

ISSN 2221-5182

«НАУКА И БИЗНЕС: ПУТИ РАЗВИТИЯ»

научно-практический журнал

№ 1(43) 2015

Главный редактор

Воронкова О.В.

Редакционная коллегия:

Воронкова Ольга Васильевна

Атабекова Анастасия Анатольевна

Омар Ларук

Левшина Виолетта Витальевна

Засядько Константин Иванович

Пеньков Виктор Борисович

Беднаржевский Сергей Станиславович

Надточий Игорь Олегович

Аманбаев Мурат Нургазиевич

Снежко Вера Леонидовна

Векленко Сергей Владимирович

У Сунцзе

Ду Кунь

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

– Электроника, измерительная

техника, радиотехника и связь

– Педагогика и психология

– История, философия и социология

– Филология

– Управление качеством

– Экология и природопользование

– Экономические науки

Москва 2015

«НАУКА И БИЗНЕС: ПУТИ РАЗВИТИЯ»

научно-практический журнал

Журнал

«Наука и бизнес: пути развития»
выходит 12 раз в год.

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и
охране культурного наследия
(Свидетельство ПИ № ФС77-44212).

Учредитель

МОО «Фонд развития науки и
культуры»

Журнал «Наука и бизнес: пути
развития» входит в перечень ВАК
ведущих рецензируемых научных
журналов и изданий, в которых
должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертации на соискание ученой
степени доктора и кандидата наук.

Главный редактор

О.В. Воронкова

Выпускающий редактор

М.Г. Карина

Технический редактор

И.В. Колодина

Редактор иностранного
перевода

Н.А. Гунина

Инженер по компьютерному
макетированию

И.В. Колодина

Адрес редакции:

г. Москва, ул. Малая Переяславская,
д. 10, к. 26

Телефон:

89156788844

E-mail:

nauka-bisnes@mail.ru

На сайте

<http://globaljournals.ru>

размещена полнотекстовая
версия журнала.

Информация об опубликованных
статьях регулярно предоставляется
в систему Российского индекса
научного цитирования
(договор № 2011/30-02).

Перепечатка статей возможна только
с разрешения редакции.

Мнение редакции не всегда
совпадает с мнением авторов.

Экспертный совет журнала

Воронкова Ольга Васильевна – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАЕН, главный редактор, председатель редколлегии; тел.: (84752)63-87-80; E-mail: voronkova@tambov-konfcentr.ru.

Атабекова Анастасия Анатольевна – д.ф.н., профессор, заведующий кафедрой иностранных языков юридического факультета Российского университета дружбы народов; тел.: (8495)434-27-12; E-mail: aaatabekova@gmail.com.

Омар Ларук – д.ф.н., доцент Национальной школы информатики и библиотек Университета Лиона; тел.: 8(912)789-00-32; E-mail: omar.larouk@enssib.fr.

Левшина Виолетта Витальевна – д.э.н., профессор кафедры «Управление качеством и математические методы экономики» Сибирского государственного технологического университета; (83912)68-00-23; E-mail: violetta@sibstu.krasnoyarsk.ru.

Засядько Константин Иванович – д.м.н., начальник лаборатории летного труда ГНИИИ военной медицины МО РФ, академик международной академии проблем человека в авиации и космонавтике, профессор кафедры медико-биологических дисциплин Липецкого государственного педагогического университета; тел.: (84742)72-66-77; E-mail: vi-ola@lipetsk.ru.

Пеньков Виктор Борисович – д.ф.-м.н., профессор кафедры «Математические методы в экономике» Липецкого государственного педагогического университета; тел.: 89202403619, E-mail: viola349650@yandex.ru.

Беднаржевский Сергей Stanisлавович – д.т.н., профессор, заведующий кафедрой «Безопасность жизнедеятельности» Сургутского государственного университета, лауреат Государственной премии РФ в области науки и техники, академик РАЕН и Международной энергетической академии; тел.: (3462)762-812; E-mail: sbed@mail.ru.

Надточий Игорь Олегович – д.ф.н., доцент, заведующий кафедрой «Философия» Воронежской государственной лесотехнической академии; тел.: 8(4732)53-70-708, (84732)35-22-63; E-mail: inad@yandex.ru.

Аманбаев Мурат Нургазиевич – д.ф.н., профессор, президент Международной Бизнес Школы при АО «Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова» (Казахстан); тел.: 8(727)309-26-49; E-mail: m_amanbaev@mail.ru.

Снежко Вера Леонидовна – д.т.н., профессор, заведующий кафедрой «Информационные технологии в строительстве» Московского государственного университета природообустройства; тел.: (8495)153-97-66, (8495)153-97-57; E-mail: VL_Snejko@mail.ru.

Векленко Сергей Владимирович – д.ю.н., профессор, заместитель начальника Воронежского института МВД России по научной работе, полковник милиции; тел.: (4732)27-08-93; E-mail: veklenkosv@mail.ru.

У Сунцзе – к.э.н., преподаватель Шаньдунского педагогического университета (Китай); E-mail: marketing@admin.tstu.ru.

Ду Кунь (Du Kun) – к.э.н., доцент кафедры управления и развития сельского хозяйства Института кооперации Циндаоского аграрного университета (г. Циндао, Китай); тел.: 89606671587; E-mail: tambovdu@hotmail.com.

Содержание

Электроника, измерительная техника, радиотехника и связь

- Соколов Ю.А., Назаров В.Н.** Исследование возможностей схемы многоапертурного дифракционного интерферометра для контроля угловых величин..... 5

Педагогика и психология

- Флеров О.В.** Современная зарубежная популярная музыка как средство обучения английскому языку студентов нелингвистического профиля 11

История, философия и социология

- Барихина М.А.** Ключевые барьеры для процесса экономической и социальной модернизации в России: образовательный фокус 14
- Клейменов М.В.** Доступность медицинского обслуживания сельским жителям в условиях модернизации здравоохранения 19

Филология

- Алиева А.Э.** Особенности изучения русских пословиц и поговорок как этнокультурных средств языка 22
- Аллахвердиева М.Ф.** Эволюция налогово-пошлинной терминологии в XVII–XVIII вв..... 27
- Рагимова Н.** Типологические принципы образов в исторических романах С. Бородин и И. Гусейнова..... 31

Управление качеством

- Граубергер С.В.** Модель оценки качества деятельности органа по сертификации систем менеджмента 36

Экология и природопользование

- Ревуцкая И.Л., Поляков В.Ю.** Содержание токсичных веществ и элементов в детских игрушках, реализуемых на территории Еврейской автономной области 40

Экономические науки

- Агапова Е.В.** Синергетический эффект от реализации согласованной промышленной политики и государственных закупок стран Таможенного союза и Единого экономического пространства..... 43
- Злизина А.И.** Самострахование риска потерь по оспариваемым карточным транзакциям.. 46
- Кителева А.Г.** Концепция «компактный город» в контексте повышения конкурентоспособности территории..... 51
- Петушинова В.Ц., Дугина Е.Л., Доржиева Е.В.** Агроэкологический кластер как фактор устойчивого развития региона (на примере Республики Бурятия) 54
- Салчева С.С., Шилова Н.Н.** Оценка социально-экономической эффективности инвестиций в процессы вторичной переработки нефти..... 57
- Симонов К.В.** Методы рационального управления выставочным бизнесом: аутсорсинг и аутстаффинг 61
- Синица Е.А.** Факторинг как инструмент финансирования бизнеса 67
- Смирнова О.О., Агапова Е.В., Рябов И.В.** Выявление и регулирование пространственной ценовой дискриминации 71
- Шильдт Л.А.** Концепция развития территории «Уфимский посад» 74

Contents

Electronics, Measuring Equipment, Radioengineering and Communication

Sokolov Yu.A., Nazarov V.N. Investigation of Possibilities of Multiaperture Diffraction Interferometer Scheme to Control Angular Values	5
--	---

Pedagogy and Psychology

Flerov O.V. Contemporary Foreign Pop Music as a Means of Teaching English to Non-Linguist Students	11
---	----

History, Philosophy and Sociology

Barikhina M.A. Key Barriers to Economic and Social Modernization in Russia: Educational Perspective.....	14
Klyemenov M.V. Access of Rural Population to Health Care Services in Conditions of Health Care Modernization.....	19

Philology

Alieva A.E. Study of Proverbs as Ethnocultural Linguistic Means in the Russian Language Lessons (Linguistic Aspect)	22
Allakhverdieva M.F. Evolution of Tax Terminology in XVII–XVIII centuries	27
Ragimova N. Characters' Typological Principles in S. Borodin's and I. Huseynov's Historical Novels.....	31

Quality Control

Grauberger S.V. Quality Assessment Model of Management Systems Certification Authorities	36
---	----

Ecology and Nature Management

Revutskaya I.L., Polyakov V.Yu. The Content of Toxic Substances and Elements in Children's Toys Sold in the Jewish Autonomous Region.....	40
--	----

Economic Sciences

Agapova E.V. Synergetic Effect from the Implementation of Industrial Policy and Public Procurement of Customs Union and Common Economic Space Countries.....	43
Zlizina A.I. Self-Insurance of Losses Incurred from Disputed Card Transactions.....	46
Kiteleva A.G. The Compact City Concept in the Context of Improving Territory Competitiveness.....	51
Petushinova V.Ts., Dugina E.L., Dorzhieva E.V. Agricultural Cluster as a Factor of Regional Sustainable Development (Republic of Buryatia).....	54
Salcheva S.S., Shilova N.N. Social and Economic Effectiveness of Investments in Oil Recycling	57
Simonov K.V. Methods of Rational Expo-Business Management: Outsourcing and Outstaffing	61
Sinita E.A. Factoring as a Tool for Business Funding	67
Smirnova O.O., Agapova E.V., Ryabov I.V. Identification and Regulation of Spatial Price Discrimination	71
Schildt L.A. Territorial Development Strategy for Ufa City Centre.....	74

УДК 531.7.082.5; 535.42/44

Ю.А. СОКОЛОВ, В.Н. НАЗАРОВ

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», г. Санкт-Петербург

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СХЕМЫ МНОГОАПЕРТУРНОГО ДИФРАКЦИОННОГО ИНТЕРФЕРОМЕТРА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УГЛОВЫХ ВЕЛИЧИН

Ключевые слова: автоколлиматор; дифракция; дифракционные измерения; интерференция; интерферометрия; оптический контроль; угловые измерения.

Аннотация: Рассмотрена компактная дифракционная схема контроля малых угловых перемещений, обладающая высокой чувствительностью, небольшой погрешностью (2,5") и простотой реализации. Представлена математическая модель, описывающая распределение интенсивности излучения в плоскости регистрации. Результаты экспериментов (в Техническом университете (ТУ) Ильменау, Германия) подтвердили основные теоретические положения работы.

В настоящее время для юстировки и проведения угловых измерений широко применяются различные оптико-электронные приборы и датчики. Растровые датчики и автоколлиматоры используются во многих задачах угловых измерений [1]. Достоинствами фотоэлектрических автоколлиматоров являются малая погрешность измерений (0,01–3)" [4–5], а также высокая скорость и возможность автоматизации измерений. К их недостаткам относятся высокая стоимость и большие габариты приборов, вызванные необходимостью использования длиннофокусных объективов $f = (300–1\ 000)$ мм. Альтернативой фотоэлектрическим автоколлиматорам служат различные когерентно-оптические схемы контроля, использующие волновую природу света. Эти методы обладают рядом достоинств, главные из которых – высокая точность, относительная простота конструкции, невысокие требования

к оптике, дешевизна и малые габариты. А их недостатками являются значительно меньший диапазон измерений при сравнимой чувствительности (в случае дифракционных методов контроля) [3]; сложность конструкции при большом диапазоне измерений (для интерферометрических схем контроля) [1]; специфичность конструкции, которая делает невозможным использование схемы для автоколлимационных измерений, но обладает высокой чувствительностью и большим диапазоном измерений при использовании схемы в качестве углоизмерительного датчика [6]. Кроме того, попытка [2] упростить схему из [3] с целью получения более компактного дифракционного автоколлиматора привела к увеличению погрешности измерений. В этой связи представляют интерес разработка и исследование новых схем дифракционных методов контроля, свободных от вышеуказанных недостатков.

В настоящей работе исследуется схема измерения малых угловых перемещений, основанная на анализе интерференционной картины, образованной щелевым дифракционным интерферометром. В отличие от схем интерферометров с делением пучка излучения, в дифракционном интерферометре интерферирующие волновые фронты формируются дифракционными элементами, например, щелевыми апертурами. Такой подход упрощает конструкцию интерферометра и его юстировку, уменьшает его габариты и цену.

Исследуемая в данной работе схема представлена на рис. 1. Здесь перед линзой (1) установлена плоскопараллельная стеклянная пластинка (2) с нанесенным отражающим покрытием, в котором сделаны одинаковые прямоугольные отверстия. Пластинка с помощью

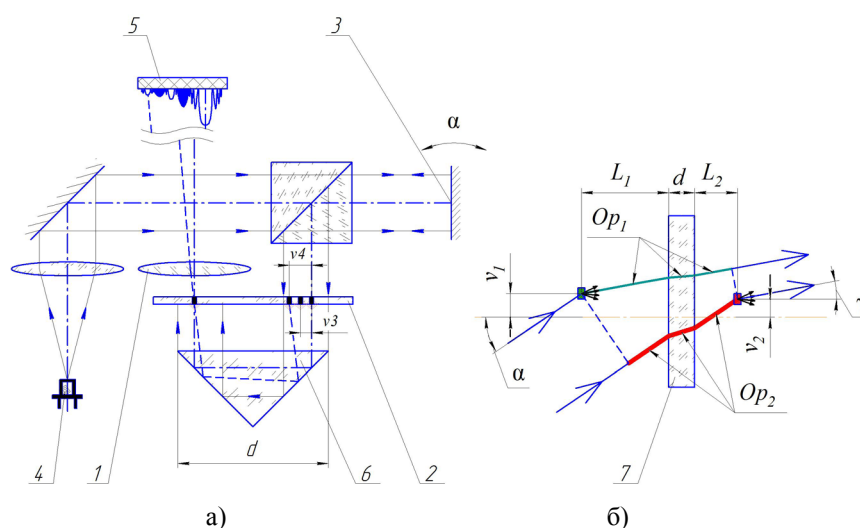


Рис. 1. Оптические схемы: а) дифракционный автоколлиматор; б) влияние призмы на оптическую разность хода между дифрагированными волновыми фронтами



Рис. 2. Стекла́нная пласти́на с различными размерами апертур

автоколлимационного зеркала (3) освещается наклонным коллимированным пучком излучения от лазерного источника (4). В плоскости приемника (5) наблюдается суперпозиция интерференционных картин от каждой из трех пар щелевых апертур и дифракционной картины от одной апертуры. Чувствительность к углу поворота автоколлимационного зеркала во всех точках одной интерференционной картины постоянна. При этом чувствительность интерференционной картины, образованной осевой парой апертур (имеющих нулевые поперечные смещения от вертикальной штрихпунктирной линии $v_1 = v_2 = 0$ мм), минимальна и определяется расстоянием между апертурами вдоль штрихпунктирной линии и углом падения излучения. Чувствительность внеосевой интерференционной картины (от пары апертур, расположенной на наклонной штриховой линии и имеющей $v_1 = 0$; $v_4 \neq 0$) растет с увеличением величины поперечного смещения апертуры от

оси системы v_4 (рис. 1 а) и не зависит от угла падения излучения и расстояния от пластины до призмы (6). Такая схема, обладая большей чувствительностью и диапазоном измерений, является более компактной по сравнению со схемой без призмы и с одной парой апертур, исследованной в [7].

В ходе оценки чувствительности данной схемы было получено математическое выражение, описывающее распределение интенсивности излучения при интерференции лучей от двух точечных источников, расположенных с двух сторон от стеклянной плоскопараллельной пластинки (7), толщина d которой равна геометрической длине хода осевого луча в призме (рис. 1 б):

$$I = \cos^2 \left[\frac{\pi}{\lambda} (Op_1 - Op_2) \right], \quad (1)$$

где I – интенсивность излучения в направлении,

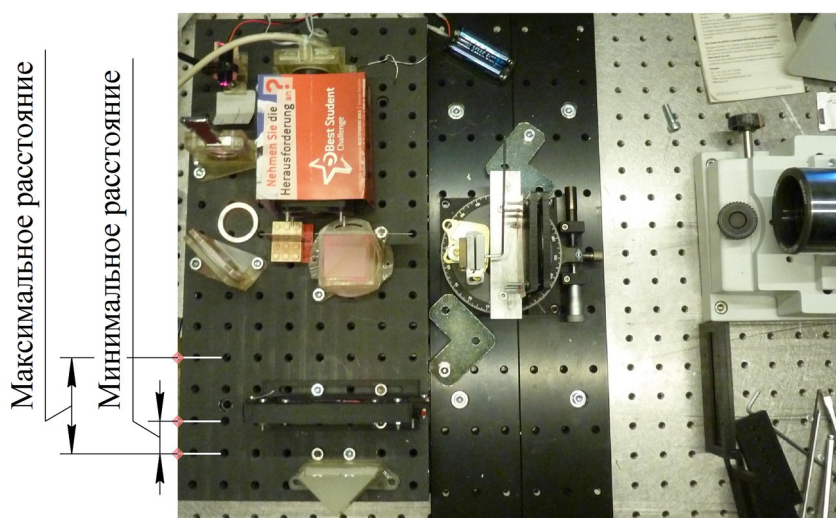


Рис. 3. Экспериментальная установка для контроля влияния угла поворота зеркала на интерференционные картины

определяемом углом дифракции γ ; λ – длина волны излучения; Op_1 , Op_2 – оптические пути лучей, показанные на рис. 1 б.

Также с помощью математических методов теории систем и интегральных преобразований в оптике было получено математическое выражение, описывающее двумерное распределение излучения в фокальной плоскости тонкой линзы при дифракции коллимированного пучка излучения на нескольких апертурах (выражение не приводится, поскольку занимает значительный объем страницы). Рассчитанные по полученным формулам интерференционные картины качественно соответствовали экспериментальным, но обладали значительными погрешностями в области пространственных частот. Результаты расчетов чувствительностей схемы к углу поворота зеркала при ее различных параметрах с помощью данных выражений, напротив, показали высокое соответствие с результатами экспериментов.

Для оценки диапазона измерений дифракционного автоколлиматора и его габаритов была разработана инженерная методика расчета основных конструктивных параметров схемы. Так, при диаметре пучка излучения $D_{св} = 27,5$ мм; длине волны $\lambda = 0,65$ мкм; дистанции до контролируемого зеркала $L_{изм} = 200$ мм; ширине кубика $D_k \approx 44$ мм; вертикальном размере призмы $D_{п} \approx 65$ мм; размерах апертур $a = 17$ мкм и фокусе объектива $f \approx 106$ мм максимальный

диапазон измерений составит от $-2\ 000''$ до $+3\ 000''$, при этом габаритные размеры схемы – 200×135 мм.

Для проверки полученных теоретических положений и формул были разработаны две стеклянные маски (с различными размерами и взаимным расположением апертур), впоследствии изготовленные на фирме «Compugraphics Jena GmbH» (рис. 2).

Также была собрана экспериментальная установка (рис. 3). В ходе экспериментов использовалась цветная камера EVS VEI-535 с размером пикселя $2,775 \times 2,775$ мкм, работающая в монохроматическом режиме. Получение фотографий интерференционных картин с камеры и настройка ее параметров производились автоматически в среде MatLAB. Чтобы нейтрализовать засветку осевой интерференционной картины (из-за перепада интенсивности между главным и побочными максимумами дифракционной картины) для каждого угла поворота зеркала проводилась последовательная съемка двух кадров с различными уровнями максимальной экспозиции. Для увеличения соотношения сигнал/шум при регистрации интерференционных картин в области дальних порядков дифракции число фотографий увеличивалось до 20. Величина угла поворота зеркала контролировалась с помощью автоколлиматора Elcomat 3 000 с разрешающей способностью $0,1''$.

Исследование влияния угла падения излу-

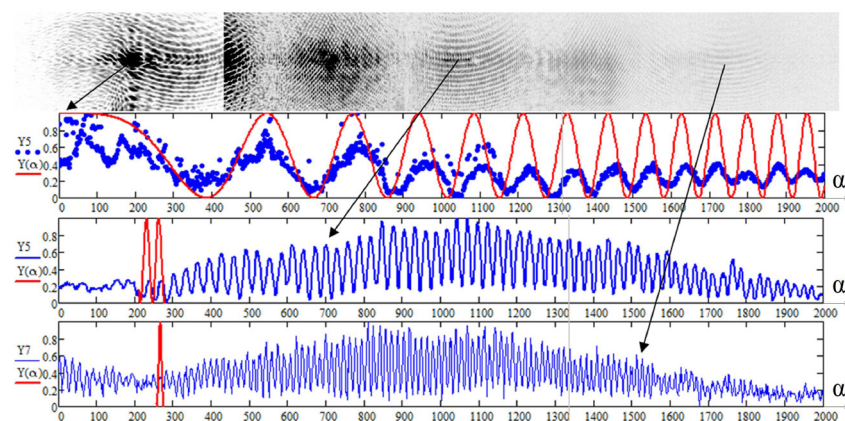


Рис. 4. Пример результата эксперимента, полученного на установке (рис. 3)

чения на интерференционные картины производилось для трех различных расстояний между пластиной и призмой (рис. 3) и различных поперечных расстояниях между апертурами v_3 , v_4 (рис. 1 а). На рис. 4 представлен пример фотографии, совмещенной из двух других (с различными уровнями экспозиции), полученных при среднем положении пластины для трех пар апертур ($v_1 = v_2 = 0$ мм; $v_1 = 0$ мм и $v_3 = 4$ мм; $v_1 = 0$ мм и $v_4 = 8$ мм; ширине апертуры, равной 50 мкм в плоскости рис. 1 и равной 100 мкм в плоскости, перпендикулярной ему).

На том же рис. 4 под фотографией представлены графики колебаний интенсивности в точках центров трех интерференционных картин при изменении угла поворота зеркала α от $0''$ до $2\,000''$. Гладкая кривая, достигающая нулевого и единичного значений интенсивности при каждом колебании, – результат, полученный с помощью выражения (1). На рис. 4 видно, что модель адекватно отражает чувствительности интерференционных картин от различных пар апертур.

Для определения величины поворота контролируемого зеркала из полученных фотографий в среде *MatLAB* была написана программа и произведена ее настройка. При настройке была построена зависимость положения пятна засветки на интерференционной картине, образованной осевой парой апертур от угла поворота зеркала. С помощью метода наименьших квадратов были определены коэффициенты линейной зависимости, имеющей наибольшее совпадение с экспериментальной. Также с помощью модели интерференции лучей от двух

точечных источников были составлены таблицы углов, при которых в центрах каждой интерференционной картины наблюдаются минимумы, максимумы или промежуточные значения интенсивности – таблицы «максимумов-минимумов».

Помимо этого, при настройке программы с целью устранения погрешности пространственных частот из экспериментальной фотографии, соответствующей начальному углу падения излучения, были выделены центральные области трех интерференционных картин, для каждой горизонтальной линии из которых было произведено уточнение параметров двумерной математической модели для наибольшего совпадения экспериментального и расчетного участка линий (величина фокуса линзы, положение горизонтального центра линии на фотографии, величина пространственной частоты по вертикали). Остальные параметры математической модели соответствовали экспериментальным. С помощью откалиброванной дифракционной модели для каждого из трех участков интерференционной картины были сгенерированы эталонные интерференционные картины в диапазоне углов от $-100''$ до $+2\,100''$ с шагом в $0,1''$, названия которых содержат в себе данные о номере интерференционной картины и величине угла.

Процесс работы программы заключается в следующем.

На первом этапе определяется приблизительное положение центра пятна засветки (рис. 4). С помощью выражения, полученного при настройке программы, по положению пятна засветки определяется величина угла поворота

зеркала.

На втором этапе с помощью таблицы «максимумов-минимумов» для интерференционной картины с наименьшей чувствительностью (образованной осевой парой апертур) определялся интервал, содержащий угол, полученный на предыдущем этапе. Затем на данном интервале углов по специальному алгоритму (основанному на сравнении распределений интенсивности в линиях экспериментальной и эталонной интерференционных картин) для каждой из линий производился поиск эталонной интерференционной картины, наиболее подходящей экспериментальному распределению. Величины углов, полученные для всех линий, усреднялись. Итогом данного этапа являлась величина уточненного угла поворота зеркала.

На третьем и четвертом этапах происходило дальнейшее уточнение угла по аналогии со вторым этапом за счет перехода к более чувствительным внеосевым интерференционным картинам.

После проверки всех экспериментальных фотографий была определена погрешность макета как разность между результатами, полученными с помощью автоколлиматора и составленной программы. Максимальная погрешность в ходе экспериментов составила около 2,5".

Дальнейшее уменьшение погрешности возможно путем совершенствования алгоритма обработки экспериментальных данных или за счет повышения максимальной чувствительности схемы (уменьшением длины волны излучения, габаритных размеров призмы и/или показателя преломления стекла призмы, увеличением поперечного смещения v_4 крайней внеосевой щелевой апертуры).

Максимальный диапазон абсолютных измерений в ходе экспериментов ограничивался величиной около 1 800" из-за медленного изменения интенсивности в осевой интерференционной картине при углах, близких к нулю, а также большого размера апертур по горизонтали (50 мкм).

Дальнейшее расширение диапазона измерений в два раза за счет перехода через нулевую величину угла возможно при модификации осевой пары апертур, а именно: заменой одной из двух осевых апертур двумя, расположенными с двух сторон от оси системы на равных расстояниях. В этом случае вместо одной интерференционной картины будут наблюдаться две, при этом картина колебаний интенсивности в

их центрах при нулевом значении измеряемого угла сместится по шкале угловых величин в область большей чувствительности (рис. 4). При изменении угла падения излучения от нулевого положения в положительном или отрицательном направлении чувствительность одной из картин будет снижаться, приближаясь к нулевой, в то время как у второй интерференционной картины – нарастать. Тогда, зная положение пятна засветки, возможно производить «переключение» между данными картинками, выбирая наиболее чувствительную картину, что позволяет объединить диапазоны измерений слева и справа от нулевого значения измеряемого угла.

Результаты исследования показали возможность создания нового средства измерения малых угловых величин. В ходе исследования схемы многоапертурного дифракционного автоколлиматора получены: математическое выражение, описывающее одномерное распределение интенсивности при интерференции лучей от двух точечных источников излучения, расположенных с двух сторон от плоскопараллельной стеклянной пластины, и математическая модель, описывающая двумерное распределение излучения в фокальной плоскости линзы при дифракции на нескольких прямоугольных апертурах. Получена методика расчета конструктивных параметров автоколлиматора. Показано, что при вдвое большей компактности (200×135 мм) схема может обладать большим диапазоном измерений [–2 000"; +3 000"] по сравнению с фотоэлектрическими автоколлиматорами. Для проверки правильности моделей в лаборатории ТУ Ильменау собран измерительный стенд и проведены экспериментальные исследования. В среде *MatLAB* разработана программа, основанная на сравнении распределений интенсивности в линиях экспериментальных и расчетных интерференционных картин. Полученная в ходе экспериментов погрешность макета дифракционного автоколлиматора с использованием программы составила около 2,5". Полученные метрологические показатели не являются предельными и могут быть улучшены посредством совершенствования способа обработки интерференционных полос и/или модификацией схемных параметров. Дальнейшие исследования направлены на разработку более компактного двухкоординатного дифракционного автоколлиматора с улучшенными метрологическими характеристиками.

Работа выполнена при государственной финансовой поддержке ведущих университетов Российской Федерации (субсидия 074-401).

Список литературы

1. Аникст, Д.А. Высокоточные угловые измерения / Д.А. Аникст, К.М. Константинович, И.В. Меськин и др.; под ред. Ю.Г. Якушенкова. – М., 1987. – 480 с.
2. Иванов, А.Н., Носова М.Д. Использование двойной дифракции для контроля угловых перемещений / А.Н. Иванов, М.Д. Носова // Сборник трудов 10-ой Международной конференции «Прикладная оптика» 15–19 октября 2012 г. – Т. 1. – Секция 1.2. «Оптические приборы». – СПб. : НИУ ИТМО, 2012. – С. 172–175; 312.
3. Назаров, В.Н. Дифракционные методы контроля геометрических параметров и пространственного положения объектов / В.Н. Назаров, А.Е. Линьков // Оптический журнал. – 2002. – Т. 69. – № 2. – С. 76–81.
4. Проспект фирмы «MOELLER-WEDEL» (Германия), 2014.
5. Проспект фирмы «TRIOPTICS» (Германия), 2014.
6. Arefiev, A.A. Interferometric devices for angular measurements / A.A. Arefiev, A. Ivanov, A. Kotenok // SPIE. – 1996. – Vol. 2775. – P. 189–196.
7. Nazarov, V.N. New method of diffraction monitoring of small angular and linear displacements / V.N. Nazarov, Yu.A. Sokolov // J. Opt. Technol. – 2013. – Vol. 80. – №. 12. – P. 756–760.

References

1. Anikst, D.A. Vysokotochnye uglovyie izmerenija / D.A. Anikst, K.M. Konstantinovich, I.V. Mes'kin i dr.; pod red. Ju.G. Jakushenkova. – M., 1987. – 480 s.
2. Ivanov, A.N., Nosova M.D. Ispol'zovanie dvojnoj difrakcii dlja kontrolja uglovyh peremeshhenij / A.N. Ivanov, M.D. Nosova // Sbornik trudov 10-oj Mezhdunarodnoj konferencii «Prikladnaja optika» 15–19 oktjabrja 2012 g. – T. 1. – Sekcija 1.2. «Opticheskie pribory». – SPb. : NIU ITMO, 2012. – S. 172–175; 312.
3. Nazarov, V.N. Difrakcionnye metody kontrolja geometricheskikh parametrov i prostranstvennogo polozhenija ob#ektov / V.N. Nazarov, A.E. Lin'kov // Opticheskij zhurnal. – 2002. – T. 69. – № 2. – S. 76–81.
4. Prospekt firmy «MOELLER-WEDEL» (Germanija), 2014.
5. Prospekt firmy «TRIOPTICS» (Germanija), 2014.

Yu.A. Sokolov, V.N. Nazarov

St. Petersburg National Research University of Information technology, Mechanics and Optics, St. Petersburg

Investigation of Possibilities of Multiaperture Diffraction Interferometer Scheme to Control Angular Values

Keywords: autocollimator; diffraction; diffraction measurement; interference; interferometry; optical inspection; angle measurement.

Abstract: The authors studied the diffraction control scheme of small angular displacements; it has high sensitivity, insignificant measurement error (2.5") and a simple construction. The mathematical model describing the light intensity distribution at the registration plane was presented. The experimental results obtained at Technical University (TU Ilmenau, Germany) confirmed theoretical provisions of the research.

© Ю.А. Соколов, В.Н. Назаров, 2015

УДК 378.14

О.В. ФЛЕРОВ

ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте», г. Москва

СОВРЕМЕННАЯ ЗАРУБЕЖНАЯ ПОПУЛЯРНАЯ МУЗЫКА КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ НЕЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Ключевые слова: аутентичность; песня; популярная музыка; потенциал; средство обучения; текст.

Аннотация: В статье рассматривается современная зарубежная популярная музыка как средство обучения английскому языку студентов нелингвистического профиля. Автором раскрывается ее методический потенциал и дается обоснование эффективности ее использования на занятиях со студентами вузов.

В период переосмысления целей и задач обучения студентов-нелингвистов английскому языку в сторону практической и прикладной направленности весьма актуальной является проблема выбора средств обучения. Сегодня, когда на полках книжных магазинов огромный выбор учебников и учебных пособий, причем как отечественных, так и зарубежных, написанных по самым разным методикам обучения языку, никакой учебно-методический комплекс (УМК) уже не может казаться особенным и принципиально не похожим на другие.

Никого не удивить в наши дни и мультимедийными средствами обучения, а также аутентичными материалами на английском языке, которые с распространением интернета становятся все более доступными. В этой связи на первое место выходит выбор контента и, самое главное, его качество.

В данной статье мы рассмотрим такой вид аутентичного материала, как современная зарубежная популярная песня на английском языке в качестве средства обучения ему студентов.

Новизна статьи заключается в том, что хотя сама идея использования музыки на занятиях по английскому языку вовсе не является новой, в отечественной школе музыкальный материал

используется в основном при работе с детьми, особенно младшего возраста. В педагогике высшей школы его лингводидактический потенциал раскрыт недостаточно.

На занятиях с детьми музыка используется с учетом возрастных особенностей учеников. При этом средство обучения обуславливает форму проведения занятия. Дети имеют возможность петь, проводить под музыку физминутки на английском, водить хороводы, заниматься инсценировкой, таким образом, на занятиях со школьниками музыка используется не только в дидактических, но и в воспитательных целях.

Н.А. Рыбакова в своей статье отмечает, что для реализации одного из ведущих положений педагогики искусства деятельность педагога и учеников на уроке должна представлять собой полноценную художественно-творческую деятельность, у детей нужно воспитывать личностный способ общения с музыкой [3, с. 119]. На занятиях же со студентами вузов песни выступают непосредственно как аутентичный лингвистический материал, подвергающийся анализу. Очень важно, что на английском сейчас поют не только в англоязычных странах, но и во всем мире. На этом языке пишутся и исполняются песни в частности для международных фестивалей, в т.ч. и российскими исполнителями. При этом, несмотря на то, что источником языка является текст песен, его нельзя рассматривать в отрыве от музыки, поэтому песня именно как музыкальное произведение в целом должна рассматриваться в качестве средства обучения английскому языку.

При этом известно, что многие даже неплохо знающие английский люди слушают песни на нем, не обращая внимания на слова и не вслушиваясь, о чем поется. Запоминается в первую очередь сама мелодия и ритм. Именно по-

этому на занятии знакомый мотив как бы обрамляет словесное и смысловое обрамление, слова запоминаются особенно эффективно, т.к. если студент слышал песню много раз, но не обращал внимания на слова, то на занятии актуализируется его опыт.

С лингвистической точки зрения современные популярные песни характеризуются следующим:

1) тексты содержат в основном только современную и наиболее употребительную лексику;

2) в текстах присутствует большое количество разговорных слов и выражений;

3) в них используются упрощенные грамматические конструкции, характерные для английского языка на данном этапе его развития;

4) в них содержится большое количество синонимов и эмоционально окрашенной лексики;

5) их тематика и содержание, как правило, близки проблемам современной молодежи;

6) популярная песня максимально нейтральна по лексическому наполнению; в большинстве музыкальных направлений присутствует музыкальный жаргон, который совершенно не актуален для людей, не являющихся профессиональными музыкантами.

В статье Е.В. Алешинской отмечается, что для разнородных жанров не может быть и не должно быть универсального дифференцирующего критерия. Напротив, для разных жанров релевантными могут быть разные характеристики, и в связи с этим модель исследования жанров должна учитывать максимальное число жанрообразующих признаков [1, с. 5].

Все это позволяет говорить о том, что современная популярная песня на английском языке является отличным примером его использования, с одной стороны, во всем его богатстве, а с другой – во всей его простоте, в качестве основного средства межкультурной коммуникации XXI в.

Проблема недостаточно высокого уров-

ня мотивации к изучению английского языка – одна из основных при работе со студентами нелингвистического профиля. Ее природа отчасти в том, что на занятиях им как раз не хватает именно таких примеров, т.к. в высшей школе при обучении языку превалирует грамматико-переводной метод, при котором язык рассматривается как система, несколько оторванная от реальных коммуникативных ситуаций.

Преимущество современных популярных песен на английском перед книгами, газетами и журналами заключается также в том, что они знакомы даже тем, кто музыкой не интересуется. Их люди постоянно слышат по радио, на культурно-массовых мероприятиях и т.д.

Основной сложностью работы преподавателя с популярной зарубежной музыкой является трудность отбора материала. Выбирая песни, преподавателю следует максимально тщательно и внимательно предварительно перечитывать текст самому, учитывая индивидуальные особенности студентов. В виду этого также актуален вопрос о подготовке преподавателя к занятиям, которая является частью педагогической культуры преподавателя. Хорошая подготовка преподавателя к занятию для качества образовательного процесса значит не меньше, чем профессионализм, демонстрируемый во время него самого. Подробнее о культуре преподавателя вуза рассказано в статье Д.А. Гусева [2, с. 15–21].

Из приведенного в статье анализа мы видим, что дидактический потенциал современной зарубежной популярной музыки для высшей школы весьма велик. Преподавателям следует чаще использовать музыку в учебном процессе. Помимо чисто языкового, она как элемент искусства несет в себе и лингвострановедческий, и культурологический, а также социальный материал, что существенно, учитывая важность междисциплинарных связей в блоке общегуманитарных дисциплин, к которым для нелингвистов относится иностранный язык.

Список литературы

1. Алешинская, Е.В. Теоретико-методологические основы разграничения жанров профессионального дискурса / Е.В. Алешинская // Вестник Томского государственного университета. Филология. – 2014. – № 5(31). – 5 с.
2. Гусев, Д.А. Логическая культура в преподавательской деятельности / Д.А. Гусев // Преподаватель XXI в. – 2005. – № 1. – С. 15–21.
3. Рыбакова, Н.А. Воспитание качеств самоактуализирующейся личности на уроках музыки /

Н.А. Рыбакова // Педагогика искусства. – 2012. – № 2. – 119 с.

References

1. Aleshinskaja, E.V. Teoretiko-metodologicheskie osnovy razgranichenija zhanrov professional'nogo diskursa / E.V. Aleshinskaja // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filologija. – 2014. – № 5(31). – 5 s.
2. Gusev, D.A. Logicheskaja kul'tura v prepodavatel'skoj dejatel'nosti / D.A. Gusev // Prepodavatel' XXI v. – 2005. – № 1. – S. 15–21.
3. Rybakova, N.A. Vospitanie kachestv samoaktualizirujushhejsja lichnosti na urokah muzyki / N.A. Rybakova // Pedagogika iskusstva. – 2012. – № 2. – 119 s.

O.V. Flerov

S.Yu. Vitte Moscow University, Moscow

Contemporary Foreign Pop Music as a Means of Teaching English to Non-Linguist Students

Keywords: pop music; song; lyrics; potential; means of teaching; authenticity.

Abstract: The paper analyses contemporary foreign pop music as a means of teaching English to non-linguist students. The author reveals its methodological potential and proves its effectiveness in teaching university students.

© О.В. Флеров, 2015

УДК 316.422

М.А. БАРИХИНА

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», г. Москва

КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ ДЛЯ ПРОЦЕССА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ: ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФОКУС

Ключевые слова: креативный класс; модернизация; социология креативности; социология образования.

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые барьеры для экономической и социальной модернизации в России. Рассмотрена социологическая модель процесса модернизации, движущим ресурсом которой является креативный класс, который, в свою очередь, является продуктом системы образования. Обосновано, что ключевые барьеры модернизации коренятся в отсутствии гибкой и динамичной коммуникации между сферой образования и рынком труда. Следствием данной проблемы является проблема социального самоопределения молодого креативного ресурса и невозможности успешного функционирования в рамках специальности. Сделан вывод о необходимости построения динамичной гибкой системы коммуникации между сферой образования и рынком труда.

Введение

Российская экономика, согласно классификации ООН, является транзитной [1]. В качестве одной из приоритетных задач внутренней политики России до 2020 г. значится модернизация экономики и социальной сферы и устранение разрыва между российской экономикой и экономикой западных стран [2]. Также приоритетным видится переход от полностью сырьевой экономики к экономике знания. В данной статье представлена социологическая модель процесса модернизации экономики и социальной сферы и диагностирован один из главных социальных барьеров данного процесса в Рос-

сии в долгосрочной перспективе.

Процесс модернизации в экономике и социальной системе

В современном быстро меняющемся глобальном мире процесс модернизации тесно связан с процессом производства инноваций – креативным процессом [3]. Креативность позволяет социальной системе снимать противоречие и адаптироваться к импульсам внешней среды с помощью инновационных идей. Иными словами, модернизация есть адаптация системы к кризису с помощью инновационных (креативных) идей. В современном обществе знаний за функцию адаптации отвечает креативный класс, который за счет генерации новых идей осуществляет процесс адаптации общества и реакцию на кризисный импульс.

Креативный класс

В широком смысле «креативный класс» – люди, которые зарабатывают на жизнь с помощью мыслительного процесса [4]. Это новый номинальный класс людей, который характеризуется инновационным мышлением и быстрой адаптивностью к стремительным потокам информации и является движущим экономическим ресурсом в эпоху общества знания. В стратегии социально-экономического развития страны до 2020 г. дается следующее описание данного ресурса: «И в развитых, и в развивающихся странах возникает креативный класс – люди творческого труда, создающие инновации уже в ходе своей обычной работы. Именно они будут обеспечивать решающие конкурентные преимущества в соревновании экономик XXI в.» [2].

Источник креативного ресурса

Исследования Объединенного европейского исследовательского центра (*Joint research centre*) показывают, что креативность – это не врожденное и неизменное свойство, а коммуникативный процесс, который можно стимулировать в каждом человеке с помощью образовательных инструментов на базе знаний в определенной области [5]. Следовательно, система образования является одним из главных поставщиков креативного ресурса. Ричард Флорида, один из родоначальников теории креативного класса, отмечает, что образование – одна из главных немногих социальных характеристик, которые присущи всему креативному классу: «Хотя креативный класс склонен к открытости и разнообразию, в какой-то степени, это разнообразие элит с членством, ограниченным высокообразованными, креативными людьми» [6].

Следовательно, можно выделить две следующие главные задачи образования в XXI в. с точки зрения стимулирования креативности.

1. Создать базу знаний в определенной области. Американский философ в области теории знания Ларри Брикман, пишет, что креативность есть мышление против существующей системы [7]. Креативные или научные продукты предлагают новое решение проблемы, они всегда отталкиваются от истоков предыдущих продуктов, но необязательно основываются на самих этих продуктах. Новые продукты могут идти за предыдущими (расширять понимание), или же они могут конфликтовать с существующими, или требовать модификацию этих истоков. Поэтому задача образования – сформировать определенную систему знаний, которая станет отправной точкой в креативном процессе в той или иной области.

2. Сформировать умение адаптироваться к постоянному меняющимся потокам информации, воспитать в людях гибкий адаптивный ум. Образование должно быть полностью динамичной системой, чтобы отвечать требованиям стремительно меняющегося общества.

Креативный процесс – не стихийный процесс, его можно стимулировать с помощью определенной политики. Западные ученые в данной отрасли отмечают, что неслучайно такие города, как Лондон, Нью-Йорк и др. являются главными мировыми центрами с огромной долей дохода за счет идей и технологий [4].

Соответственно, за счет выявления и устранения ключевых противоречий государство может данный процесс регулировать и направлять для решения стратегических задач России, в т.ч. за счет политики в сфере образования.

Барьеры модернизации

На государственном уровне в России отмечается, что нужно инвестировать в качество образования, но не делается акцент на проблеме распределения креативного ресурса по сферам труда и коммуникацию образования с рынком труда, в то время как именно проблема коммуникации между сферой образования и рынком труда является одним из ключевых барьеров ускорения процесса модернизации и инноваций в экономике и обществе [2]. Образование является главным поставщиком креативного ресурса в экономику, но из-за негибкой системы коммуникации образование не в полной мере отвечает задачам экономической и социальной модернизации.

Во многих сферах присутствует недостаток специалистов, в то время как в других сферах наблюдается превышение спроса на специалистов, что приводит к необходимости переучиваться и тормозит начало активной и эффективной трудовой деятельности многих потенциально креативных людей.

Для подтверждения приведенных выше аргументов ниже представлены данные нескольких исследований с описанием индикаторов проблемы.

1. Неправильное распределение ресурса между отраслями. Согласно данным, озвученным заместителем руководителя Росстата Константином Лайкамом, 60 % людей в России работают не по специальности [8], что является главным индикатором несоответствия количества выпускаемых специалистов и количества вакансий на рынке труда в рамках специальности (данные включают как среднее, так и высшее образование). Согласно данным портала трудоустройства МГУ по выпускникам 2012 г. [9], юридические и экономические специальности по-прежнему востребованы на рынке труда в силу их универсальности – трудоустройство по специальности в среднем составляет 90 %. На геологическом факультете доля занятых по специальности также находится на отметке 90 % (что отражает специфику российской экономи-

ки), но на ряде других естественных факультетов (географический, химический, почвоведение) и математическом доля работающих по специальности в среднем не превысила 65 %, а на физическом факультете она и вовсе составила 28,4 %. Среди историков всего 26,1 % выпускников устроились работать по специальности. Данные демонстрируют явное несоответствие в распределении ресурса в вузах по специальностям и последующего распределения на рынке труда. Это может служить как индикатором необходимости создания конкурентоспособных вакансий в сфере естественных наук для государства (в соответствии с государственными приоритетами), так и толчком к перераспределению нового молодого ресурса в более востребованные отрасли.

Данная проблема частично влечет за собой последующую утечку людей за границу. Существует ряд факторов, который влияет на причины миграции, и материальные, как правило, преобладают, но образование также может лежать в истоках данной проблемы. Зачастую выпускники фундаментальных специальностей сталкиваются с проблемой поиска в России вакансий, соответствующих вложенных в получение данного образования усилий. Исследования «ФОМ» показывают, что население в целом не осуждает желание ученых уехать за границу [10]. Среди причин, почему люди не осуждают ученых, часто присутствуют материальные факторы, но также 27 % людей отметили, что в России ученые зачастую сталкиваются с проблемой самореализации, применения себя.

2. Избыточное количество людей с высшим образованием. Многие люди считают избыточным количество людей с высшим образованием в России [11], что говорит о недостаточной гибкости системы среднего образования, которая также должна ориентировать школьников либо на последующие высшее образование, либо на средне-профессиональное образование. Креативность в социальной системе возможна на всех уровнях, некоторые специальности, например, реклама, экология

и др. в соответствии с «Перечнем специальностей средне-профессионального образования» [12] не требуют высшего образования, но нуждаются в специалистах и новых идеях.

Приведенные выше данные являются индикаторами проблемы коммуникации между образованием и рынком труда, что ведет к проблеме неоперативного включения креативного ресурса в экономику после завершения образования и замедлению общего процесса модернизации экономики и социальной системы. Необходимо построение динамичной гибкой системы коммуникации между сферой образования и рынком труда, чтобы сделать переход креативного ресурса из одной сферы в другую максимально гладким и ускорить процесс модернизации в социальной системе в долгосрочной перспективе.

Выводы

Российская экономика является транзитной, государство поставило в качестве приоритетов развития до 2020 г. модернизацию экономической и социальной сферы для развития человеческого капитала и построения новой постиндустриальной экономики. Ключевым ресурсом модернизации и экономической деятельности в современной экономике является креативный класс. Главным источником креативного ресурса в экономике в долгосрочной перспективе является система образования. Одним из ключевых барьеров роста доли креативного ресурса к экономике в России является отсутствие двусторонней коммуникации между образованием и рынком труда, что приводит к тому, что креативный ресурс, вышедший из образовательных институтов, сталкивается с проблемой социального самоопределения и невозможности успешного функционирования в рамках специальности. Соответственно, необходимо построение динамичной гибкой системы коммуникации между сферой образования и рынком труда для оптимизации распределения креативного ресурса и ускорения модернизации в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. UN country classification [Electronic resource]. – Access mode : www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf.
2. Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : 2020strategy.ru/.

3. Барихина, М.А. Креативность как объект исследования социологии науки в контексте проблемы социальной модернизации / М.А. Барихина // Перспективы науки. – Тамбов : ТМБпринт. – 2014. – № 11(62). – С. 62–67.
4. Ottawa's performance on the 3Ts of Economic development. Martin Prosperity Institute REF. 2009-BMONT-003 [Electronic resource]. – Access mode : www.martinprosperity.org/media/pdfs/Ottawa-Paper.pdf.
5. Innovation and Creativity in Education and Training in the EU Member States: Fostering Creative Learning and Supporting Innovative Teaching. Literature review on Innovation and Creativity in E&T in the EU Member States (ICEAC) [Electronic resource]. – Access mode : ftp.jrc.es/EURdoc/JRC52374_TN.pdf.
6. Florida, R. The Rise of the Creative Class--Revisited.; 10th Anniversary Edition-Revised and Expanded / R. Florida. – N.p. : Basic, 2012. – 58 p.
7. Krausz, M. The Idea of Creativity. Leiden / M. Krausz, D. Dutton, K. Bardsley. – Brill, 2009. – P. 17–41.
8. Интервью Константина Лайкама «Российской газете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rg.ru/2012/08/13/laykam.html.
9. Статистика трудоустройства выпускников МГУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : career.msu.ru/statistika-po-trudoustroystvu-vypusknikov.
10. Исследование «ФОМ» мнения россиян о науке и ученых [Электронный ресурс]. – Режим доступа : fom.ru/TSennosti/10774.
11. Исследование «ФОМ» мнения россиян о качестве высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : fom.ru/obshchestvo/10516.
12. Перечень специальностей среднего профессионального образования, утвержденный приказом Минобрнауки России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_06/prm117-1.htm.

References

2. Strategija social'no-jekonomicheskogo razvitija strany do 2020 g. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : 2020strategy.ru/.
3. Barihina, M.A. Kreativnost' kak ob#ekt issledovanija sociologii nauki v kontekste problemy social'noj modernizacii / M.A. Barihina // Perspektivy nauki. – Tambov : TMBprint. – 2014. – № 11(62). – S. 62–67.
8. Interv'ju Konstantina Lajkama «Rossijskoj gazete» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : www.rg.ru/2012/08/13/laykam.html.
9. Statistika trudoustrojstva vypusknikov MGU [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : career.msu.ru/statistika-po-trudoustroystvu-vypusknikov.
10. Issledovanie «FOM» mnenija rossijan o nauke i uchenyh [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : fom.ru/TSennosti/10774.
11. Issledovanie «FOM» mnenija rossijan o kachestve vysshego obrazovanija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : fom.ru/obshchestvo/10516.
12. Perechen' special'nostej srednego professional'nogo obrazovanija, utverzhdenyj prikazom Minobrnauki Rossii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_06/prm117-1.htm.

M.A. Barikhina

Lomonosov Moscow State University, Moscow

Key Barriers to Economic and Social Modernization in Russia: Educational Perspective

Keywords: sociology of education; modernization; creative class; sociology of creativity.

Abstract: The paper describes key barriers to economic and social modernization in Russia. A sociological model of modernization was described with the creative class as its key resource, which in turn is a product of the education system. It was proved that the key modernization barriers are rooted in the lack of flexible and dynamic communication between education and labor market. The consequence of this problem is the problem of social self-determination of young creative human resources and their inability to successfully operate within their specialty. The need to build a dynamic flexible system of communication between education and labor market has been concluded.

© М.А. Барихина, 2015

УДК 316.4

*М.В. КЛЕЙМЕНОВ**ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург*

ДОСТУПНОСТЬ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКИМ ЖИТЕЛЯМ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ключевые слова: врачи; доступность; медицинское обслуживание; пациенты; село.

Аннотация: В статье на основе результатов социологического исследования, проведенного в селах Далматовского района Курганской области, рассматривается проблема доступности медицинских услуг сельскому населению в ходе завершенной недавно модернизации российского здравоохранения. Показаны барьеры доступности медицинского обслуживания сельским жителям: повышенные нагрузки сельских врачей, коммерциализация российского здравоохранения, большие очереди к врачам узкой специализации и на высокотехнологичные медицинские услуги.

В условиях трансформационных процессов появляется интерес к изучению российского села. Одним из показателей качества жизни селян является доступность медицинского обслуживания.

Обращение к вопросу доступности медицинских услуг на селе обусловлено целым рядом причин. Во-первых, специфика проживания в сельском поселении имеет определенные черты [1]. Разорение коллективных сельских хозяйств вызвало безработицу, девиации (алкоголизм, наркомания, криминал), низкую самоорганизацию (разобщенность в сельских поселениях). Негативные процессы стали источником повышения спроса на медицинские услуги. Во-вторых, наблюдается ликвидация ряда лечебно-профилактических учреждений в селах, старение медицинских кадров или их отток в города.

В статье под доступностью медицинской помощи будем понимать вероятность получения медицинских услуг вне зависимости от оплаты

по месту проживания пациента. Поскольку идет расширение платной базы медицинского обслуживания в государственной системе здравоохранения, в сельских поселениях есть жители, готовые к оплате медицинской помощи.

Вопрос доступности медицинского обслуживания поднимает Н.Л. Антонова, которая указывает на проблемы в системе медицинской помощи городскому населению (Екатеринбург) [2]. Автор утверждает, что проблемное поле доступности связано с получением талона на прием к специалисту, большими очередями, низкой укомплектованностью кадрами больниц и трудностями с получением высокотехнологических видов лечения. При этом автор утверждает, что каждый десятый опрошенный екатеринбуржец признал отсутствие в поликлинике необходимого специалиста.

Доступность медицинской помощи на селе имеет несколько иную окраску. Опираясь на результаты исследования, проведенного в селах Далматовского района Курганской области в 2013 г. ($n = 200$), можно утверждать, что наиболее остро стоит проблема обращения сельчан к узким специалистам. В последнее время сложилась практика, когда сельский житель получает доступ к специалисту через участкового врача-терапевта. При этом сельчанин получает медицинскую помощь в самом крайнем случае, когда предвидится угроза жизни.

Вместе с тем результаты исследования демонстрируют, что социальная дистанция между сельским врачом и пациентом меньше, чем в городе. Сельчане обращаются за медицинской помощью в любое время (ночью, в праздники, во время отпуска врача). Сельчане мало информированы о законах в сфере здравоохранения, не знают, что участковые врачи-терапевты, как и врачи общей практики (семейные врачи), выполняют общий (ограниченный) функционал

медицинского работника.

В последнее десятилетие идет увеличение территории врачебных участков (вливаются отдаленные деревни). Врач-терапевт объезжает участок несколько раз в год. В ходе интервью с администрацией Центральной районной больницы мы выяснили, что данная мера является одной из регрессивных. Следует заметить, что при передвижных медицинских центрах трудно замерять качество медицинской помощи.

Коммерциализация медицинской помощи – еще один барьер доступа к медицинским услугам селян. Коммерческая медицина порождает особый тип взаимодействия медицинских работников и пациентов – контрактный (или договорной). Базой взаимодействия является контракт, в котором прописаны права и обязательства сторон, оплата и ее порядок для получателя услуги. Пациенты могут быть уверены, что в случае нарушения контракта они имеют защиту органов государственной власти.

Исходя из данных полужформализованного интервью с врачами, мы зафиксировали противоречие между усилением «платности» государственной системы здравоохранения и несогласием врачей на контрактные отношения во взаимодействии с пациентами. Мы предполагаем, что противоречие сформировалось из установок советской эпохи: врач исполнял роль надзирателя над пациентами. Коммерческая медицина вмонтирована в структуру государственной системы. Мы выяснили, что сельчане не знают ни о контрактной модели взаимодействия, ни о договоре между врачом и пациентом.

Еще один актуальный вопрос, который поднимают сельские жители, касается доступности высокотехнологичных видов медицинской помощи. Сельчане могут получить доступ к «высоким технологиям» только через участкового врача-терапевта. Проезд сельчан в специализированные клиники затруднен ввиду отсутствия транспорта, автодорог, транспортных узлов (автостанций, вокзалов). По исследованиям

Независимого института социальной политики, сельчане чаще, чем горожане попадают через участкового врача-терапевта на госпитализацию и к редким врачам-специалистам. Но, как предполагают сами исследователи, они попадают в стационары в «запущенном» состоянии [3].

Таким образом, исследование показало, что существуют следующие барьеры доступности медицинских услуг сельским жителям: увеличение нагрузки на сельского участкового врача-терапевта как следствие роста врачебных участков; коммерциализация сельского здравоохранения; большие очереди (лист ожидания) к узким специалистам и получению высокотехнологичного медицинского обслуживания.

Обращаясь к процессам модернизации в здравоохранении в целом, отметим, что счетная палата РФ по итогам аудита средств, направленных на реализацию модернизации на 2011–2013 гг., выявила нарушения. Модернизация не завершена в 22 субъектах РФ: не открыто 1,7 тыс. офисов врачей общей практики, 2 тыс. фельдшерско-акушерских пунктов и 1,5 тыс. фельдшерских пунктов [4].

Опрошенные медицинские работники сельских больниц высказались негативно о модернизации здравоохранения. «Модернизация» заключалась для них в небольшой денежной прибавке к зарплате (2–3 тыс. руб.). Здания сельских больниц находятся в аварийном состоянии, даже на косметический ремонт власти не выделяют средств. Молодые кадры не идут работать в систему сельского здравоохранения, поскольку имеется ряд проблем (неразвитая инфраструктура, отсутствие жилья, плохой брачный рынок и др.).

В целом вопрос доступности медицинской помощи на селе в условиях модернизации не решен, существующие барьеры не преодолены. Дальнейшее реформирование системы сельского здравоохранения следует продолжать, уделив особое внимание одной из ключевых проблем медицинского обслуживания – доступности помощи для пациентов.

Список литературы

1. Бондаренко, Л.В. Сельская Россия в XXI в. (социальный аспект) / Л.В. Бондаренко // Социологический журнал. – 2005. – № 4. – С. 69–77 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ecsosman.hse.ru/data/385/330/1217/007.BONDARENKO.pdf.
2. Антонова, Н.Л. Качество медицинского обслуживания в системе обязательного медицинского страхования как социологическая проблема / Н.Л. Антонова // Известия Уральского государственного университета. Серия 3. Общественные науки. – 2007. – № 51. – С. 168–179.

3. Шишкин, С.В. Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность / отв. ред. С.В. Шишкин. – М. : Независимый институт социальной политики, 2008. – 288 с.
4. Литвиненко, Т. В реализации программ модернизации выявлены нарушения. Секция «Общество» / Т. Литвиненко // Сайт РИА Новости. 30.04.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ria.ru/society/20140430/1006023862.html.

References

1. Bondarenko, L.V. Sel'skaja Rossija v XXI v. (social'nyj aspekt) / L.V. Bondarenko // Sociologicheskij zhurnal. – 2005. – № 4. – S. 69–77 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : ecsocman.hse.ru/data/385/330/1217/007.BONDARENKO.pdf.
2. Antonova, N.L. Kachestvo medicinskogo obsluzhivaniya v sisteme objazatel'nogo medicinskogo strahovaniya kak sociologicheskaja problema / N.L. Antonova // Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Obshhestvennye nauki. – 2007. – № 51. – S. 168–179.
3. Shishkin, S.V. Rossijskoe zdavoohranenie: motivacija vrachej i obshhestvennaja dostupnost' / отв. ред. S.V. Shishkin. – М. : Nezavisimyj institut social'noj politiki, 2008. – 288 s.
4. Litvinenko, T. V realizacii programm modernizacii vyjavleny narushenija. Sekcija «Obshhestvo» / T. Litvinenko // Sajt RIA Novosti. 30.04.2014 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : ria.ru/society/20140430/1006023862.html.

M.V. Kleymenov

Ural Federal University named after the First President of Russia Boris Yeltsin, Yekaterinburg

Access of Rural Population to Health Care Services in Conditions of Health Care Modernization

Keywords: access; doctors; health care service; patients; village.

Abstract: The paper describes the results of sociological research conducted in the rural areas of the Dalmatovo district in the Kurgan region; the author considers the problem of access of rural population to health care services in the context of recently completed modernization of the Russian healthcare. The access barriers to health care services for rural residents include: increased loads of rural doctors, commercialization of the Russian healthcare, long waiting lists to see narrow specialization doctors and get access to high-tech medical services.

© М.В. Клейменов, 2015

УДК 80

А.Э. АЛИЕВА

Бакинский славянский университет, г. Баку (Республика Азербайджан)

ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ РУССКИХ ПОСЛОВИЦ И ПОГОВОРК КАК ЭТНОКУЛЬТУРНЫХ СРЕДСТВ ЯЗЫКА

Ключевые слова: единица обучения; поговорки; пословицы; текст; этнокультурологические средства языка.

Аннотация: Пословицы как этнокультурные средства языка представляются неотъемлемой частью культуры любого народа. Удачное употребление пословицы не только повышает эмоционально-оценочный потенциал текста, но и дает возможность точно и кратко охарактеризовать ситуацию минимальными средствами, но с максимальной смысловой емкостью. Все это делает необычайно интересным и плодотворным их всестороннее изучение и использование в учебном процессе как наиболее яркую форму выражения мысли.

Эффективность обучения русскому языку как иностранному зависит от правильного определения его содержания, неотъемлемыми компонентами которого являются как лингвистическая информация в виде фонетических, лексических и грамматических единиц, так и экстралингвистическая информация – этнокультурные средства языка в виде текста. К числу таких средств относятся пословицы, поговорки, загадки, прибаутки, скороговорки, шарады и т.д. Достижение конечной цели обучения русскому языку – формирование у учащихся речевых умений и навыков – не представляется возможным без усвоения указанных компонентов содержания обучения. Текст, содержащий этнокультурную информацию, в методике обучения русскому языку традиционно рассматривается как основная единица и средство обучения. А изучение этнокультурных средств языка как важного компонента содержания обучения русскому языку становится весьма перспективным направлением в современной лингво-

дидактике [4]. Подобное понимание этнокультурных средств языка позволяет осуществлять комплексный подход к тексту, к его отбору и презентации в учебном процессе, проследить уровень его восприятия и воспроизведения учащимися начальных классов, контролировать поэтапное развитие у них навыков и умений речевой коммуникации.

Пословицы как этнокультурные средства языка представляются неотъемлемой частью культуры любого народа. Они отражают и фиксируют все этапы исторического развития народа, передают дух и энергию людей, говорящих на определенном языке, особенности их менталитета и отношения к жизни.

Пословицы возникли в отдаленной древности и с той поры сопутствуют народу на всем протяжении его истории, а особые свойства сделали их стойкими и необходимыми в быту и речи [1]. Творческие люди, особенно писатели и публицисты, часто обращаются к пословицам как к этнокультурному средству, а также как к эффективному стилистическому средству языка.

Ежедневно, читая газеты и журналы, слушая теле- и радиопередачи, мы сталкиваемся с пословицами, в повседневной разговорной речи часто апеллируем к народной мудрости. За пословицами стоит многовековая мудрость народов, опыт целых поколений. Удачное употребление пословицы не только повышает эмоционально-оценочный потенциал текста, но и дает возможность точно и кратко охарактеризовать ситуацию минимальными средствами, но с максимальной смысловой емкостью [2]. Все это делает необычайно интересным и плодотворным их всестороннее изучение и использование в учебном процессе как наиболее яркую форму выражения мысли. Прежде чем раскрыть дидактические возможности посло-

виц как этнокультурных средств языка, целесообразно сделать небольшой экскурс в их лингвистическую природу.

Изучение пословично-поговорочных изречений имеет богатую традицию: в трудах таких ученых, как А.А. Потебня, И.М. Снегирев, Ф.И. Буслаев, М.Т. Тагиров, Б.Г. Таирбеков, В.И. Даль, В.М. Мокиенко, содержится немало ценных наблюдений о происхождении, значении и познавательной ценности пословиц и поговорок.

Однако нельзя сказать, что изучение пословиц относится к числу наиболее разработанных областей фольклористики.

Пословицы активно воспроизводятся, заново обрабатываются, переосмысливаются и употребляются в современной речи в трансформированном виде. Изучение этих трансформаций является одной из актуальных задач современной лингвистики и лингводидактики, которая все чаще обращается к исследованию реального современного состояния пословичного фонда русского языка [3]. Сегодня становится актуальным комплексное, системное исследование трансформаций данного типа паремий.

Пословицы и поговорки, являющиеся особыми единицами и знаками языка, необходимыми элементами общения людей, передают специфическую информацию, обозначают типичные жизненные и мысленные ситуации или отношения между теми или другими объектами.

У всех народов мира эти единицы, являющиеся важнейшими элементами этнокультуры, передают одни и те же типовые ситуации, имеют сходное логическое содержание, различаясь лишь образами (деталью, реалиями), с помощью которых передается логическое содержание.

Пословицы и поговорки с полным правом следует отнести к фольклору. Подобно басням, сказкам, легендам и в отличие от слов и фразеологических оборотов, паремии, даже самые маленькие и простые (например, присловья и поговорки), не говоря уже о более сложных (например, побасенках и головоломках), представляют собой тексты, т.е. словесные образования, имеющие самодовлеющие значения и употребляющиеся вполне самостоятельно. Что же касается слов и фразеологических оборотов, то все они, в т.ч. и наиболее сложные из них, как правило, выступают лишь в качестве элементов текста.

Как и все фольклорные тексты, послови-

цы и поговорки обладают той или иной темой (иногда даже многими темами), т.е. о чем-то говорят, тогда как слова и фразеологизмы принципиально не имеют собственной темы и могут употребляться по самым различным поводам. Аналогично басням и сказкам и в противоположность словам и фразеологическим оборотам, все без исключения пословицы и поговорки ситуативны, т.е. не только употребляются в той или иной ситуации, но и сами эту ситуацию моделируют или же означают.

По мнению ряда исследователей, пословицы и поговорки, как и все фольклорные тексты, обладают тремя четко выраженными, автономными структурными планами [2]:

- 1) планом лингвистической (и композиционной) структуры;
- 2) планом логической (и семиотической) структуры;
- 3) планом реалий.

Именно в связи с этим пословицы и поговорки можно и нужно рассматривать и как языковые единицы, и как фольклорные тексты.

Указанная двойственность их хорошо видна на конкретных примерах.

Попробуем разобраться, в чем заключается знаковость и моделирующая функция пословичных изречений. В реальной жизни вместо того, чтобы долго описывать какую-либо ситуацию, например, «когда у нас нет какой-либо (нужной) вещи, ее может заменить и заменяет другая, не обладающая всеми свойствами первой...», мы просто говорим: «На безрыбье и рак рыба». Так как каждому ясно, что рак не обладает всеми свойствами рыбы, то даже не зная заранее этой пословицы, слушающий нас поймет смысл сказанного, как мы поймем смысл азербайджанской поговорки: «Когда нет коня, и осел сгодится для езды» («*Eşşəyə min, ata çatana qədər*»), т.к. обе они не только служат знаками описанной ситуации, но и моделируют ее с помощью наглядных и всем понятных образов.

Встречаются, однако, случаи, когда пословичные изречения, оставаясь знаками тех или иных жизненных (или мыслимых) ситуаций, сами эти ситуации не моделируют. Таковы, например, все «нечленимые сентенции» и «нечленимые фразы». Пословицы и поговорки, не обладающие мотивировкой общего значения, вроде «А ларчик просто открывался» или «Осталась у разбитого корыта». Мы понимаем их смысл, т.к. помним контекст, из которого они взяты (и который как раз и содержит нужную

нам модель).

Следует отметить, что в речи встречаются и такие высказывания, которые моделируют ту или иную ситуацию, но не служат ее знаком. Таковы, например, строки из стихотворения С. Есенина: «В саду горит костер рябины красной, // Но никого не может он согреть», – и многие другие стихотворные и прозаические строки, не вошедшие в пословицу. Таким образом, можем сделать вывод, что знаковая сущность и моделирующая способность пословичных изречений хотя и тесно связаны между собой, но все же являются разными и вполне самостоятельными свойствами пословиц и поговорок. Более того, каждое из этих свойств относится к разным сторонам внутренней структуры пословиц и поговорок: как знаки пословичные изречения относятся к языку, а как модели они принадлежат фольклору и в этом оказываются сродни побасенкам, одномоментным анекдотам, басням и разного рода сказкам или их отдельным частям.

Каково же место этнокультурных единиц языка в языковой системе? Отвечая на этот вопрос, языковеды-лексикологи относят паремии, по крайней мере пословицы, поговорки, приметы, хозяйственные и правовые изречения, проклятия, пожелания и некоторые другие, к фразеологическому уровню языка. Однако паремии в принципе сложнее любых фразеологических оборотов, тем более, что они, помимо всего прочего, являются фольклорными текстами. Уже поэтому паремии следует выделять как самостоятельный класс языковых единиц, так называемый паремиологический уровень языка [3].

Фольклористы давно обратили внимание на функциональные различия многих народных изречений. На основании этих различий внутри паремиологического уровня, или с точки зрения фольклористики, внутри афористического жанра были даже выделены три самостоятельных типа паремий (фольклористы их называли жанрами):

- 1) пословицы и поговорки;
- 2) загадки;
- 3) приметы.

Все прочие структурные и функциональные типы паремий, в т.ч. разного рода «деловые» изречения (хозяйственные, правовые, медицинские и т.п.), вещие сны, поверья, проклятия, пожелания и многие другие, причислялись к трем названным выше типам (жанрам) или же отно-

сились к фразеологизмам.

На деле же, по мнению ряда исследователей, существует по меньшей мере двадцать четыре типа изречений, отличающихся друг от друга своей внешней и внутренней структурой, а также характером прагматических текстовых функций [2, с. 25].

Совокупность паремиологических жанров представляет собой открытую сложную систему; паремии в разных обстоятельствах могут структурироваться в разных жанровых обликах: одни могут служить строительным материалом для других, вторые расщепляться и принимать структурно-семантические признаки более мелких жанров.

Представляется целесообразным выделение семи основных прагматических функций паремий, или семи основных практических целей, ради которых паремии употребляются в речи.

1. Моделирующая функция присуща всем без исключения типам клише, но ярче всех выражена (и является ведущей) у пословичных изречений, побасенок и одномоментных анекдотов. Суть ее заключается в том, что обладающая ею паремия дает словесную (или мыслительную) модель (схему) той или иной жизненной (или логической) ситуации.

2. Поучительная функция – эта функция лучше всего проявляется у так называемых «деловых» клише, а также у загадок, задач, головоломок и скороговорок. Правда, каждый из названных типов паремий обучает чему-то своему и по-своему: одни знакомят с картиной мира, другие – с правилами поведения, третьи – с правилами мышления, четвертые – с правильной артикуляцией звуков родного языка и т.д., но все они обладают одним общим свойством – служить средством обучения каким-то важным вещам.

3. Прогностическая функция присуща разным типам паремий, но в наибольшей степени выступает у примет, суеверных предзнаменований, «вещих» снов и гадательных изречений; их основная суть в предсказании будущего.

4. Магическая функция лучше всего выражена (и является доминирующей) в разных родах заклинаний, заговорах, проклятиях, пожеланиях, тостах, клятвах и некоторых угрозах. Основная суть магической функции состоит в том, чтобы словами вызвать нужные действия, навязать природе или другим людям свое мнение и волю.

5. Негативно-коммуникативная функция присуща различным типам паремий. Это ярче всего проявляется в пустоговорках (изречений, лишенных всякого смысла, типа «вон оно как», «то-то оно как»), докучных сказках, шуточных ответах (например, на вопрос «Почему?» – «Потому что “потому” кончается на “у”») и дополнений (изречений, дополняющих уже произнесенные и меняющие смысл последних, часто на противоположный: «Тише едешь – дальше будешь»; «От того места, куда едешь»). Смысл изречений, обладающих данной функцией, в том, чтобы, сказав что-либо, ничего при этом не сообщить или же уйти от нежелательного ответа, либо отвести довод противника (собеседника).

6. Развлекательная функция может быть свойственна паремиям всех типов, но в качестве первостепенной и наиболее яркой выступает только у прибауток и так называемых шуточных загадок (паремий, имеющих форму загадок, отгадать которые практически невозможно: «Что это: висит на дереве, зеленое и пищит?» Ответ: «селедка»; «Почему же ви-

сит на дереве?» Ответ: «Повесили»; «Почему зеленая?» Ответ: «Покрасили»; «Почему же пищит?» Ответ: «Сами удивляемся»). Подобная функция используется для развлечения слушателей.

7. Орнаментальная функция, по мнению многих паремиологов, – это основная функция всех типов народных изречений. Ее суть в том, чтобы «украшать» речь. Однако ни у одного типа изречений эта функция не является главенствующей и неперменной.

Следует отметить, что каждая из функций, перечисленных выше, может быть свойственна всем паремиологическим типам, но доминирующей и обязательной она оказывается только у некоторых из них. С другой стороны, все типы паремий могут обладать всеми текстовыми функциями, но только одна из них оказывается обязательной и главенствующей для данного типа. Все эти свойства русских пословиц и поговорок как этнокультурных средств языка свидетельствуют об их высоких дидактических возможностях.

Список литературы

1. Гридина, Т.А. Языковая игра: Стереотип и творчество : монография / Т.А. Гридина. – Екатеринбург, 1996. – 214 с.
2. Жигулев, А.М. Русские пословицы и поговорки / А.М. Жигулев. – М. : Наука, 1969. – 447 с.
3. Кравцов, Н.И. Русское устное народное творчество : учебник для филологических специальностей университетов; 2-е изд., испр. и доп. / Н.И. Кравцов, С.Г. Лазутин. – М. : Высшая школа, 1983. – 448 с.
4. Щукин, А.Н. Обучение иностранным языкам. Теория и практика / А.Н. Щукин. – М. : Владос, 2005. – 360 с.

References

1. Gridina, T.A. Jazykovaja igra: Stereotip i tvorchestvo : monografija / T.A. Gridina. – Ekaterinburg, 1996. – 214 s.
2. Zhigulev, A.M. Russkie poslovice i pogovorki / A.M. Zhigulev. – M. : Nauka, 1969. – 447 s.
3. Kravcov, N.I. Russkoe ustnoe narodnoe tvorcestvo : uchebnik dlja filologicheskikh special'nostej universitetov; 2-e izd., ispr. i dop. / N.I. Kravcov, S.G. Lazutin. – M. : Vysshaja shkola, 1983. – 448 s.
4. Shhukin, A.N. Obuchenie inostrannym jazykam. Teorija i praktika / A.N. Shhukin. – M. : Vlados, 2005. – 360 s.

A.E. Alieva

Baku Slavic University, Baku (The Republic of Azerbaijan)

Study of Proverbs as Etnocultural Linguistic Means in the Russian Language Lessons (Linguistic Aspect)

Keywords: proverbs and sayings; etnocultural means of language, text; unit of teaching.

Abstract: Proverbs and saying are an integral part of culture of any nation. The successful use of proverb not only increase the emotional value of speech but also gives an opportunity to describe a situation precisely and briefly with minimum linguistic means, but with maximal semantic capacity. A comprehensive study of proverbs and saying as the most compressed form of expressing ideas has been presented.

© А.Э. Алиева, 2015

УДК 80/33

М.Ф. АЛЛАХВЕРДИЕВА

Бакинский славянский университет, г. Баку (Республика Азербайджан)

ЭВОЛЮЦИЯ НАЛОГОВО-ПОШЛИННОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ В XVII–XVIII вв.

Ключевые слова: налог; налоговая терминология; пошлина; словообразование.

Аннотация: XVII–XVIII вв. – особый этап в развитии русской налоговой терминологии, отражающей сложность и многообразие налогов и пошлин. Термины, относящиеся к налогово-пошлинной сфере, в основном имеют исконный характер и образованы по известным из предшествующего периода моделям терминообразования.

XVII–XVIII вв. – особый этап в развитии русской налоговой терминологии. В этот период в терминообразовании действуют закономерности, выработанные ранее и открываются новые возможности для обозначения понятий налогово-пошлинной сферы.

В рассматриваемое время наибольшей активностью отличаются способы словообразования, сложившиеся на базе внутренних языковых ресурсов. В памятных книгах поместно-вотчинных дел, писцовых, отписных книгах и других документах, содержащих сведения о процессах налогообложения в конце XVII – первой четверти XVIII вв., зафиксировано большое число терминов, образованных по известным словообразовательным моделям.

Для рассматриваемого периода характерны многочисленность и разнообразие налогов и повинностей: «Налоги достигают двух, трех, а то и четырех десятков, распадаясь на несколько групп» [2, с. 128].

В специальной литературе отмечалась чрезвычайная трудность изучения налогово-финансовой политики России в период позднего феодализма [9, с. 13–14]. Неизученность налоговой терминологии в этот период в целом связана с недостаточной разработанностью темы о феодальном землевладении, о

проблемах барщины и крепостничества в России [8, с. 307].

При анализе налоговой терминологии в XVII–XVIII вв. выявляются три основные группы терминов – обозначений «компонентов налогообложения», выделяемых в специальной литературе: единица обложения, система сбора налогов и совокупность налогов и повинностей [1, с. 128].

Предметом нашего рассмотрения являются термины, отражающие совокупность налогов и повинностей и представляющие важнейший компонент налогообложения.

Так, в актах Земских соборов XII в., посвященных налогообложению, встречается немало терминов, обозначающих налоги общего и частного характера: «А всякие царские дани платить всяким тарханом от священных и от бояр, и от князей с служилыми людьми ровно до государева указу» [7, т. 3, с. 35]. «А подати всякие и ямским охотники подмогиемлют с иных дозорным книгам, и иным тяжело, а другим легко» [7, т. 3, с. 68].

На Земских соборах принимаются решения о сборе пятин, представляющих собой налог в размере 1/5 части имущества в зависимости от сословной принадлежности торговых людей: первой пятины, второй пятины, третьей пятины, четвертой пятины, пятой пятины.

Термин пятина – «пятая часть чего-либо» – впервые употребляется в Новгородских писцовых книгах для обозначения территориально-административной единицы в Новгороде [7, т. 3, с. 554]. По пятинам велся учет населения, феодального землевладения, а также сбор податей и повинностей [5, с. 572].

Так, пятиной называют на первых порах своего рода займ в счет уплаты будущих платежей. Далее в семантической структуре слова «пятина» по метонимической модели развиваются другие специальные значения.

В XVII в. термин «пятна» использовался для обозначения чрезвычайного государственного налога. «Взимался сначала с имущества светских и церковных феодалов, дворов, торгово-промышленного населения, а затем и с крестьян в размере 1/5 годового» [5, с. 572].

В важнейшем законодательном памятнике XVII в. «Соборном Уложении 1649 г.» вопросам финансовой организации государства посвящена отдельная глава. В главах, регламентирующих нормы налогообложения, приводятся разные виды пошлин – государственные, вотчинно-поместные, торговые, таможенные. Детально разрабатываются пошлины за проезд по мостам и за перевоз через реки – проезжие.

Соответственно, продолжает использоваться терминология, известная из более ранних источников: мыт, перевоз, мостовщина: «В которых в государевых дворцовых селях и в черных волостях и в патриарших и ... в монастырских вотчинах ... мыта и перевозу и мостовщины нигде не имати» [7, т. 3, с. 98].

Налоговая терминология в рассматриваемое время включает не только наименования повинностей, но и наименования должностных лиц, документов и т.д.

Так, при оценке имущества, подлежащего налогообложению, использовались дозорные книги, которые составлялись специальными должностными лицами – дозорщиками, при оценке облагаемого налогом имущества, писцовые книги, составляемые писцами при податной оценке имущества. Писцовые книги играли основную роль при определении податного налогообложения: «А которым людям ... владеть по жалованным грамотам и по писцовым книгам» [7, т. 3, с. 182]. «И про такие спорные земли сыскивати ... и дозорными и отдельными книгами» [7, т. 3, с. 142].

В деловых документах XVII в. встречаются термины, обозначающие лиц, занимающихся сбором налогов. Это и известные из предшествующего периода термины, и новые: мытник, мостовщик, перевозчик, дозорник, голова, целовальник, откупщик. Приведем примеры: «А будет по мытам мытчики, и по перевозом перевозчики, и по мостом мостовщики с служилых людей и с их людей ... учтут имати мыты и перевозки и мостовщину» [7, т. 3, с. 98–99]. Голова – начальник таможни, верные головы – выборные должностные лица, собиравшие пошлины, целовальник – сборщик пошлин или торговец в кабаке, давший присягу (целовавший крест) о

честном исполнении своих обязанностей (перед государством) [7, т. 3, с. 284].

«А дозорщики, которые после Московского разорения посылаемы, по городам будучи, дозирали и писали по дружбе за иными легко, и за иными по недружбе тяжело» [7, т. 3, с. 68].

«А будет где на государевых мостах и перевозах, где будут верные головы и целовальники, или откупщики в проездем людем учтут чиниться какие убыток» [7, т. 3, с. 180].

В системе налогообложения XVII – начала XVIII вв. немаловажное место занимали пошлины, связанные с приложением печати к правительственным вотчинным и памятным актам.

Так, печатные пошлины взимались за приложение печати к актам, исходившим из правительственных учреждений по прошениям частных лиц: «И с таких грамот печатных пошлин имати с челобитья по полуполтине с чело века» [7, т. 3, с. 192].

Пошлины взимались не только за приложение печати, а и за подпись должностного лица: «И те грамоты и наказы печатати и подписные и печатные пошлины с них имати в Приказе Большого Дворца» [7, т. 3, с. 195].

В крупнейшем памятнике деловой письменности второй половины XVII в. – Новоторговом уставе 1667 г. – регулируется система налогов в торговой сфере. Так, вместо сложной и дифференцированной системы налогообложения была введена рублевая пошлина.

Эта единая система взимания таможенных пошлин, «уравнивавшая сборы с местных и приезжих торговых людей» [3, с. 224], представлена в Новоторговом уставе 1667 г. терминами, обозначающими различные виды налогов: «Со всякие рыбы и с соболей имать по 10 денег с рубля на все мелкие статьи. Подужное, мыты и сотое, и тридцатое, и десятое, и повороты, и статейные, и мостовое, и гостиное и иные всякие мелкие статьи отставлены и положены в рублевую пошлину» [7, т. 4, с. 130].

В налоговой системе начала XVIII в. наблюдаются характерные для предшествующего времени многочисленность и разнообразие налогов и повинностей. Упомянутые в ведомостях того времени налоги достигают двух, трех, а то и четырех десятков, распадаясь на несколько групп. Так, в ведомостях о налогах Нижегородской губернии за 1714–1717 гг. учтены три вида налогов: «табельные окладные», «сверхтабельные повсягодные» и «запросные». Более сорока налогов населения Киевской губернии

за 1714–1716 гг. разбиты в ведомости на две группы – «окладные» и «запросные» [1, с. 128].

«Окладные», или постоянные налоги, были представлены старинными ямскими полоняничными (полонными), приказными, а также связанными с созданием новой армии и флота [1, с. 32–33].

В самом начале XVIII в. Петром I были введены новые налоги с крестьян и посадских людей – драгунские, корабельные, рекрутские, подводные. В это время складывается целый ряд новых пошлин – привальные, отвальные, пошлина за извоз и др., получившие название канцелярских.

Податная реформа Петра I привела к унификации налогообложения и переводу натуральных повинностей на деньги. Единый денежный налог (подушная подать) заменил десятки мелких подворных сборов и повинностей. Подушное налогообложение распространялось на все мужское население России за исключением дворян, духовенства и лиц, состоявших на государственной службе. Так, в «Плакате о зборе подушном и протцеле 26 июня 1724 г.» указывается: «Ежели помещик пожелает людей свои и крестьян перевести в другое место, то просить ему ..., чтоб подушные денги платить им в указные сроки без доимки при тех местах, где в подушном зборе написаны» [7, т. 4, с. 210].

В результате перехода от подворной подати к подушной прежняя единица обложения

«двор» была заменена новой – «душа мужского пола». Соответственно, изменения произошли и в терминах – обозначениях данных единиц.

Во второй половине XVIII в. издаются документы, отражающие дальнейшие изменения в налогово-пошлинной сфере. Так, «Указ об уничтожении таможенных сборов» (1753 г.) составляя важнейшую часть таможенной реформы, способствовал развитию единого всероссийского рынка и «освобождению от платежа внутри государства таможенных и мелочных сборов» [7, т. 5, с. 160].

Определенный интерес представляет перечисление подлежащих уничтожению сборов: «Таможенных с товаров, с хлеба и со всяких съестных припасов, с сена и с дров ... большую померную и мытенную, с найма извозчиков и с плавных судов десятой далее, и с извозу ... с мытов и перевозов привальных и отвальных, с проезжих грамот печатных ... с таможенного письма» [7, т. 5, с. 164].

Таким образом, анализ письменных памятников, отражающих сложный характер финансово-налоговой политики России в XVII–XVIII вв. показывает, что термины, обозначающие различные понятия, относящиеся к налогово-пошлинной сфере, по способам образования в целом не отличаются от тех, которые употреблялись в предшествующих документах. Это касается и номинаций новых понятий исконными терминами.

Список литературы

1. Анисимов, Е.В. Податная реформа Петра I / Е.В. Анисимов. – Л., 1982.
2. Анисимов, Е.В. Из истории фискальной политики русского абсолютизма первой четверти XVIII в. / Е.В. Анисимов // История СССР. – 1983. – № 1.
3. Буланов, И.А. Эволюция феодализма в России / И.А. Буланов, А.А. Преображенский. – М., 1980.
4. Булыгин, И.А. Монастырские крестьяне России в первой четверти XVIII в. / И.А. Булыгин. – М., 1977.
5. Большой юридический словарь. – М., 1997.
6. Даль, В. Толковый словарь живого великорусского языка / В. Даль. – М., 1989–1991. – Т. 1–4.
7. Российское законодательство X–XX вв. В девяти томах. – М., 1984–1987.
8. Тихонов, Ю.А. Помещичьи крестьяне в России / Ю.А. Тихонов. – М., 1980.
9. Троицкий, С.Н. Финансовая политика русского абсолютизма в XVIII в. / С.Н. Троицкий. – М., 1966.

References

1. Anisimov, E.V. Podatnaja reforma Petra I / E.V. Anisimov. – L., 1982.
2. Anisimov, E.V. Iz istorii fiskal'noj politiki russkogo absoljutizma pervoj chetverti XVIII v. / E.V. Anisimov // Istorija SSSR. – 1983. – № 1.

3. Bulanov, I.A. Jevoljucija feodalizma v Rossii / I.A. Bulanov, A.A. Preobrazhenskij. – M., 1980.
 4. Bulygin, I.A. Monastyrskie krest'jane Rossii v pervoj chetverti XVIII v. / I.A. Bulygin. – M., 1977.
 5. Bol'shoj juridicheskij slovar'. – M., 1997.
 6. Dal', V. Tolkovyj slovar' zhivogo velikoruskogo jazyka / V. Dal'. – M., 1989–1991. – T. 1–4.
 7. Rossijskoe zakonodatel'stvo X–XX vv. V devjati tomah. – M., 1984–1987.
 8. Tihonov, Ju.A. Pomeschich'i krest'jane v Rossii / Ju.A. Tihonov. – M., 1980.
 9. Troickij, S.N. Finansovaja politika russkogo absoljutizma v XVIII v. / S.N. Troickij. – M., 1966.
-

M.F. Allakhverdieva

Baku Slavic University, Baku (The Republic of Azerbaijan)

Evolution of Tax Terminology in XVII–XVIII centuries

Keywords: tax; tax terminology; duty; word formation.

Abstract: XVII–XVIII centuries are a special stage in the development of Russian tax terminology. Tax terms generally have an original character and are formed by term formation models known from the previous stage.

© М.Ф. Аллахвердиева, 2015

УДК 80

Н. РАГИМОВА

Бакинский славянский университет, г. Баку (Республика Азербайджан)

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОБРАЗОВ В ИСТОРИЧЕСКИХ РОМАНАХ С. БОРОДИНА И И. ГУСЕЙНОВА

Ключевые слова: исторический роман; образ; параллелизм; типологический принцип.

Аннотация: В статье рассматриваются типологические принципы в романах С. Бородина «Звезды над Самаркандом» и И. Гусейнова «Судный день». В обоих произведениях можно четко проследить исторический параллелизм, оба романа охватывают приблизительно одинаковый исторический отрезок времени.

Если возьмем за основу проблему времени и истории в исторических романах, мы сможем четко проследить исторический параллелизм в произведениях С. Бородина и И. Гусейнова. Поскольку оба романа охватывают приблизительно одинаковый исторический отрезок времени, то, естественно, большое место в них уделяется отражению исторического периода, проблем и личностей. Такие исторические образы, как Тохтамыш, Ильдырым Баязет, Ширваншах Ибрагим, Миран-шах, Халил Султан, Улугбек, Наими, Насими вошли в сюжетную линию по вынужденному стечению исторических процессов. Каждая из этих исторических личностей была художественно разработана в обоих произведениях, им также были приданы дополнительные художественные черты. С этой точки зрения образы Ширваншаха Ибрагима и Миран-шаха являются объединяющими факторами после Тимурленга в обоих произведениях.

Известно, что благодаря Ширваншаху Ибрагиму, Ширван не был разрушен, разграблен, как другие жилые поселения во время нашествия Тимура в Азербайджан и в дальнейшем во время правления Миран-шаха. То, что события в романе И. Гусейнова «Судный день» всецело, а в романе С. Бородина «Звезды над Самаркандом» частично происходят в Шир-

ване, способствовало тому, что оба писателя всесторонне обрисовали этот образ, внесли ясность в отношения между Ширваншахом Ибрагимом и Миран-шахом. Оба писателя провели серьезные исследования и рассмотрели информацию, представленную в различных источниках, для того чтобы реалистично отразить события, происходящие в тот период в этом регионе, соблюсти историческую достоверность, продемонстрировать колорит того периода и среды. И. Гусейнов считал важным использование исторических источников с точки зрения воссоздания духа эпохи: «Исторические материалы, охватывающие “Судный день”, отражают общественно-политическую атмосферу в Средней Азии, Азербайджане, на Ближнем Востоке, ассоциирующуюся с именем Тимурленга, являются летописью периода, когда столкнулись лицом к лицу политика устрашения и человеческий гуманизм» [5, с. 146].

В обоих романах отражаются такие события, как захват Тимурленгом в XIV в. Индии, Ирана, южных земель Азербайджана, Эрмени, Грузии и заключение им договора с Ширваншахом Ибрагимом, а также происходящие в Ширване процессы. Роман «Судный день» достоин внимания с точки зрения проникновения событиями того периода. Ширваншах Ибрагим не возражает против использования хуруфитов в борьбе с оккупацией Тимура, осознает чрезвычайную силу хуруфизма против завоеваний Тимура, задумывается даже о тайной помощи им. Дружба Ширваншаха Ибрагима с хуруфитами в лице Насими приобретает такую силу, что создает угрозу для его правления. Принятие любимым сыном Ширваншаха Ибрагима Джовхаршахом хуруфизма и служение этому течению в качестве мюрида он пытается использовать как самый веский аргумент против правителя Ширвана Миран-шаха.

В романе «Судный день» центральной фигурой событий, происходящих в Ширване и в его окрестностях, является Ширваншах Ибрагим. С этой точки зрения Ширваншаха Ибрагима можно считать главным героем ширванских событий в обоих романах. То, что Тимур не появляется в Ширване, выдвигает на главную сюжетную линию Ширваншаха Ибрагима, Миран-шаха, Наими и Насими. Благодаря художественному мышлению И. Гусейнова, Ширваншах Ибрагим изображается как трудолюбивый и умный правитель. Несмотря на свое шахское происхождение, до прихода к власти он занимался крестьянским хозяйством. Ибрагим вступает в очень опасную игру с Тимурленгом, которая могла бы закончиться трагически для его жизни, но ему удалось спасти Ширванскую землю от разграблений и разрушений. Конечно же, И. Гусейнов, показывая исторического героя в процессе деятельности, не освобождает его как правителя от недостатков, показывает его противоречивые стороны. Литературовед Х. Алимйрзоев справедливо отмечает: «Писатель показал Ибрагима у истоков напряженных, противоречивых событий, в контакте с людьми разных принципов, в процессе деятельности, поэтому этот образ, обладающий сильной волей, острым умом, сложным характером, развивается перед нашими глазами и запоминается» [1, с. 162].

В соответствии с исторической реальностью писатель изображает Ширваншаха Ибрагима как правителя, думающего о своем народе и стране, который, если необходимо, может отказаться от личной выгоды.

Он выступает против тех, кто провоцирует страну вступить в конфликт с Тимуром и вести неравную войну с тем, кто завоевал большую часть мира. Положение Ширваншаха Ибрагима усугубляется еще и тем, что он пришел к власти в очень сложный и противоречивый период истории. Чтобы уберечь свою власть и, самое главное, свой народ от завоеваний Тимура, унижения и позора, он вынужден вести двойную политику. Несмотря на то, что Тимур обещал ему независимость, тот постоянно держал его в тревоге и страхе, контролировал его действия, что вынуждало Ибрагима проводить противоречивую политику и принимать противоречивые решения в соответствии с ситуацией. Он в то же время вынужден проявить отношение к одному из самых значимых событий своего времени – хуруфизму, пойти на переговоры, чтобы

обуздать их бунтарство.

Образ Ширваншаха у С. Бородина несколько отличается от характера, созданного И. Гусейновым. На фоне событий, происходящих в главах «Ширван» и «Костры», трудно сказать, что был создан всецелый образ Ширваншаха Ибрагима как исторической личности. Писатель связывает удержание Ширваншаха Ибрагима на пошатнувшемся троне после завоевания Тимуром Дербенда и Ширвана со сговорчивостью шаха и показывает, что таким образом шах завоевал не доверие, а милость Тимура, потому что Тимур никогда не верил покоренным им правителям, насколько бы они ни были покорны и тактичны [3, с. 105].

Не случайно писатель отмечает, что Тимур поставил здесь прославившегося в Индии своей смелостью своего приближенного Кюрдай бека, чтобы тот якобы был правой рукой Ширваншаха Ибрагима. На самом деле он контролировал Ширваншаха Ибрагима. Другой вопрос в том, что Ширваншах Ибрагим своим умом и политикой превосходит и Миран-шаха, и Кюрдай бека. Кюрдай бек, почувствовав, что побег народа в горы при слухе о походе Тимура является игрой самого Ширваншаха Ибрагима, при встрече с ним не смог доказать это и попал в затруднительное положение. Придя в волнение от новости, Кюрдай бек в полночь прибыл к Ширваншаху и спросил, что ему ответить шаху. На что Ширваншах Ибрагим сказал: «Разве великий эмир не для того назначил вас находиться здесь, чтобы вы были моими ушами и глазами? Если я чего-то не услышал, он спросит с вас. Если я не уследил, то отвечать будете вы... Уважаемый господин, вы назначаете ночных стражей. Почему я должен вмешиваться в ночные дела? Ведь вы наш ночной бек» [3, с. 106].

Для того чтобы заставить молчать Кюрдай бека, не сумевшего ничего доказать, Ширваншах Ибрагим подарил правителю хорошего коня. Приняв подарок, Кюрдай бек поблагодарил Ширваншаха и удалился. Ширваншах С. Бородина, также как и Ибрагим И. Гусейнова интересуется судьбой народа, ушедшего в горы, поручает послать ему зерно. Он так мастерски проводит это дело, что люди Тимура ничего не подозревают. Он даже приказывает отправить скрывшимся в горах людям холодное оружие, а стражникам велит дать старое оружие: «Нужно распорядиться, чтобы наши стражники приоделись, привели себя в порядок, и пусть те, у кого оружие хорошее, спрячут его. Пусть почистят

старое, то которое осталось от прежнего шаха. Чтобы никто не догадался, что мы сильны. Необходимо подготовиться».

Пять лет назад, когда здесь встретились орды Тохтамыша и Тимура, Ширваншах Ибрагим также приобрел много оружия. Втайне от Тимура он закопал его под Шемахинской башней. Для того чтобы завоевать доверие Тимура, он подарил Тимуру несколько повозок и не оставил ни тени сомнения о себе. Кроме этого, увидев дым, исходящий из башен, он приказывает оповестить своих самых богатых приближенных и купцов, чтобы, пока есть время, они припрятали богатство. Он думает, что отправка в горы зерна говорит о том, что шах действует сообща со своим народом. Но он воздерживается отправить народу оружие, потому что знает, что Тимур уже стар и неизвестно, что будет с оружием, розданным людям. С другой стороны, оружие было нужно ему самому, и это тоже сдерживало его от раздачи оружия. Таким образом, С. Бородин тоже хотел показать, что Ширваншах в самой трудной ситуации пытался сохранить свою власть. Когда Халил Султан спросил у Кюрдай бека, раздал ли Ширваншах народу оружие, настроил ли он народ против них, Кюрдай бек ответил, что он ничего не видел и не слышал, тем самым пытаясь оправдать и самого себя.

С. Бородин рисует Ширваншаха Ибрагима еще и как умного правителя. Интересно то, что когда он услышал о приближающемся походе Тимура, он выбрал для защиты одну тактику, а когда понял, что тот не прибывает, а явится его внук Халил Султан, то избрал другую тактику: «Нужно пригласить гостей сюда, к нам. Хозяин дома может легко поменять мнения и желания гостей в своем доме. Здесь нам без труда удастся распознать их скрытые замыслы» [3, с. 167]. Поэтому он отправил в дом Кюрдай бека, куда попал Халил Султан, своего визиря и через него поинтересовался, как прибыл султан, просил принять мольбы Ширваншаха, покорного из покорнейших, и ступить своей благословенной ногой в его дом, что Ширваншах сочтет великим благоволением Аллаха [3, с. 179].

В обоих романах одним из образов, отличающихся своей художественной весомостью и функциональностью с исторической точки зрения, является Миран-шах. Исторические черты этого образа являются признаками, объединяющими два романа. В обоих романах образ Миран-шаха раскрывается и в описаниях автора,

и когда он изображается в различных ситуациях. В романе И. Гусейнова «Судный день» о Миран-шахе впервые упоминается в главе «Страх»; показывается, что среди населения распространяется слух о его безумстве. А впоследствии посол из Кастилии, пришедший на поклон к Амиру Тимуру, подтвердит то, что наследник действительно является сумасшедшим. Оба автора утверждают, что среди населения были распространены противоречивые мнения о жизни Миран-шаха. Одним из таких мнений, которое было известно только приближенным и врачам, было то, что, когда он выходил на охоту, он доводил своего коня до полусмерти и сам несколько раз падал со своим конем, но несмотря на это с ним ничего не случалось. «Головная боль была одной из болезней, передавшихся всем сыновьям Амира Тимура в материнском чреве, точнее от больных нервов отца. Даже его покойный сын Джахангир страдал от этого». Особенно, когда была угроза потерпеть поражение в бою, подвергнуться ярости отца, у него начиналась головная боль, и в этот момент он бросался в самые горячие точки сражения» [4, с. 87].

Миран-шаху хорошо было известно, что Ширваншах Ибрагим не очень верен Тимуру, но у него не было сил доказать это. Хотя его беспокоило то, что приказ, принесенный гонцом, не исполняется, он прибегал к немислимым действиям, когда думал о лишении власти в наказание за то, что очаги хуруфизма не будут раскрыты. В результате приказа, данного без надобности семидесятитысячной коннице совершить поход в любую сторону, были разрушены и сожжены десятки сел, городов, медресе, храмов. Он даже разрушил Астрабад и Тебриз, что не решился сделать даже Амир Тимур. Отец Миран-шаха, вернувшись из похода в Багдад и, увидев эти разрушения, возмутился: «Мой сын Миран-шах сошел с ума!». В ответ Миран-шах закричал: «Я же исполняю его приказ! Я разрушаю потому, что на этих землях нет места, где бы ни было очага хуруфизма» [4, с. 90]. Только после того, как гонец принес весть от его матери из Занджана о том, что его действия разгневали правителя, и что если так будет продолжаться, вместо него правителем будет назначен сын Абубекр, Миран-шах немного пришел в себя. Беспочинное насилие Миран-шаха над людьми вызвало большое негодование в народе и на части территории Ирана, а также вдоль всего Араза вместо Миран-шаха его на-

зывали «Миран-шахом».

В целом Миран-шах И. Гусейнова показан как образ, который получает удовольствие от странностей, любит вино, жесток настолько, что может разрушить мусульманские мечети, не имеет чувства ответственности, проявляет щедрость только к армянам (наполняет подол платья армянской девушки золотом, на высоком уровне принимает армянских священников и угощает их до утра различными яствами и т.д.). Он не продумывает заранее свои поступки, принимает скоропалительные решения. В его решениях явно прослеживается нетерпеливость, торопливость, в поступках чувствуется безысходность.

Ответ Ибрагима на его письмо о захвате и сдаче хуруфитов и Фазлуллаха был таковым: «Сейчас зима. Пусть настанет весна, мы схватим их и отправим». Он почувствовал хитрость, скрытую за этими словами, чувство, что от него пытаются отделаться, непокорность, и это выводило его из себя. Он немедленно решает двинуться на Ширван с тысячной конницей. Но Ширваншах Ибрагим со своей армией стоял на пути Тохтамыша в Дербенде, к тому же издал указ о пленении Фазлуллаха и суде над всеми хуруфитами, свалил вину на то, что хуруфиты поселились в Ширване на Шейха Азама, «стоящего на страже религии и убеждений», тем самым выйдя сухим из воды. Из-за того, что Миран-шах, попав в резиденцию Шейха Азама, не смог доказать предательство Ибрагима, без позволения правителя оставил на произвол судьбы свою армию в Эрмене, он получает наказание со стороны правителя за свои поспешные решения.

Миран-шах из романа С. Бородин «Звезды над Самаркандом» близок к Миран-шаху из «Судного дня». И здесь наследник престола показан как вспыльчивый, безответственный, принимающий поспешные решения, безуспешно продолжающий политику Тимура на южном Кавказе и в Иране. Сведения о Миран-шахе и описание его характера, данные в разных частях книг «Хромой Тимур» и «Костры похода», порой эпизодически, порой в подробной форме, свидетельствуют о том, что его образ создан в соответствии с исторической реальностью. Из вестей посланников, приносимых Тимуру из

стран, данных в распоряжение Миран-шаха, было понятно, что он творит безумства. Из сведений других людей было ясно, что в Иране и Азербайджане народ восстает против деяний Миран-шаха, неизвестные нападают на солдат, грабят караван-сараи. Тимур вынужден был усилить охрану караван-сарая. Миран-шах и его друзья вместо укрепления своей власти вели себя непристойно, необузданно; налоги, получаемые от крестьян, шли не в казну, а в сундуки приближенных Миран-шаха. О Миран-шахе поступали вести, что тот пьянствует, охотится, расширяет и украшает свой гарем, расхищает государственную казну. В действительности, территория, контролируемая Миран-шахом, являлась для Тимура важным стратегическим пунктом; по соседству находился османский Баязет с могущественной армией. Все это волновало Тимура. В своей беседе с внуком Мухаммедом Султаном в Самарканде он говорил: «Ты слышал, Миран-шах озверел. На что нам дикое животное? Нам нужен тот, которого будут бояться дикие звери» [2, с. 174].

В главе «Султание» романа «Звезды над Самаркандом» писатель показывает самого Миран-шаха; ему еще не было и сорока, когда он упал с коня и ушиб голову, его тело перестало его слушаться, ноги стали ватными и не могли удержать тело, но несмотря на это, он быстро двигался. С. Бородин подчеркивает, что его привлекают больше не государственные дела, а охота и разврат. Когда дворцовый всадник сообщил Миран-шаху о гонцах и посланниках, третий день поджидающих у ворот, тот ответил:

– Ты что ослеп или потерял рассудок. Мы же едем на охоту, а ты болтаешь о слугах и задерживаешь нас. Пусть подождут до вечера.

– Я подумал, что может быть важнее этого.

– Нет ничего важнее воли правителя, а он торопится. Мы опоздаем и упустим момент перелета птиц! Глупец! [2, с. 352].

Такое халатное отношение к государственным делам несколько раз ставило Миран-шаха в трудное положение. А теперь ему дорого обойдется то, что он не выслушал гонца, три дня поджидающего его, и ушел на охоту. Гонец принес весть о том, что Тимур прибывает сюда из Самарканда.

Список литературы

1. Алимйрзоев, Х. «Судный день» и проблемы исторического романа. Во имя художественной

правды / Х. Алимйрзоев. – Баку : Язычы, 1984. – С. 153–163.

2. Бородин, С. Звезды над Самаркандом. Хромой Тимур (Книга первая) / С. Бородин. – Баку : Азербайджанская детская и молодежная литература», 1962. – 534 с.

3. Бородин, С. Звезды над Самаркандом. Костры похода (Книга вторая) / С. Бородин. – Баку : Азербайджанская детская и молодежная литература», 1962.

4. Гусейнов, И. Судный день / И. Гусейнов. – Баку : Гянджлик, 1986.

5. Художественная правда, историческая достоверность. Диалог между филологом-историком А. Рагимовым и писателем И. Гусейновым // Азербайджан. – 1981. – № 2. – С. 137–149.

References

1. Alimirzoev, H. «Sudnyj den» i problemy istoricheskogo romana. Vo imja hudozhestvennoj pravdy / H. Alimirzoev. – Baku : Jazychy, 1984. – S. 153–163.

2. Borodin, S. Zvezdy nad Samarkandom. Hromoj Timur (Kniga pervaja) / S. Borodin. – Baku : Azerbajdzhanskaja detskaja i molodezhnaja literatura», 1962. – 534 s.

3. Borodin, S. Zvezdy nad Samarkandom. Kostry pohoda (Kniga vtoraja) / S. Borodin. – Baku : Azerbajdzhanskaja detskaja i molodezhnaja literatura», 1962.

4. Gusejnov, I. Sudnyj den' / I. Gusejnov. – Baku : Gjandzhlik, 1986.

5. Hudozhestvennaja pravda, istoricheskaja dostovernost'. Dialog mezhdru filologom-istorikom A. Ragimovym i pisatelem I. Gusejnovym // Azerbajdzhan. – 1981. – № 2. – S. 137–149.

N. Ragimova

Baku Slavic University, Baku (The Republic of Azerbaijan)

Characters' Typological Principles in S. Borodin's and I. Huseynov's Historical Novels

Keywords: historical novel; character; typological principle; parallelism.

Abstract: In this article, characters' typological principles in S. Borodin's "The Stars of Samarkand" and I. Huseynov's "Judgement day" are studied. In both novels historical parallelism can be clearly observed. Both novels cover approximately the same historical period.

© Н. Рагимова, 2015

УДК 005; 658.56

С.В. ГРАУБЕРГЕР

ФГОУ ВПО «Сибирский государственный технологический университет», г. Красноярск

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНА ПО СЕРТИФИКАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА

Ключевые слова: аккредитация; качество; мониторинг; орган по сертификации систем менеджмента; требование.

Аннотация: В статье обоснована необходимость оценки качества деятельности органов по сертификации систем менеджмента. Разработана модель оценки качества деятельности органа по сертификации систем менеджмента.

В Российской Федерации, как и во всем мире, растет востребованность услуг органов по сертификации систем менеджмента (ОС СМ), что подтверждено данными, представленными в работе [1]. Ежегодно с 2010 по 2013 гг. количество ОС СМ в России, аккредитованных в соответствии с установленными требованиями и процедурами, и количество сертифицированных систем менеджмента увеличивается, что ведет за собой появление в массовом количестве организаций, которые занимаются фальсификацией процедуры сертификации, подделкой сертификатов и прямой их продаж. При этом все эти организации называют себя органами по сертификации и таким образом подрывают саму идею независимого подтверждения соответствия и дискредитируют усилия тех организаций, которые реально внедряют передовые системы менеджмента и заботятся о качестве своей продукции и удовлетворенности потребителя [2; 3].

В настоящее время среди российских организаций, пользующихся услугами ОС СМ, еще отсутствует глубокое знание механизмов и структуры рынка сертификационных услуг, которое позволило бы им объективно оценить его и сделать выбор в пользу того или иного органа по сертификации. Из всего вышеизложенного становится ясно, что качество деятельности ОС СМ является актуальным, и поэтому возникает

вопрос, как оценить качество деятельности ОС СМ. Следует отметить, что проводимая реформа системы аккредитации России ужесточила требования к ОС СМ, и сами органы по сертификации испытывают необходимость в подходах, способных им помочь оценивать качество своей деятельности, проводить ее мониторинг и тем самым обеспечивать соответствие установленным требованиям.

Основополагающими нормативными документами, регламентирующими деятельность ОС СМ в России в настоящее время, являются Приказ Минэкономразвития России от 30.05.2014 г. № 326 «Об утверждении Критериев аккредитации, перечня документов, подтверждающих соответствие заявителя, аккредитованного лица критериям аккредитации, и перечня документов в области стандартизации, соблюдение требований которых заявителями, аккредитованными лицами обеспечивает их соответствие критериям аккредитации» и ГОСТ Р ИСО/МЭК 17021-2012 «Оценка соответствия. Требования к органам, проводящим аудит и сертификацию систем менеджмента». В Приказе указаны критерии аккредитации органов по сертификации и требования к ним. ГОСТ Р ИСО/МЭК 17021-2012 состоит из общих требований, требований к структуре, к ресурсам, к информации, к процессу и к системе менеджмента качества органов по сертификации. Для того чтобы деятельность ОС СМ соответствовала всем предъявляемым к ним требованиям, необходимо эти требования проанализировать и учитывать в своей деятельности. В связи с этим возникает необходимость в разработке методических подходов и рекомендаций по оценке качества деятельности ОС СМ, в основу которой должны быть положены все установленные к их деятельности требования, предусматривающие их количественную оценку. Оценка качества деятельности ОС СМ, основанная на прозрач-

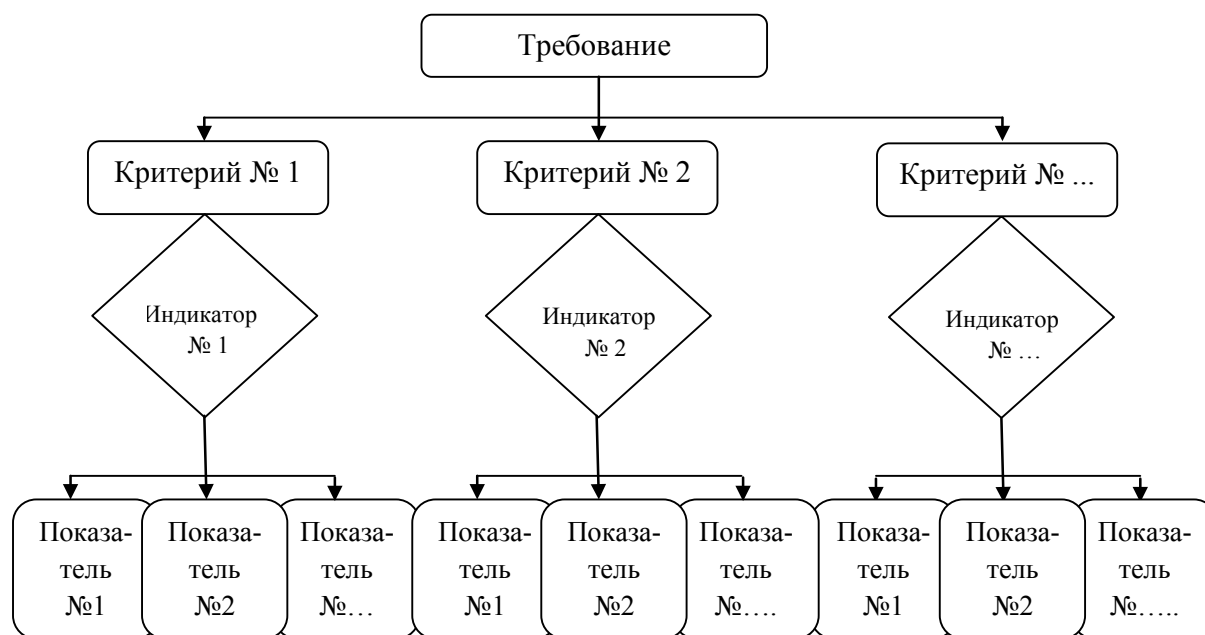


Рис. 1. Иерархия последовательности оценки качества выполнения требований, предъявляемых к деятельности ОС СМ

ных критериях оценки, принесет неоценимую пользу всем, как организациям, выбирающим ОС СМ, так и аккредитующим органам, а также и самим ОС СМ. Следует отметить, что целью настоящей работы является разработка подходов, способных помочь количественно оценить качество деятельности ОС СМ. Вопросы качественной оценки деятельности ОС СМ, а именно разработка соответствующих критериев и показателей для оценки качества деятельности ОС СМ будут рассмотрены в других работах автора.

На основании вышеизложенного нами сформулирована следующая концепция предлагаемой модели оценки качества деятельности ОС СМ: качество деятельности ОС СМ (K) есть качество выполнения ОС СМ требований, предъявляемых к нему.

Согласно этому, модель оценки качества деятельности ОС СМ представлена в виде следующей функции:

$$K = f(A, B, C, \dots Z), \quad (1)$$

где K – качество деятельности ОС СМ; $A, B, C, \dots Z$ – качество выполнения требований, предъявляемых к деятельности ОС СМ.

В соответствии с представленной концепцией оценки качества деятельности ОС СМ, для решения вопроса о ее качественной и количественной составляющей нами изучен и проанализирован терминологический аппарат, относящийся к оценке качества, состоящий из таких терминов, как «мониторинг», «оценка», «проверка», «аудит», «требование», «критерий», «индикатор», «показатель» и др. На основании анализа вышеперечисленных терминов нами в работе для оценки качества деятельности ОС СМ была определена следующая иерархия последовательности оценки качества выполнения требований, предъявляемых к деятельности ОС СМ, представленная на рис. 1.

На основании определенной иерархии последовательности оценки выполнения требований (рис. 1), а также концепции оценки качества деятельности ОС СМ нами была разработана абстрактно-логическая модель оценки качества деятельности ОС СМ (рис. 2), где K – качество деятельности ОС СМ; A, B, C – критерии оценки качества выполнения установленного требования; a_n, b_n, c_n – показатели оценки качества выполнения критерия. Следует отметить, что в предлагаемой модели оценки качества деятельности ОС СМ отсутствует индикатор для оцен-

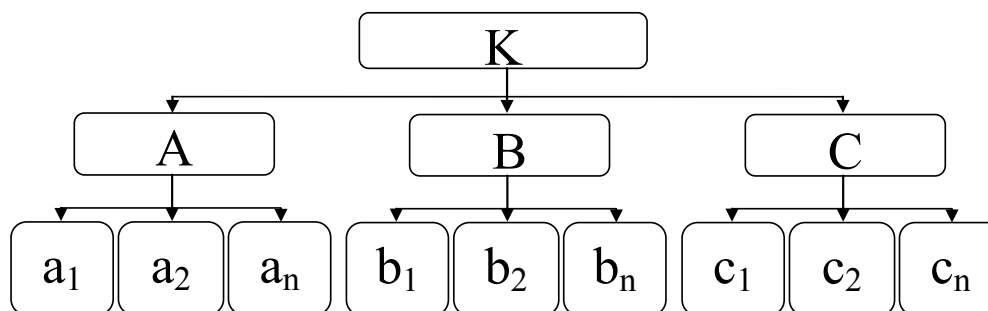


Рис. 2. Абстрактно-логическая модель оценки качества деятельности ОС СМ

Таблица 1. Шкала оценки качества деятельности ОС СМ

Соответствие показателя требованию	Оценка, балл	Наименование оценки	Характеристика для выбора оценки
соответствует	5	Превосходно	Требование выполняется полностью, максимально результативно и эффективно (91–100 %)
	4	Хорошо	Требование выполняется постоянно и систематически, но с некоторыми незначительными замечаниями (71–90 %)
частично соответствует	3	Приемлемо	Требование выполняется частично, в зависимости от ситуации (56–70 %)
не соответствует	2	Предел	Требование выполняется непостоянно, от случая к случаю (26–55 %)
	0	Неприемлемо	Требование полностью не выполняется (0–25 %)

ки, т.к. он не позволяет количественно оценить выполнение критерия и лишь качественно указывает на выполнение или невыполнение оцениваемого критерия.

Абстрактно-логическая модель (рис. 2) представлена нами в виде математической модели для получения количественной оценки качества деятельности ОС СМ по следующей формуле:

$$K = \left(\frac{A + B + C + \dots + Z}{N} \right) / T, \quad (2)$$

где K – оценка качества деятельности ОС СМ; $A, B, C, \dots, Z$ – оценка качества выполнения критерия оценки; N – количество критериев оценки; T – максимально допустимая оценка в баллах.

Определение количественного значения выполнения каждого критерия оценки ($A, B, C, \dots, Z$) складывается из оценок показателей, его составляющих. Таким образом, определение количественного значения каждого критерия оценки следует проводить по следующей формуле:

$$A = \left(\frac{a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n}{n} \right), \quad (3)$$

где $a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n$ – оценка показателей критерия A ; n – количество показателей для оценки выполнения критерия A .

На основании вышеизложенного математическая модель оценки качества деятельности ОС СМ, представленная в виде формулы (2), преобразуется в следующую формулу:

$$K = \left(\frac{\left(\frac{a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n}{n} \right) + \left(\frac{b_1 + b_2 + b_3 + \dots + b_n}{n} \right) + \left(\frac{c_1 + c_2 + c_3 + \dots + c_n}{n} \right)}{N} \right) / T. \quad (4)$$

Разработанная нами модель оценки качества деятельности ОС СМ предполагает не только качественную оценку деятельности ОС СМ, но и количественную. Поэтому нами проведен анализ различных существующих шкал оценки, в результате которого нами разработана шкала оценки качества деятельности ОС СМ, представленная в табл. 1. В соответствии с разработанной шкалой оценки значения оценки качества деятельности органа ОС СМ могут иметь пределы от нуля (требования полностью не выполняются) до пяти (требования выполнены полностью), то есть $0 \leq K \leq 5$.

Таким образом, практическое использование формулы (4) для оценки качества деятельности ОС СМ предполагает решение вопроса о количественной оценке каждой из ее состав-

ляющей – критериев и показателей оценки.

Разработанная автором модель оценки качества деятельности ОС СМ может использоваться: органом по аккредитации при проведении соответствующей процедуры с целью количественной оценки ОС СМ и их последующего ранжирования; самим ОС СМ в качестве модели самооценки как с целью подготовки к прохождению процедуры аккредитации, так и для совершенствования своей деятельности.

Следует отметить, что применение данной модели не возможно без использования соответствующих критериев и показателей оценки качества деятельности ОС СМ, которые автором разработаны и будут опубликованы в других работах.

Список литературы

1. Граубергер, С.В. Анализ рынка сертификационных услуг России и его качества / С.В. Граубергер, В.В. Шимохина // Управление экономическими системами. – 2013. – № 3(51) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.uecs.ru/upravlenie-kachestvom/item/2060-2013-03-27-07-16-06?pop=1&tmpl=component&print=1.
2. Окрепилов, В.В. Перспективы создания многоуровневой системы управления качеством / В.В. Окрепилов // Стандарты и качество. – 2009. – № 1. – С. 58–65.
3. Горбашко, Е.А. Оценка и обеспечение качества работы аудиторских организаций / Е.А. Горбашко // Стандарты и качество. – 2014. – № 5. – С. 74–77.

References

1. Grauberger, S.V. Analiz rynka sertifikacionnyh uslug Rossii i ego kachestva / S.V. Grauberger, V.V. Shimohina // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami. – 2013. – № 3(51) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : www.uecs.ru/upravlenie-kachestvom/item/2060-2013-03-27-07-16-06?pop=1&tmpl=component&print=1.
2. Okrepilov, V.V. Perspektivy sozdaniya mnogourovnevoj sistemy upravlenie kachestvom / V.V. Okrepilov // Standarty i kachestvo. – 2009. – № 1. – S. 58–65.
3. Gorbashko, E.A. Ocenka i obespechenie kachestva raboty auditorskih organizacij / E.A. Gorbashko // Standarty i kachestvo. – 2014. – № 5. – S. 74–77.

S.V. Grauberger
Siberian State Technological University, Krasnoyarsk

Quality Assessment Model of Management Systems Certification Authorities

Keywords: accreditation; quality; monitoring; management systems certification; requirement.

Abstract: The paper analyzed the need to assess the quality of management systems certification authorities. The author developed and described the model of quality assessment of management systems certification authorities.

УДК 504.054; 543.253

И.Л. РЕВУЦКАЯ, В.Ю. ПОЛЯКОВ

ФГБОУ ВПО «Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема»,
г. Биробиджан

СОДЕРЖАНИЕ ТОКСИЧНЫХ ВЕЩЕСТВ И ЭЛЕМЕНТОВ В ДЕТСКИХ ИГРУШКАХ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА ТЕРРИТОРИИ ЕВРЕЙСКОЙ АВТОНОМНОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: качество детских игрушек; токсичные вещества; токсичные вещества и элементы в игрушках.

Аннотация: Исследовано содержание токсичных веществ и элементов в детских игрушках, реализуемых через торговую сеть Еврейской автономной области (ЕАО). Установлено, что детские игрушки, реализуемые на территории ЕАО, отобранные методом случайной выборки в 2012–2014 гг., не токсичны.

В настоящее время весьма актуальной остается проблема продаж некачественных игрушек из полисинтетических материалов китайского, корейского, вьетнамского производства, являющихся источниками выделения в окружающую среду токсичных веществ, солей тяжелых металлов в концентрациях, значительно превышающих предельно допустимые значения. Как правило, эта продукция сопровождается фальсифицированными документами, подтверждающими ее качество, либо таковые отсутствуют вовсе [3–4].

Токсичные элементы при контакте с кожей и слизистыми оболочками, при поступлении с вдыхаемым воздухом могут оказывать общетоксическое действие на организм ребенка, а также могут стать причиной развития аллергических реакций, нарушений со стороны дыхательной системы, кожи, желудочно-кишечного тракта [2–3].

Китай сегодня является мировым лидером по производству детских игрушек [1]. Территория ЕАО граничит с Китаем, во многом поэтому подавляющая часть детских игрушек импортируется из этой страны. Процедура исследования игрушек на безопасность является

трудоемкой и дорогостоящей. В автономии качество игрушек проверяет Федеральное бюджетное учреждение здравоохранения (ФГУЗ) «Центр гигиены и эпидемиологии в ЕАО», но исследование не является системным. В связи с этим качество детских игрушек вызывает большой интерес, особенно для детей до трех лет, поскольку в этом возрасте игрушки длительное время соприкасаются с чувствительной слизистой оболочкой полости рта ребенка.

Отбор образцов детских игрушек проводился в 2012–2014 гг. в специализированных отделах торговых центров и магазинах детских товаров г. Биробиджан – административного центра ЕАО, и других населенных пунктах области, методом случайной выборки. Всего было отобрано 65 образцов из четырех групп: пластмассовые, резиновые, мягконабивные и полимерные игрушки.

Оценка токсичности игрушек осуществлялась на основе определения в них 11 компонентов: бензол, толуол, ацетон, метанол, формальдегид, фенол, мышьяк, хром, кадмий, свинец, ртуть, а также интенсивности и характера запаха, индекса токсичности, что составило 845 элемент-определений.

При определении токсических веществ использовались такие методы, как фотометрический (определение мышьяка и хрома), атомно-абсорбционной спектроскопии (определение кадмия, свинца и ртути), газохроматографический (определение бензола, толуола, ацетона, метанола, формальдегида и фенола).

На содержание кадмия (Cd) было исследовано 18 образцов игрушек из пластмассового материала, 14 – из резинового материала, 19 – из мягконабивного материала, 14 – из полимерного материала.

Ни одна проба игрушек из пластмассового материала не превышает гигиенический норматив по содержанию *Cd* (не более 75 мг/кг). В 17 из 18 образцов содержание *Cd* находится в концентрации ниже предела обнаружения метода (ПО = 0,02 мг/кг).

Содержание *Cd* в образцах игрушек из резинового материала также не превышает гигиенический норматив – не более 75 мг/кг. Его уровень в 12 исследуемых образцах ниже предела обнаружения метода, а в двух образцах выше предела обнаружения метода $0,05 \pm 0,05$ мг/кг, что ниже гигиенического норматива.

Аналогичные результаты получены при изучении содержания кадмия в игрушках из мягконабивного материала. *Cd* обнаружен в трех пробах, но его содержание во всех образцах этой группы не превышает гигиенического норматива (не более 75 мг/кг).

Все образцы группы игрушек из полимерного материала отвечают гигиенической норме по содержанию кадмия.

Относительно большое содержание кадмия было обнаружено только в одном образце группы игрушек из мягконабивного материала (0,1 мг/кг), однако его концентрация безопасна для здоровья детей, т.к. она ниже норматива.

Индекс токсичности детских игрушек определяли в 18 образцах игрушек из пластмассо-

вого материала, 14 – из резинового материала, 19 – из мягконабивного материала и 14 – из полимерного материала.

Индекс токсичности определяли по МР № 29 ФЦ/2688-03 «Экспресс-метод оценки токсичности проб воздуха по водорастворимым компонентам с использованием в качестве тест-объекта спермы крупного рогатого скота». В соответствии с нормативами значение индекса токсичности должно быть не менее 70 % и не более 120 %. Индекс токсичности в исследуемых игрушках из пластмассового материала находится в пределах 85–110 %; из мягконабивного материала – 94–116 %; резинового – 91–109 % и полимерного материала – 94–105 %.

Содержание токсичных веществ и элементов, таких как формальдегид, ацетон, метанол, бензол, толуол, фенол, мышьяк, хром и ртуть, как было установлено, во всех группах игрушек находится ниже предела обнаружения используемых методов.

Таким образом, детские игрушки, реализуемые в торговой сети на территории ЕАО, отобранные методом случайной выборки в 2012–2014 гг., не токсичны. Что подтверждается отсутствием зарегистрированных медицинскими и санитарными службами случаев отравлений детей токсическими веществами при контакте с игрушками.

Статья подготовлена при финансовой поддержке субсидии на выполнение государственного задания Минобрнауки России № 2014/422 ФГБОУ ВПО «ПГУ имени Шолом-Алейхема» по проекту № 485 «Влияние природных и неприродных факторов на состояние здоровья населения Еврейской автономной области».

Список литературы

1. Архипова, Е.А. Китай практически монополизировал мировой рынок игрушек / Е.А. Архипова // Планета детства. – 2004. – № 1. – 22 с.
2. Басалаева, Л.В. Полимерные изделия детского ассортимента как источник возможной опасности для здоровья детей / Л.В. Басалаева, М.Р. Копа, Е.А. Потапов // Современные проблемы токсикологии. – 2008. – № 1. – С. 37–41.
3. Мирхезанова, З.А. Мир детства / З.А. Мирхезанова. – М. : Издательство стандартов, 2005. – 323 с.
4. Онищенко просит быть внимательнее при покупке детских игрушек [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ria.ru/society/20101025/288947003.html.

References

1. Arhipova, E.A. Kitaj prakticheski monopoliziroval mirovoj rynek igrushek / E.A. Arhipova // Planeta detstva. – 2004. – № 1. – 22 s.
2. Basalaeva, L.V. Polimernye izdelija detskogo assortimenta kak istochnik vozmozhnoj opasnosti dlja zdorov'ja detej / L.V. Basalaeva, M.R. Kopa, E.A. Potapov // Sovremennye problemy toksikologii. –

2008. – № 1. – S. 37–41.

3. Mirhezanova, Z.A. Mir detstva / Z.A. Mirhezanova. – M. : Izdatel'stvo standartov, 2005. – 323 s.

4. Onishhenko prosit byt' vnimatel'nee pri pokupke detskih igrushek [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : ria.ru/society/20101025/288947003.html.

I.L. Revutskaya, V.Yu. Polyakov

Priamursky State University named after Sholom Aleichem, Birobidzhan

The Content of Toxic Substances and Elements in Children's Toys Sold in the Jewish Autonomous Region

Keywords: toxic substances; quality of children's toys; toxic substances and elements in toys.

Abstract: The authors investigated the content of toxic substances and elements in children's toys sold in the retail network of the Jewish Autonomous region. It is established that children toys distributed on the territory of the Jewish Autonomous region, selected by random sampling in 2012–2014, are non-toxic.

© И.Л. Ревуцкая, В.Ю. Поляков, 2015

УДК 550:338.05

Е.В. АГАПОВА

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ СОГЛАСОВАННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Ключевые слова: государственные закупки; интеграционные процессы; национальная экономика; промышленная политика; синергетический эффект.

Аннотация: В статье анализируются предпосылки получения синергетического эффекта от формирования согласованной промышленной политики за счет развития системы регулирования государственных закупок стран Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП). В частности, в работе показаны наиболее значимые направления получения синергетического эффекта от формирования единой системы регулирования государственных закупок, учитывающей при ее реализации положений согласованной промышленной политики и программных документов в области развития реального сектора экономики стран ТС и ЕЭП.

Согласно положениям Договора о ТС и ЕЭП от 26 февраля 1999 г., одной из целей формирования ЕЭП является создание условий для ускоренного развития реального сектора интегрируемых национальных экономик. При этом указывается, что источником роста является в т.ч. и получение синергетического эффекта от формирования общего рынка товаров, услуг, капитала и труда; создания единых транспортной и общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных отраслей экономики.

По данным 2013 г., государственные расходы в странах ТС и ЕЭП составляют от 17 % до

32 % от ВВП этих стран, а следовательно, государственные расходы могут быть значимым инструментом государственной промышленной политики, который сможет увеличить возможности развития наукоемкого производства. Именно поэтому при формировании интегрированной системы регулирования государственных закупок необходимо учитывать приоритетные направления промышленной политики. И только в этом случае будет получен синергетический эффект от формирования ЕЭП.

С целью оценки перспектив развития интеграционных процессов в области производства товаров ниже нами будет рассмотрена практика осуществления промышленной политики стран ЕЭП. В настоящее время в Беларуси, Казахстане и России действует или же находится на заключительном этапе утверждения значительное количество программных документов, регулирующих процессы развития национальных промышленных комплексов. В том числе к ним относят такие стратегические долгосрочные документы, как «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.», «Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.», Стратегии «Казахстан – 2030» и «Казахстан – 2050». Данные документы формируют общий вектор развития и определяют наиболее приоритетные направления промышленной политики.

Отдельные вопросы развития отраслей промышленности отражаются в программах, стимулирующих процессы инновационного, научно-технологического развития, а так-

же поддержки экспорта. Однако в указанных программных документах при рассмотрении возможностей развития отдельных сегментов реального сектора экономики, и даже отдельных отраслей, потенциальные рынки сбыта рассматриваются без разделения по секторам потребления. При этом в ряде случаев предполагается, что потенциальный уровень сбыта будет в несколько раз выше текущего уровня потребления. Между тем вопросы планирования и/или прогнозирования направления сбыта в значительной мере позволят повысить эффективность внедрения программ развития отраслей.

К главному противоречию национальных программ в части обеспечения конкурентоспособности продукции, требующему большей координации в рамках формирования согласованной промышленной политики, относится рассмотрение государствами членами ТС и ЕЭП интеграционной политики в основном с позиций дополнительных экспортных возможностей. При этом необходимо рассматривать также вопрос сокращения доли экспорта на внутреннем рынке ЕЭП за счет не только мер промышленной политики стран, но и применения инструмента государственных закупок.

Стратегией развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. предусмотрено в качестве конечных результатов увеличение к 2020 г. в общем объеме потребления на внутреннем рынке в натуральном выражении продукции российского производства автомобилей до 80 % (61,3 % в 2011 г. по данным мониторинга Минэкономразвития РФ), грузовых автомобилей – до 97 % (63,7 % в 2011 г.), автобусов – до 99 % (70,9 % в 2011 г.).

К 2015 г. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 гг., планирует увеличение экспорта средств наземного транспорта (кроме железнодорожного), их частей и оборудования в 2,5 раза к объему 2010 г. Кроме того, планируется реализация крупного инвестиционного проекта по сборке легковых автомобилей (120 тысяч единиц к 2021 г.).

В Республике Казахстан к 2014 г. в соответствии с Государственной программой по инновационному развитию национальной экономики Республики Казахстан на 2010–2014 гг. планировалась организация сборочного производства легковых автомобилей в Восточно-Казахстанской области с расширением объема производства до 120 тыс. единиц, что в три раза больше существующего уровня потребления.

При этом ограниченно в рамках национальных экономик для развития отраслей промышленности применяется такой инструмент, как государственный заказ на машиностроительную продукцию. Вместе с тем, в программных документах относительно развития отдельных отраслей промышленности в качестве основного приоритета определяется необходимость снижения доли экспорта на рынках тяжелого, энергетического, транспортного, сельскохозяйственного и коммунального машиностроения, производства строительных материалов и легкой промышленности. Однако при закупках данных видов продукции вопросы приоритета устанавливаются только по отношению к продукции национального производства. А, как уже было отмечено ранее, возможность получения синергетического эффекта от формирования ЕЭП должна быть связана с учетом возможных направлений приоритетного развития данных отраслей других государств-участников.

Соглашением о государственных (муниципальных) закупках предполагается формирование ряда инструментов, позволяющих существенным образом усилить эффект от формирования единых рынков товаров и услуг, в т.ч. и введение национального режима при осуществлении государственных затрат. Между тем при рассмотрении вопросов развития системы государственных закупок в рамках ЕЭП на уровне как планирования потребления в разрезе вида потребления (спроса государства, бизнеса или частного сектора), а также учета приоритетных направления развития отраслей реального сектора экономики может служить источником получения синергетического эффекта от формирования общих рынков в рамках ЕЭП.

Список литературы

1. Агапова, Е.В. Особенности закупочных систем разных стран РИСК: ресурсы, информация / Е.В. Агапова. – 2012. – № 3. – С. 91–94.
2. Белов, В.Е. Правовое регулирование размещения государственных заказов / В.Е. Белов // Право и экономика. – 2005. – № 2. – С. 44–52.

3. Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий.
4. Соглашение о государственных (муниципальных) закупках.
5. Воронкова, О.В. Традиции трансграничного сотрудничества государств Европы / О.В. Воронкова // Перспективы науки. – Тамбов : ТМБпринт. – 2010. – № 6(8).

References

1. Agapova, E.V. Osobennosti zakupochnyh sistem raznyh stran RISK: resursy, informacija / E.V. Agapova. – 2012. – № 3. – S. 91–94.
2. Belov, V.E. Pravovoe regulirovanie razmeshhenija gosudarstvennyh zakazov / V.E. Belov // Pravo i jekonomika. – 2005. – № 2. – S. 44–52.
3. Soglasenie o edinyh pravilah predostavlenija promyshlennyh subsidij.
4. Soglasenie o gosudarstvennyh (municipal'nyh) zakupkah.
5. Voronkova, O.V. Tradicii transgranichnogo sotrudnichestva gosudarstv Evropy / O.V. Voronkova // Perspektivy nauki. – Tambov : TMBprint. – 2010. – № 6(8).

E.V. Agapova

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow

Synergetic Effect from the Implementation of Industrial Policy and Public Procurement of Customs Union and Common Economic Space Countries

Keywords: integration processes; public procurement; synergetic effect; industrial policy; national economy.

Abstract: The paper analyzes the prerequisite of obtaining a synergistic effect from the formation of a coherent industrial policy through the development of the regulatory system of state procurement of Customs Union (CU) and Common Economic Space (CES). In particular, it is shown that the most significant direction of obtaining synergies from the creation of a unified system of regulation of public procurement is reflected in the implementation of the provisions of coordinated industrial policy and program documents in the field of development of the real sector of the economy of the countries of CU and CES.

© Е.В. Агапова, 2015

УДК 336.7

А.И. ЗЛИЗИНА

ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

САМОСТРАХОВАНИЕ РИСКА ПОТЕРЬ ПО ОСПАРИВАЕМЫМ КАРТОЧНЫМ ТРАНСАКЦИЯМ

Ключевые слова: банковские резервы; кредитные карты; кредитный риск; оспаривания по карте; пластиковые карты; самострахование; страхование рисков эмитента карт; чарджбек.

Аннотация: В 2015 г. грядет обязательное подключение банков-эмитентов и банков-эквайеров платежных карт к Национальной системе платежных карт (НСПК). Существенное изменение инфраструктуры наряду с расчетным обслуживанием в Банке России обуславливает необходимость обновления и усиления риск-менеджмента в банках-эмитентах. Поддержание необходимого уровня ликвидности требует более эффективного управления обеспечением денежного потока, т.е. управления кредитным риском. Одним из необходимых методов самострахования данного риска является создание резервов. Особенностью карточных операций являются оспариваемые в платежных системах транзакции. В данной статье рассмотрены инструменты самострахования оспариваемых сумм посредством доступных форм резервирования.

В настоящее время в Российской Федерации происходит существенное преобразование бизнеса и инфраструктуры пластиковых карт. Федеральный Закон 161-ФЗ определил статус платежных систем как социально значимых, требующих системы эффективного риск-менеджмента. С 31 марта 2015 г. банки-эмитенты пластиковых карт должны осуществлять процессинг транзакций, совершенных на территории РФ, через НСПК. Главная цель столь значительного и интенсивного обновления инфраструктуры – хеджирование риска перебоев и дезинтеграции в предоставлении услуг по переводу денежных средств лицензированными эмитентами карт.

Таким образом, политический, законода-

тельный и операционный фокус внимания на риск-менеджменте карточного оборота определяют необходимость инноваций на всех уровнях данного рынка. Адаптация к интенсивно меняющейся конъюнктуре должна коснуться не только операторов и расчетных центров системы платежных карт, но и самих банков-эмитентов. Дополнительными стимулирующими факторами служит внедрение стандартов *Basel-III* и возросшие репутационные риски, связанные с новым расчетным центром. Таковым для НСПК будет являться Банк России. ЦБ РФ на безакцептной основе будет осуществлять списания нетто-позиции банка-эмитента, что означает возросшую роль управления риском ликвидности по картам. Так, до настоящего момента расчеты с международными платежными системами (МПС) *Visa* и *MasterCard* осуществлялись через коммерческие банки («ВТБ» и «Сбербанк» соответственно), и задержки платежей могли привести лишь к штрафным санкциям со стороны МПС или расчетного банка. Полагаем, что с учетом нововведений поддержание достаточности баланса для нетто-позиции эмитента карт будет являться индикатором финансового состояния всего коммерческого банка. В таком случае, ввиду активной «чистки» банковского сектора от неблагополучных кредитных организаций, банку-эмитенту целесообразным будет обеспечить эффективное управление риском ликвидности по платежным картам.

Оставив за рамками исследования возможности управления общей ликвидностью банка за счет комплекса продуктов, рассмотрим возможные новации в риск-менеджменте платежей по кредитным картам. Если расчетная позиция банка-эмитента дебетовых карт обеспечена собственными средствами на них (за исключением случаев «овердрафта»), то поток платежей по кредитно-карточным транзакциям напрямую связан с управлением кредитным риском и своевременностью погашения задолженности.

Таблица 1. Самострахование рисков невозмещения оспариваемых операций по кредитной карте

		Тип карты	
		Кредитная	
		Сумма оспаривания зачисляется при выигрыше	Сумма оспаривания зачисляется сразу
+ Оспаривание выиграно	Риски	Кредитный риск в результате не возникает	Кредитный риск в результате не возникает
	Инструмент само-страхования	Избыточно использованные резервы на возможные потери по ссудам	–
– Оспаривание проиграно	Риски	Кредитный риск	Возникает кредитный риск и налогооблагаемый доход клиента по беспроцентному займу
	Инструмент само-страхования	Резервы на возможные потери по ссудам	Включение зачисленных сумм по оспариваниям в расчетную базу резерва на возможные потери как условных обязательств кредитного характера

Таблица 2. Самострахование рисков невозмещения оспариваемых операций по дебетовой карте

		Тип карты	
		Дебетовая	
		Сумма оспаривания зачисляется при выигрыше	Сумма оспаривания зачисляется сразу
+ Оспаривание выиграно	Риски	Кредитный риск в результате не возникает; Риск ликвидности на момент обязательства зачисления покрывается нормативами ликвидности	Кредитный риск в результате не возникает
	Инструмент само-страхования	–	–
– Оспаривание проиграно	Риски	Кредитный риск в результате не возникает	Возникает кредитный риск и налогооблагаемый доход клиента по беспроцентному займу
	Инструмент само-страхования	–	Включение зачисленных сумм по оспариваниям в расчетную базу резерва на возможные потери как условных обязательств кредитного характера

Методом внутреннего управления кредитным риском служат механизмы самострахования. Последний заключается в передаче риска внешнему страховщику, а в создании резервов кредитной организацией для случаев потенциальных потерь. Создание резервов на возможные потери по ссудам, которыми можно считать кредитно-карточную задолженность, определяется Положением 254-П. Особенности такого резервирования является «виртуальный» формат резервов, т.к. фактического хранения суммы резерва на специальных счетах

не происходит (в отличие, например, от фонда обязательных резервов). В таком случае при наступлении страхового события, т.е. неуплаты заемщиком-держателем карты долга, банк не получает прямой компенсации убытка. Однако созданные резервы учитываются в составе расходов коммерческого банка как с точки зрения бухгалтерской, так и налогооблагаемой прибыли. Таким образом, в случае если долг, по которому был создан резерв на потери, так и не будет выплачен, существенной «просадки» в расходах это не даст. Применение подобной

меры резервирования позволяет смягчить колебания финансового результата и представить отчетность более привлекательной для инвесторов в среднесрочном периоде. Созданные в соответствии с Положением 254-П резервы на возможные потери по ссудам не несут существенных отличий для карт от задолженности по розничным кредитам.

Отметим, однако, что у коммерческих банков также остается право на создание резервов по условным обязательствам кредитного характера по Положению 283-П. Данные резервы не учитываются в составе расходов для целей налогообложения, но также обладают свойством нивелирования величины расходов в отчетности. К подобным обязательствам можно относить неиспользованный размер кредитного лимита, а также обязательства клиента перед банком, которые можно считать кредитными лишь условно.

Однако существует исключительная особенность карточного бизнеса, которую следует учитывать при использовании самострахования путем резервирования – это наличие оспариваемых операций.

В соответствии с правилами международных платежных систем и будущей НСПК, клиент в случае несогласия со списанием имеет право обратиться в банк-эмитент. Последний направляет претензию в банк, обслуживающий торговую точку, и получает средства за данную операцию. Далее у банка-эквайера есть установленный платежной системой срок для предоставления доказательств корректности списания. Для оспаривания покупки на территории РФ такой срок составляет не более 30 календарных дней. В США подобный механизм возник и был внедрен МПС в связи с законодательным актом *Fair Credit Billing*, в соответствии с которым не авторизованные клиентом списания подлежат расследованию.

Так как процент таких оспариваемых операций не является значительной массой (средняя сумма одной карточной операции по кредитной карте составляет 105 евро) [4], в научно-аналитической литературе практически отсутствуют рекомендации по методам самострахования подобных рисков. Однако общая масса оспариваемых операций представляет собой значительный пул в рамках национальной платежной системы. Так, например, США характеризуется следующими цифрами: в 2012 г. было оспорено 0,037 % операций по картам

Visa, что в денежном эквиваленте составило 766 млн долл. По статистике, оспариваются 0,05 % мирового оборота карт системы *MasterCard*. Обратим внимание на то, что по оценкам экспертов, мошенническими среди них являются около 20 % оспариваний [3].

На настоящий момент кредитные организации в РФ имеют право определения во внутренней политике условий возврата средств владельцу. Изменения ожидалось после введения Федерального Закона 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Закон содержит требование возмещения клиенту мошеннических операций, если банк не сможет доказать вину клиента. Однако срок возмещения законом четко не определен. Большинство банков поддерживает практику зачисления средств клиенту лишь в случае выигрыша оспаривания. Так, «ТКС-Банк» опубликовал обоснование трактовки Закона 161-ФЗ и подобной политики возмещений клиентам в соответствии с правилами международных платежных систем *Visa* и *MasterCard* [1].

Стоит заметить, что данной проблемы не существует в странах Европы и США в связи с соответствием законодательства данных стран требованиям платежных систем *Visa* и *MasterCard* [3]. По международным операционным правилам данных ассоциаций держатель карты после инициации банком оспаривания транзакции (чарджбэка) должен зачислить данные средства клиенту до конца процесса расследования и финального решения по карточному диспуту. Поскольку российское законодательство рассматривает такую операцию в случае проигрыша чарджбека как временное кредитование с вытекающей необходимостью клиента или банка от своего лица платить налог на доходы физических лиц (НДФЛ) (за безвозмездное кредитование), российская практика характеризуется зачислением средств на счет клиента только после получения финального результата расследования.

Отметим также, что в рамках оптимизации операционных издержек банки практикуют установку лимита для оспаривания. Создание такого лимита подразумевает, что оспаривание ниже определенной суммы зачисляется клиенту без инициации расследования, т.к. стоимость трудовых ресурсов, обработки расследования через МПС и дальнейшего мониторинга его статуса превышает саму сумму оспаривания. Очевидно, что значение данного лимита яв-

ляется строго конфиденциальным во избежание злоупотребления со стороны недобросовестных клиентов. По оценкам аналитиков США, данная сумма варьируется от 10 до 40 долл., однако среднее значение составляет 25 долл. [3].

Однако практика «авансового» кредитования клиента все же присутствует на рынке в случаях, когда процент справедливых оспариваний значителен. Отложенное расследование может применяться к платежам через платежные терминалы «Элекснет», «QIWI» и др., а также к снятиям в банкоматах эмитента. В США в 2013 г. выиграны были 37 % оспариваний по операциям в торговых точках и 22 % снятий в банкоматах [2].

На наш взгляд, совокупность оспариваемых операций все же является обособленным пулом карточных операций и требует специфического анализа при формировании политики создания резервов. В табл. 1 представлены два варианта внутренней политики возмещения опротестованных списаний с кредитной карты и сопряженные с ними риски.

В случае проигрыша оспаривания банк в любом случае сталкивается с кредитным риском. Так, если сумма не была возмещена заранее, то такое списание не отличается от обычного списания с карты, по которому может возникнуть просрочка. Отказ клиента исполнить обязательство и сопряженные расходы на судебные издержки и коллекторскую деятельность весьма вероятны, т.к. клиент уже выразил несогласие со списанием. Процесс самострахования при таком сценарии не будет отличаться от общего подхода к самострахованию кредитного риска через создание резервов на возможные потери по ссудам.

Рассмотрим сценарий, когда банк сначала осуществляет возмещение по кредитной карте и списывает сумму лишь в случае негативного результата расследования. В таком случае проигрыш повлечет возникновение кредитного риска перед банком, учитывая возможность клиента закрыть счет в кредитной организации. Во избежание колебаний финансового результата по карточному продукту нашим предложением будет использование резервов на возможные потери. Зачисленные суммы могут рассматриваться как условные обязательства кредитного характера. По своей экономической форме клиенту был предоставлен кредит, т.к. фактически данная сумма в рамках его кредитного лимита уже была уплачена банку, обслуживаю-

щему торговую точку. С учетом вероятности того, что операция была обоснована, подобный аванс не может интерпретироваться как ссудная задолженность и подобно неиспользованному кредитному лимиту регулируется Положением 283-П. За рамками данного исследования оставим возможность создания резерва на возможные потери по процентному доходу, возникшие в результате цикла оспаривания. Данные потери возникают в крайне небольшом проценте случаев, если банк возместил сумму оспаривания, а по результатам расследования был вынужден списать. Обычно банковские системы не доначисляют процент за пользование суммой в период расследования. Кроме того, возникновение такого беспроцентного займа обязует кредитную организацию уведомить о доходе клиента налоговые органы. В табл. 2 проанализируем подверженность кредитному риску оспариваемых операций по дебетовым или расчетным картам.

Для дебетовых карт, в отличие от кредитных, возникает меньший набор рисков. Так, при использовании банком политики возмещения по факту выигрыша в случае проигранного оспаривания клиент несет риск в рамках собственных средств, но не активов банка. В случае же авансового возмещения по дебетовым картам и последующего проигрыша банк сталкивается с рисками, аналогичными сценарию 2 для кредитных карт. В таких обстоятельствах мерой снижения риска убыточности послужит выделение зачисленных, но не выигранных сумм оспариваний по картам в отдельный портфель однородных требований в качестве условных обязательств кредитного характера. Следующим шагом после создания такого пула будет определение процента резервирования и присвоение категории качества портфелю. Любой прямой член международной платежной системы может обратиться в *Visa* или *MasterCard* для получения статистической информации о доле выигранных оспариваний. Кроме того, подобная информация традиционно имеется в управленческой отчетности банка. Именно процент проигранных сумм авторы рекомендуют использовать как процент для создания резерва на возможные потери. Для особенно глубокого подхода к резервированию оспариваний можно воспользоваться статистикой выигрышей по кодам оспариваний, используемых платежными системами. Так, например, двойное списание на одну и ту же сумму (чаще всего происходит в

виду человеческого фактора) имеет более высокий процент выигрыша, чем несанкционированная интернет-покупка.

Целесообразным представляется использовать политику возмещения оспариваний по факту выигрыша расследования. В противном случае мерой самострахования риска станет

выделение зачисленных сумм в портфель условных обязательств кредитного характера. Для расчета оптимальной нормы резервирования по такому портфелю кредитным организациям рекомендуется использовать исторические статистические данные по доле выигрыша в разрезе кодов оспаривания.

Список литературы

1. Заявление ТКС Банка о порядке исполнения Федерального закона № 161-ФЗ «О Национальной платежной системе» // ЗАО «ТКС-Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tcsbank.ru/about/documents/.
2. Credit Cards: A Study of Credit Card Complaints // ValuePenguin, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : www.valuepenguin.com/credit-cards.
3. Disputing a Charge on Your Credit Card // New York Times, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : www.nytimes.com/2013/01/26/your-money/what-happens-when-you-dispute-a-credit-card-charge.html?pagewanted=all&_r=1&.
4. Industry Statistics: Payment Cards – Average Transaction Value // Irish Payment Services Organization Limited, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : www.ipso.ie/?action=statistics§ionName=IrelandStatistics&statisticCode=IE&statisticRef=IE08.

References

1. Zajavlenie TKS Banka o porjadke ispolnenija Federal'nogo zakona № 161-FZ «O Nacional'noj platezhnoj sisteme» // ЗАО «ТКС-Банк» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : www.tcsbank.ru/about/documents/.

A.I. Zlizina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

Self-Insurance of Losses Incurred from Disputed Card Transactions

Keywords: plastic cards; credit cards; self-insurance; banking provisions; card issuer risk insurance; card disputes; credit risk; chargeback.

Abstract: In 2015 issuing banks and acquiring banks will have to switch to the National Payment Card System. The significant infrastructure update together with settlement service via Central Bank of Russia stipulates the necessity of update and enforcement for issuer risk management. The maintenance of required liquidity level demands more effective management of cash-flow that means credit risk management. Provision for reserves is one of the necessary methods of credit risk self-insurance. The special feature of card operations are transactions disputed via payment systems. The paper explores the self-insurance tools for card disputes using the available provision forms.

© А.И. Злизина, 2015

УДК 332.145

А.Г. КИТЕЛЕВА

ФГОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»,
г. Пермь

КОНЦЕПЦИЯ «КОМПАКТНЫЙ ГОРОД» В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Ключевые слова: компактный город; конкурентоспособность территории; пространственное развитие.

Аннотация: Стратегические ориентиры органов власти на повышение конкурентоспособности территорий привели к созданию новых концепций пространственного развития городов. Одной из них стала концепция «компактного города», актуализированная в трудах современных исследователей. В статье рассматриваются ключевые характеристики данной концепции: увеличение плотности населения, развитие системы общественного транспорта и доступность услуг и вакансий по месту проживания и их влияние на конкурентоспособность российских городов.

Впервые термин «компактный город» был введен Дж. Данцигом и Т. Саати в работе «Компактный город: проект организации городской среды» в 1973 г. Они рассматривали радиальную модель организации города в качестве идеальной, причем диаметр территории должен был быть 2,694 км для оптимального размещения населения числом 250 тыс. человек, и вдвое больше, в случае, если город был рассчитан на население 2 млн человек [1, с. 28]. Изначально был определен и функционал «идеального компактного города»: в ядре должны были быть сосредоточены коммерческие, промышленные предприятия и сфера услуг, вокруг ядра – рекреационная зона, а далее – зона жилой застройки как многоэтажной, так и коттеджной. Соединять зоны должна была транспортная система, представленная осевыми («лифтами») и кольцевыми дорогами с приоритетным зна-

чением общественного транспорта и электрокаров. Дж. Данциг и Т. Саати выделяли также ключевые характеристики компактного города, к числу которых можно отнести высоту и плотность застройки, отсутствие влияния на транспортную сеть частных автомобилей, четкие границы между зонами, смешанный режим использования земельных участков, социальную справедливость и безопасную жизнедеятельность [1, с. 28].

Если говорить о более поздних исследованиях, то следует отметить работу Э. Бертон «Измерение городской компактности в малых и крупных городах Великобритании», в которой она выделяет три критерия компактного города: высокая плотность населения, многофункциональность и интенсивность социально-экономических процессов в городе [2, с. 231]. Если первый критерий понятен, то остальные необходимо пояснить. Так, многофункциональность города означает наличие в городе разнообразного набора благ и услуг, с одной стороны, а также всестороннее (вертикальное и горизонтальное) использование территории – с другой. Под интенсивностью социально-экономических процессов подразумевается рост населения, развитие новых земельных участков, появление новых сфер занятости. Тем самым Э. Бертон по-своему достаточно широко трактует концепцию «компактного города».

В совместной работе Е.А. Аношкиной, П.А. Аношкина, Ю.В. Карповича и И.С. Страумита идея компактного города трактуется несколько иначе [3]. Перенимая идеи мультифункционального использования территории и приоритета общественного транспорта, пермские ученые добавляют требование к моноцентричности города при населении до 500 тыс. чело-

Таблица 1. Показатели социально-экономического развития городов

Характеристика	Москва	Краснодар	Санкт-Петербург	Казань	Пермь
Плотность населения, чел./кв. км	4 822,1	4 192,1	3 566,32	2 171,34	1 283,61
Индекс привлекательности городской среды	59,34	39,25	40,19	36,78	29,36

век и полицентричности – для агломераций, с возможностью максимального удовлетворения потребностей населения по месту жительства [3, с. 72].

Вместе с тем можно выделить три ключевые характеристики компактного города, присутствующие во всех рассмотренных дефинициях: увеличение плотности населения, развитие сети общественного транспорта, доступность услуг и вакансий по месту проживания.

Рассмотрим влияние данных характеристик на конкурентоспособность территории. Так, на сегодняшний день увеличение плотности населения оказывает существенное влияние на статус города. Сравнение городов по плотности населения и индексу привлекательности городской среды (табл. 1) показывает наличие прямой зависимости между данными показателями [4].

Индекс привлекательности городской среды учитывает различные факторы, в т.ч. городскую экономику, социальную и транспортную инфраструктуру, благосостояние граждан, доступность жилья, экологическую обстановку. Таким образом, можно сделать вывод о том, что увеличение плотности населения позволяет городам увеличивать бюджет на развитие социальной сферы за счет налоговых поступлений «новых жителей», а также за счет снижения затрат на развитие инженерной и транспортной систем. Данный тезис частично подтверждает работа Ю.В. Катаевой и И.Л. Лобановой, которые обозначают основные проблемы крупных городов в части пространственного развития и предлагают свои решения [5, с. 76].

Вторая характеристика «компактного города» – развитая система общественного транспорта. Бывший губернатор Пермского края О.А. Чиркунов выявляет в связи с этим проблему российского города – ориентация на автолюбителя, что недопустимо в условиях высокой плотности населения, ведь сложившаяся планировочная структура не рассчитана на

обилие парковочных мест и высокий трафик [6, с. 92]. Таким образом, ориентация на приоритет общественного транспорта позволяет создать комфортные условия передвижения, стабилизировать экологическую ситуацию, повысив тем самым привлекательность территории для потенциальных жителей.

Рассмотрим далее доступность услуг и вакансий по месту проживания. Городам необходимо создавать условия, при которых место работы и отдыха жителей максимально приближено к месту жительства. Здесь встает вопрос о развитии инновационной экономики и сферы услуг. Во-первых, инновационное производство благоприятно с точки зрения экологии. К таким предприятиям не предъявляется требование о санитарном разрыве, следовательно, они могут размещаться внутри жилых кварталов. Во-вторых, инновационный сектор способствует притоку квалифицированных кадров в город, что повышает его престиж и, как следствие, конкурентоспособность его экономики. Развитие сферы услуг позволит минимизировать бытовые передвижения жителей, снять дополнительную нагрузку на улично-дорожную сеть.

Таким образом, концепцию компактного города уместно рассматривать в российских условиях с позиции повышения конкурентоспособности территории. Однако она ориентирована в большей степени на привлечение жителей соседних территорий. Внешним инвесторам необходимы налоговые льготы, технологическая самостоятельность, отсутствие административных барьеров, что уже не относится к сфере градостроительного регулирования. Примечательно, что ряд городов, таких как Тверь, Челябинск, Калуга, Пермь включили концепцию «компактного города» в документы стратегического планирования (генеральные планы и мастер-планы), в блоки экономического обоснования выработанных проективных решений.

Список литературы

1. Compact city policies: a comparative assessment, OECD Green Growth Studies, OECD Publishing, 2012. – 287 p.
2. Burton, E. Measuring urban compactness in UK towns and cities / E. Burton // Environment and Planning. – В. : Planning and Design. – 2002. – № 29(2). – P. 219–250.
3. Аношкина, Е.Л. Пространственное развитие городских систем : учебное пособие / Е.Л. Аношкина и др.; под общ. ред. Е.Л. Аношкиной. – Пермь : Издательство Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2013. – 165 с.
4. Рейтинги информационного портала «Градотека». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : gradoteka.ru/rates.
5. Катаева, Ю.В. Территориальная организация крупного города как фактор его развития (на примере г. Перми) / Ю.В. Катаева, И.Л. Лобанова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 13. – С. 76–82.
6. Чиркунов, О.А. Компактный город / О.А. Чиркунов // Экономическая политика. – 2011. – № 2. – С. 85–94.
7. Воронкова, О.В. Формирование региональной концепции управления качеством продукции и услуг : учебное пособие для студентов / О.В. Воронкова. – Тамбов : Издательство ТГТУ. – 2006.

References

3. Anoshkina, E.L. Prostranstvennoe razvitie gorodskih sistem : uchebnoe posobie / E.L. Anoshkina i dr.; pod obshh. red. E.L. Anoshkinoj. – Perm' : Izdatel'stvo Permskogo nacional'nogo issledovatel'skogo politehnicheskogo universiteta, 2013. – 165 s.
4. Rejtingi informacionnogo portala «Gradoteka». [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : gradoteka.ru/rates.
5. Kataeva, Ju.V. Territorial'naja organizacija krupnogo goroda kak faktor ego razvitija (na primere g. Permi) / Ju.V. Kataeva, I.L. Lobanova // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2013. – № 13. – S. 76–82.
6. Chirkunov, O.A. Kompaktnyj gorod / O.A. Chirkunov // Jekonomicheskaja politika. – 2011. – № 2. – S. 85–94.
7. Voronkova, O.V. Formirovanie regional'noj koncepcii upravlenija kachestvom produkcii i uslug : uchebnoe posobie dlja studentov / O.V. Voronkova. – Tambov : Izdatel'stvo TGTU. – 2006.

*A.G. Kiteleva**Perm National Research Polytechnic University, Perm***The Compact City Concept in the Context of Improving Territory Competitiveness**

Keywords: compact city; territorial competitiveness; urban space development.

Abstract: Strategic guidelines of the authorities to increase territorial competitiveness have led to the creation of new concepts of urban space development. The compact city concept is one of them; it was described in the contemporary researchers' works. This paper discusses key features of this concept: an increase in population density, public transport development and access to services and jobs in the community and their impact on the Russian cities' competitiveness.

© А.Г. Кителева, 2015

УДК 338.482.22

В.Ц. ПЕТУШИНОВА, Е.Л. ДУГИНА, Е.В. ДОРЖИЕВА

ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»,
г. Улан-Удэ

АГРОЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ)

Ключевые слова: агротуризм; агроэкологический кластер; сельские территории; устойчивое развитие.

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы создания агроэкологического кластера, раскрывается роль агротуризма в формировании агроэкологического кластера как фактора устойчивого развития региона.

Социально-экономическое развитие мирового общества в последние десятилетия в основном ориентировано на быстрые темпы экономического роста, которое заметно истощает природные запасы, тем самым причиняя вред окружающей среде. Многие страны столкнулись с высоким уровнем роста потребления, обеспечение которого без природных ресурсов невозможно. Истощение и нерациональное использование природного потенциала во благо экономического роста ставят под угрозу всю биосферу планеты. Осмысление данной проблемы ставит перед международным сообществом задачи по выходу из сложившейся ситуации, решение которых позволит сохранить окружающую среду и обеспечить улучшение качества жизни людей в пределах хозяйственной емкости биосферы. Глобальные изменения в мире, связанные с политическими, экономическими и экологическими процессами, высокие темпы развития научно-технического прогресса требуют новых подходов к социально-эколого-экономическому развитию территорий. Высокие темпы производственной деятельности влекут за собой негативное воздействие на окружающую среду, вызывая угрозу здоровью нации, а впоследствии снижение рождаемости и высокий уровень смертности. Переход боль-

шинства развитых стран на путь устойчивого развития обусловлен важностью сохранения окружающей среды не только для существующего поколения, но и для последующих. На наш взгляд, одним из возможных путей перехода к устойчивому развитию является формирование эффективных кластеров в регионе.

На сегодняшний день развитие кластеров является широко признанным инструментом, сопутствующим экономическому развитию и повышению конкурентоспособности. Быстро распространяющееся число кластерных инициатив как в развитых, так и в развивающихся странах отражает их эффективность и жизнеспособность. Основатель кластерной теории М. Портер подчеркивает, что сотрудничающие, взаимодополняемые группы компаний, сопутствующих отраслей и институтов могут повысить национальную и региональную конкурентоспособность на мировом рынке.

Так, в методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, разработанных Минэкономразвития России в 2010 г., указывается, что развитие территориальных кластеров является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

По мнению Р.А. Тимофеева, кластерное развитие экономики – это определенный инструмент бизнеса. Рыночно ориентированное общество формирует правила деятельности своих хозяйствующих субъектов через законы, взаимоотношения, банковский сектор, институты поддержки и т.д. Поэтому кластер, существующий в рамках данных правил, это не что иное, как особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно раз-

виваться крупным фирмам, малым предприятиям, поставщикам (оборудования, комплектующих, специализированных услуг), объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям. При этом важно, что в кластере достигается, прежде всего, синергетический эффект, поскольку участие конкурирующих предприятий становится взаимовыгодным. Отличительная черта кластера – целевая предпринимательская деятельность. В рамках кластера объединяются не только производственный, но и инновационный бизнес, комплексное управление качеством продукции, сервисное обслуживание. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры [1].

Как отмечает Т.В. Ускова, в новой форме организации промышленных производств заключается ряд серьезных преимуществ для бизнеса, посредством которых кластеры влияют на конкурентную борьбу. Во-первых, это повышение производительности входящих в кластер фирм и отраслей, во-вторых, увеличение способности к инновациям, в-третьих, положительное значение кластеров состоит в стимулировании новых бизнесов, расширяющих границы кластера [2].

В Концепции развития аграрных кластеров, разработанной учеными Российской академии сельскохозяйственных наук и основанной на системно-синергетическом подходе, аграрный кластер определяется как система многомерно взаимосвязанных форм организации деятельности (сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и др.), интегрированных с целью одновременного и взаимосвязанного решения задач охраны окружающей среды и внедрения в производство инновационных технологий, превращающих «отходы» в ресурсы развития сельского хозяйства [3].

Применительно к Республике Бурятия стоит отметить, что она является аграрно-промышленным регионом, функционирующим в особых экологических условиях, обусловленных наличием байкальского фактора. На-

личие озера Байкал вносит свои коррективы в социально-экономическое развитие республики. Исходя из этого, одним из приоритетных направлений устойчивого развития региона является агроэкологическое, реализация которого возможно на базе создания агроэкологического кластера. Агроэкологический кластер представляет собой синтез экологически чистых производств и оказание услуг, формирующихся в сельской местности. Безусловно, сельская местность характеризуется, во-первых, сельским хозяйством, которое направлено на создание экологически чистой органической продукции, а во-вторых, она характеризуется значительными рекреационными ресурсами.

Далее стоит отметить, что Бурятия – это республика с высокой долей сельских территорий, удельный вес которых в общей площади занимаемых населенных пунктов составляет около 60 %, это определяет высокую значимость сельских территорий в развитии республики. Современное положение сельских территорий Бурятии характеризуется достаточно сложной социально-экономической ситуацией, однако, на наш взгляд, именно в сельской местности заложены основополагающие условия экологизации хозяйственной деятельности, которые определяют и соответствуют требованиям устойчивого развития территорий. Исходя из этого, значительное влияние на процесс формирования стратегии устойчивого развития Республики Бурятия оказывают ее сельские территории, т.к. именно в сельских территориях региона изготавливаются чистые и экологически безопасные продукты питания; благоприятные природные условия жизнедеятельности положительно влияют на психоэмоциональное состояние человека, что в общем олицетворяет сельскую местность как перспективную территорию устойчивого развития республики.

Таким образом, значительные резервы, необходимые при переходе к устойчивому развитию Бурятии, заложены в сфере развития сельских территорий региона; требуется разработка органами региональной власти программ по устойчивому развитию сельских территорий, основанных на принципах саморазвития, обеспечения самодостаточности сельской экономики республики посредством формирования расширенного воспроизводства и внутрирегиональных источников экономического роста, более полного использования ее ресурсного по-

тенциала при одновременном возмещении расходов на региональные нужды.

Создание агроэкологического кластера на территории Бурятии позволит максимально использовать потенциал сельской местности, который на сегодня плохо реализуется, ввиду этого сельские районы Бурятии характеризуют-

ся низким уровнем социально-экономического развития. Реализация туристического потенциала сельских территорий позволит сформировать относительно новое направление в развитии регионального туризма, такого как агротуризм, который характерен исключительно для сельской местности.

Список литературы

1. Тимофеев, Р.А. Кластерный подход как фактор повышения эффективности региональной экономической системы / Р.А. Тимофеев // Вестник самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 12(74). – С. 80–83.
2. Ускова, Т.В. Развитие региональных кластерных систем / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – Вологда : ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2008. – № 1. – С. 92–104.
3. Хухрин, А.С. Агропромышленные кластеры: российская модель // А.С. Хухрин, А.А. Примак, Е.А. Пехутова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 7. – С. 30–34.
4. Воронкова, О.В. Формирование региональной концепции управления качеством продукции и услуг : учебное пособие для студентов / О.В. Воронкова. – Тамбов : Издательство ТГТУ. – 2006.

References

1. Timofeev, R.A. Klasternyj podhod kak faktor povyshenija jeffektivnosti regional'noj jekonomicheskoy sistemy / R.A. Timofeev // Vestnik samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. – 2010. – № 12(74). – S. 80–83.
2. Uskova, T.V. Razvitie regional'nyh klasternyh sistem / T.V. Uskova // Jekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. – Vologda : VNKC CJEMI RAN, 2008. – № 1. – S. 92–104.
3. Huhurin, A.S. Agropromyshlennye klasteri: rossijskaja model' // A.S. Huhurin, A.A. Primak, E.A. Pehutova // Jekonomika sel'skohozjajstvennyh i pererabatyvajushhih predpriyatij. – 2008. – № 7. – S. 30–34.
4. Voronkova, O.V. Formirovanie regional'noj koncepcii upravlenija kachestvom produkcii i uslug : uchebnoe posobie dlja studentov / O.V. Voronkova. – Tambov : Izdatel'stvo TGTU. – 2006.

V.Ts. Petushinova, E.L. Dugina, E.V. Dorzhieva

East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude

Agricultural Cluster as a Factor of Regional Sustainable Development (Republic of Buryatia)

Keywords: agritourism; agro-ecological cluster; sustainable development; rural areas.

Abstract: In this paper, we examined the problems of agrieological cluster; the role of agritourism in formation of the agrieological cluster as tafactor of regional sustainable development is explained.

© В.Ц. Петушинова, Е.Л. Дугина, Е.В. Доржиева, 2015

УДК 330.322.212; 330.322.55

С.С. САЛЧЕВА, Н.Н. ШИЛОВА

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный нефтегазовый университет», г. Тюмень

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЦЕССЫ ВТОРИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ

Ключевые слова: вновь создаваемая и перенесенная стоимость; индекс Нельсона; коэффициент условной эффективности капитальных затрат на сооружение установок вторичной переработки нефти; мультипликатор инвестиций в глубокую переработку нефти; эталонная установка прямой перегонки нефти.

Аннотация: В статье предложена модель оценки социально-экономической эффективности инвестиций во вторичную переработку нефти, учитывающая индекс Нельсона, удельные капитальные затраты прямой перегонки нефти, оценку добавленной стоимости по показателю чистой продукции, мультипликатор инвестиций в глубокую переработку нефти.

Выполнив анализ применяемых в России методов оценки эффективности инвестиций в глубокую переработку нефти и выявив их проблемные зоны [6], авторы предлагают использовать следующую концептуально-логическую модель для оценки социально-экономической (общественной) эффективности инвестиций в глубокую переработку нефти (рис. 1).

Рассмотрим более детально каждый из шагов предлагаемой модели:

Шаг 1. Оценка оттока денежных средств от инвестиционной деятельности. Для расчета проектной величины капитальных затрат на строительство и сооружение установок вторичной переработки нефти в пределах границ технологической установки ($KЗ_{вп_проект}$) используется формула:

$$KЗ_{вп_проект} = KЗ_{уд.пп.} * I_{nj} * M_{пj}, \quad (1)$$

где $KЗ_{уд.пп.}$ – удельные капитальные затраты на сооружение установки первичной переработки

нефти, руб./т; j – вид вторичного процесса нефтеперерабатывающего завода (НПЗ); I_n – индекс Нельсона j -го вторичного процесса НПЗ, ед.; $M_{пj}$ – проектная номинальная мощность технологической установки j -го вторичного процесса НПЗ, т/год. Рекомендуемые значения индекса Нельсона приведены в [4].

Для учета инфляционного фактора величины удельных капитальных затрат на сооружение установки первичной переработки нефти ($KЗ_{уд.пп.}$) предложено корректировать на индекс-дефлятор:

$$KЗ_{уд.пп.} = \frac{KЗ_{авт}}{M_c} * \alpha, \quad (2)$$

где $KЗ_{авт}$ – фактическая величина капитальных затрат на сооружение эталонной установки первичной перегонки нефти, руб.; M_c – годовая мощность эталонной установки первичной перегонки нефти, т/год; α – индекс-дефлятор инвестиций в основной капитал, учитывающий изменение $KЗ_{авт}$ во времени, доли единицы. Модель укрупненной оценки требуемой величины инвестиций в строительство установок вторичной переработки нефти с целью дальнейшей оценки их социально-экономической эффективности приведена на рис. 2.

Шаг 2. Расчет коэффициента условной эффективности капитальных затрат на строительство установок вторичной переработки нефти. Величина данного показателя равна отношению полученной расчетной укрупненной величины на строительство установки вторичной переработки нефти ($KЗ_{вп_проект}$) с ее фактическим значением ($KЗ_{вп_факт}$) и определяется по формуле:

$$K_{уз} = \frac{KЗ_{вп_факт}}{KЗ_{вп_проект}}. \quad (3)$$

Если значение коэффициента условной эф-

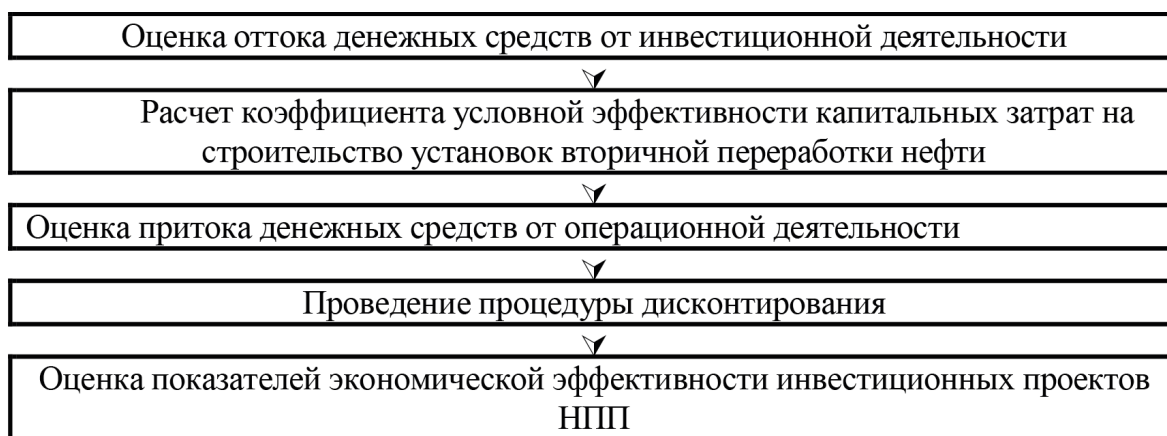


Рис. 1. Концептуально-логическая модель оценки общественной эффективности инвестиций в процессы вторичной переработки нефти

эффективности капитальных затрат превышает единицу, на стадии инвестиционного проектирования необходимо изыскивать дополнительные резервы по снижению величины капиталовложений.

Шаг 3. Оценка притока денежных средств от операционной деятельности. Величину добавленной стоимости (ДС), генерируемой инвестиционным проектом нефтепереработки, рассчитываем по формуле:

$$ДС = П_p + 3П_{отч} + Rent, \quad (4)$$

где $П_p$ – сумма валовой (маржинальной) прибыли, руб.; $3П_{отч}$ – суммарная заработная плата работников инвестиционного проекта национальной программной платформы (НПП) (с отчислениями на социальное страхование), руб. [5]. Таким образом, суммарная величина добавленной стоимости, генерируемая инве-

стиционным проектом, будет оцениваться не по валовому региональному продукту, а на основании показателя национального дохода, что позволит повысить точность в расчетах примерно на 20 %.

Шаг 4. Проведение процедуры дисконтирования. Реальная ставка дисконтирования рассчитывается кумулятивным методом. В качестве минимальной нормы доходности следует принять ставку рефинансирования Центрального банка РФ и премию за риск на уровне минимально приемлемой нормы дохода на основании доходности государственных облигаций России.

Шаг 5. Оценка показателей экономической эффективности инвестиционных проектов нефтеперерабатывающего производства. Разработан частный показатель для нефтепереработки – показатель мультипликатора инвестиций в глубокую переработку нефти, величину которого предложено рассчитывать по формуле:

$$M = \frac{\sum_{z=1}^q ДС_{НПЗ_i} + \sum_{j=1}^n ДС_{Н_i} + \sum_{k=1}^m ДС_{П_i} + \sum_{v=1}^d ДС_{Об_i} + \sum_{l=1}^s ДС_{См_i}}{I_{ВП_{jd}}} + 1, \quad (5)$$

где M – мультипликатор инвестиций в глубокую переработку нефти, руб./руб.; $ДС_{НПЗ_i}$, $ДС_{Н_i}$, $ДС_{П_i}$, $ДС_{Об_i}$, $ДС_{См_i}$ – вновь созданная (добавленная) дисконтированная стоимость НПЗ ($ДС_{НПЗ}$) научно-исследовательскими и проектными организациями ($ДС_{Н}$), подрядными организациями по строительству и вводу в эксплуатацию объек-

тов «под ключ» ($ДС_{П}$), машиностроительными предприятиями – изготовителями оборудования для нефтеперерабатывающих заводов ($ДС_{Об}$), предприятиями других смежных отраслей, занимающихся производством катализаторов, присадок, химикатов для нефтепереработки ($ДС_{См}$) в году i , руб. (рассчитывается по формуле (4));

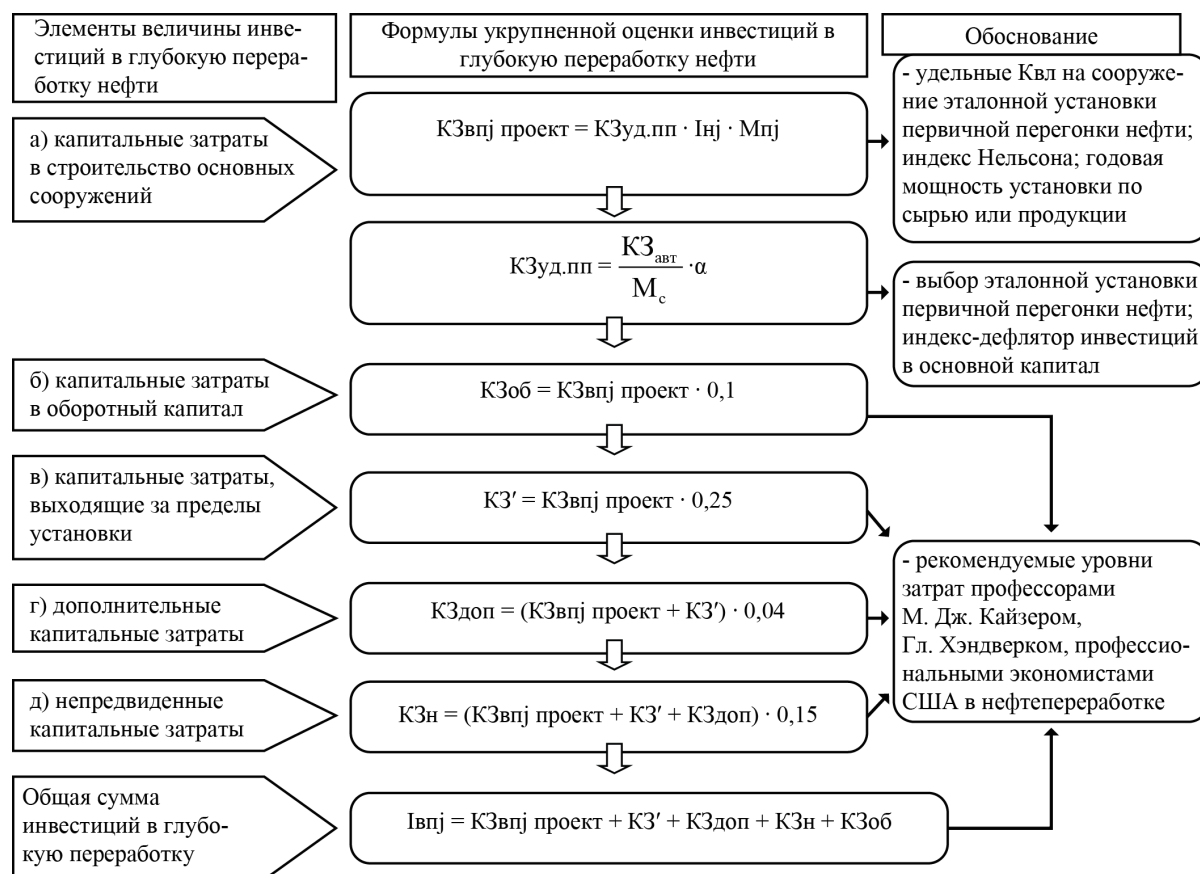


Рис. 1. Модель укрупненной оценки требуемой величины инвестиций в строительство установок вторичной переработки нефти

q – число нефтеперерабатывающих заводов; n – число проектных, инжиниринговых компаний; m – число подрядных организаций, выполняющих строительно-монтажные работы объектов нефтепереработки; d – число предприятий машиностроительного комплекса, занимающихся производством и поставкой оборудования для объектов нефтепереработки; s – число пред-

приятий смежных отраслей; $I_{впjд}$ – дисконтированные валовые автономные инвестиции в глубокую переработку нефти (на внедрение j -го вторичного процесса НПЗ), руб. [5]. Методика может быть использована для оценки целесообразности участия государства в инвестиционных проектах глубокой переработки нефти.

Список литературы

1. Ахметов, С.А. Технология, экономика и автоматизация процессов переработки нефти и газа : учебное пособие / С.А. Ахметов, М.Х. Ишмияров, А.П. Вережкин, Е.С. Докучаев, Ю.М. Малышев. – М., 2005. – 736 с.
2. Гэри, Дж.Х., Хэндверк, Г.Е., Кайзер, М.Дж. Технологии и экономика нефтепереработки; 5-е изд. / Дж.Х. Гэри, Г.Е. Хэндверк, М.Дж. Кайзер; пер. с англ. под. ред. О.Ф. Глаголевой. – СПб. : ЦОП «Профессия», 2013. – 440 с.
3. Коссов, В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов; вторая редакция. Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, ГК РФ по строительству, архитектуре и жилищной политике / В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М. : Экономика, 2000. – 794 с.

4. Салчева, С.С. Оценка инвестиций в строительство установок вторичной переработки нефти с учетом индекса Нельсона / С.С. Салчева // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом // Научно-экономический журнал. – 2014. – № 10. – С. 9–14.
5. Салчева, С.С. Оценка добавленной стоимости, генерируемой инвестиционными проектами НПП по показателю чистой продукции / С.С. Салчева // Нефть, газ и бизнес. – 2014. – № 11. – С. 44–48.
6. Шилова, Н.Н. Состоятельность методических основ оценки эффективности инвестиций в нефтеперерабатывающее производство / Н.Н. Шилова, С.С. Салчева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11. – Ч. 2. – С. 434–439.

References

1. Ahmetov, S.A. Tehnologija, jekonomika i avtomatizacija processov pererabotki nefti i gaza : uchebnoe posobie / S.A. Ahmetov, M.H. Ishmijarov, A.P. Verevkin, E.S. Dokuchaev, Ju.M. Malyshev. – M., 2005. – 736 s.
2. Gjeri, Dzh.H., Hjendverk, G.E., Kajzer, M.Dzh. Tehnologii i jekonomika neftepererabotki; 5-e izd. / Dzh.H. Gjeri, G.E. Hjendverk, M.Dzh. Kajzer; per. s angl. pod. red. O.F. Glagolevoj. – SPb. : COP «Professija», 2013. – 440 s.
3. Kossov, V.V. Metodicheskie rekomendacii po ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov; vtoraja redakcija. Ministerstvo jekonomiki RF, Ministerstvo finansov RF, GK RF po stroitel'stvu, arhitekture i zhilishhnoj politike / V.V. Kossov, V.N. Livshic, A.G. Shahnazarov. – M. : Jekonomika, 2000. – 794 s.
4. Salcheva, S.S. Ocenka investicij v stroitel'stvo ustanovok vtorichnoj pererabotki nefti s uchetom indeksa Nel'sona / S.S. Salcheva // Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom // Nauchno-jekonomicheskij zhurnal. – 2014. – № 10. – S. 9–14.
5. Salcheva, S.S. Ocenka dobavlennoj stoimosti, generiruemoj investicionnymi proektami NPP po pokazatelju chistoj produkcii / S.S. Salcheva // Neft', gaz i biznes. – 2014. – № 11. – S. 44–48.
6. Shilova, N.N. Sostojatel'nost' metodicheskix osnov ocenki jeffektivnosti investicij v neftepererabatyvajushhee proizvodstvo / N.N. Shilova, S.S. Salcheva // Jekonomika i predprinimatel'stvo. – 2014. – № 11. – Ch. 2. – S. 434–439.

S.S. Salcheva, N.N. Shilova
Tyumen State Oil and Gas University, Tyumen

Social and Economic Effectiveness of Investments in Oil Recycling

Keywords: Nelson index; standard machine for straight distillation of crude oil; effectiveness index of capital costs for oil recycling facilities construction ; recreated and transferred value; multiplier of investment in downstream processing of oil.

Abstract: In this paper we propose a model to assess the socio-economic efficiency of investments in recycling oil, taking into account the Nelson index, capital costs for straight distillation of crude oil, assessment of the value added in terms of net production, multiplier of investment in the downstream processing of oil.

© С.С. Салчева, Н.Н. Шилова, 2015

УДК 334

К.В. СИМОНОВ

ООО «РЛП-Ярмарка», г. Москва

МЕТОДЫ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСТАВОЧНЫМ БИЗНЕСОМ: АУТСОРСИНГ И АУТСТАФФИНГ

Ключевые слова: аутсорсинг; аутстаффинг; выставочный бизнес; выставочная организация; торговая выставка.

Аннотация: Применительно к выставочному предпринимательству обсуждается проблема *MoB* (*Make or Buy* – сделать или купить): выполнить работу самостоятельно или привлечь сторонних специалистов. Рассматривается специфика рабочего цикла выставочной организации как предпосылка для аутсорсинга и аутстаффинга. Показаны преимущества и очерчены границы применения аутсорсинга и аутстаффинга в выставочном деле. Даны рекомендации по распределению работ между выставочной организацией и аутсорсерами, обозначены подходы к выбору подрядчиков.

Введение

Выставочный бизнес (экспобизнес) – это предпринимательская деятельность, направленная на подготовку и проведение торговых выставок (ярмарок) – специальных массовых мероприятий, где на коммерческой основе демонстрируются и получают распространение товары и услуги, и которые проходят в четко установленные сроки с определенной периодичностью и в заранее установленном месте [1, п. 2.2.2]. Экспобизнес часто называют выставочным предпринимательством или выставочным делом, а его деятельность – выставочно-ярмарочной деятельностью [2, с. 36]. Рабочими единицами экспобизнеса являются выставочные организации – юридические лица, в уставах которых выставочно-ярмарочная деятельность указана в качестве основной [1, п. 2.6.1].

Альтернатива *MoB* и выставочное предпринимательство

Проблема *MoB* в выставочном деле возникает, когда экспобизнес сталкивается с дилеммой: выполнить работу своими силами или же привлечь специалистов со стороны. Самостоятельное выполнение работы снижает зависимость от партнеров и от колебаний рыночной конъюнктуры, повышает прогнозируемость и надежность результатов, но обычно приводит к снижению уровня их качества и росту себестоимости. И наоборот, обращение к профессионалам обеспечивает более высокое качество и меньшую себестоимость, но ставит в зависимость от субподрядчиков [3, с. 58].

Рассматривая проблему *MoB*, экспобизнес ищет ответы на такие вопросы:

- насколько уменьшатся производственные затраты в случае привлечения сторонних исполнителей;
- есть ли уверенность в соблюдении условий поставок, и будет ли возможность в случае необходимости оперативно поменять поставщиков;
- возможно ли при успешном сотрудничестве пригласить поставщика к дальнейшему партнерству;
- не приведет ли выполнение работы собственными силами к недопустимому отвлечению ключевых сотрудников от основных направлений деятельности или же, наоборот, не появится ли в этом случае удачная возможность задействовать недозагруженный персонал.

Альтернатива *MoB* в выставочном деле не имеет однозначного решения и требует поиска компромисса. Она связана с делегированием полномочий, применением аутсорсинга и аут-

стаффинга.

Аутсорсинг в выставочном деле – это задача выставочной организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций сторонней компании (аутсорсеру), специализирующейся в соответствующей области. В отличие от сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер, на аутсорсинг передаются функции по профессиональной поддержке отдельных направлений на основе длительного контракта. Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от других форм обслуживания [4, с. 12].

Аутстаффинг в выставочном деле – это временное предоставление в распоряжение выставочной организации работников, которые не вводятся в ее штат и напрямую не вступают с ней в какие-либо правовые отношения, но оказывают от имени исполнителя определенные услуги [5, с. 21].

При аутсорсинге заказчик платит за выполнение определенных работ, а при аутстаффинге – за персонал.

Специфика рабочего цикла выставочной организации как предпосылка для аутсорсинга и аутстаффинга

Рабочий режим выставочной организации характеризуется неравномерным ритмом, а также неоднородностью и разноплановостью решаемых задач, что обусловлено следующими обстоятельствами:

- деятельность по подготовке и проведению выставки носит циклический характер и образует замкнутую технологическую кампанию; после проведения очередной выставки из данной тематической серии цикл возобновляется;
- рабочий процесс состоит из двух неравных временных интервалов – подготовка выставки, которая занимает от полугода до нескольких лет, и сама выставка, длящаяся всего несколько дней;
- нагрузка на персонал неравномерно распределена во времени – пик трудовой активности приходится на последние несколько недель перед выставкой;
- на время проведения выставки должны быть сосредоточены значительные человеческие и материальные ресурсы;
- перед персоналом встает широкий круг

требующих решения разнообразных и разноуровневых вопросов.

Диапазон деятельности выставочного бизнеса охватывает много направлений. Вот их укрупненный перечень:

- формирование экспозиции – активный поиск и переговоры с клиентами, согласование экспомест, заключение договоров на оказание выставочных услуг;
- проектирование и дизайн экспозиции, организация и застройка выставочного пространства – переговоры с экспонентами по вопросам возведения и оснащения экспостендов, компьютерная разработка плана экспозиции, монтаж (разборка) выставочных стендов, конструкций и оборудования;
- международные проекты – работа с иностранными отраслевыми объединениями, агентами, коллективными организаторами и зарубежными компаниями-экспонентами, заключение контрактов, агентских договоров и бартерных соглашений с иностранцами, организация национальных коллективных экспозиций, размещение информационных сообщений в зарубежных специализированных изданиях;
- реклама – планирование и реализация рекламной информационной кампании, взаимодействие со СМИ, дизайн и верстка макетов для рекламной полиграфии, оказание рекламных информационных услуг экспонентам;
- PR и GR – формирование позитивного мнения о деятельности организации, подготовка и публикация информационных, статистических и аналитических материалов, обеспечение государственного содействия, поддержки и патроната;
- маркетинг и промо-акции – рассылки по целевым клиентам, продвижение на смежных и конкурентных выставках, интернет-маркетинг, распространение рекламной и сувенирной продукции;
- IT-обеспечение – применение автоматизированных систем управления и использование информационных ресурсов, разработка и внедрение специального программного продукта, поддержка интернет-сайта, ведение компьютерных баз данных, обслуживание PC-парка, администрирование локальной сети;
- решение сопутствующих организационных вопросов – регистрация участников и гостей, расселение иногородних экспонентов и посетителей, визовая поддержка иностранных клиентов, взаимодействие с таможней, транс-

портное обслуживание в ходе выставки;

- организация и проведение деловых и торжественных мероприятий – церемония открытия выставки, тематические лекции и семинары, совещания и переговоры, круглые столы и конференции, конкурсы и наградная кампания, презентации и демонстрации, показы и шоу-программы;

- сбор и анализ статистических данных выставки;

- решение административных и общих вопросов – бухгалтерский и налоговый учет, юридическое обслуживание, обеспечение трудовыми ресурсами, охрана и уборка.

Выполнить весь этот объем работ своими силами от начала и до конца нереально ни для одной выставочной организации.

Преимущества аутсорсинга и аутстаффинга для экспобизнеса

В ряде случаев приобретение комплектующих и услуг у других юридических и физических лиц оказывается для экспобизнеса экономически более выгодным, нежели собственное производство. В этой связи в выставочном деле получили широкое распространение аутсорсинг и аутстаффинг [6, с. 23]. Они позволяют снизить издержки и повысить качество выставок за счет привлечения специализированных фирм и отдельных профессионалов нужной квалификации. По своей сути эти приемы организации работы не новы, однако для выставочного менеджмента они сегодня весьма актуальны.

Развитию аутсорсинга и аутстаффинга в выставочном деле способствуют следующие обстоятельства:

- цикличность выставочно-ярмарочной деятельности существенно снижает загруженность вспомогательных служб в междувыставочный период, в связи с чем расходы на выполнение второстепенных функций стремятся перевести из разряда постоянных издержек в разряд переменных;

- сторонняя фирма мотивирована на повышение эффективности деятельности, применение продуктивных методов работы, использование передовых технологий в обслуживании, обеспечение оптимального сочетания цены и качества предоставляемых поддерживающих услуг;

- узкопрофессиональная фирма имеет неоспоримые преимущества перед выставоч-

ной организацией в части обретения навыков и опыта в сфере своей деятельности, поскольку работает с широким кругом клиентов, предъявляющих схожие запросы; кроме того, она несет прямую финансовую ответственность за качество выполняемых работ, подтверждая свои обязательства соответствующими юридическими гарантиями; выполнение заказов выставочной организации является ядром бизнеса фирмы-субподрядчика, тогда как для организатора выставки проведение вспомогательных работ, как правило, является второстепенным делом.

Применение аутсорсинга и аутстаффинга дает экспобизнесу немалые преимущества.

1. Позволяет сконцентрировать внимание на главной цели: формировании экспозиции и работе с клиентами. Второстепенные функции делегируются специализированным сторонним фирмам. Внутренние ресурсы выставочная организация-заказчик аутсорсинговых услуг перераспределяет в пользу основного направления своей деятельности.

2. Дает возможность использовать ресурсы и потенциал других компаний.

3. Обеспечивает снижение рисков, поскольку аутсорсеры, заинтересованные в дальнейшем получении заказов, стремятся выполнить свои обязательства квалифицированно и в срок.

4. Способствует применению новых технологий: компании-аутсорсеры вынуждены идти в ногу со временем и постоянно инвестировать средства в технологии, методологии и повышение квалификации персонала.

5. Поднимает качество выставочного обслуживания: квалифицированно решать сложные задачи может только специализированная компания, где работают профессионалы.

6. Снижает издержки: специализирующаяся в узкой области компания-аутсорсер затратит на выполнение работы меньшие средства, чем израсходовала бы выставочная организация-заказчик.

7. Позволяет превратить фиксированные расходы в переменные.

8. Предоставляет некоторые степени свободы в том смысле, что аутсорсинговое соглашение является гораздо более гибким, чем трудовой контракт со штатным сотрудником.

Аутстаффинг применяется в тех случаях, когда выставочная организация по каким-то причинам не может или не хочет брать в штат сотрудника, но очень нуждается в его услугах.

Так, выставочная организация испытывает периодическую потребность во временном персонале, понимающем специфику выставочно-ярмарочной деятельности и обладающем необходимой квалификацией. Это относится к стендистам, дежурным на информационных стойках, регистраторам, ассистентам.

Таким образом, аутсорсинг и аутстаффинг в выставочном деле служат инструментом, позволяющим оптимизировать конфигурацию бизнес-процессов посредством компромисса между издержками, качеством и стремлением выставочной организации сохранить тотальный контроль над осуществлением экспозиционного проекта.

Однако аутсорсинг не следует рассматривать как способ решения всех рабочих проблем экспобизнеса. При наличии ошибочных стратегических установок аутсорсинг ситуацию не улучшит, а скорее, наоборот, усугубит [7, с. 327]. Если выставочная организация не осознает потребностей рынка, то она не сможет своевременно и правильно сориентировать аутсорсера. Кроме того, увеличение количества подрядчиков повышает риск срыва сроков исполнения работ по подготовке экспозиционного мероприятия.

Границы аутсорсинга и аутстаффинга в выставочном деле, распределение работ, выбор подрядчика

Перед экспобизнесом стоит вопрос об определении пределов аутсорсинга и аутстаффинга: какие именно из вспомогательных и второстепенных работ можно с пользой для дела (или как минимум без ущерба) отдать субподрядчику, а какие целесообразно проводить собственными силами.

Обычно выставочные организации имеют в своей структуре штатный персонал, занимающийся планированием застройки экспозиции, дизайном экспостендов и оформительскими работами. Экспоцентры имеют своих застройщиков и собственные службы размещения участников, орготделы, переводчиков и т.п. При больших объемах выставочно-ярмарочной деятельности это экономически оправдано, при малых выгоднее воспользоваться услугами аутсорсеров.

Часть выставочных организаций имеет свои дизайн-отделы, пресс-службы, штатных специалистов по медиа-планированию и редакторов. Ряд выставочных компаний распо-

лагает собственной производственно-полиграфической базой.

Рекламная деятельность на этапе разработки и дизайна рекламных материалов в подавляющем большинстве случаев проводится без привлечения рекламного агентства. В небольших выставочных организациях менеджер по рекламе выполняет и PR-функции.

Размещение участников выставки в гостиницах осуществляется через аутсорсинговое туристическое агентство либо при поддержке специалистов выставочной организации или самостоятельно. Первый способ эффективен, когда посетители и экспоненты хорошо организованы, что характерно для выставок с обширной международной аудиторией и высокой долей коллективного участия.

Итак, в выставочном деле в аутсорсинг могут быть отданы следующие виды работ:

- дизайн, монтаж и оборудование выставочных стендов;
- производство рекламно-информационной продукции;
- организация деловой программы и торжественных мероприятий;
- регистрация экспонентов и посетителей;
- выдача экспонентам документов бухгалтерской отчетности;
- торговля входными билетами;
- некоторые IT-проекты и интернет-сервис;
- экспедирование и таможенное оформление выставочных грузов;
- погрузочно-разгрузочные и такелажные работы;
- услуги стендистов, промоутеров, переводчиков и т.п.;
- транспортное обслуживание на выставке;
- охрана и уборка павильона;
- страхование, а также некоторые другие специальные и общие вопросы.

Следует еще раз подчеркнуть, что в аутсорсинг передают не главные функции выставочной организации. За собой экспобизнес всегда оставляет ноу-хау и следующие ключевые компетенции:

- генеральный менеджмент выставочного проекта;
- набор ключевых экспонентов и формирование экспозиции;
- работу с внутрифирменными базами

данных;

- взаимодействие с целевыми клиентами;
- контакты с профессиональными и отраслевыми объединениями, ассоциациями и союзами;
- обеспечение поддержки и патронажа выставки;
- контроль за ведением международных проектов.

Перед экспобизнесом, прибегающим к услугам аутсорсеров, неизбежно встает вопрос их выбора. Каких застройщиков привлекать, кому доверять решение таможенных вопросов, на кого возложить доставку грузов, кому передать издательские функции и выполнение художественно-дизайнерских работ?

При выборе компании-аутсорсера необходимо учитывать отзывы партнеров и конкурентов, стаж и репутацию компании, удобство финансовых взаиморасчетов, знание выставочной площадки, членство в профессиональных объединениях, а также целый ряд других специальных нюансов [8, с. 114].

Например, прежде чем остановить свой выбор на конкретном предприятии-застройщике,

следует поинтересоваться типом и количеством выставочного конструктора, которым оно располагает, ценой строительных услуг, навести справки о профессионализме монтажных бригад. Чтобы отдать предпочтение той или иной транспортно-экспедиторской фирме, нужно оценить ее международную репутацию, убедиться в наличии представительских офисов в странах экспонентов, получить подтверждение квалификации сотрудников и, конечно, взвесить стоимость карго-услуг.

Заключение

Экспобизнес все шире прибегает к аутсорсингу и аутстаффингу. В результате экономятся средства, время и сокращаются трудозатраты на организацию, развитие и управление собственными структурными подразделениями. Контрагент работает в соответствии со своей специализацией над частными задачами, а выставочная организация-заказчик концентрирует усилия на основных. При этом ответственность за подбор аутсорсеров лежит на выставочной организации.

Список литературы

1. Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения. ГОСТ Р 32608-2014. – М. : Стандартинформ, 2014. – 34 с.
2. Симонов, К.В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии / К.В. Симонов. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 656 с.
3. Хейвуд, Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – 176 с.
4. Михайлов, Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса / Д.В. Михайлов. – М. : КноРус, 2006. – 256 с.
5. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М. : Высшее образование, 2009. – 320 с.
6. Бравар, Ж.Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.Л. Бравар, Р. Морган. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 260 с.
7. Аксенов, Е. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. – СПб. : Питер, 2009. – 464 с.
8. Моисеева, Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н.К. Моисеева, О.Н. Малютина, И.А. Москвина. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 240 с.

References

1. Dejatel'nost' vystavочно-jarmarochnaja. Terminy i opredelenija. GOST R 32608-2014. – M. : Standartinform, 2014. – 34 s.
2. Simonov, K.V. Sovremennyy jekspobiznes: uslovija predprinimatel'stva i upravlencheskie tehnologii / K.V. Simonov. – M. : INFRA-M, 2014. – 656 s.
3. Hejvud, Dzh.B. Outsorsing: v poiskah konkurentnyh preimushhestv / Dzh.B. Hejvud. – M. : Vil'jams, 2004. – 176 s.

4. Mihajlov, D.V. Outsorsing. Novaja sistema organizacii biznesa / D.V. Mihajlov. – M. : KnoRus, 2006. – 256 s.
 5. Anikin, B.A. Outsorsing i autstaffing. Vysokie tehnologii menedzhmenta / B.A. Anikin, I.L. Rudaja. – M. : Vysshee obrazovanie, 2009. – 320 s.
 6. Bravar, Zh.L. Jeffektivnyj outsorsing. Ponimanie, planirovanie i ispol'zovanie uspešnyh outsorsingovyh otnoshenij / Zh.L. Bravar, R. Morgan. – M. : Balans Biznes Buks, 2007. – 260 s.
 7. Aksenov, E. Outsorsing: 10 zapovedej i 21 instrument / E. Aksenov, I. Al'tshuler. – SPb. : Piter, 2009. – 464 s.
 8. Moiseeva, N.K. Outsorsing v razvitii delovogo partnerstva / N.K. Moiseeva, O.N. Maljutina, I.A. Moskvina. – M. : INFRA-M, 2012. – 240 s.
-

K.V. Simonov
“RLP-Fair”, Moscow

Methods of Rational Expo-Business Management: Outsourcing and Outstaffing

Keywords: expo-business; expo-company; trade fair; outsourcing; outstaffing.

Abstract: We discuss the Make-or-Buy (MOB) problem in relation to expo-business. The running cycle of the expo-company specifics as the prerequisite for outsourcing and outstaffing is considered. The advantages are shown and frames of outsourcing and outstaffing application for expo-business are outlined. Recommendations on works distribution between the expo-company and outsourcers are made; some approaches for contractors' choice are specified.

© К.В. Симонов, 2015

УДК 336.647; 648

Е.А. СИНИЦА

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет», г. Санкт-Петербург

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Ключевые слова: коммерческий кредит; управление дебиторской задолженностью; факторинг; финансирование под уступку денежных требований.

Аннотация: Статья посвящена развитию комплекса услуг для финансирования бизнеса под различные виды активов (*asset based lending* – *ABL*). Рассмотрены основные виды *ABL*, одним из которых является факторинг. Показаны преимущества использования этого финансового инструмента и отличия его основных модификаций. Сформулированы перспективы развития факторинга и *ABL* в России.

Одной из основных тенденций развития мировой экономики в последние десятилетия стала ее глобализация. Россия интегрируется в мировую экономику, в т.ч. путем вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Параллельно происходит глобализация и стандартизация торговой деятельности предприятий, а также разнообразных услуг и банковских продуктов для ее финансирования. Одним из таких продуктов является факторинг.

Факторинг является одним из инструментов решения проблем с недостатком оборотных средств для компаний, работающих со своими контрагентами на условиях отсрочки платежа, которая зачастую является не только значимым конкурентным преимуществом, но и дополнительным фактором риска.

Принципиальным отличием факторинга от банковского кредита является то, что лимит кредитования зависит от уже полученного в прошлом дохода, а величина факторингового финансирования – от будущих платежей за осуществленные поставки. Для оформления факторинга требуется гораздо меньше документов по сравнению с получением кредита, возможно

оформление факторинга без залога и поручительства. Поручительством в этом случае является хорошая кредитная история поставщика (соблюдение договорных обязательств, аккуратность расчетов, финансовая стабильность предприятия и его клиентов, перспективы развития и т.д.). Кроме того, размер факторингового финансирования увеличивается одновременно с ростом продаж и, в отличие от кредитов, которые выдаются на определенный срок (чаще всего на год), является бессрочным в рамках действия факторингового договора.

Схожим свойством обладают банковские овердрафты. Но овердрафт не обладает такой гибкостью финансирования и не включает в себя дополнительные услуги, связанные с работой по сбору дебиторской задолженности и покрытием кредитных рисков. К тому же по овердрафту компания может получить в качестве финансирования не более 20–30 % от оборота, в то время как факторинг обеспечивает до 90 % от объемов реализации.

Факторинг включает в себя несколько функций, связывающих финансирование и страхование, таких как беззалоговое финансирование, проверка платежеспособности потенциальных партнеров и защита от рисков неплатежей клиентов, ведение учета и инкассирование дебиторской задолженности. Сочетание как минимум двух из этих функций попадает под определение факторинговой деятельности, согласно Конвенции УНИДРУА 1988 г. о международном факторинге.

Опираясь, на достигнутые в Конвенции УНИДРУА (*UNIDROIT* (фр. *Institut international pour l'unification du droit privé* – Международный институт унификации частного права)) соглашения, Генеральная Ассамблея ООН в 2001 г. приняла Конвенцию об уступке дебиторской задолженности в международной торговле, в которой были конкретизированы мно-

гие аспекты факторинга. Большая часть норм и принципов, установленных в указанных выше конвенциях, нашла отражение в законодательстве РФ.

Отечественное законодательство не дает определения для факторинга. Вместо этого оно рассматривает финансирование под уступку денежного требования. Однако сходство черт, определенных в ГК РФ и Конвенции УНИДРУА, позволяет использовать эти финансовые операции как равнозначные.

В России на отношения, регулируемые договором факторинга, распространяются общие правила об уступке права требования (ст. 388–390 части первой ГК РФ), а также порядок финансирования под уступку денежного требования, утвержденный главой 43 части второй ГК РФ. Лицензирование факторинговой деятельности в России в настоящее время отменено.

Финансовый кризис 2008 г. негативно сказался на развитии факторинга в России, что позволило сделать выводы о недостаточности внимания факторинговых компаний и банков к оценке рисков операций факторинга. В частности, кризис привел к банкротству компании «ФК Еврокоммерц» – лучшего российского фактора на 01.01.2008 г. по данным журнала «Коммерсант». В результате агрессивной политики наращивания оборотов за счет заемных средств компания не смогла выполнить свои обязательства по выпущенным ею ценным бумагам и к декабрю 2008 г. была вынуждена свернуть свою деятельность.

Согласно информации Ассоциации факторинговых компаний (АФК), по результатам 9 месяцев 2014 г. оборот российского факторинга вырос на 11 % по сравнению с тем же периодом прошлого года и составил 1 457 млрд руб. Темпы роста замедлились по сравнению с прошлым годом, когда рост составил 36 %. Причиной замедления является постепенное насыщение рынка факторинговых услуг. Как пишет «Коммерсант», новые возможности для роста рынок факторинга может получить в случае охвата сектора государственных закупок. В 2014 г. действующий ранее ФЗ № 94 «О госзакупках» сменил закон о «Федеральной контрактной системе», в который внесена инструкция о применении факторинга в системе госзакупок.

Основными игроками на рынке факторинга остаются ВТБ, Промсвязьбанк и Альфабанк. Доля международного факторинга составила 1,5 % от общего оборота. Основным видом фи-

нансирования остается факторинг с правом регресса (57 %). На долю факторинга без регресса пришлось 33,6 % и 8 % – доля факторинга без финансирования.

После вступления России в ВТО можно ожидать появления иностранных игроков на российском рынке факторинга, увеличения объемов международного факторинга и либерализации законодательства, касающегося отмены запрета на уступку выручки экспортеров в иностранной валюте, поскольку одним из условий присоединения к ВТО является приведение законодательства страны в части регулирования внешнеэкономической деятельности к соответствию положениям международных соглашений ВТО.

Что касается международных тенденций развития рынка факторинга, то можно отметить, что эта отрасль финансовых услуг наиболее динамично развивается в странах с высокими темпами развития международной торговли, таких как Китай, Южная Корея, Индия, Россия. Другой особенностью является унификация представленных на рынке услуг путем увеличения количества международных факторинговых компаний и модификация стандартных видов факторинговых операций. В частности, развивается финансирование под различные виды активов (товары, недвижимость и т.д.) – *ABL*, которое является составной частью более широкого понятия «коммерческое финансирование» (*commercial finance, CF*).

В 2007 г. уже упомянутая выше компания «ФК Еврокоммерц» заявила о намерении внедрения услуг *FC* и вступила в американскую ассоциацию *Commercial Finance Association*, включающую различные компании индустрии *CF*. Однако финансовый кризис 2008 г. привел к банкротству «ФК Еврокоммерц», и компании не удалось внедрить новые финансовые услуги, которые было бы можно отнести к продуктам *ABL*.

В последние годы *ABL* набирает все большие обороты во многих странах мира. В отличие от классического кредитования, *ABL* основано на оценке активов заемщика, а не его финансового состояния. В качестве активов здесь могут рассматриваться основные средства, здания, оборудование и даже нематериальные активы. Факторинг является частным случаем *ABL*, когда активами является дебиторская задолженность заемщика. Другим отличием, выделяющим факторинг, является то, что

фактор покупает обязательства, в то время как при других видах *ABL* владельцем заложенных активов остается заемщик. *ABL* подходит для быстроразвивающихся компаний, стремящихся использовать стоимость своих активов для привлечения дополнительного финансирования. Мировой тенденцией современной экономики является переход *ABL* из разряда краткосрочного решения финансовых трудностей в состав постоянных источников для развития бизнеса.

Одной из модификацией факторинга является *invoice discounting*, когда компания передает под финансирование документы, подтверждающие поставку товаров или услуг с отсрочкой платежа, однако учетом и сбором дебиторской задолженности занимается самостоятельно. Такой вид финансирования подходит розничным компаниям, имеющим большое количество дебиторов. На практике граница между *invoice discounting* и полноценным факторингом (*full factoring*), включающим управление и взыскание дебиторской задолженности, зачастую оказывается размытой. Банки предлагают услугу *full factoring*, которая на практике оказывается *invoice discounting*.

Существуют и другие вариации факторинговых услуг, например реверсивный (*reverse factoring*) и предпоставочный (*purchase order finance*) факторинг. Первый вариант появился специально для покупателей, которым было необходимо получить дополнительную отсрочку платежа у своих поставщиков путем предоставления поставщикам финансирования на период отсрочки. Во втором случае финансирование поставщика осуществляется под заказы еще до момента осуществления поставок. Это позволяет поставщику своевременно сформировать запасы и организовать логистику будущих поставок.

Эффективность факторингового обслуживания на данной ступени развития не возможна без достижения высокого уровня автоматизации документооборота. Основной задачей для *IT*-решений в этой области является обеспечение получения в реальном времени информации о выставленных поставщиками счетах,

перечисленных по ним фактором сумм финансирования и полученной оплаты от покупателей. Кроме того, автоматизация передачи такой информации между фактором и его клиентами позволяет избежать операционных ошибок и формировать отчетность на основании актуальных данных.

Проблемой в автоматизации деятельности факторинговой организации является специфика деятельности ее клиентов: различные системы документооборота и ведения бухгалтерского учета, отличающиеся условия работы с контрагентами и запросы к информации и отчетности. Эти сложности приводят факторинговые компании и банки к дилемме: покупать ли готовый программный продукт или разрабатывать свой. И в том, и в другом случае появляются свои трудности. Возможно, наиболее оптимальным вариантом является покупка готовой программы с возможностью ее доработки с учетом необходимой специфики.

На данный момент существует множество компаний, как зарубежных, так и российских, предлагающих свои услуги по установке и обслуживанию программного обеспечения для факторинговых компаний. Появились даже фирмы, которые специализируются на подборе наиболее подходящей информационной системы. Возможно, в скором будущем появятся достаточно мощные программные продукты с настолько высокой степенью адаптационных возможностей для учета специфики взаимодействия фактора с тем или иным клиентом, что можно будет говорить о факторинге как о коробочном продукте, готовом к применению практически сразу после принятия компанией решения о факторинговом финансировании и выборе фактора.

В настоящее время факторинг в России является одним из наиболее динамично развивающихся финансовых секторов. Дальнейшее повышение финансовой культуры бизнеса, совершенствование законодательства и интегрирование в международные торговые системы являются ключевыми факторами для увеличения спроса на факторинг в будущем.

Список литературы

1. Семенихин, Р.Б. Особенности управления кредитным риском в факторинговых компаниях / Р.Б. Семенихин // Банковское кредитование. – 2012. – № 1.
2. Покаместов, И.Е. Факторинг для экспортеров и импортеров / И.Е. Покаместов // Междуна-

родные банковские операции. – 2011. – № 3.

3. Власова, Н. Факторинг ждет госзаказа / Н. Власова // Коммерсантъ. – 2013. – № 139.

4. Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2013 г. Ассоциации факторинговых компаний (АФЦ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : asfact.ru/2013/08/14/associacija-faktoringovykh-kompanijj-podgotovila.html.

References

1. Semenihin, R.B. Osobennosti upravlenija kreditnym riskom v faktoringovyh kompanijah / R.B. Semenihin // Bankovskoe kreditovanie. – 2012. – № 1.

2. Pokamestov, I.E. Faktoring dlja jeksporterov i importerov / I.E. Pokamestov // Mezhdunarodnye bankovskie operacii. – 2011. – № 3.

3. Vlasova, N. Faktoring zhdet goszakaza / N. Vlasova // Kommersant#. – 2013. – № 139.

4. Informacionnyj obzor rossijskogo rynka faktoringa po itogam 1 polugodija 2013 g. Associacii faktoringovykh kompanij (AFC) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : asfact.ru/2013/08/14/associacija-faktoringovykh-kompanijj-podgotovila.html.

E.A. Sinitsa

St. Petersburg State University, St. Petersburg

Factoring as a Tool for Business Funding

Keywords: accounts receivable; financing requirements; commercial loans; factoring; receivables management.

Abstract: The paper deals with the development of a range of services for business financing by asset based lending (ABL). It describes the basic kinds of ABL, one of which is factoring. The paper shows the advantages of this financial tool and the main differences from its modifications. It formulates perspectives of the development of factoring and ABL in Russia.

© Е.А. Сеница, 2015

УДК 33

О.О. СМЕРНОВА, Е.В. АГАПОВА, И.В. РЯБОВ

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва

ВЫЯВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ

Ключевые слова: антимонопольное регулирование; доминирующее положение; промышленная политика; пространственная ценовая дискриминация; эластичность спроса.

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы выявления и регулирования пространственной ценовой дискриминации в аспекте развития методологии антимонопольного регулирования. В частности, освещаются вопросы нормативного определения пространственной ценовой дискриминации и практики ее регулирования в США, Европейском союзе (ЕС) и России и возможности их развития.

Согласно самому общему определению, ценовая дискриминация – это вид рыночного поведения доминирующей фирмы, при котором различным потребителям или группам потребителей устанавливаются различные цены на продукцию в условиях ограничений возможностей осуществления ими арбитражных операций. Подходы к установлению различных цен широко рассматриваются в прикладных исследованиях в области маркетинга, при этом, по мнению значительной части исследователей, ценовая дифференциация потребителей является единственным способом повысить рентабельность продаж, не осуществляя инновационную деятельность или сокращая затраты.

Формой установления цен может быть как непосредственно установление «ценового коридора» для потребителей различных географических рынков, так и взимания дополнительных сборов за доставку, непропорциональных стоимости доставки.

Проблемной областью выявления и регулирования пространственной ценовой дискриминации являются вопросы установления различий в ценах в различных регионах. Так, в

русской практике случаи установления ценовой дискриминации наиболее характерны для оптовых рынков угля и нефтепродуктов, при этом, согласно решениям антимонопольных органов, основным показателем дифференциации цен является стоимостной показатель, определяющий различия в ценах. Между тем в международной практике кроме данного показателя используются также значения среднеквадратического отклонения. Рассмотрим возможности развития подхода к регулированию пространственной ценовой дискриминации и методики ее выявления.

После изменения концепции антимонопольного регулирования в США в 1970-х гг. основной парадигмой регулирования таких злоупотреблений доминирующим положением, как пространственная ценовая дискриминация, стала оценка воздействия рыночного поведения компании с позиции влияния на конкуренцию как непосредственно на рынок реализации товара, так и на смежные рынки. В этой связи оценка влияния на конкуренцию является наиболее значимой для регулирования случаев злоупотребления доминирующим положением с помощью установления дифференцированных цен на товар, в т.ч. и по географическому признаку.

Статьи, прямо запрещающие ценовую дискриминацию, есть в нормативных актах США, ЕС, Канады, Австралии, Аргентины, Индии, Бразилии, Кореи, ЮАР и других стран. Кроме того, статьи, прямо запрещающие ценовую дискриминацию, содержатся в статье 82 (с) Договора о ЕС. В тексте положений указанного нормативного акта указывается, что запрещаются действия одной или нескольких фирм, занимающих доминирующее положение, заключающиеся «в применении различных условий к эквивалентным операциям обмена к различным контрагентами, которые могут привести к поте-

ре ими конкурентного преимущества».

Следует отметить, что европейское законодательство подробно определяет возможности установления доминирующего положения фирмы, осуществляющей ценовую дискриминацию, при этом положение данных норм в значительной степени совпадает с подходом к определению доминирующего положения согласно российскому конкурентному праву, за исключением описания случаев определения входных барьеров на рынок.

Однако не во всех случаях пространственная ценовая дискриминация как экономическое явление рассматривается только с позиции антимонопольного регулирования. Непропорциональное различие в ценах также является элементом ценовой политики многих промышленных компаний на уровне региональной и национальной экономики. Так, например, существенным образом отличаются цены в Российской Федерации и за ее пределами на минеральные удобрения, природный газ, металлы, нефтепродукты, электричество, уголь и иные сырьевые товары. Пространственная дискриминация может быть также инструментом промышленной политики и выражаться в том, что устанавливая цены на сырье на уровне ниже, чем в сопредельных регионах, доминирующая фирма может давать дополнительные преимущества региональным производствам и быть основой для формирования промышленного кластера.

Однако в целом пространственная ценовая дискриминация является практикой, искусственно устанавливающей границы между рынками и препятствующей нормальному развитию конкурентных отношений, применение инструментов которой ограничивается национальным законодательством.

Практика рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства в ЕС и США указывает на то, что в случае установления пространственной ценовой дискриминации доля рынка фирмы может быть меньше, чем в случае других видов ценовой дискриминации, кроме того, такой вид рыночного поведения доминирующей фирмы в большей степени характерен для рынков недифференцированных или сырьевых товаров. Так, например, были доказаны случаи установления различных цен в различных регионах на кальцинированную соду и сахар в ЕС, а также на хлористый калий в США.

Наиболее значимыми случаями в части выявления пространственной ценовой дискриминации являются дела, расследуемые Комиссией ЕС в отношении компании *Tetra Pak*. Так, согласно исследованию антимонопольных органов, было определено, что вариация цен на оборудование по розливу молока и напитков в странах ЕС составляла 300 %, при этом вариация цен на упаковочный картон составляла 50 %.

Следует отметить, что исследование доминирующего положения на рынках оборудования для розлива и упаковочного материала для напитков и молока указывает на то, что на втором рыночная доля *Tetra Pak* существенно меньше. Кроме того, для поддержания продаж упаковки компания навязывала покупателям невыгодные условия потребителям, а дополнительные исследования показали, что эти действия смогли сократить количество участников рынка асептической упаковки в Великобритании и Италии.

В арбитражных судах Российской Федерации с 2008 по 2013 гг. было рассмотрено более 220 дел о нарушении антимонопольного законодательства, выразившегося в установлении различных цен на продукцию. Случаи пространственной ценовой дискриминации были установлены антимонопольными органами на региональных розничных рынках светлых нефтепродуктов, авиационного керосина Новосибирской области, коксующихся углей на территории Российской Федерации (номера арбитражных дел А50-22622/2009, А45-5992/2009, А40-67276/11-149-39). При этом в качестве показателя, характеризующего размах вариации цен, применяется сопоставление уровня цен в различных регионах, а в мотивировочной части решений указано, что антимонопольными органами было определено влияние конкуренции данных случаев установления ценовой дискриминации на состояние конкуренции в исследуемых рынках. Таким образом, практика России по регулированию пространственной ценовой дискриминацией совпадает с международной и позволяет сделать следующий вывод: в отличие от иных видов ценовой дискриминации, пространственная дифференциация покупателей позволяет устанавливать различные цены даже на сырьевые товары, дистрибуция которых включает в себя больше звеньев канала распределения и, соответственно, в большей степени участвующих в арбитражных операциях.

В российском антимонопольном законодательстве пространственная дискриминация как вид ценообразования доминирующей фирмы не выделяется как отдельный вид злоупотребления доминирующим поведением. При этом совершенствование выявления и пресе-

чения ограничений конкуренции с помощью разделения покупателей на группы по географическому признаку возможно в случае совершенствования инструментов экономического анализа для целей антимонопольного регулирования.

Список литературы

1. Смирнова, О.О. Регулирование ценовой дискриминации: нормативное определение и особенности выявления / О.О. Смирнова // Приволжский научный вестник. – 2013. – № 9. – С. 43–46.
2. Vogel, J. Spatial Competition with Heterogeneous Firms / J. Vogel // Journal of Political Economy. – 2008. – № 116(3).
3. Hamilton, J.H. Spatial Competition and the Core / J.H. Hamilton, W.B. MacLeod, J.-F. Thisse // The Quarterly Journal of Economics. – 1991 – № 106. – P. 925–937.

References

1. Smirnova, O.O. Regulirovanie cenovoj diskriminacii: normativnoe opredelenie i osobennosti vyjavlenija / O.O. Smirnova // Privolzhskij nauchnyj vestnik. – 2013. – № 9. – S. 43–46.

O.O. Smirnova, E.V. Agapova, I.V. Ryabov

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow

Identification and Regulation of Spatial Price Discrimination

Keywords: spatial price discrimination; antitrust regulation; industrial policy; elasticity of demand; dominant position.

Abstract: The paper deals with the identification and regulation of spatial price discrimination in the context of the development of Antimonopoly regulation methodology. In particular, the problems of normative definition of spatial price discrimination and the practices of its regulation in the USA, EU and Russia have been discussed.

© О.О. Смирнова, Е.В. Агапова, И.В. Рябов, 2015

УДК 338 45.69 (470.57)

Л.А. ШИЛЬДТ

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», г. Уфа

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ «УФИМСКИЙ ПОСАД»

Ключевые слова: зона влияния; исторический центр города; развитие территории; Уфа.

Аннотация: На основании анализа градостроительного развития Уфы с момента основания до настоящего времени разработана концепция развития территории исторического центра города. Определена зона влияния города-центра.

Основой для разработки наиболее эффективных проектных решений является экономическое обоснование зонирования территории городского центра. Для анализа влияния города-центра выбраны 10 кварталов в центре города, в каждом из которых выявлен «архитектурный маяк» – культовое сооружение или здание, находящееся на его месте. «Маяки» обозначены как центры зон влияния. В анализе учитываются следующие межселенные связи: торгово-развлекательные (α), культурно-бытовые (β), духовно-религиозные (γ), образовательные (δ), административно-деловые (ϵ), рекреационные (ζ), исторические (η).

Общее число жителей, посещающих населенные пункты и живущих в населенных пунктах, соответствует $\sum_{i=1}^n Q_i$ [1]:

$$\sum_{i=1}^n Q_i = 277015 \text{ человек.} \quad (1)$$

Исходя из этой величины определяется число жителей, из i -го населенного пункта (в процентах), посещающих кварталы [1]:

$$Q_i = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} * 100. \quad (2)$$

Используя Q_i – абсолютное число жителей

i -го населенного пункта, посещающих эти населенные пункты, мы получили, что квартал № 4 наименее посещаемый, а кварталы № 6 и № 3 наиболее посещаемые. Таким же образом выявляются относительные показатели торговых, хозяйственно-бытовых и других видов связей i -го населенного пункта с городом-центром [1]:

$$\alpha_i = \frac{A_i}{\sum_{i=1}^n A_i} * 100, \quad \beta_i = \frac{B_i}{\sum_{i=1}^n B_i} * 100, \quad (3)$$

где $\sum \alpha_i$, β_i и т.д. – абсолютные величины общих объемов связей города-центра с окружающим его районом; α_i , β_i и т.д. – абсолютные величины соответствующих связей i -го населенного пункта с городом-центром.

Минимальный показатель торгово-развлекательных связей $\alpha_{min} = 0$ наблюдается у квартала № 2 – здесь сосредоточены жилые дома, исторические памятники архитектуры, частный сектор – крупные торгово-развлекательные комплексы отсутствуют; $\alpha_{max} = 7 \%$ наблюдается у квартала № 10, на территории которого находится торгово-развлекательный центр «Мир».

Показатель $\beta_{min} = 0$ наблюдается у квартала № 4 – в данном квартале не развита инфраструктура: не распространены продовольственные магазины, кафе; $\beta_{max} = 29 \%$ наблюдается у квартала № 6, который занимает также 1-е место в рейтинге популярности – здесь сосредоточены все отрасли инфраструктуры.

Показатель $\gamma_{min} = 0$ наблюдается сразу у четырех кварталов – № 4, № 5, № 6, № 10. Здесь в послевоенное время были снесены многие культовые сооружения. $\beta_{max} = 38 \%$ и $\beta_{max} = 23 \%$ наблюдается у кварталов № 2 и № 7. В обоих кварталах сохранены памятники архитектуры, в т.ч. действующие храмы: Спасский и Свято-Сергиевский в квартале № 2 и храм Рождества Богородицы в квартале № 7.

Показатель $\delta_{min} = 0$ наблюдается у двух

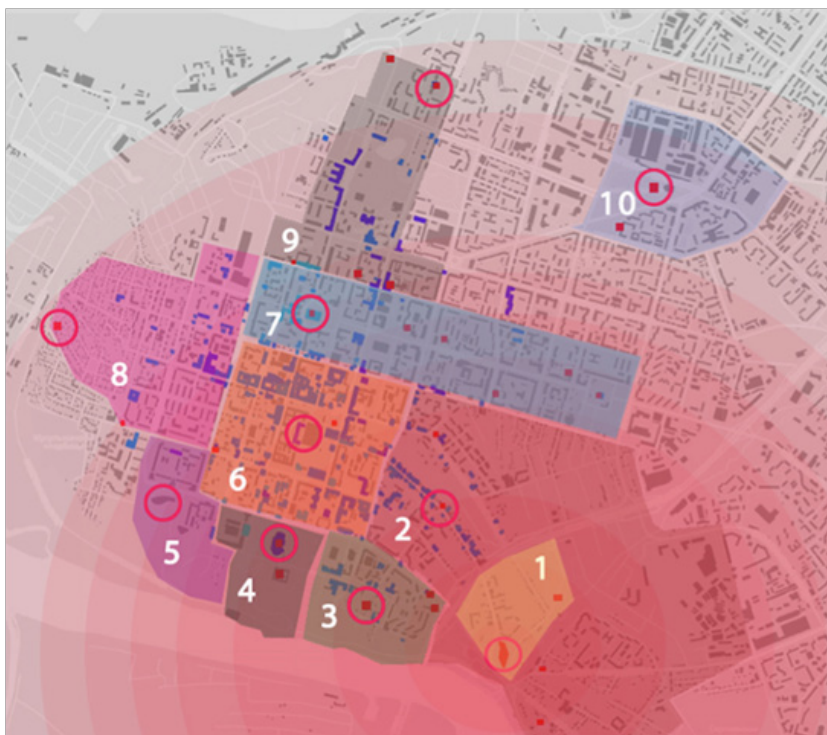


Рис. 1. Схема кварталов для расчета зон влияния города-центра

Таблица. 1. Число жителей в процентах, посещающих кварталы

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Число жителей q , %	3	1,8	5	0	4	6	2,2	1,4	1,8	1,4

Таблица. 2. Абсолютные величины объемов связей города-центра с районами

$\sum_{i=1}^n i$	α_i	β_i	γ_i	δ_i	ε_i	ζ_i	η_i
	141 850	86 380	17 600	86 590	98 230	771 100	253 700

Таблица. 3. Торгово-развлекательные связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
α , %	1	0	5	1,1	1	5,5	1	1	6	7

Таблица. 4. Культурно-бытовые связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
β , %	1,1	11	7	0	12	29	12	3	15	10

Таблица. 5. Духовно-религиозные связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
γ , %	9	38	9	0	0	0	23	14	7	0

Таблица. 6. Образовательные связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
δ , %	0	3	8	0	4	30	19	4	9	22

Таблица. 7. Административно-деловые связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ε , %	4	23	14	6	2	8	46	8	10	19

Таблица. 8. Рекреационные связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ζ , %	1	0	5	1,1	1	5,5	1	1	6	7

Таблица. 9. Исторические связи по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
η , %	4	33	6	0,9	0,7	58	0,5	3	2	0

Таблица. 10. Величина системы связей по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
S_i	22,7	134,8	74	31	51,7	135,7	103,8	34,8	60	61,4

Таблица. 11. Интенсивность системы связей по кварталам

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
l_i	2 522	2 643	4 933	0	5 170	7 539	1 674	940	1 224	2 790

Таблица. 12. Произведение величины системы связей и расстояния от квартала до города-центра

№ квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$S_i R_i$	0	202,2	155,4	71,3	108,9	352,8	384	163,6	306	276,3

кварталов – № 1 и № 4: здесь не предусмотрены образовательные учреждения. $\delta_{max} = 30 \%$ наблюдается в квартале № 6, т.к. в этом квартале сосредоточены школы, университеты, детские сады.

Показатель $\varepsilon_{min} = 2 \%$ у квартала № 5 – на его территории располагается Конгресс-Холл. $\varepsilon_{max} = 46 \%$ наблюдается в квартале № 7, т.к. в этом квартале располагаются бизнес-центры, правительственные учреждения.

Показатель $\zeta_{min} = 0$ у квартала № 2. На территории квартала имеется набережная, но прилегающая территория не оборудована для отдыха горожан, этим объясняется такой низкий процент. $\zeta_{max} = 7 \%$ наблюдается в квартале № 10, т.к. большую часть территории квартала занимает парк за ДК «Юбилейный».

Показатель $\eta_{min} = 0$ у квартала № 10. На территории квартала находились Скорбященская церковь и Казанско-Богородская часовня, которые были снесены. Минимальный показатель исторических связей также у квартала № 1 – 4 % памятников архитектуры на его территории обуславливаются сохранившимся Покровским Храмом (ныне считающимся самым старым в городе). $\eta_{max} = 58 \%$ наблюдается в квартале № 6, т.к. на его территории сосредоточено наибольшее количество памятников архитектуры Уфы (148 000 м²).

При определении комплексных границ приведенные величины различных видов связей по каждому из тяготеющих населенных мест суммируются. В результате величина системы связей S_i по i -му населенному пункту имеет выражение [1]:

$$S_i = q_i + \alpha_i + \beta_i + \dots + m_i. \quad (4)$$

Полученные показатели системы связей дают представление об объеме связей, но не позволяют оценить их интенсивность. Объем связей города с окружающим его районом находится в прямой зависимости от численности населения тяготеющих поселений и в обратной – от расстояния (времени доступности) к городу-центру. В качестве основного показателя, характеризующего интенсивность связей, прини-

мается число направленных перемещений населения тяготеющих населенных мест (в расчете на 1 000 жителей) [1]:

$$I_i = \frac{S_i * 100}{H_i}, \quad (5)$$

где I_i – интенсивность системы связей i -го поселения с городом-центром; H_i – население i -го поселения (человек).

На основании закономерностей изменения показателей интенсивности связей в зависимости от расстояния до города-центра определяется средний радиус его зоны тяготения. Для количественной оценки интенсивности связей определяется средневзвешенный показатель интенсивности, принимаемый в качестве основного критерия при определении границ зоны влияния города, который определяется из соотношения [1]:

$$J_B = \frac{\sum S_i R_i}{\sum R_i}, \quad (6)$$

где R_i – расстояние от i -го населенного пункта до города-центра по транспортной сети.

$$\sum S_i R_i = 2092,5; \quad (7)$$

$$\sum R_i = 30. \quad (8)$$

На основе проведенных расчетов величина средневзвешенного показателя интенсивности связей $\check{S}$ составит:

$$\check{S} = 69,7. \quad (9)$$

Следовательно, в зону влияния города-центра попадают кварталы №: 2, 5, 6, 7, по которым проходит граница зоны влияния города-центра. В настоящее время эти территории функционально не наполнены, т.е. не привлекательны для населения. Развитие культурного и исторического потенциала изменялось. Анализ позволил раскрыть потенциал среды в полном объеме, определив функциональную насыщенность территории.

Список литературы

1. Демин, Н.М. Метод определения зон влияния города / Н.М. Демин, Н.Ф. Тимчук // Районная планировка и расселение. – М., 1972. – № 1.
2. Синенко, С. Неторопливые прогулки по Уфе / С. Синенко. – Уфа : Китап, 2010. – 376 с.

3. Карсавин, Л. Религиозно-философские сочинения / Л. Карсавин. – М. : Ренессанс, 1992. – LXXIII, 325 с.
4. Яргина, З.Н. Основы теории градостроительства / З.Н. Яргина, Я.В. Косицкий, В.В. Владимиров. – М. : Стройиздат, 1986. – 319 с.

References

1. Demin, N.M. Metod opredelenija zon vlijanija goroda / N.M. Demin, N.F. Timchuk // Rajonnaja planirovka i rasselenie. – M., 1972. – № 1.
2. Sinenko, S. Netoroplivye progulki po Ufe / S. Sinenko. – Ufa : Kitap, 2010. – 376 s.
3. Karsavin, L. Religiozno-filosofskie sochinenija / L. Karsavin. – M. : Rennans, 1992. – LXXIII, 325 s.
4. Jargina, Z.N. Osnovy teorii gradostroitel'stva / Z.N. Jargina, Ja.V. Kosickij, V.V. Vladimirov. – M. : Strojizdat, 1986. – 319 s.

L.A. Schildt

Ufa State Oil Technical University, Ufa

Territorial Development Strategy for Ufa City Centre

Keywords: affected zone; historical center of the city; development of the territory; Ufa.

Abstract: The concept for development of the city centre of Ufa was based on the historical research of the city growth since its foundation. The affected zone of the city centre was determined.

© Л.А. Шильдт, 2015

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ List of Authors

Ю.А. СОКОЛОВ ассистент кафедры компьютерной фотоники и видеоинформатики Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург E-mail: sokolov-juri@yandex.ru	YU.A. SOKOLOV Candidate for PhD Degree, Department of Computer Photonics and Video Computing St. Petersburg National Research University of Information technology, Mechanics and Optics, St. Petersburg E-mail: sokolov-juri@yandex.ru
В.Н. НАЗАРОВ кандидат технических наук, доцент кафедры компьютерной фотоники и видеоинформатики Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург E-mail: naz_1946@mail.ru	V.N. NAZAROV PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Department of Computer Photonics and Video Computing St. Petersburg National Research University of Information technology, Mechanics and Optics, St. Petersburg E-mail: naz_1946@mail.ru
О.В. ФЛЕРОВ кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии, педагогики и социально-гуманитарных дисциплин Московского университета имени С.Ю. Витте, г. Москва E-mail: olegflyoroff@yandex.ru	O.V. FLEROV PhD in Education, Associate Professor, Department of Psychology, Pedagogy and Social-Humanitarian Disciplines S.Yu. Vitte Moscow University, Moscow E-mail: olegflyoroff@yandex.ru
М.А. БАРИХИНА аспирант социологического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, г. Москва E-mail: barikhina.m@gmail.com	M.A. BARIKHINA Postgraduate, Faculty of Sociology of Lomonosov Moscow State University, Moscow E-mail: barikhina.m@gmail.com
М.В. КЛЕЙМЕНОВ соискатель Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург E-mail: k-mihaell@mail.ru	M.V. KLEYMENOV Candidate for a Degree, Ural Federal University named after the First President of Russia Boris Yeltsin, Yekaterinburg E-mail: k-mihaell@mail.ru
А.Э. АЛИЕВА преподаватель кафедры русского языка и его преподавания Бакинского славянского университета, г. Баку (Республика Азербайджан) E-mail: nauka-bisnes@mail.ru	A.E. ALIEVA Lecturer, Department of Russian Language and Teaching Methodology Baku Slavic University, Baku (The Republic of Azerbaijan) E-mail: nauka-bisnes@mail.ru

М.Ф. АЛЛАХВЕРДИЕВА преподаватель кафедры русского языка и его преподавания Бакинского славянского университета, г. Баку (Республика Азербайджан) E-mail: nauka-bisnes@mail.ru	M.F. ALLAKHVERDIEVA Lecturer, Department of Russian Language and Teaching Methodology Baku Slavic University, Baku (The Republic of Azerbaijan) E-mail: nauka-bisnes@mail.ru
Н. РАГИМОВА преподаватель кафедры русского языка и его преподавания Бакинского славянского университета, г. Баку (Республика Азербайджан) E-mail: nauka-bisnes@mail.ru	N. RAGIMOVA Lecturer, Department of Russian Language and Teaching Methodology Baku Slavic University, Baku (The Republic of Azerbaijan) E-mail: nauka-bisnes@mail.ru
С.В. ГРАУБЕРГЕР аспирант Сибирского государственного технологического университета, г. Красноярск E-mail: Grauberger89@mail.ru	S.V. GRAUBERGER Postgraduate, Siberian State Technological University, Krasnoyarsk E-mail: Grauberger89@mail.ru
И.Л. РЕВУЦКАЯ кандидат биологических наук, доцент кафедры экологии и биологии Приамурского государственного университета имени Шолом-Алейхема, г. Биробиджан E-mail: irina.etx@mail.ru	I.L. REVUTSKAYA PhD in Biology, Associate Professor, Department of Ecology and Biology Priamursky State University named after Sholom Aleichem, Birobidzhan E-mail: irina.etx@mail.ru
В.Ю. ПОЛЯКОВ кандидат химических наук, доцент кафедры экологии и биологии Приамурского государственного университета имени Шолом-Алейхема, г. Биробиджан E-mail: polyakvy@mail.ru	V.YU. POLYAKOV PhD in Chemistry, Associate Professor, Department of Ecology and Biology Priamursky State University named after Sholom Aleichem, Birobidzhan E-mail: polyakvy@mail.ru
Е.В. АГАПОВА кандидат экономических наук, доцент, директор центра развития конкурентной политики и государственного заказа Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва E-mail: agapova@ranepa.ru	E.V. AGAPOVA PhD in Economics, Associate Professor, Director of the Centre for the Development Of Competition Policy and Government Order Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow E-mail: agapova@ranepa.ru
А.И. ЗЛИЗИНА аспирант Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, г. Москва E-mail: annazlizina@yandex.ru	A.I. ZLIZINA Postgraduate, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow E-mail: annazlizina@yandex.ru

А.Г. КИТЕЛЕВА ассистент кафедры государственного управления и истории Пермского национального исследовательского политехнического университета, г. Пермь E-mail: a.kitelyova@gmail.com	A.G. KITELEVA Assistant Lecturer, Department of Public Administration and History Perm National Research Polytechnic University, Perm E-mail: a.kitelyova@gmail.com
В.Ц. ПЕТУШИНОВА старший преподаватель Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления, г. Улан-Удэ E-mail: nauka-bisnes@mail.ru	V.TS. PETUSHINOVA Senior Lecturer, East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude E-mail: nauka-bisnes@mail.ru
Е.Л. ДУГИНА доктор экономических наук, профессор Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления, г. Улан-Удэ E-mail: nauka-bisnes@mail.ru	E.L. DUGINA Doctor of Economics, Professor, East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude E-mail: nauka-bisnes@mail.ru
Е.В. ДОРЖИЕВА кандидат экономических наук, доцент Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления, г. Улан-Удэ E-mail: nauka-bisnes@mail.ru	E.V. DORZHIEVA PhD, Associate Professor, East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude E-mail: nauka-bisnes@mail.ru
С.С. САЛЧЕВА аспирант Тюменского государственного нефтегазового университета, г. Тюмень E-mail: ss.salcheva@mail.ru	S.S. SALCHEVA Postgraduate, Tyumen State Oil and Gas University, Tyumen E-mail: ss.salcheva@mail.ru
Н.Н. ШИЛОВА доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента на предприятиях топливно-энергетического комплекса Тюменского государственного нефтегазового университета, г. Тюмень E-mail: ss.salcheva@mail.ru	N.N. SHILOVA Doctor of Economics, Professor, Department of Management at Fuel and Energy Complex Enterprises Tyumen State Oil and Gas University, Tyumen E-mail: ss.salcheva@mail.ru
К.В. СИМОНОВ кандидат экономических наук, главный менеджер ООО «РЛП-Ярмарка», г. Москва E-mail: kirill@legpromexpo.ru	K.V. SIMONOV PhD in Economics, General Manager of “RLP-Fair”, Moscow E-mail: kirill@legpromexpo.ru

Е.А. СИНИЦА финансовый менеджер ООО «Энергострой-инвест»; соискатель Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург E-mail: jenny_sinita@mail.ru	E.A. SINITSA Financial Manager of “Energostroyinvest”; Candidate for a Degree, St. Petersburg State University, St. Petersburg E-mail: jenny_sinita@mail.ru
О.О. СМIRНОВА кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник центра развития конкурентной политики и государственного заказа Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва E-mail: Smirnovaolga1978@mail.ru	O.O. SMIRNOVA PhD in Economics, Leading Researcher ,Center For Development of Competition Policy and Government Order Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow E-mail: Smirnovaolga1978@mail.ru
И.В. РЯБОВ научный сотрудник центра развития конкурентной политики и государственного заказа Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва E-mail: Smirnovaolga1978@mail.ru	I.V. RYABOV Research Fellow, Centre for Development of Competition Policy and Government Order Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow E-mail: Smirnovaolga1978@mail.ru
Л.А. ШИЛЬДТ кандидат экономических наук, старший преподаватель Уфимского государственного нефтяного технического университета, г. Уфа E-mail: Shildt.lilya@mail.ru	L.A. SCHILDT PhD in Economics, Senior Lecturer, Ufa State Oil Technical University, Ufa E-mail: Shildt.lilya@mail.ru

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НАУКА И БИЗНЕС: ПУТИ РАЗВИТИЯ
SCIENCE AND BUSINESS: DEVELOPMENT WAYS
№ 1(43) 2015
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Подписано в печать 14.01.15 г.

Формат журнала 60×84/8

Усл. печ. л. 9,76. Уч.-изд. л. 6,2.

Тираж 1000 экз.