

SCIENTIFIC PUBLISHING
«PROBLEMS OF SCIENCE»

EUROPEAN SCIENCE

JANUARY 2016, No. 1 (11)

*Intercultural communication
as the receptive-language person
interpretive activities*

Kaziyeva D. (Russian Federation)
p. 44

*Comparative analysis of compiling
lists of jurors in the courts
of the Russian Federation,*

Kazakhstan and the Kyrgyz Republic
Batyrbaev B. (Republic of Kyrgyzstan)
p. 51



EUROPEAN SCIENCE

2016. № 1 (11)

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gumikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakhbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Matveeva M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Childadze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

117321, Russian Federation, Moscow, Profsoyuznaya str., 140

SUPPORT:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://scientific-publication.com> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow
2016

EUROPEAN SCIENCE

2016. № 1 (11)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Котлова А.С.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Сдано в набор:

16.01.2016

Подписано в печать:

19.01.2016

Формат 70x100/16.

Бумага офсетная.

Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,01

Тираж 1 000 экз.

Заказ № 537

ТИПОГРАФИЯ

ООО «ПресСто».

153025, г. Иваново,

ул. Дзержинского, 39,

оф.307

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«Проблемы науки»

г. Москва

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гриченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Матвеева М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Уторов И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамшина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

117321, РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 140

СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://scientific-publication.com/> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60218

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале

Содержание

TECHNICAL SCIENCES	6
<i>Cvetkova P., Gradal'jova E.</i> (Russian Federation) Laboratory methods of determining a high stress zone in the soil mass / <i>Цветкова П. Ю., Градалёва Е. А.</i> (Российская Федерация) Лабораторные методы определения зоны высоких напряжений в грунтовом массиве	6
<i>Davydova A., Zarubin V., Korchun-Radchuk A., Latipova G., Lapshin V., Sagitdinov R.</i> (Russian Federation) Activities to increase service life of the investigated beams at the design stage / <i>Давыдова А. М., Зарубин В. Л., Корчун-Радчук А. Н., Латыпова Г. Г., Лапишин В. В., Сагитдинов Р. А.</i> (Российская Федерация) Мероприятия по повышению сроков службы исследуемых балок на стадии проектирования	8
HISTORICAL SCIENCES	11
<i>Pigalev E.</i> (Russian Federation) The system of film production in the United States under the «New Hollywood» / <i>Пугалев Е. А.</i> (Российская Федерация) Система кинопроизводства США в условиях «Нового Голливуда»	11
ECONOMICS	16
<i>Ziyazetdinov A., Rudaleva I.</i> (Russian Federation) Islamic financial institutions in the Russian Federation / <i>Зиязетдинов А. Р., Рудалева И. А.</i> (Российская Федерация) Исламские финансовые институты в Российской Федерации	16
<i>Abdulazizova E., Dzhentamirov M.</i> (Russian Federation) Effective management of personnel - the main board of the company / <i>Абдулазизова Э. А., Джентамиров М. Х.</i> (Российская Федерация) Эффективное управление персоналом – главный щит компании	20
<i>Nekrasova O.</i> (Russian Federation) Principles of positioning strategies of health services / <i>Некрасова О. С.</i> (Российская Федерация) Принципы разработки стратегии позиционирования медицинских услуг	23
<i>Pigalev E., Zueva E., Nekrasova O.</i> (Russian Federation) Factors affecting the efficiency of channels of distribution of magazines (for example, the city of Perm) / <i>Пугалев Е. А., Зуева Е. О., Некрасова О. С.</i> (Российская Федерация) Факторы, влияющие на эффективность каналов распространения глянцевого журналов (на примере города Пермь)	26
<i>Domareva E.</i> (Russian Federation) Marketing and film industry. Features promote products cinema / <i>Домарева Е. В.</i> (Российская Федерация) Маркетинг и киноиндустрия. Особенности продвижения продуктов кинематографа	32
<i>Buchkova A.</i> (Russian Federation) Definition of customer satisfaction for the hotel market / <i>Бычкова А. С.</i> (Российская Федерация) Определение удовлетворенности потребителя для рынка гостиничных услуг	34
<i>Kurkov I.</i> (Russian Federation) The feasibility of raising the retirement age in Russia / <i>Курков И. И.</i> (Российская Федерация) Целесообразность повышения пенсионного возраста в России	37

PHILOLOGICAL SCIENCES	44
<i>Kaziyeva D.</i> (Russian Federation) Intercultural communication as the receptive-language person interpretive activities / <i>Казиева Д. А.</i> (Российская Федерация) Межкультурная коммуникация как рецептивно-интерпретативная деятельность языковой личности	44
<i>Rayushkina M.</i> (Russian Federation) Woman: her charm and power / <i>Раюшкина М. Е.</i> (Российская Федерация) Женщина: ее очарование и сила	47
LEGAL SCIENCES.....	51
<i>Batyrbaev B.</i> (Republic of Kyrgyzstan) Comparative analysis of compiling lists of jurors in the courts of the Russian Federation, Kazakhstan and the Kyrgyz Republic / <i>Батырбаев Б. С.</i> (Кыргызская Республика) Сравнительный анализ составления списков присяжных заседателей в судах Российской Федерации, Республики Казахстан и Кыргызской Республики	51
<i>Kadirova N., Gafurova S.</i> (Republic of Uzbekistan) The perspectives of consular offices' activities of Uzbekistan on the development of trade and economic relations with foreign countries in modern conditions / <i>Кадирова Н. Р., Гафурова С. А.</i> (Республика Узбекистан) Перспективы деятельности консульских учреждений Узбекистана по развитию торгово-экономических связей с иностранными государствами в современных условиях	55
PEDAGOGICAL SCIENCES.....	58
<i>Zhuykova T., Takhtobina A.</i> (Russian Federation) The analysis experimental work of the specifics of the formation of a professional orientation of students studying in the in logopedics profile / <i>Жуйкова Т. П., Тахтобина А. В.</i> (Российская Федерация) Анализ опытно-экспериментальной работы по специфике формирования профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия.....	58
<i>Nurumbetova U., Boltaboyev S., Tuxtashiev U.</i> (Republic of Uzbekistan) General and private functions a teacher of labor training during the professional activity / <i>Нурумбетова У. К., Балтабаев С. А., Тухташев У. Ф.</i> (Республика Узбекистан) Общие и частные функции преподавателя трудового обучения в процессе профессиональной деятельности.....	61
MEDICAL SCIENCES	66
<i>Kisteneva O., Shelyakina Ye., Shkileva I.</i> (Russian Federation) Arnold Pavlovich Sedov - Belgorod eminent surgeon in surgical hepatology (1936 -2008) / <i>Кистенева О.А., Шелякина Е.В., Шкилева И.Ю.</i> (Российская Федерация) Седов Арнольд Павлович – выдающийся белгородский хирург в области хирургической гепатологии (1936 -2008)	66
<i>Loban I., Shilovich O.</i> (Republic of Belarus) Basic directions of rehabilitation of minor patients at the use of narcotic substances / <i>Лобан И. А., Шилович О. С.</i> (Republic of Belarus) Основные направления реабилитации несовершеннолетних пациентов при употреблении наркотических веществ.....	68
POLITICAL SCIENCES	70
<i>Paramzina E.</i> (Russian Federation) Measures to combat red tape / <i>Парамзина Е. О.</i> (Российская Федерация) Меры борьбы с бюрократизмом.....	70

EARTH SCIENCES 72

Karachev K., Zyrin V. (Russian Federation) Increasing of pumping units efficiency for the hard-to-recover deposits / Караичев К. Н., Зырин В. О. (Российская Федерация) Повышение эффективности работы электроцентробежных насосов на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами нефти..... 72

Laboratory methods of determining a high stress zone in the soil mass Cvetkova P.¹, Gradaljova E.² (Russian Federation)

Лабораторные методы определения зоны высоких напряжений в грунтовом массиве

Цветкова П. Ю.¹, Градалёва Е. А.² (Российская Федерация)

¹Цветкова Полина Юрьевна / Cvetkova Polina - студент,
факультет промышленного и гражданского строительства;

²Градалёва Екатерина Александровна / Gradaljova Ekaterina - кандидат филологических наук,
доцент,

кафедра лингвистики и межкультурной коммуникации,
факультет инженерных систем и природоохранного строительства,
Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара

Abstract: *the article focuses on the problem of making foundation testing more efficient by conducting laboratory testing. A laboratory device for the experiment has been invented. The author concludes that the represented laboratory method will reduce expenses and enhance the solidity of foundations.*

Аннотация: *статья посвящена проблеме повышения надежности фундаментов при помощи проведения лабораторных экспериментов. Была разработана модель для проведения лабораторных исследований. Представленный в статье метод снизит расходы на проведение эксперимента и повысит надежность оснований и фундаментов.*

Keywords: *basal complex, foundations, laboratory testing, high-stress zone.*

Ключевые слова: *грунтовый массив, фундаменты, лабораторные испытания, зона высоких напряжений.*

What is a building? The answer to this question is much deeper than it seems at first. It is not just a structure; it is part of our environment. Buildings have accompanied us throughout a long period of evolution since the Tertiary period. As Joseph Campbell once said «If you want to understand what's most important for a society, don't examine its art or literature, simply look at its biggest buildings».

Nowadays buildings have become an integral part of human existence as we spend about 90 % of our lifetime indoors. That means that any building should be safe and reliable.

A building consists of 3 parts: a solid base, a foundation and a superstructure. If the superstructure is damaged, that's not dreadful because it could be repaired without huge expenses. If the foundation is out of work the problems would appear in the superstructure. The cost of improving the building would be substantial. The destruction of the solid base is the most dangerous and expensive one as it provokes the destruction of the whole building and it's very difficult and expensive to tackle this kind of demolition.

Due to these facts, we should pay special attention to the problem of examining the solid base and its connection with the foundation.

In order to enhance solidity of the foundation we should determine a high stress zone – the zone where the tension from the building is substantial. If we don't know its parameters, we can't make a safe soil base.

However, determining a high stress zone on building sites is expensive and labor-intensive [2, с. 95]. My research solves the problem of a high price and complexity of testing foundations in the field trial. So, I've made a model for testing a foundation in the laboratory.

On the first stage of my research I determined some necessary parameters of the model: the diameter, depth of the tray, load intensity. With the help of formulas [1, с. 79-81] and a computer program I calculated the size of the tray in which load stress won't affect tray walls and won't influence the results of the experiment.

On the second stage I made a model of a tray. It is a wooden box with a Plexiglas filling piece in the center. In the process of my experiment I put sand and an indicator (sand with chalk) in the box layer by layer. Then I applied a load and removed it. After it, I put the Plexiglas filling piece in the center of the tray and opened one edge of the tray. By analyzing changes in the indicator location I got some measuring results.

A represented method has the following advantages:

1. Cost saving.
2. Eliminating difficulties in the process of testing foundations (a smaller extent of soil and a smaller model of the foundation structure simplify the experiment).
3. Testing foundations of small buildings (as laboratory testing is cheap).
4. Testing in the laboratory doesn't depend on weather conditions.

On the next stage of my research I'm going to use a fiber-optic detecting device to make my results more precious. The indicator will be replaced with soil pressure cells. They will be connected with a microcomputer and will be located throughout the soil mass. The tension in the soil will be determined by the microcomputer, and tension intensity will be shown on the screen of the device. Thus, we will be able to get to know the tension in several zones of the soil mass, and characterize a high stress zone.

Eventually, this laboratory method will be used in modern construction to determine a high stress zone in the soil mass. It will simplify testing foundations as it will be performed out of building sites. Moreover, it will reduce expenses and enhance the solidity of foundations.

References

1. *Цытович Н. А.* Механика грунтов (краткий курс): Учебник для строит. вузов. – М.: Высш. шк., 1983. – 288 с.
 2. *Далматов Б. И.* Механика грунтов, основания и фундаменты. Учебник для вузов. 2-е изд. - Л.: Стройиздат, 1988. - 415 с.
-

Activities to increase service life of the investigated beams at the design stage

Davydova A.¹, Zarubin V.², Korchun-Radchuk A.³,
Latipova G.⁴, Lapshin V.⁵, Sagitdinov R.⁶ (Russian Federation)

Мероприятия по повышению сроков службы исследуемых балок на стадии проектирования

Давыдова А. М.¹, Зарубин В. Л.², Корчун-Радчук А. Н.³,
Латыпова Г. Г.⁴, Лапшин В. В.⁵, Сагитдинов Р. А.⁶
(Российская Федерация)

¹Давыдова Анастасия Михайловна / Davydova Anastasia – научный сотрудник,
кафедра строительного производства,

ФГБОУ ВПО Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова;

²Зарубин Владимир Львович / Zarubin Vladimir – инженер;

³Корчун-Радчук Артем Николаевич / Korchun-Radchuk Artem – инженер;

⁴Латыпова Галина Георгиевна / Latipova Galina – инженер;

⁵Лапшин Валерий Вячеславович / Lapshin Valery – инженер;

⁶Сагитдинов Ренат Айратович / Sagitdinov Renat – заместитель директора,
ЗАО Магнитогорский центр технической экспертизы, г. Магнитогорск

Аннотация: в статье приведен подбор марки стали для большепролетных подкрановых балок, произведен выбор проектных решений балок, удовлетворяющих специальным требованиям.

Abstract: in the article the selection of brand is resulted became for long-span under-crane beams, the choice of project decisions of beams, satisfying the special requirements is produced.

Ключевые слова: срок службы, подкрановая балка, марка стали, хрупкое разрушение, свариваемость, пластичность.

Keywords: term of service, under-crane beam, brand became, fragile destruction, weld, plasticity.

В ходе исследований [2] установлен ряд требований к проектированию исследуемых большепролетных подкрановых балок, направленных на выполнение такого условия, как исходное качество конструкции, выраженное в качестве проектных решений, качестве норм проектирования и обоснованном выборе материала.

При выборе марки стали для конструкции, испытывающей довольно большие нагрузки динамического характера, необходимо не только закладывать достаточный запас прочности, но и не допускать излишнюю металлоемкость конструкции. Поэтому для подобных конструкций предпочтительными являются низколегированные стали.

Сталь, использованная для существующих балок – аналог марке 14Г2. Сталь 14Г2 входит в состав регламентированных для строительных конструкций марок, однако обладает следующими недостатками по сравнению с другими регламентированными марками, такими как 09Г2С, 10Г2С1, 10ХСНД:

Во-первых, по химическому составу обладает достаточно высоким содержанием углерода – до 0,18 %, что говорит о пониженном сопротивлении хрупкому разрушению сварных соединений, тогда как существуют другие распространенные марки стали – 09Г2С, 12Г2С 10Г2С1 и т. д., с более высокими прочностными характеристиками, но меньшим содержанием углерода – до 0,12 %, при сходном содержании других элементов, что говорит о большей пластичности и лучшей

свариваемости. Однако для стали 10Г2С1 характерно высокое содержание кремния, что также снижает хрупкую прочность сварных соединений.

Во-вторых, сталь 14Г2, по данным марочников, является ограниченно-свариваемой, что говорит о необходимости внедрения дополнительных технологических решений для достижения требуемых свойств металла сварных соединений.

В-третьих, прочностные свойства стали 14Г2 (класс С335) несколько ниже, чем у сталей марок 09Г2С и 10Г2С1, 12Г2С (С345 и С355). Нормативные значения σ_v (460 МПа) уступают значениям для 09Г2С и 10Г2С (490 МПа), что добавляет существенный запас прочности, учитывая фактические напряжения, действующие в элементах балки.

Таким образом, наиболее приемлемыми сталями для изготовления исследуемых конструкций являются низколегированные стали марок 09Г2С, 10Г2С, тем более что применение этих марок рекомендовано для строительных конструкций всех видов.

Выбор проектных решений, удовлетворяющих требованиям, разработанным по специальным требованиям

В ходе анализа различных проектных решений большепролетных подкрановых балок установлено, что поставленные задачи и требования можно комплексно обеспечить, используя решения балок различных типов [3].

Во-первых, поскольку работа существующих большепролетных подкрановых балок на кручение неудовлетворительна и недопустимые напряжения возникают именно в местах перепада по толщине верхнего пояса, то можно говорить о неудачном проектном решении. Об этом свидетельствуют также полученные эпюры фактических напряжений, из чего можно сделать вывод, что элементы большепролетных подкрановых балок следует проектировать одинаковой толщины.

Во-вторых, необходимо увеличить общую пространственную неизменяемость балки путем обеспечения симметричного сечения с равным шагом установки ребер жесткости по обеим сторонам балки. Обеспечить крепление поясных листов между собой возможно посредством сварки их под углом 45 % (рис. 1).

В-третьих, снижение конструктивной концентрации напряжений в районе верхнего пояса возможно путем выполнения ребер жесткости, не доведенных до верхнего пояса, а передача усилий на вертикальные ребра жесткости происходит посредством переходных планок с фрезерованным торцом, плотно подогнанных к верхнему поясу.

Свободное температурное расширение балки в торцах обеспечивается путем опирания «на нож» опорного ребра с фрезерованным торцом, а также выполнения овальных отверстий под болты.

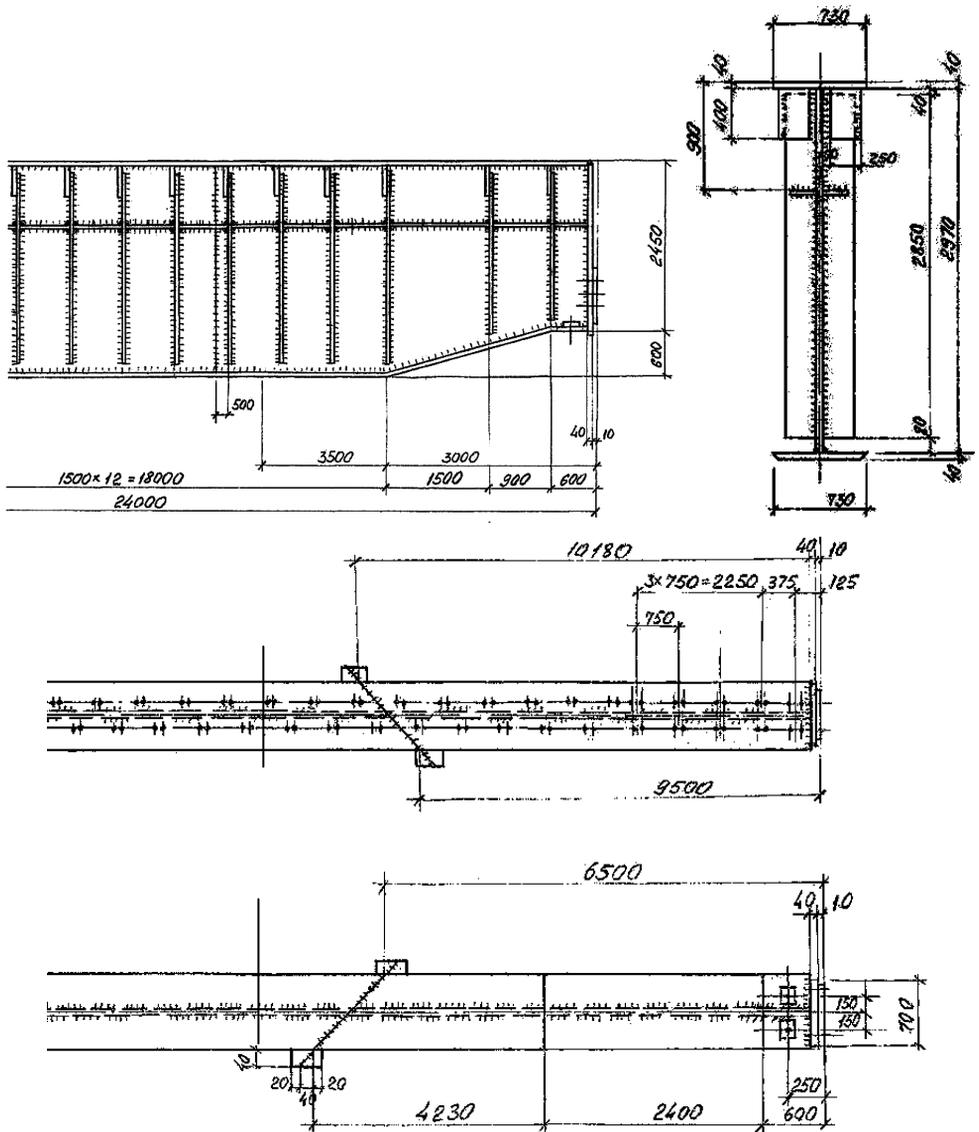


Рис. 1. Конструктивное решение новой подкрановой балки

Литература

1. Архитектура. Строительство. Образование Материалы международной научно-практической конференции / ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова», Пермяков М. Б.. 2013.
2. Architectural town-planning factor and color environment, Chernyshova E.P., Permyakov M.V. World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 4. С. 437-443.
3. Предотвращение аварий эксплуатируемых зданий и сооружений Пермяков М. Б., Чернышова Э. П., Пермякова А. М. Научные труды SWorld. 2013. Т. 50. № 3. С. 38-43.
4. Научные исследования, инновации в строительстве и инженерных коммуникациях в третьем тысячелетии Воронин К. М., Гаркави М. С., Пермяков М. Б., Кришан А. Л., Матвеев В. Г., Федосихин В. С., Чикота С. И., Голяк С. А. Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова. 2009. № 2. С. 49-50.

The system of film production in the United States under the «New Hollywood»

Pigalev E. (Russian Federation)

Система кинопроизводства США в условиях «Нового Голливуда»

Пигалев Е. А. (Российская Федерация)

*Пигалев Егор Александрович / Pigalev Egor – студент магистратуры,
направление подготовки «Маркетинг»,*

факультет экономики, менеджмента и бизнес-информатики,

Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики (НИУ ВШЭ),

г. Пермь

Аннотация: в настоящей статье исследуется состояние кинематографической системы США в условиях формирования эпохи «Нового Голливуда», в частности, появление новых тенденций и жанров в период 1960-1980-х годов.

Abstract: this article presents a study about identifying the factors affecting the efficiency of channels of distribution of free magazines on the example of the city of Perm.

Ключевые слова: Голливуд, кинематограф, история, новый Голливуд, история кинематографа.

Keywords: Hollywood, cinematography, history, new Hollywood, history of film.

Конец 1950-х–начало 1960-х гг. ознаменовались для Голливуда кризисом, упадком и потерей лидирующих позиций, характерных для эпохи «золотого века». Причины данных явлений были следующими: потеря студиями монополии на рынки сбыта и прекращение пакетной дистрибуции фильмов, а также усиление телевидения и, как следствие, сокращение зрительской аудитории. В 1957 г. еженедельный журнал «Newsweek» писал: «Голливуд болен» [6]. Действительно, в данный период времени студии терпели убытки, находились на грани банкротства и начинали экстренно искать новые средства для «выживания», которые были не всегда успешными. Так, вышедший в 1963 г. фильм «Клеопатра», на которого возлагались основные надежды студии 20th Century Fox, при своем огромном бюджете около 40 млн. долларов (300 млн. долларов в пересчете на 2007 г.), провалился в прокате, собрав 53 млн. долларов. Неудача «Клеопатры» погубила 20th Century Fox. В 1963 г. закрыли съемочную площадку студии. С целью предотвращения неудач своей продукции на экранах, студии начинают считаться с интересами зрителя, кинопрокатчиков, актеров и режиссеров. В свою очередь, это приводит к тому, что в голливудской системе кинопроизводства начинаются новые процессы, отличные от прежних. Данный период в истории Голливуда получил название «новый Голливуд», а его отличительными чертами стали свобода самовыражения, отказ от исключительно коммерческой направленности кинематографа, а также внимание киностудий к актуальным проблемам и запросам общества.

Принципиально новое качество фильмов было продиктовано эпохой наиболее жестоких социальных и политических потрясений в США, охвативших целое поколение и произведших перелом в общественном мышлении. Между убийством Мартина Лютера Кинга в апреле 1968 г. и уходом в отставку Ричарда Никсона в августе 1974 г. Америка переживала период регулярных общественных потрясений. Протесты против войны во Вьетнаме, движение борьбы за гражданские права, всплеск феминизма дали рождение различным политическим культурам. По замечанию киноведа Томаса Эльзессера, «парадокс Нового Голливуда состоял в том, что он продемонстрировал потерю доверия к нации, возникновение самосомнения по

поводу свободы и правосудия для всех, что отражалось на работах целого ряда кинематографистов». Эти фильмы фиксировали моральное недовольство, но также это не отменяло интереса кинематографистов к стилистическим и формальным экспериментам. В них на первый план выдвигались депрессивные и саморазрушительные характеры, а их темы были смелыми и нетрадиционными для американского общества [2, p. 82].

Если в классический период ставка делалась на массовое производство фильмов (более прибыльные обеспечивали покрытие затрат на менее прибыльные, успешные фильмы были как бы локомотивом для неуспешных), то теперь упор делался на производство «индивидуальных» и более дорогостоящих картин, которые могли бы стать потенциальными хитами. Технические достижения времени, в первую очередь освоение цвета в кино, давало новые возможности для зрелищности. К началу 1960-х почти все американские фильмы стали цветными.

На появление и развитие кинематографистов, относящихся к эпохе «нового Голливуда», оказало влияние развитие европейского кинематографа. Итальянский неореализм, охватывающий послевоенное десятилетие, а также французская «новая волна» рубежа 1950–1960-х гг., имели определяющее значение для формирования принципиально нового типа деятелей кинематографа. Пожалуй, не было периода столь тесного соприкосновения американской и европейской кинокультур, как на рубеже 60-70-х. Эпоха хиппи, сексуальной революции и молодёжных протестов сблизила Америку с Европой и потребовала от кинематографистов более гибких сюжетных структур.

«Старики постепенно умирают. Они представители пуританства, религии и прочих структур, сковывающих нас. Молодежь другая, они требуют другого от нас. Они говорят: «измените что-нибудь», — эти слова кинорежиссера Романа Полански иллюстрируют сдвиг в американском кинематографе, наметившийся к середине 1960-х гг. [9].

Наиболее значительным событием для становления эпохи «нового Голливуда» был выход кинофильма «Бонни и Клайд» в 1967 году. Когда Джек Уорнер впервые увидел черновой монтаж «Бонни и Клайда», он запретил выпускать его на экраны кинотеатров. Но режиссер фильма Артур Пенн смог добиться согласия от менеджеров по закупкам студии Warner Brothers, которые разрешили ограниченную дистрибуцию киноленты.

Первоначальные рецензии, последовавшие со страниц американских СМИ, только подтвердили сомнения киностудии. Фильм обвиняли в пропаганде насилия, насмешке над американскими ценностями и бессмысленности. Реакция зрительской аудитории была противоположной: при бюджете в 2,5 млн. долларов «Бонни и Клайд» заработал в американском прокате 50 млн. долларов и восторженные зрительские отзывы, преимущественно со стороны молодежи. Вслед за зрителями американские кинокритики начали давать фильму положительные рецензии.

Наиболее ключевой стала статья Стефана Канфера в журнале «Time», вышедшем в декабре 1967 г., где отмечалась инновационность фильма и возникновение американской «Новой волны». Автор утверждал, что «Бонни и Клайд» представляет собой совершенно новое кино, благодаря размытости жанровых границ, пренебрежением к классическим аспектам сюжета и мотивации героев. «Фильм «Бонни и Клайд» является переломным моментом, который сигнализирует о новом стиле, новом тренде, о формальных и тематических инновациях. Лента комбинирует коммерческий успех с критической спорностью», — писал Канфер [7]. Кроме того, кинокритиком был использован термин «Голливудский ренессанс», который как нельзя лучше характеризует период с 1967 г. по 1980 г.

Реакция общественности на киноленту «Бонни и Клайд», а также ее успехи в кинопрокате проложили путь к отказу студий от контроля над процессом производства фильмов, предоставив самостоятельность режиссерам. Это дало

возможность появлению нового поколения кинематографистов, составляющих плеяду кинематографистов эпохи «нового Голливуда», среди которых особое место занимают Стенли Кубрик, Френсис Форд Coppola, Мартин Скорсезе, Роман Полански, Вуди Аллен и многие другие.

Для эпохи «нового Голливуда» характерны черты, контрастирующие с традициями Голливуда «классического». Пытаясь выявить уникальные черты кинопроизводства 1967–1980 гг., можно указать следующие особенности.

Реализм и обсуждение волнующих всех вопросов становятся главной темой фильмов, разительно отличаясь от театральности и искусственности старого голливудского кино.

Эксперименты режиссеров со своими кинолентами, пересмотр устоявшихся норм морали, демифологизация идеалов. Фильмы «нового Голливуда» были наполнены насилием, сексом, рок-музыкой, наркотиками, антигероями, протестами против общественного порядка и прочими символами контркультуры шестидесятых. От «идеальных, прилизанных и приторно сладких кинолент классического Голливуда не осталось ничего» [1, p. 85].

Практически полная режиссерская свобода. Большие студии, находившиеся в серьезной растерянности перед происходящими изменениями, искали возможности выхода и достижения прибыли, давая американским режиссерам свободу действий. Сравнительно «золотого века» Голливуда, одной из особенностей которого являлся полный контроль студий над каждым этапом производства кинолент, фильмы «нового Голливуда» носили в гораздо большей мере авторский характер, отличаясь друг от друга. Данный фактор сыграл большую роль в преодолении творческого кризиса Голливуда.

Появление новых жанров – хорроров и фантастики, а также трансформация старых.

С целью уменьшения затрат на производство фильмов со стороны студий и с целью достижения большей реалистичности кинолент со стороны режиссеров, съемки начинают частично проходить в естественных условиях, а не в студийных павильонах [8].

В действительности, большинство вышеназванных черт было присуще независимому кинематографу США. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях «нового Голливуда» происходит сближение независимого и официального кинематографа в США. Именно в данный период разница между ними становится менее заметной, а границы между использованием тех или иных средств исчезают.

Большую роль в распространении фильмов молодых режиссеров, положивших начало «новому Голливуду», стало появление с середины 1950-х гг. драйв-инов – больших кинотеатров на открытом воздухе, куда было можно въехать на машине всей семьей. Как пишет Эфраим Кац, к 1958 году в США было построено 4000 драйв-инов, развивающих не столько традицию классического семейного кино, сколько феномен кино тинейджерского. В первую очередь, это были картины независимых киностудий и кинорежиссеров, а также картины, которые находились в ограниченном прокате в кинотеатрах. Именно распространение драйв-инов послужило причиной роста популярности нетрадиционных для Голливуда кинолент, а, следовательно, и появления новых тенденций в американском кинематографе [3, p. 391].

В 1969 г. несколько молодых режиссеров Фрэнсис Форд Coppola и Джордж Лукас основали киностудию «American Zoetrope» для помощи молодым кинематографистам, таким же, как и сами они, в производстве, продвижении и дистрибуции фильмов. В действительности, данная киностудия в большей мере занималась кинолентами самого Coppola, особенно после ухода из нее Лукаса в 1973 г. С коллаборацией «American Zoetrope» и «Paramount Pictures» связан один из наиболее успешных кинофильмов эпохи «нового Голливуда» — «Крестный отец», вышедший в прокат в 1972 г. и снятый Фрэнсисом Форд Coppola. При затраченных на его производство 6,5 млн. долларов, фильм собрал в прокате 268,5 млн. «Крестный отец» ознаменовал триумф молодых кинорежиссеров, показав их

роль в киноиндустрии. Именно в начале 1970-х гг. Голливуд вышел из послевоенной рецессии и вновь стал зарабатывать огромные деньги.

Пик «нового Голливуда» связан с выходом политических фильмов, запечатлевших параноидальное состояние американского общества после войны во Вьетнаме и утергейтских разоблачений. Реакция режиссеров «нового Голливуда» на современные исторические и политические процессы находила интерес со стороны как американского, так и европейского зрителя.

С обращением к молодежи как к основной аудитории, голливудские кинопромышленники практически перестают обращаться к жанрам, характерным для «классического Голливуда»: комедиям, вестернам и пеплумам. В связи со сменой потенциальной зрительской аудитории появляются новые жанры, которые сразу же становятся популярными – фильмы ужасов, триллеры и фантастика.

Фильм Романа Полански «Ребенок Розмари», вышедший в 1968 г., доказал, что жанр хорроров будет пользоваться зрительским интересом. При бюджете в 3 млн. 200 тыс. долларов, данная кинолента собрала в США более 33 млн. Сам режиссер в своей автобиографии писал об истории создания данного фильма следующее: «Боб Эванс, новый вице-президент студии «Парамаунт» по производству, предложил мне взглянуть на гранки одной книжки. В гостиничном номере я разложил длинные желтые листы. Заголовок гласил: «Ребенок Розмари». После первых страниц я подумал: «Ну что это такое? Очередная мыльная опера, которая никому не нужна?» Всю оставшуюся часть книги я прочитал за один присест. К концу у меня глаза вылезли на лоб. Когда наутро позвонил Боб Эванс и поинтересовался, понравилась ли мне книга, я отозвался о ней с восторгом» [4, p. 86].

Еще более показательным являлся выход на экраны в 1973 г. фильма «Изгоняющий дьявола», снятого режиссером Уильямом Фридкином по мотивам одноименного романа Уильяма Питера Блэтти. При затраченных на его производство 12 млн. долларов, «Изгоняющий дьявола» заработал в американском прокате 232 млн., что развеяло все сомнения киностудий о низкопробности и непопулярности хорроров и триллеров. Кроме зрительского признания, фильм заработал огромное количество положительных отзывов со стороны критиков. Например, критик журнала «The New Republic» писал следующее: ««Это самый страшный фильм, который я видел за все годы – единственный страшный фильм, который я видел за все годы...» [5, p. 152-154].

Спрос на подобные киноленты привел к тому, что киностудии со временем начали массовый выпуск продукции в парадигме востребованных жанров, большинство из которых оказались шаблонными и низкокачественными. «Студии руководствовались теорией, что если что-то получилось один раз, тот же прием будет срабатывать вновь и вновь. Если режиссер добился успеха в каком-то жанре, он становился таким же заложником своего имиджа, как и характерный актер», - писал Роман Полански [4, p. 87].

По мере того как американское общество пыталось развеяться, развлекательная составляющая фильмов вытесняла политическую. Чемпионами кассовых сборов всё чаще становились музыкальные комедии, кроме того, возвращалась мода на исторические фильмы. Финансировать поисковые проекты остросоциальной тематики становилось всё сложнее. Американское общество возвращалось к стабильности, поэтому не было необходимости в рефлексии тех или иных событий. Эти причины привели к тому, что эпоха «нового Голливуда» закончилась к 1980 г. Непосредственной причиной смены настроений в Голливуде являлся провал ряда кинофильмов, которые при условии выпуска их несколькими годами ранее стали бы потенциально успешными. Например, политический триллер Брайана Де Пальмы «Прокол», вышедший в 1981 г., собрал в американском прокате всего 12 млн. долларов, не сумев окупить свой бюджет в 18 млн. В 1980 г. в прокате провалилась кинолента Уильяма Фридкина «Разыскивающий». Одним из самых крупных кассовых провалов в истории Голливуда считается кинофильм 1980 г. «Ворота Рая», снятый Майклом Чимино. При бюджете в 44 млн. долларов лента смогла собрать в США

лишь 3,5 млн. Провал «Врат рая» привел к тому, что студия «United Artists» обанкротилась и была продана студии MGM. Вследствие столь огромных убытков студии вновь стали пристально следить за режиссерами. Подтверждение этому можно найти в автобиографии Полански: «Студия «Парамаунт» изменилась. Большинство тех, кого я знал, ушли. Атмосфера стала какой-то обезличенной, бюрократической» [4, р. 102]. Таким образом, вышеназванные события привели к тому, что эпоха «нового Голливуда» подошла к концу.

Несмотря на то, что эпоха «нового Голливуда» была недолгой — менее 15 лет, она оказала огромное влияние на само восприятие кино в популярной культуре. Если в «золотой век Голливуда» кинематографистам приходилось доказывать, что кино является настоящим искусством, то теперь это стало очевидным. Кроме того, наконец, было признано право режиссеров и сценаристов работать так, как они считают нужным, и делать фильмы как произведения искусства, а не только для достижения прибыли. Даже в условиях возвращения студиям контроля над кинопроизводством, режиссеры и сценаристы имели гораздо большую свободу действий сравнительно кинематографистов 1920-1950х гг. Усиление продюсерского диктата позволяет провести разграничительную линию между Новым Голливудом и так называемым «Новым Новым Голливудом». Если кратко, то Новый Голливуд озаменован коротким временем режиссерской свободы, когда большие студии, находившиеся в серьезной растерянности перед происходящими изменениями, искали возможность выхода и давали большую свободу американским режиссерам. Но, вместе с тем, эпоха «нового Голливуда» и эра блокбастеров существенно пересекаются. «Новый Голливуд» исчез в начале 1980-х после серии провалов высокобюджетных фильмов известных режиссеров, но блокбастеры появились немного раньше, в 1975 году. Именно тогда на экраны вышла картина Стивена Спилберга — «Челюсти». Они совершили переворот в киноиндустрии, поставив на рекламу и дисциплинированное производство как на способы создания качественного и доходного кино.

С окончанием «нового Голливуда» наступает современный этап голливудского кинематографа, получивший название «эры блокбастеров» — время возвращения консервативных тенденций и аполитичности. Новый период, наступивший в истории американского кинопроизводства, характеризуется сочетанием в себе в той или иной мере студийного контроля с элементами режиссерской свободы.

Литература

1. *De Palma B.* Interview. - University Press of Mississippi, 2003.
2. *Elsaesser T.* European Cinema: Face to face with Hollywood. – Amsterdam University Press, 2005.
3. *Katz E.* The Film Encyclopedia. – Harper Perennial, 1994.
4. *Polanski R.* Roman by Polanski, – New York: Morrow, 1984.
5. *Travers P., Rieff S.* The Story Behind «The Exorcist», 1974.
6. *Кукаркин А., Бояджиев Г., Шнейерсон Г., Чегодаев А.* Кино, театр, музыка, живопись в США. – М., Знание, 1964.
7. *Kanfer S.* The Shock of Freedom in Films. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.villagevoice.com/2006-11-28/film/wild-at-heart/> (дата обращения: 9.11.2015).
8. *Артюх А.* Голливуд: новое начало. Поколения, режиссеры, фильмы – смена ценностей и приоритетов. [Электронный ресурс]. URL: <http://kinoart.ru/archive/2009/08/n8-article17> (дата обращения: 9.11.2015).
9. «Беспечный ездки и бешеный бык, или Как поколение секса, наркотиков и рок-н-ролла спасло Голливуд» («Easy Riders, Raging Bulls: How the Sex, Drugs and Rock «N» Roll Generation Saved Hollywood», реж. К. Баузер, 2003).

Islamic financial institutions in the Russian Federation

Ziyazetdinov A.¹, Rudaleva I.² (Russian Federation)

Исламские финансовые институты в Российской Федерации Зиязетдинов А. Р.¹, Рудалева И. А.² (Российская Федерация)

¹Зиязетдинов Азат Рафисович / Ziyazetdinov Azat – студент,
Центр магистратуры;

²Рудалева Ирина Анатольевна / Rudaleva Irina - доцент, кандидат наук,
кафедра экономической теории (основная),
Институт управления экономики и финансов,
Казанский федеральный университет, г. Казань

Аннотация: в статье рассматриваются исламские институты в РФ. Анализируется спектр предоставляемых ими финансовых услуг. Выявляется проблема исламских финансов в РФ. Говорится о том, что особенности российского законодательства влекут за собой особый порядок формирования исламских институтов у нас в стране, в связи с чем Государству необходимо выработать эффективный механизм регулирования исламских финансовых структур.

Abstract: the article deals with Islamic institutions in Russia. They analyzed the range of financial services. Identify problems of Islamic finance in Russia. It is said that the specifics of the Russian legislation entails a special procedure for the formation of Islamic institutions in our country, and therefore the state should establish an effective mechanism of regulation of Islamic financial institutions.

Ключевые слова: исламское финансирование, банки, исламские банки, кредиты по законам шариата, исламский банкинг в России.

Keywords: Islamic finance, banks, Islamic banks, loans under Sharia law, Islamic banking in Russia.

В настоящее время Россия представляет из себя один из крупнейших центров на политической и экономической арене. Однако, что касается мира исламских финансов, то тут страна по-прежнему плетётся в хвосте этой стремительно развивающейся индустрии. Однако исламское финансирование — это неплохой вектор развития для традиционной банковской системы.

Практический интерес к исламским финансам в России определяется двумя факторами. Первый относится к способности привлечения через механизмы исламского финансирования инвестиций из стран Персидского залива и диверсификации источников финансирования. Второй – актуализация в России мега тренда современной мировой экономики – этических финансов, то есть, когда для инвестора «прибыль любой ценой» не является приемлемой жизненной и профессиональной установкой, для него есть определенные этические ограничения. Исламские финансы в качестве таких ограничений предлагают религиозные нормы. В среднесрочной перспективе обозначенные факторы сохраняют свою силу, также будут оказывать влияние на продвижение исламских финансов в российскую экономику.

Среди сторонников интеграции механизмов исламского финансирования в российскую финансовую систему наблюдаются различные подходы к решению данной проблемы.

Положение первой группы экспертов заключается в невозможности полноценной работы исламских финансовых институтов в рамках российского законодательства. На этой основе главным вектором деятельности этой группы является включение исламских финансов в стратегические планы развития российской финансовой

системы, разработка предложений относительно изменений в соответствующие законы.

Вторая группа экспертов, не отказываясь от изменений в законодательстве, исходит из того, что серьезные препятствия на пути реализации исламских финансов отсутствуют, и, не начав работать в сфере исламского финансирования, невозможно выявить, что конкретно требуется изменить. Таким образом, эта группа концентрирует свои усилия на поиске возможных моделей, используют механизмы исламского финансирования в рамках существующих законов. Основной принцип - использование наименее регулируемых организационно-правовых форм собственности и контрактов.

В России в настоящий момент есть следующие исламские финансовые компании, которые осуществляют активные операции:

- ФД «Амаль»;
- ТНВ «LaRiba Finance»;
- ФД «Масраф».

1. Финансовый дом Амаль:

Финансовый дом «Амаль» оказывает широкий спектр исламских финансовых услуг в полном соответствии с требованиями российского законодательства и нормами исламского права.

Финансовый дом «Амаль» предлагает своим клиентам расчетно-кассовое обслуживание с широким спектром операций, соответствующее высоким стандартам качества и гарантирует высокую степень надежности. Все расчетно-кассовые операции проводятся через специализированный филиал «Казанский» ЗАО «Булгар банк» с отдельным корреспондентским счетом.

Инвестиционные вклады Финансового дома «Амаль» предоставляют клиентам организации возможность вкладывать свободные денежные средства с возможностью получения инвестиционного дохода.

2. Компания ТНВ «ЛяРиба-Финанс»:

Компания «ЛяРиба-Финанс» учреждена в 2011 г. и уже несколько лет успешно осуществляет свою деятельность в Республике Дагестан. Организация предлагает рассрочку на потребительские товары, транспорт и экспресс-рассрочку (аналог розкредита) в нескольких магазинах Махачкалы.

3. Финансовый дом «Масраф»:

Компания, оказывающая широкий спектр финансовых услуг в строгом соответствии с нормами Ислама, действует с 2010 года, целью организации является развитие справедливой финансовой системы, приносящей благо для всего общества. На сегодняшний день основной услугой Финансового Дома «Масраф» является продажа товаров населению Республики Дагестан в рассрочку в соответствии с нормами Ислама (мурабаха).

Согласно калькулятору ипотечного кредитования, на сайте «Амаль» [4] по займу, данному в 2 млн. руб. на один год, наценка составит 329 097 руб. Обеспечительный платеж (аналог первоначального взноса) должен составлять 20 %. По данным калькулятора с сайта ФД «Масраф» [5], наценка составит 39911.17, без первоначального взноса. Жилье считается залоговым. Если взять ипотечный кредит с аналогичными параметрами в Сбербанке [7], сумма переплаты будет меньше — 165 633,31 руб. при ставке 14,45 %.

Исламская версия потребительского кредита в «Амале» [4] также получается менее выгодной, чем в том же Сбербанке [7]: в первом при полугодовой рассрочке на сумму 62 400 руб. наценка составит 9119 руб., во втором сумма переплаты — всего 4067 руб. Кроме того, для кредита на сумму больше 250 тыс. руб. в «Амале» потребуются залог, Сбербанк выдает кредиты до 1,5 млн. руб. без залога. В ТНВ «ЛяРиба-Финанс» [6] за аналогичный кредит придется переплатить 6960 руб., правда, первоначальный взнос тут чуть выше, чем в «Амале» [4] - 25 %. ФД «Масраф» [5] же предлагает размер переплаты 8441.00, без первоначального взноса.

Однако нужно учитывать, что главным благом для клиента, который использует исламское финансирование, должна стать не маленькая сумма переплаты, а заранее оговоренный размер и то, что рассрочка ни в чем не противоречит нормам ислама: «для мусульман, которые желают строить жизнь на основе своей религии, это и есть самое главное и неоспоримое преимущество», - говорится на сайте «Амалья» [4]. Также плюс в том, что компания сама покупает товар для клиента и проводит юридическую проверку, так что шансов нарваться на мошенников у клиента нет.

Также исламские финансовые организации предлагают вклады без процентного дохода — из-за того же запрета на ссудный процент («риба»). Однако вклады с возможностью заработка у них все же есть: их предлагают, к примеру, дагестанский финансовый дом «Масраф» и «Ляриба-Финанс».

В основе вкладов лежит принцип разделения прибыли. Компания инвестирует размещенные на вкладе деньги в реальный сектор экономики, а полученный доход делит в заранее оговоренной пропорции. К примеру, по вкладу «Стандартный» [6] ТНВ «Ляриба-Финанс» на срок на 180 дней 25 % от инвестирования 100 тыс. руб. получает вкладчик, а 75 % — финансовая организация. При таких условиях доход клиента составит порядка 1 тыс. руб. в месяц или 6 тыс. руб. за весь срок инвестирования — полгода, объяснили в call-центре «Ляриба-Финанс». При этом забирать заработанные средства можно ежемесячно, а досрочное снятие самого вклада не допускается. Доход в Сбербанке [7] по вкладу «Сохраняй» на те же сумму и срок составит 3630 руб.

По данным официального сайта в ФД «Амаль» [4], существуют 4 продукта, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Продукты ФД Амаль

	Базовый	Финанс	Накопительный	Капитал
Минимальная сумма	5000 рублей	10000 рублей	5000 рублей	100000 рублей
Минимальное пополнение	1000 рублей	5000 рублей	5000 рублей	Не требуется
Срок	1 месяц	3 месяца	12 месяцев	15 месяцев
Капитализация	да	нет	Да	нет
Выплата дохода	Конец срока	Ежемесячно	Конец срока	Ежемесячно
Доля в прибыли	15 %	55 %	65 %	65 %

На основе проведенного анализа можно заявить, что исламское финансирование предлагает более дорогостоящие продукты, чем традиционные банки. Это соответственно сильно уменьшает занимаемую долю исламских финансов на рынке кредитования. Назревает вопрос, нужен ли такой сектор в экономике страны?

Отвечая на данный вопрос, следует отметить, что исламские банковские продукты создают сильную конкуренцию традиционным банкам, особенно в регионах, где сильно развит Ислам, таких как Республика Татарстан, Башкортостан, Дагестан, Чечня. Традиционные банки могут потерять определенную долю на рынке, потому что большинство мусульман будут стремиться, переплачивая деньги, использовать исламские банковские продукты. Самым оптимальным способом для решения данной проблемы является внести поправки в законодательство, и на основе традиционных банков создать исламские институты.

Учитывая нынешнюю экономическую обстановку в России, учитывая европейские санкции, государству необходимо искать новые методы финансирования. Исламское финансирование выглядит хорошим способом решения данной проблемы, так как уже существуют определенные институты и соответствующая доля на рынке. К примеру,

«Ак Барс» банк в декабре 2013 года совершил сделку «мурабаха» на 100 млн. долларов, также в 2011 году банк уже привлекал подобное синдицированное финансирование в объеме 60 млн. долларов. «Ак Барс» банк демонстрирует альтернативные методы обхода санкций выходя на рынки исламского финансирования.

В конце 2015 года в Государственной Думе был внесен законопроект по устранению законодательных препятствий для совершения аренды (долгосрочная аренда имущества с возможностью перехода в собственность) в соответствии с правилами исламских финансов. Автор инициативы стал заместитель председателя Комитета Госдумы по финансовым рынкам Дмитрий Савельев фракции ЛДПР [8].

Банк России начал обращать внимание на механизм исламского финансирования. В ответ на просьбу Центрального банка АРБ подготовила письмо «О принципах исламского финансирования». В нем предполагается признать доход, полученный от деятельности в соответствии с исламскими принципами, или предусмотреть возможность кредитования без процентов. АРБ также предлагает пакет поправок в законодательство и надзорной практики по созданию условий для формирования исламского банкинга в России. В частности, это может облегчить процедуру регистрации собственности на исламских сделках. Кроме того, ассоциация считает, что было бы неплохо создать отдельный учет средств от осуществления исламских операций и обязать банки, действующие по исламским принципам, организовать отдельные дополнительные схемы учета рисков и создания резервов. Для исламских депозитов АРБ предлагает создать специальные инвестиционные счета на основе банковских учреждений, без необходимости погашения и выплаты процентов. По договорам аренды с последующим выкупом предлагается позволить действующим по исламским принципам филиалам традиционных банков заниматься лизинговыми операциями. Для организации выдачи сукук, исламских облигаций, предлагается внести изменения в закон о ценных бумагах.

В Татарстане существует значительная региональная банковская система. Здесь, на основе таких банков, как «Ак Барс» Банк «Татфондбанк», «ИнтехБанк» возможно создать пробный проект для развития исламских финансов в России.

Литература

1. Закон Российской Федерации «Федеральный закон о банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 года № N 395-1 // Собрание законодательства Российской Федерации.
2. *Алискеров Мурад Сидярович* Альтернативный исламский финансовый рынок: состояние, перспективы, проблемы: доклад, Алискеров Мурад Сидярович, Махачкала, 2015.
3. Проблемы и перспективы развития исламских финансов в РФ // Islamnews [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.islamnews.ru/news-128551.html> (дата обращения: 25.12.2015).
4. ФД «Амаль» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://finamal.ru/> (дата обращения: 25.12.2015).
5. ФД «Масраф» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.masraf.ru/> (дата обращения: 25.12.2015).
6. ТНВ «ЛяРиба» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.lariba.ru/> (дата обращения: 25.12.2015).
7. Сбербанк URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 25.12.2015).
8. *Дмитрий Савельев* [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://savelyevdmitriy.ru/> (дата обращения: 28.12.2015).

Effective management of personnel - the main board of the company Abdulazizova E.¹, Dzhentamirov M.² (Russian Federation)

Эффективное управление персоналом – главный щит компании Абдулазизова Э. А.¹, Джентамиров М. Х.² (Российская Федерация)

¹Абдулазизова Элиза Антиевна / Abdulazizova Eliza – научный руководитель, ассистент,
кафедра налогов и налогообложения;

²Джентамиров Магомед Хизраевич / Dzhentamirov Magomed – студент,
курс бухгалтерского учета, анализа и аудита,
факультет экономики и финансов,

Чеченский государственный университет, г. Грозный

Аннотация: в настоящей работе изучаются вопросы управления персоналом при помощи специальных информационных технологий, призванных обеспечить наилучший контроль за кадрами, а это, в свою очередь, повышение эффективности деятельности всего предприятия. Рассмотрены аспекты влияния данных технологий, изучена роль ИТ в управлении. В наше время, когда идет постоянный процесс укрупнения и расширения рынка, торговли, производства, спрос на персонал увеличивается, а за этим и требования к специалистам. В статье нами выделена проблема управления кадрами и выявлены пути разрешения в виде спектра правил по управлению.

Abstract: this article discusses the issues of information technology in the key management personnel, investigated their role and influence in the effective management of the enterprise personnel. Qualified personnel play a vital role in the modern enterprise, which is one of its main production assets, and for the individual business areas - practically the only one. Due to the constant enlargement, extension of today's market, manufacture and trade, the regular appearance of more and more companies demand for personnel is increasing annually. There are new requirements for personnel management. This article contains special instructions that will help company executives to implement successful communication with the staff in the process.

Ключевые слова: персонал, ИТ-система автоматизации, информация, управление, предприятие.

Keywords: staff, IT-automation system, information, management, enterprise.

Управление представляет собой не что иное,
как настраивание других людей на труд.

Ли Якокка

Главными направлениями кадровой службы современного предприятия являются такие важные аспекты, как привлечение и подбор работников, их обучение и развитие, эффективность и удержание специалистов в своей компании. Это можно отнести не только к малому бизнесу, но и к крупному, к отдельным направлениям предпринимательства (сфера услуг, торговые предприятия и т. д.), к разным специализациям (медицинские, строительные, финансовые и др.).

Информационная система управления кадрами – это совокупность конкретных технологий и ПО, которые позволяют совершенствовать и автоматизировать бизнес-процессы в таких сферах, как управление кадрами, документооборот, выплата заработной платы, табельный учет [3, с. 34].

Данное программное обеспечение позволит согласовывать действия разных ведомств и каналов связи руководства и подчиненных. Эта технология способна обеспечить доступ персоналу ко всей информации о сотруднике, которая необходима для наиболее оптимального контроля и планирования бюджетов [2, с. 212].

Наиболее осязаемая проблема как управляющих, так и специалистов управления кадрами – это значительная трудоемкость контроля, множество задач и процессов, которыми нужно качественно управлять.

Схема 1. Основные процессы управления сотрудниками



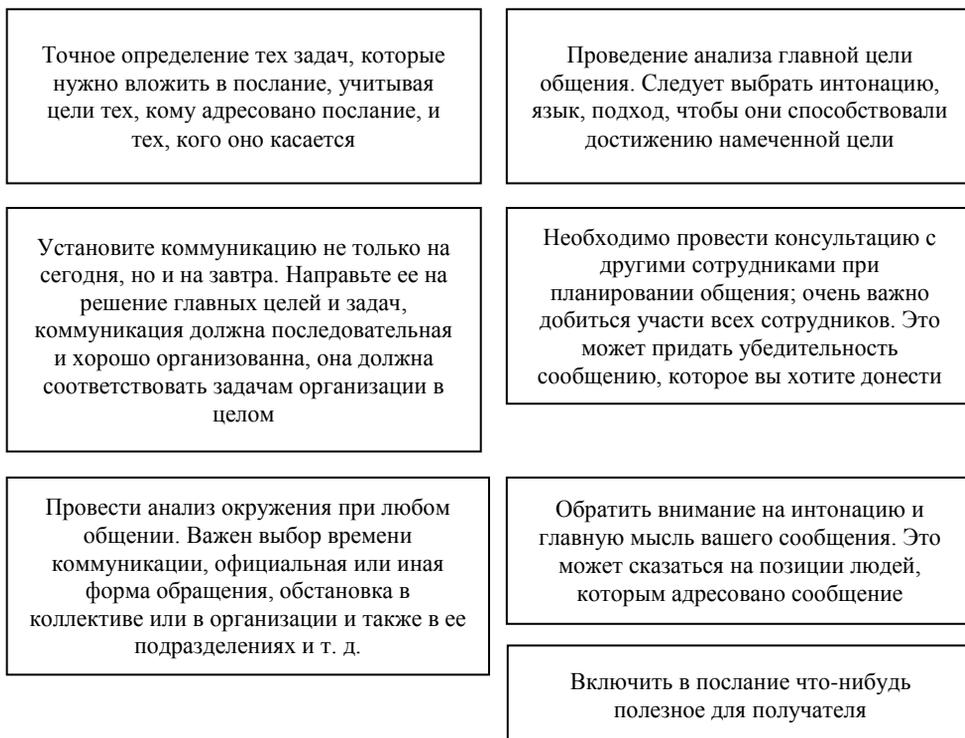
Автоматизированная информационная система (АИС) – это сегмент программного обеспечения, выделенный в результате развития ИТ-технологий. Подобные программы являются специализированным обеспечением и технологией нового поколения. Если смотреть обобщенно, то данные системы являются спектром организационного обеспечения персонала предприятия. Их предназначение заключается в своевременном обеспечении конкретных ведомств предприятия (работников) интересующей информацией [1, с. 76]. Если посмотреть с другого ракурса, то информ-технологиями допустимо назвать и ряд других программ, включенные в БД прочих специализированных программ.

Благодаря вышеизложенной ИТ-системе, управленческий процесс может достигать больших успехов, ибо данная технология способствует решению актуальных задач в управлении персоналом организации:

- ❖ Создание и постановка специальных указаний и расписания для сотрудников.
- ❖ Регистрирование персональных данных работников организации.
- ❖ Поиск кадров и их перемещение.
- ❖ Использование трудовых ресурсов, планирование и учет.
- ❖ Оплата труда, выплата различных пособий, контроль за осуществляемыми выплатами.
- ❖ Контроль подотчетных сумм.
- ❖ Организация системы управления с документами.
- ❖ Пенсионный и налоговый учет.

Нижеследующие правила должны способствовать осуществлению эффективной связи с кадрами в процессе работы.

Схема 2. Задачи связи с кадрами



Таким образом, управление персоналом – это комплекс воплощенных в жизнь решений по объему информации в организации, которая вращается внутри системы управления персоналом организации при ее функционировании. Только начав с управления, предприятие сумеет добиться успехов.

Литература

1. *Корнеев И. К., Машурцев В. А.* Информационные технологии в управлении. – М.: ИНФРА-М, 2011.
2. *Семенов М. И., Трубилин И. Т., Лойко В. И., Барановская Т. П.* Автоматизированные информационные технологии в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2013.
3. *Попов В. М. и др.* Глобальный бизнес и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 2015.
4. *Эсхаджиева Д. С., Джентамиров М. Х.* Организационная культура как фактор эффективности управления бухгалтерской службой // *Economics*, 2015, № 7 (8).

Principles of positioning strategies of health services
Nekrasova O. (Russian Federation)
Принципы разработки стратегии позиционирования
медицинских услуг
Некрасова О. С. (Российская Федерация)

*Некрасова Ольга Сергеевна / Nekrasova Olga – студент
магистерской программы «Маркетинг»,*

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, г. Пермь

Аннотация: в статье приводятся основные принципы, которыми необходимо руководствоваться при разработке стратегии позиционирования. Систематизация данных принципов с учетом специфики медицинских услуг позволяет создать конкурентное и уникальное позиционирование на однородном рынке.

Abstract: the article presents the basic principles that should guide the development of positioning strategies. Ordering of these principles, taking into account the specifics of health care services to create a competitive and unique positioning on a homogeneous market.

Ключевые слова: позиционирование, медицинские услуги.

Keywords: positioning, health care services.

Рынок медицинских услуг в России отличается высокой однородностью по предоставляемым услугам, что ставит потребителя в сложную ситуацию выбора между предложениями. Кроме того, ухудшение качества бесплатной медицины на российском рынке приводит к увеличению спроса на медицинские услуги частных центров, что, соответственно, стимулирует рост предложения. Таким образом, создать уникальное позиционирование на данном рынке сложно, что влечет за собой значительное число однотипных предложений медицинских центров, все из которых предлагают «качественные» услуги. Такая ситуация приводит к необходимости создания универсального подхода, позволяющего ориентироваться на характеристики целевой группы пользователей, который можно было бы использовать при создании стратегии позиционирования в дальнейшем любых медицинских услуг. Для создания такого подхода, прежде всего, необходимо выделить основные универсальные принципы, на которых основывается любая стратегия позиционирования [3, с. 346-380; 1, с. 231-236]:

1. Позиция услуги на рынке не должна вызывать никаких сомнений у потребителя. Потребителю должно быть понятно, что представляет из себя услуга, а также, какие выгоды сулит ее приобретение.

Этот признак крайне важен для услуги, возможно, даже больше, чем для товара. Услуга, тем более медицинская, является интимной, личной, процесс ее оказания, преимущества часто скрыты и непонятны потребителю. Кроме того, и результат медицинской услуги часто непредсказуем, поэтому цель стратегии позиционирования медицинского центра – разъяснить все ее аспекты и снизить для потребителя возможные риски.

2. Позиция должна четко отличаться от конкурентов, быть уникальной. Потребитель должен понимать, в чем конкурентное преимущество данного товара или услуги, а также отличать его от других.

На рынке г. Перми существует 184 платных медицинских центра, кроме того в каждом районе города есть бесплатные поликлиники и стационары [5]. Большинство из них предоставляет широкий ассортимент услуг, оказываемых врачами различных специальностей. Вместе с тем, позиционирование большинства медицинских центров не помогает потребителю сделать выбор в их пользу: в качестве информации о себе

они просто перечисляют специальности врачей, которые оказывают услуги в данной клинике. Таким образом, потребителю сложно отличить одну клинику от другой. Другие же делают попытку выделить свои конкурентные преимущества, но часто делают это нечетко, чем вызывает сомнения у потребителя. Если обратиться к той информации, которую медицинские центры указывают о себе на портале «ДубльГис» в качестве основной, то можно увидеть слоганы по типу:

- Медицинский центр «Дейна»: «Широкий спектр медицинских услуг. «Дейна» — с заботой о вас!»
- Медицинский центр «ЛОР плюс»: Лечим ухо, горло, нос у взрослых и детей! Профессионально. Безопасно».
- «Клиника «Медси» для взрослых и детей. Работаем без выходных!»
- Центр «Философия красоты и здоровья»: «Собственная лаборатория. Возможна выдача результатов по e-mail (по предварительной заявке)».

Если подойти критически к данным слоганам, то центр «Дейна» никак не выделяется тем, что у них широкий профиль, поскольку таковыми являются большинство клиник г. Перми, «ЛОР Плюс» также сомнителен, поскольку безопасность и профессионализм – критерии, которые и так подразумеваются в работе врача любой клиники. Клиника «Медси» в данном случае имеет более четкое позиционирование и называет своим конкурентным преимуществом работу без выходных, что редко встречается на рынке г. Перми. Напротив, «Философия красоты и здоровья» не доработала свою стратегию позиционирования, указав в информации о себе помимо наличия собственной лаборатории (что действительно является их конкурентным преимуществом) еще иную информацию – о выдаче результатов по e-mail. Данная услуга уже давно не является уникальной в г. Перми. Более эффективным было бы изложить сообщение иначе: «Философия красоты и здоровья». Собственная лаборатория – анализы в тот же день!»

Интересным является заявление центра «Медикал Он Групп»: «Мы эксперты в решении деликатных проблем. Международные медицинские центры «Медикал Он Групп» — признанный мировой лидер в лечении заболеваний урологии, проктологии, гинекологии и дерматологии. Корпорация имеет более 50 филиалов во всем мире. Новейшее оборудование и методики, индивидуальный подход. 25 лет успешной работы корпорации». Данный центр специализируется на одном узком направлении и в своем сообщении не только говорит об этом потребителю, но и доказывает, что он делает это хорошо: наличие 50 филиалов, 25 лет успешной работы, мировой лидер, новейшее оборудование. В результате у потребителя складывается четкое представление о том, что этот центр сконцентрирован на решении определенных проблем со здоровьем и, несомненно, в них компетентен.

3. Позиция должны быть привлекательна для целевой аудитории и простой в трансляции.

Товар или услуга должны наилучшим образом удовлетворять потребности именно целевой группы потребителей. Безусловно, данной услугой могут и должны пользоваться разные группы потребителей, но при формировании стратегии необходимо ориентироваться на целевую группу или несколько групп. Прежде чем создавать стратегию позиционирования центра, необходимо сегментировать рынок и выделить одну или несколько целевых групп потребителей, на которых будет ориентирована стратегия. На примере медицинского центра «МЕДСИ» видно, что, исходя из данного рекламного сообщения, они ориентируются на занятых обеспеченных людей (их цены выше средних по г. Перми), которые не имеют возможности прийти к врачу в будние дни.

Простота передачи позиции определяет, насколько быстро будет передаваться информация об этой услуге, а также аргументация, почему целевые потребители выбрали именно ее. Кроме того, чем проще и понятнее сообщение, тем лучше потребитель поймет, какие выгоды оно ему предоставляет.

4. **Позиционирование** – это не всегда создание чего-то нового и отличного от других, но в большей части манипулирование тем, что уже живет в умах потребителей, использование уже имеющихся связей [4, с. 35-75].

У потребителей уже сложился определенный образ того, как должны оказываться и как оказываются медицинские услуги. Каждый человек хоть раз в жизни ими пользовался. Таким образом, создать что-то несуществующее ранее, как-то совершенно по-новому представить медицинский центр или кардинальным образом изменить представление широкого круга потребителей - крайне сложно. В связи с этим, более верным представляется подход, согласно которому стратегия позиционирования должна не создавать что-то кардинально новое, а более четко и сконцентрировано сообщать уже известные факты именно той аудитории, у которой сейчас существует проблема, которую клиника готова решить.

5. **Позиционирование** – это операция в сознании потребителя, а не какие-либо действия с товаром или услугой, предлагаемым продавцом [2, с. 204-210].

В процессе входа на рынок компании конечный продукт уже должен быть сформирован и готов к продаже потребителям. Задача позиционирования – правильно данную медицинскую услугу представить правильному потребителю. Таким образом, в основе стратегии должны лежать уже имеющиеся в услуге преимущества и характеристики, которые важны для целевой аудитории. И целью маркетинга на данном этапе является рождение в сознании потребителя необходимости приобрести услугу определенной клиники.

После проведения маркетингового исследования, выявления потребностей целевых сегментов потребителей, анализа конкретного рынка и формирования конечного продукта обязательным этапом разработки стратегии является ее проверка на соответствие данным базовым принципам. Если говорить о методике проверки стратегии, то представляется правильным применение качественных методов: фокус-групп и/или глубинных интервью, которые позволят ответить на вопросы об истинном отношении людей к представленному бренду. Результаты исследования в данном случае продемонстрируют - выполняет ли стратегия свою основную функцию – формирование понятного, уникального и привлекательного представления потребителя об услуге.

Литература

1. *Бест Р.* Маркетинг от потребителя / Роджер Бест; [пер. с англ. С. Памфилова и Н. Брагиной; под ред. П. Мироннова]; Стокгольмская школа экономики. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
2. *Даулинг Г.* Наука и искусство маркетинга / Г. Даулинг. – СПб., 2006.
3. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. - М.: Прогресс, 1999.
4. *Траут Дж., Райс Эл.* Позиционирование. Битва за умы. - 20-е изд. – СПб.: Питер, 2007.
5. Онлайн карта Перми «Дубль Гис» / «Медицинский центр», 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://2gis-perm.ru/onlajn-karta-permi-dubl-gis.html> (Дата обращения 19.05.2015 г.).

**Factors affecting the efficiency of channels of distribution of magazines
(for example, the city of Perm)
Pigalev E.¹, Zueva E.², Nekrasova O.³ (Russian Federation)
Факторы, влияющие на эффективность каналов распространения
глянцевых журналов (на примере города Пермь)
Пигалев Е. А.¹, Зуева Е. О.², Некрасова О. С.³
(Российская Федерация)**

¹Пигалев Егор Александрович / Pigalev Egor – студент магистратуры;

²Зуева Елена Олеговна / Zueva Elena – студент магистратуры;

³Некрасова Ольга Сергеевна / Nekrasova Olga – студент магистратуры,
направление подготовки «Маркетинг»,
департамент менеджмента,

Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики (НИУ ВШЭ),
г. Пермь

Аннотация: в настоящей статье приводится исследование, посвященное определению факторов, влияющих на эффективность каналов распространения бесплатных глянцевых журналов на примере города Перми.

Abstract: this article presents a study about identifying the factors affecting the efficiency of channels of distribution of free magazines on the example of the city of Perm.

Ключевые слова: маркетинг, аффинити-индекс, глянцевые журналы, рынки.

Keywords: marketing, affinity-index, glossy magazines, markets.

Глянцевый журнал — периодическое печатное издание премиум-категории, направленное на формирование у читателей определенных вкусовых и стилистических пристрастий, стремления к более высокому уровню жизни, отличительной особенностью которого является обилие фотоматериалов высокого качества и рекламы.

Для настоящего исследования был выбран определенный сегмент журналов из рынка СМИ. Этот сегмент позиционирует себя как часть fashion-индустрии и ориентирован на формирование у читателя определенных пристрастий и желаний. Кроме того, важной характеристикой рассматриваемой категории глянцевых журналов является тот факт, что они распространяются бесплатно. Распространение происходит не по схеме «поставщик — потребитель», а содержит еще одного игрока — организацию, в которой эти журналы размещаются. Вследствие данной специфики, каналы распространения являются определяющим фактором для репутации глянцевого журнала и, следовательно, роста его прибыли. Именно с каналами распространения и связано настоящее исследование. Цена, качество, место распространения, стиль – те важные факторы, которые будут влиять на выбор журнала для размещения рекламы.

Ключевой особенностью рынка глянцевых журналов является также его принадлежность к рынкам с кросс-маркетинговым сетевым эффектом, характеризующимся наличием двух групп пользователей. Именно глянцевые журналы являются одним из наиболее ярких примеров принадлежности к данному типу рынков, ориентируясь сразу на два вида потребителей: конечных — читателей и рекламодателей, пользующихся услугами журналов. Исследование эффективности взаимоотношений печатной продукции и рекламодателей начались еще в конце XX в., когда Chaudhri [1, p. 59-76] предположил, что увеличение тиража газеты приведет к повышению ее привлекательности в глазах рекламодателя. Strauss [2] говорит о том, что для увеличения прибыли рекламируемый продукт или услуга должны быть

тематически совместимы с газетой или журналом, то есть целевые аудитории этих двух независимых продуктов должны соответствовать друг другу или хотя бы пересекаться. Исследования же Godes [3] и Cabral Villas-Boas (2005) показали зависимость между прибылью двух фирм на рынке с кросс-маркетинговым сетевым эффектом.

Рынок глянцевого журналов является молодым и развивающимся, в Перми он зародился в 2000-х гг., а активное развитие началось только в 2009-2010 гг., когда начался выпуск непосредственно пермских журналов бесплатного распространения («Малина» и «Горчица»). Актуальность настоящей работы связана с отсутствием исследований, посвященных рассматриваемому рынку.

Как уже было отмечено, данное исследование будет сосредоточено на каналах распространения глянцевого журналов. Качественным инструментом для измерения эффективности каналов распространения является аффинити-индекс (Affinity index) или индекс соответствия, который показывает «профильность» выбранного рекламного средства по отношению к заданной целевой аудитории. Ранее проблемам определения уровня аффинити-индекса на рынке с кросс-маркетинговым сетевым эффектом не уделялось должного внимания, что характеризуется отсутствием подобных исследований в России.

В настоящее время в экономике РФ заметен кризис, затронувший практически все рынки. В связи с тем, что глянцевые журналы бесплатного распространения имеют доход исключительно за счет размещения в них рекламы, то весьма вероятно, что многие рекламодатели сократят количество своих публикаций или вовсе откажутся от рекламы. Такой вывод делают и эксперты на этом рынке. Возможным выходом из данной проблемы может быть «переключение» каналов распространения. Настоящее исследование применимо на практике для определения и оценки тех или иных каналов распространения глянцевого журналов, а также факторов, влияющих на их эффективность.

Цель настоящего исследования — определить факторы, влияющие на уровень аффинити-индекса и, соответственно, определяющие эффективность каналов распространения глянцевого журналов бесплатного распространения г. Перми.

Для достижения цели исследования был сформулирован ряд гипотез, которые было необходимо подтвердить или опровергнуть:

1. На уровень аффинити-индекса влияет соответствие точки распространения целевому сегменту.
2. На уровень аффинити-индекса влияет наличие или отсутствие online-каналов распространения глянцевого журналов.
3. На уровень аффинити-индекса влияет визуальная доступность журналов в местах их распространения.
4. На уровень аффинити-индекса влияет уровень проходимости точек распространения глянцевого журналов.
5. На уровень аффинити-индекса влияет доступность точек распространения глянцевого журналов.

Методология исследования

В настоящем исследовании использовались как качественные, так и количественные методы исследования.

1. Качественные исследования:
 - Наблюдение по форме в точках распространения.
 - Интервью с экспертами по вопросам факторов влияния и ситуации на рынке.
2. Количественные исследования:
 - Опрос читателей.

Для метода наблюдения была разработана специальная форма в виде таблицы, в которой наблюдатели делали отметки в соответствующих полях. Наблюдение было

направлено, прежде всего, на такие параметры, как визуальная доступность журналов и уровень проходимости точки распространения.

Интервью с экспертами было проведено на первом этапе исследования для выявления барьеров входа и выхода, особенностей рынка и других показателей.

Кроме того, был разработан опрос, который предполагалось провести в отношении двух категорий потребителей: совершивших покупку в точке распространения глянцевого журнала и взявших его, а также совершивших покупку, но проигнорировавших журнал по той или иной причине. Выборка респондентов для опроса была целевой, основанной на том факте, что человек, совершивший покупку, бесспорно, относится к целевой аудитории глянцевых журналов.

Инструментом для оценки эффективности каналов распространения был выбран аффинити-индекс по причине его использования преимущественно для измерения эффективности и соответствия целевой аудитории в отношении рекламы, телепередач и СМИ.

Для определения аффинити-индекса, показывающего отношение рейтинга по целевой аудитории к рейтингу по базовой аудитории, необходимо было разделить вышеназванные виды аудитории. Отношение потребителей к целевой или базовой аудитории определялось наблюдателем на основании факта покупки, ее размера, внешнего вида, статуса точки наблюдения и других факторов. Для расчета аффинити-индекса был применен следующий инструментарий:

$$\text{ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: } x = \frac{A}{B}$$

A — потребители, взявшие в руки журнал.

B — все потребители в точке распространения журнала.

$$\text{БАЗОВАЯ АУДИТОРИЯ: } y = \frac{C}{D}$$

C — потребители, взявшие в руки журнал.

D — все потребители в точке распространения журнала.

$$\text{Aff} = \frac{x}{y} \cdot 100\%$$

Методы наблюдения и опроса были проведены в трех точках г. Перми, наиболее часто публикующих рекламу в каком-либо из глянцевых журналов, следовательно, и соответствующих целевой аудитории рассматриваемых печатных изданий. Такими местами оказались:

- ресторан «Rio Churrasco»;
- концептуальный магазин «PLACE»;
- автосалон премиум-класса «Lexus».

Результаты исследования

Ресторан «Rio Churrasco» был выбран для проведения исследования как наиболее типичное место, где обедают потребители, относящиеся к целевой аудитории данных журналов, которые, обедая одни, имеют возможность ознакомиться с содержанием журналов.

В результате наблюдения была составлена форма, согласно которой в это время (13:00-14:00) в зале обедало 23 посетителя. К целевой аудитории были отнесены люди, сделавшие заказ из основного меню, к базовой – из меню бизнес-ланча. Такая выборка отражает как финансовые возможности потребителей, так и поведенческие особенности (несмотря на наличие бизнес-ланча, они выбирают основное меню, что говорит об их стремлении получать удовольствие от приема пищи, привычке к роскоши).

В ресторане присутствуют два журнала: «Горчица» и «Малина», которые расположены прямо напротив входа в нише открытого шкафа. Несмотря на короткое расстояние от входа, журналы плохо заметны с первого взгляда из-за расположения ниже уровня глаз и нахождения в темной нише. В районе столиков журналы

отсутствуют. Низкую доступность журналов подтверждает то, что за время наблюдения из 6 посетителей целевой аудитории самостоятельно взяли журнал из ниши только 2. Остальные 4 посетителя уточнили информацию о наличии газет или журналов у официанта. О наличии интереса данных клиентов к журналам говорит то, что все 6 человек просматривали журналы в течение обеда, из них двое взяли их с собой. Для целей исследования был проведен опрос 10 посетителей целевой аудитории, которые взяли глянцевый журнал (5 человек), и тех, кто не обратил на него своего внимания (5 человек):

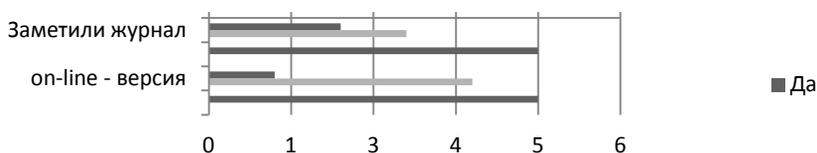


Рис. 1. Посетители, взявшие журнал

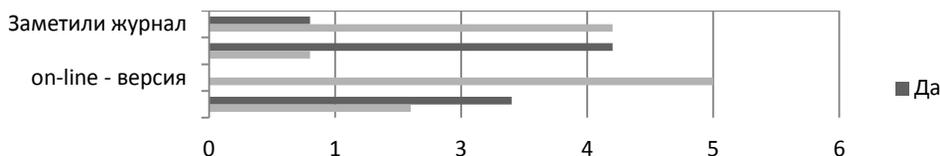


Рис. 2. Посетители, не взявшие журнал

Важным для исследования также стал тот показатель, что посетители, не взявшие журнал в месте наблюдения, за последние полгода такие журналы читали, знакомы с их содержанием и могут дать им характеристику. В месте наблюдения, по их словам, они журналы не заметили, поэтому занялись другими делами во время обеда. 4 из 5 таких респондентов отметили, что им удобно знакомиться с содержанием глянцевых журналов в ресторанах и автосалонах, где они обычно проводят много времени в одиночку.

На основании проведенного наблюдения был рассчитан аффинити-индекс, который составил 55 %, который является недостаточным для того, чтобы говорить об этом ресторане как эффективном канале распространения. Основываясь на данных наблюдения и опроса можно сделать вывод, что расположив журналы в более заметном месте, на уровне глаз клиентов, можно повысить аффинити-индекс до 92 % за счет еще 4-х читателей, которые просто не заметили журналы.

Концептуальный магазин «PLACE»

Наблюдение в магазине брендовой одежды «PLACE», проведенное также во время максимального скопления целевой аудитории в пятницу с 19:00 до 20:00. В ходе наблюдения данный магазин посетило 23 человека, 16 из которых совершили покупку, которые и были отнесены к целевой аудитории. В свою очередь, к базовой аудитории были отнесены потребители, которые зашли в магазин, но покупку совершать не стали.

В магазине «PLACE» представлено 3 журнала: «Горчица», «Малина» и «Я покупаю», которые расположены в нише у входа и выхода в магазин, а также у кассы. Журналы, расположенные у кассы, находятся чуть ниже уровня глаз, однако находятся на заметном месте для человека, ожидающего расчет. Журналы, расположенные в нише у входа и выхода в магазин, также находятся на уровне глаз при спуске с лестницы и привлекают внимание также клиентов, не совершивших покупку.

В период наблюдения был проведен опрос 14 посетителей целевой аудитории, которые взяли глянцевый журнал (10 человек), и тех, кто не взял его (4 человека).

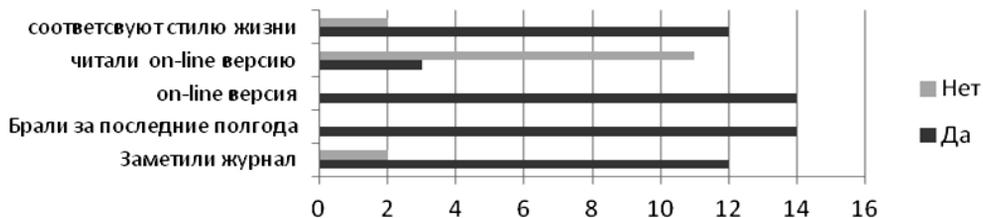


Рис. 3. Посетители магазина «Place», целевая аудитория глянцевого журналов

Важно отметить, что все опрошенные предпочитают печатную версию из-за ее удобства и наличия в местах, где они привыкли проводить свое свободное время. Пятеро опрошенных сообщили, что они знают о местах распространения журналов, но часто сталкиваются с проблемой их отсутствия. Соответственно, можно сделать вывод о плохой визуальной доступности журналов либо их недостаточном количестве. Аффинити-индекс составил 250 %, что свидетельствует об эффективности канала распространения глянцевого журналов.

Автосалон «LEXUS»

Наблюдение в автосалоне «Lexus», который является местом скопления целевой аудитории журналов, а также месте, где клиенты проводят много времени за ожиданием выдачи машины или оформления документов в зоне отдыха, показало следующие результаты:

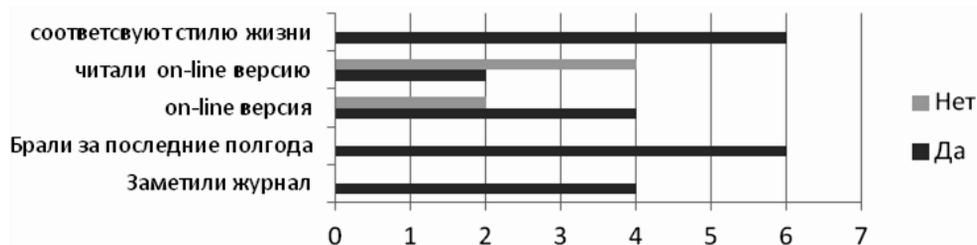


Рис. 4. Посетители автосалона, взявшие и не взявшие журнал

За время, проведенное в точке наблюдения, автосалон посетили девять человек, двое из которых пришли с целью покупки машины, один человек приехал на обслуживание, а шестеро зашли для просмотра модельного ряда.

В автосалоне в зоне ожидания расположено 2 журнала премиум-класса: «Горчица» и «Собака.гу». Журналы находятся в зоне ожидания, где у посетителей есть возможность их заметить и почитать. Также в результате опроса было выяснено, что все респонденты предпочитают читать журналы для того, чтобы скоротать время в пробке, во время обеда или ожидания, поэтому у них нет необходимости обращаться к on-line версиям. Посетители, которые не взяли журнал, сказали, что они его не заметили, а также отметили, что могут взять интересующие их журналы в другом доступном для них месте. Отвечая на вопрос о доступности журналов, респонденты отметили те же проблемы, которые были названы посетителями магазина и ресторана. Аффинити-индекс составил 420 %, что говорит о высокой эффективности данного канала распространения.

Выводы и рекомендации

В результате проведенного исследования 4 гипотезы подтвердились: 1. На уровень аффинити-индекса влияет соответствие точки распространения целевому сегменту.

2. На уровень аффинити-индекса влияет визуальная доступность журналов в местах их распространения;

3. На уровень аффинити-индекса влияет уровень проходимости точек распространения глянцевого журналов.

4. На уровень аффинити-индекса влияет доступность точек распространения глянцевого журналов.

В свою очередь, гипотеза о том, что на уровень аффинити-индекса влияет наличие или отсутствие online-каналов распространения глянцевого журналов, не нашла подтверждения.

В результате исследования также были выявлены поведенческие особенности целевой аудитории потребителей. Основной функцией глянцевого журналов бесплатного распространения для целевой аудитории премиум-сегмента потребителей – времяпрепровождение при ожидании чего-либо и в том числе средство отдыха от «гаджетов». Для них хорошие глянцевые журналы несут в себе легкую информацию, красиво выглядят, их приятно держать в руках. Исходя из этой основной функции глянцевого журналов, необходимо строить систему каналов их распространения, что также нашло подтверждение в опросе посетителей ресторана.

Исходя из результатов исследования были разработаны следующие рекомендации игрокам рынка глянцевого журналов бесплатного распространения г. Перми:

- Располагать журналы ближе к входу или к месту скопления/ожидания потребителей, на уровне глаз, в зависимости от того, стоя или сидя находится человек в конкретной точке контакта.

- Размещать журналы на специальной стойке для печатной продукции, чтобы они были более заметны и ожидаемы для потребителей.

- Размещать журналы на разных поверхностях (например, не только в точке транзакции или зоне ожидания, а по всему периметру небольшими стопками).

- Разработать систему взаимодействия с персоналом точки контакта с целью повышения конверсии.

- Проводить проверки расположения и наличия журналов в местах распространения, своевременно пополнять объемы журналов.

Проведенное исследование показало, что данный рынок, являющийся олигополией, на начало 2015 года имеет 6 крупных игроков, которые при эффективной работе вполне способны удовлетворить потребности всех потребителей.

Существующая ситуация в экономике позволяет говорить о дальнейшем прекращении деятельности ряда игроков на данном рынке. В условиях сокращения рекламных бюджетов крупными компаниями, «выжить» на этом рынке удастся лишь единицам. Для того чтобы удержать своих рекламодателей, для журналов целесообразным будет обосновать эффективность размещения рекламы в них. Немаловажным является и то, что реклама в журналах значительно дешевле, чем наружная реклама и реклама по телевидению, что также повышает их конкурентоспособность. В связи с тем, что журналы распространяются бесплатно в различных точках города, эффективность их контакта с целевой аудиторией определяется характеристиками места распространения.

Литература

1. *Chaudhri V.* Pricing and efficiency of a circulation industry: The case of newspapers. *Inform Econom Policy.* 1998. P. 59-76.
2. *Godes D., Ofek E., Sarvary M.* Products vs. advertising: Media competition and the relative source of firm profits. 2003. Working paper.
3. *Strauss S.* Marketing strategies for products with crossmarket network externalities. Working paper, Yale School of Management, New Haven. 2000.

Marketing and film industry. Features promote products cinema

Domareva E. (Russian Federation)

Маркетинг и киноиндустрия.

Особенности продвижения продуктов кинематографа

Домарева Е. В. (Российская Федерация)

*Домарева Екатерина Викторовна / Domareva Ekaterina - магистрант,
направление «Маркетинг»,*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: в данной статье рассмотрены возможности применения маркетинга в сфере киноиндустрии. В процессе исследования было проанализировано мнение специалистов в данной области и изучены результаты существующих исследований. Особая роль в статье отведена продвижению кинопродукта.

Abstract: this article examines the possibility of applying marketing in the film industry. The study analyzed the opinions of experts in the field and studied the results of existing studies. A special role in the promotion of the article assigned to film product.

Ключевые слова: маркетинг, киноиндустрия, продвижение, киномаркетинг, киномаркетолог, кинематограф.

Keywords: marketing, film, promotion, film marketing, film marketing, film.

С появлением современного потребительского общества, будучи в состоянии продать серийные объекты в больших масштабах, киноиндустрия стала неотъемлемой частью современной бизнес-системы. Следовательно, искусство маркетинга, создания рекламы, способной побудить людей покупать определенные продукты и услуги, получили дальнейшее развитие. Кинотеатр - это промышленность, которая выросла в 1910-х годах и с 1920-х годов уже прибегали к маркетингу, чтобы продать свои фильмы максимально подходящей аудитории. Когда издержки производства начали расти, маркетинг стал ключевым компонентом каждого релиза, и по сей день он получает стремительное развитие в данной области. Например, на рубеже 21 века, компании-члены Американской ассоциации кинокомпаний (МРАА) потратили в среднем 47,7 млн. долларов, чтобы произвести фильм и 31 млн. долларов, чтобы вывести его на рынок, в 2010 году голливудские студии потратили в общей сложности 3,6 млрд. долларов, чтобы рекламировать свои кинофильмы.

Кино, главным образом, часть культурной индустрии, и задача, стоящая перед маркетологами, довольно сложная, особенно когда дело доходит до продвижения фильмов. Людям, скорее всего, потребуется пойти в кино в настоящее время, чтобы хорошо отдохнуть или забыть о своих заботах, но в среднем потенциальному потребителю редко необходимо видеть конкретный фильм. Таким образом, маркетологи должны создавать желание увидеть продукт, чья реальная стоимость или потери при его отсутствии становятся известны только после того, как фильм будет просмотрен. Маркетологи должны предоставить фильм нужной группе в правильном представлении и в течение короткого промежутка времени, что будет являться одновременно коммерческим продуктом и результатом исторического, социального и национального контекста [2].

Наблюдение, проведенное экономистами, социологами и другими аналитиками киноиндустрии показало, что при увеличении размера рынка растет неопределенность спроса и влияние масштаба. Что касается культурной промышленности, то потребительские вкусы непредсказуемы и трудно предвидеть успех любого фильма или его неудачу в прокате. Из-за такой неопределенности на массовых рынках наблюдается экономия от масштаба при производстве фильмов. Даже использование

дорогих звезд и высоких затрат на само производство, хотя и являются важными факторами, не гарантируют «захвата» массового зрителя.

Продвижение включает в себя прямые и косвенные связи с лицами, группами и организациями с целью их информирования и мотивации к покупке продукта или услуги, сфера кинематографа и киноиндустрии не становится исключением.

Стоит отметить место критиков в системе продвижения киноуслуги в качестве важной отличительной особенности. Критики играют важную роль в потребительских решениях во многих отраслях и сферах.

Термин «критики», как правило, относится к лицам, связанным с деятельностью печатных изданий, телевизионных станций, или других средств массовой информации, которые обеспечивают субъективными мнениями и замечаниями общественность, которая потребляет новый продукт. Многие исследователи утверждают, что влияние критиков на потребительские решения является существенным, потому что критика и прообразы продукта обычно делает его более авторитетным, к примеру, среди последующих аналогичных кинокартин. Ученые также обнаружили положительную взаимосвязь между обзорами фильмов и их продажами [3].

Интересное исследование провели учащиеся Политехнического университета штата Калифорния с целью анализа того, как потребители узнают о предстоящем выходе нового фильма. Было опрошено 156 человек. 35 % узнают о предстоящем релизе через социальные медиа, 34 % от семьи и друзей, 19 % через официальный сайт фильма.

Участников также опросили, какую информацию они первым делом ищут на сайтах и в других СМИ. В целом, участники искали видео, картинки, содержащие сцены из фильма.

Видео искали из 120 участников (76.92 %). Фотографии искали 89 (57.05 %). Участники использовали социальные медиа-каналы. Подарками и конкурсами интересовались лишь 27.56 %.

Таким образом, большинство участников сказали, что они, скорее всего, хотели бы узнать о фильмах через социальные СМИ, что доказало, что эта среда имеет влияние на зрителей. Второй выбор – это семья и друзья. С семьей и друзьями социальные медиа составили почти 70 % всех опрошенных, таким образом, эти два метода являются наиболее популярными среди зрителей. Кроме того, многие из участников (54.59 %) иногда посещают эти каналы, чтобы узнать больше о фильме, контенте, который окружает его. Через эти каналы люди в основном смотрят видео, картинки, читают содержание. Также они могут читать отзывы и информацию об актерах. Это говорит о том, что люди будут заинтересованы в посещении этих информационных средств, если они будут наполнены более разнообразным контентом, в дополнение к тому, что они уже имеют. В целом, было доказано существование взаимосвязей и отношений между членами аудитории, кино и продакшн-студий. Исходя из результатов исследования, студии смогут реализовать новые маркетинговые стратегии, использующие социальные медиа с целью выхода на новые аудитории и взаимодействия с ними [1].

Таким образом, маркетинг является важной и неотъемлемой частью успешности фильма. В свою очередь инструменты продвижения и создания кинопродукта соответствуют общественному прогрессу и не стоят на месте. Наряду с традиционными методами, обретают популярность социальные сети и интернет-маркетинг в целом.

Литература

1. Электронный ресурс. Social Media Marketing in the Film Industry. The Faculty of the Graphic Communication Department. California Polytechnic State University, San Luis

- Obispo. March 2015. Свободный доступ
[<http://digitalcommons.calpoly.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1148&context=grcsp>].
2. Электронный ресурс. Cinema and Marketing: When Cultural Demands Meet Industrial Practices. Свободный доступ: [<http://inmedia.revues.org/625>].
 3. Электронный ресурс. Canadian Research & Development Center of Sciences and Cultures. The Impact of Marketing Mix on Attracting Audiences to the Cinema. Свободный доступ:
[<http://www.cscanada.net/index.php/ibm/article/download/j.ibm.1923842820120501.1010/pdf>].

Definition of customer satisfaction for the hotel market

Buchkova A. (Russian Federation)

Определение удовлетворенности потребителя для рынка гостиничных услуг

Бычкова А. С. (Российская Федерация)

*Бычкова Анна Сергеевна / Buchkova Anna - магистрант,
направление «Маркетинг»,*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: чтобы разобраться в пользу удовлетворения клиента для бизнеса, необходимо выяснить, из чего она состоит. Каждый из владельцев гостиниц знает, что без удовлетворения гостя невозможно обойтись, поэтому старается как можно больше времени уделять этому на практике. В данной статье мы разберем методологию исследования удовлетворенности клиента в гостиничном бизнесе.

Abstract: to understand the use of customer satisfaction for businesses, it is necessary to find out what it is. Each of the hotel owners know that without guest satisfaction impossible to do, so try as much as possible to keep this in practice. In this article we discuss the research methodology of customer satisfaction in the hotel industry.

Ключевые слова: удовлетворенность клиента, маркетинговые исследования, опрос.

Keywords: customer satisfaction, market research, survey.

На начальном этапе процесса измерения удовлетворенности необходимо начать с формулировки вопросов, которые не должны основываться только на предположениях, а должны быть сформулированы потребителями услуги. Вопросы должны быть сосредоточены вокруг основных запросов потребителя для того, чтобы узнать, удовлетворяются ли их запросы. Именно поэтому очень важно составить анкету, в которой учитывается важность вопроса и степень удовлетворения.

В современных условиях рынок гостиничных услуг характеризуется увеличением предложений, но и одновременно сокращается спрос на услуги размещения. Это происходит за счет усиления конкуренции. Необходимо формировать конкурентные преимущества, предлагать услугу более высокого качества по сравнению с конкурентами, чтобы удовлетворять и превосходить ожидание целевых потребителей [1].

Анализ удовлетворенности гостей очень важен, он способствует лучшему пониманию ситуации в бизнесе [2]. Некоторые считают, что такие исследования не обладают точностью, но это зависит от того, как прорабатывается данный опросный лист. Исследование должно быть более детализированным, чтобы быть действительно полезным.

На данном этапе существует большое количество различных методик и методов маркетинговых исследований. Проанализировав литературу, решили остановиться на количественном опросе; была разработана анкета и проведен опрос потребителей гостиницы [3]. Опросник состоял из 30 вопросов. Для определения атрибутов, которые характеризуют качество услуг, мы провели анализ дискуссий на форумах, посвященных гостиничным услугам.

В результате были выявлены такие атрибуты, характеризующие качество услуг: соблюдение условий бронирования; комфорт внутренней организации номеров; сервис; стоимость; наличие дополнительных услуг; расположение.

Опрос проводился в сети Интернет: в течение нескольких месяцев высылались приглашения по электронной почте гостям, через три дня после их выезда, вместе со ссылкой на исследование. Респондентам не было предложено никаких стимулов, и отклик составил около 25 %.

Факторы, влияющие на удовлетворенность потребителя

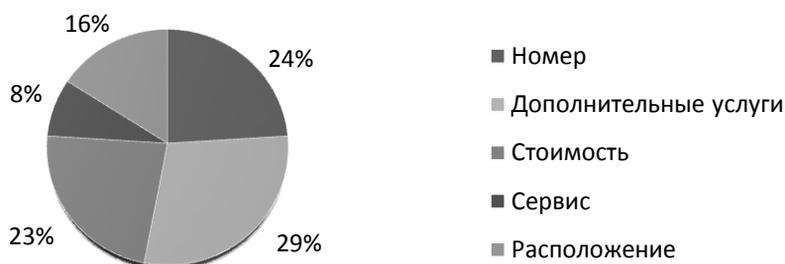


Рис. 1. Диаграмма «Факторы, влияющие на удовлетворенность потребителя»

После обработки данных были получены такие результаты (диаграмма 1).

Из диаграммы можно сделать вывод, что решающими факторами являются: дополнительные услуги (заказ экскурсии, наличие питания и т. д.), номер (интерьер, оснащенность), стоимость, расположение и сервис.

В ходе исследования респонденты были разделены на сегменты (табл. 1):

Таблица 1. Сегменты на основании общего «Индекса удовлетворенности»

Сегмент	%-ое соотношение
Недовольные	7
Нейтральные	35
Довольные	43
Восхищенные	15

В ходе исследования было установлено, что индекс удовлетворенности гостя является главным показателем намерения вернуться в гостиницу и рекомендовать ее знакомым. Всего 2 % из 7 % недовольных заявили, что обязательно вернуться в гостиницу и будут рекомендовать ее знакомым. 57 % из 15 % восхищенных уверены, что возвратятся в гостиницу и дадут рекомендации.

При проведении анализа мы отследили на практике последующее поведение гостей в течение года после проведения исследования. Как видно из графика № 1, из тех гостей, которые намерены были вернуться в гостиницу, 19 % фактически возвращались в среднем на одну ночь после их первого визита (после первичного заполнения анкеты).

Несмотря на случай того, что реальный показатель возвратов может быть небольшим, собственники гостиниц подразумевают значительные экономические результаты от повышения данного показателя даже на пару процентов.

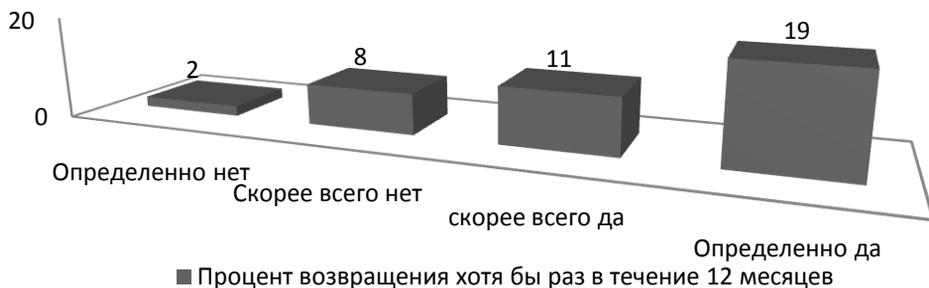


Рис. 2. Повторное проживание в зависимости от заявленного желания вернуться в гостиницу

Регрессионный анализ показал, что около 8 % наполняемости отеля происходит благодаря рекомендациям «восхищенных» гостей.

Гостям было предложено предоставить информацию о ключевых компонентах, сформировавших негативное впечатление, например: неточность бронирования, ошибки при составлении счета и другие проблемы, возникшие во время пребывания гостей в отеле.

Каждый из этих ключевых показателей оказывает существенное влияние на удовлетворенность. Такие исследования могут помочь владельцам гостиниц выявить возможности и улучшить деятельность компании.

Литература

1. *Ефимова О. П.* Экономика гостиниц и ресторанов: Учеб. пособие / под ред. Н. И. Кабушкина. – Мн.: Новое знание, 2004. – 392 с
2. *Котлер Ф., Келлер К. Л.* Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Пер. с англ. под науч. ред. С. Г. Жильцова. - 3-е изд., - СПб.: Питер, 2007. - 480 с. - ISBN 5-91180-092-6.
3. *Дихтль Е., Хершген Х.* Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген. - М.: Высшая школа, 1996. - 255 с. - ISBN 5-06-003221-3.

The feasibility of raising the retirement age in Russia

Kurkov I. (Russian Federation)

Целесообразность повышения пенсионного возраста в России

Курков И.И. (Российская Федерация)

Курков Илья Игоревич / Kurkov Ilya – студент,
факультет налогов и налогообложения,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в статье проводится анализ возможности повышения пенсионного возраста в России, описываются преимущества и недостатки данной меры, приводится фискальный эффект, а также рассматривается зарубежный опыт. Помимо этого статья содержит данные социологического опроса, которые свидетельствуют о позиции населения по отношению к рассматриваемому вопросу. Рассматривается альтернатива повышению пенсионного возраста – увеличение тарифов страховых взносов для работодателей. Делается вывод о целесообразности повышения пенсионного возраста в России.

Abstract: the article includes the analysis of possibility of raising the retirement age in Russia, describes the advantages and disadvantages of this measure, the fiscal effect, and also deals with the foreign experience. In addition, the article contains an opinion poll, which shows the position of the population in relation to the issue under consideration. Considered an alternative of raising the retirement age – increase of tariffs of insurance contributions for employers. All in all, there is the conclusion about the feasibility of raising the retirement age in Russia.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионный возраст, продолжительность жизни, период дожития, размер пенсии, страховые взносы.

Keywords: pension system, retirement age, life expectancy, survival period, the amount of the pension premiums.

УДК 338.23

Повышение пенсионного возраста, отмена выплат работающим пенсионерам и ограничение в индексации, продолжение «заморозки» накопительной части, предложения по «оптимизации» пенсионной системы все эти вопросы стоят сейчас остро. После принятия новой пенсионной формулы дискуссии не успокоились, а, кажется, еще больше обострились.

В Минфине считают, что для сохранения сбалансированности пенсионной системы решение о повышении пенсионного возраста россиян нужно принять как можно быстрее, но увеличение пенсионного возраста должно идти поэтапно. Антон Силуанов призвал повысить пенсионный возраст до 65 лет для мужчин и женщин. Сейчас женщины в России уходят на пенсию в 55 лет, а мужчины в 60 – это одни из самых ранних пенсионных возрастов в мире. По мнению Минфина, повышение пенсионного возраста позволит решить проблему нехватки квалифицированных кадров на предприятиях.

Согласно прогнозу Пенсионного фонда России, численность работающих пенсионеров в нашей стране в ближайшие годы действительно будет увеличиваться. В 2016 году их число составит 14,21 млн человек, в 2017-м — 14,32 млн, в 2018-м — 14,5 млн. «У нас по 1 млн человек прирастает пенсионеров, на 120 работающих 100 пенсионеров, с каждым годом эта цифра приближает к тому, что число работающих приравнивается к числу пенсионеров», – сказал Силуанов. По расчетам Минфина, неповышение пенсионного возраста будет стоить 250 млрд руб. в первый год и 500 млрд руб. – во второй. «Это будет мешать и уже мешает росту экономики, – сказал Силуанов, – чем раньше мы решим, тем финансистам понятнее будет формировать

финансовые планы, а гражданам – морально подготовиться, особенно тем, у кого возраст, близкий к пенсионному» [9].

ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ В СТРАНАХ МИРА

Источник: OECD (Международная организация экономического сотрудничества и развития)

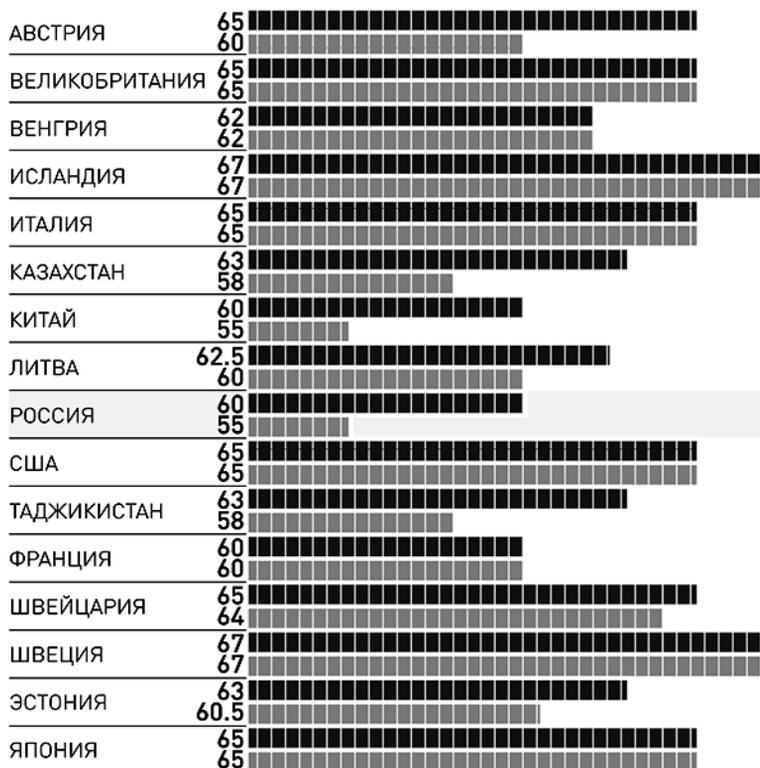


Рис. 1. Возраст выхода на пенсию в странах мира

Источник: Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2015/10/12/pensiya.html>

С одной стороны, действительно возраст выхода на пенсию в России - один из самых низких среди индустриально развитых стран мира. Так, например, в Японии и женщины, и мужчины выходят на пенсию в 65 лет, в Швеции – в 67 лет, в США – 65 лет.

Но, с другой стороны, нужно учитывать не сколько возраст выхода человека на пенсию, а продолжительность жизни после выхода на пенсию, то есть сколько лет государству придётся выплачивать пенсионеру средства за счёт бюджета. «Есть заблуждение, что у нас очень короткая продолжительность жизни и что если повысить пенсионный возраст, люди до него просто не доживут. Но, во-первых, у нас продолжительность жизни очень сильно выросла. Во-вторых, надо считать продолжительность жизни не от рождения, а с момента выхода на пенсию, так называемый период дожития», — утверждает Алексей Моисеев – заместитель министра финансов РФ. «Этот период дожития у россиян уже практически на уровне развитых стран с самой высокой продолжительностью жизни». Однако статистические данные показывают обратное. В России среднее время продолжительности жизни после выхода на пенсию у женщин составляет всего 11 лет, в то время как в Великобритании этот показатель равен 19 годам, во Франции – 16, в США – 13 и т.д. У мужчин цифры и того меньше. Учитывая среднюю продолжительность жизни в России, становится ясно, что, несмотря на ее небольшой рост с каждым годом, у мужчин она практически на отметке предложенного пенсионного возраста.

Среднее время продолжительности жизни (дожития) после выхода на пенсию у женщин (лет)

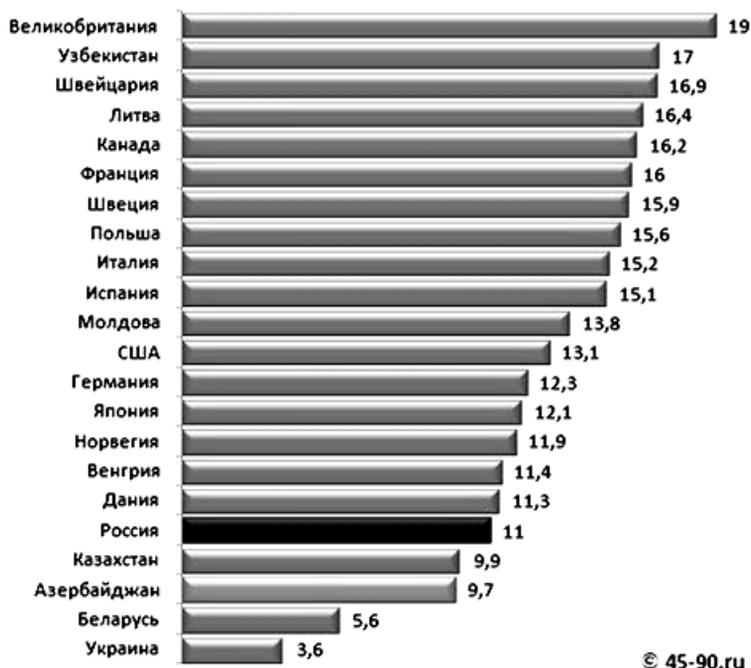


Рис. 2. Среднее время продолжительности жизни (дожития)
после выхода на пенсию у женщин

Источник: <http://www.45-90.ru/news/razmer-pensii-i-sroki-dojitiya.html?sa=X&ved=0CB8Q9QEwBGoVChMIhISO0JbyxgIVxewUCh2EvgXQ>

Да и размер пенсий в Европейских странах намного выше нашего (рис. 3). Скандинавские страны всегда славятся высоким уровнем налогообложения, но в то же время и высоким уровнем жизни населения, в т.ч. пенсионеров. Например, в Дании наблюдается самый высокий средний размер пенсии (2800 \$ / месяц), в то время как в России средняя пенсия составляет около 285 \$ (при курсе доллара к рублю ~ 42 руб.). Даже в такой небольшой стране как Литва средняя пенсия составляет 298 \$ [1].



Рис. 3. Размер пенсий в разных странах
 Источник: http://monitorul.fisc.md/section/analysis_and_statistics/5979.html

По данным социологического исследования, проведённого «Левада-центр», россияне по-прежнему категорически против идеи постепенно увеличить возраст выхода на пенсию для решения проблемы пенсионных выплат и увеличения размера пенсий. Против повышения этого возраста до 65 лет у мужчин высказались 79% респондентов, до 60 лет, у женщин — 81% (рис. 4). Тем не менее, в 2015 году россияне стали немного чаще высказываться об этой идее положительно (по сравнению с данными опросов 1998, 2006 и 2009 годов). В исследовании приняли участие 1,6 тыс. человек из 134 населенных пунктов 46 российских регионов [2].



Рис. 4. Результаты социологического исследования, проведённого «Левада-центр»
 Источник: Левада-Центр. URL: <http://www.levada.ru/2015/03/10/rossiyane-stali-terpimee-k-idee-bolee-pozdnego-vyhoda-na-pensiyu/>

Если сегодня против того, чтобы отправлять мужчин на пенсию в 65 лет, высказываются 79% российского населения (50% резко отрицательно и 29% — скорее отрицательно), то в 1998 году против было 90%, в 2006-м — 84%, а в 2009-м — 83% (рис.5). Положительные оценки эта обсуждаемая во власти мера получила у 13% респондентов (5% полностью поддерживают ее и 8% относятся скорее положительно). К примеру, в 1998 году идею поддерживало лишь 6% россиян.

Аналогичная динамика наблюдается и в отношении женщин. Последний опрос также фиксирует рекордно низкий 81% против выхода на пенсию в 60 лет. В 1998 году так высказывался 91%, в 2006-м — 84%, а в 2009-м — 85%. Одобряют меру 11% населения (3% полностью и 8% склоняются к этому варианту развития событий). В 1998 идея получила одобрение только у 5% наших соотечественников.

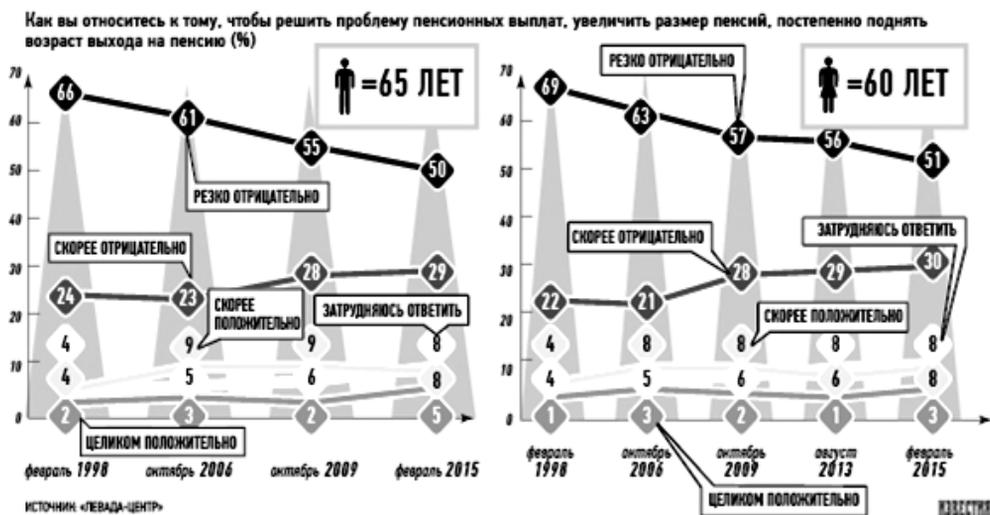


Рис. 5. Как вы относитесь к тому, чтобы решить проблему пенсионных выплат, увеличить размер пенсий, постепенно поднять возраст выхода на пенсию?

Источник: Левада-Центр. URL: <http://www.levada.ru/2015/03/10/rossiyane-stali-terpimее-k-idee-bolee-pozdnego-vyhoda-na-pensiyu/>

Альтернативой повышения пенсионного возраста в России может служить увеличение тарифов страховых взносов для работодателей, производящих выплаты в пользу работников. По моему мнению, повышение взносов станет серьезной нагрузкой на бизнес, но не решит проблемы внебюджетных фондов. В 2010 г., когда Россия перешла от единого социального налога к страховым взносам, институтом Гайдара было проведено исследование последствий повышения страховых взносов для организаций и индивидуальных предпринимателей. Оно наглядно показало, что в первые 2 - 3 года будет наблюдаться увеличение поступлений страховых взносов во внебюджетные фонды, но впоследствии фискальный эффект от повышения страховых взносов будет отрицательным, что приведёт к существенному снижению поступлений (до 6 308 млрд. руб. к 2060 г.!) [8]. Более того, данная мера прямым образом скажется на всей экономике России: значительно снизятся темпы роста (так как сократится число организаций и ИП), увеличатся отпускные цены (в связи с тем, что организации переложат бремя страховых взносов на покупателей), снизятся объёмы производства и многое другое.



Рис. 6. К чему может привести повышение страховых взносов?

Источник: Газета «Ведомости». URL:

http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2010/11/15/reforma_v_turpike#/ixzz15jAmJI6c

Подводя итоги, можно сделать вывод, что у государства есть два способа сбалансировать пенсионную систему России – это поднять тарифы страховых взносов, что существенно ударит по бизнесу, так как в России и так достаточно высокие страховые взносы, либо постепенно увеличить возраст выхода на пенсию, что вызовет волну недовольства у граждан страны. Таким образом, перед государством стоит чрезвычайно сложная задача учесть интересы всех субъектов экономики, но в тоже время секвестировать бюджет. Пока что с 2016 г. пенсионный возраст был поднят только для чиновников - с 60 до 65 лет. Что касается повышения пенсионного возраста для всех категорий граждан, то данный вопрос остаётся открытым и как он будет решён - покажет время.

Литература

1. Инфографика: размер пенсий в разных странах мира. [Электронный ресурс]. URL: http://monitorul.fisc.md/section/analysis_and_statistics/5979.html (дата обращения: 27.11.15)
2. Левада-Центр. Россияне стали терпимее к идее более позднего выхода на пенсию. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.levada.ru/2015/03/10/rossiyane-stali-terpimee-k-idee-bolee-pozdnego-vyhoda-na-pensiyu/> (дата обращения: 28.11.15)
3. *Малыхин М.* Повышение пенсионного возраста в ближайшей исторической перспективе не планируется. [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2015/09/29/610684-povishenie-pensionnogo-vozrasta-ne-planiruetsya> (дата обращения: 24.11.15)
4. Медведев одобрил проект о повышении пенсионного возраста госслужащим. [Электронный ресурс] // РИА Новости. URL: <http://ria.ru/society/20151023/1307006619.html> (дата обращения: 30.11.15)

5. Миронов В. Пенсии работающим пенсионерам сохраняют, а бизнесу не добавят новых платежей. [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2015/10/12/pensiya.html> (дата обращения: 12.11.15)
6. Пенсионный фонд Российской Федерации. Годовой отчёт за 2014 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pfrf.ru/files/id/press_center/godovoi_otchet/godovoi_otchet_2014_1.pdf (дата обращения: 16.11.15)
7. *Соловьёв А.* Макроанализ пенсионной системы России // Вопросы экономики. – 2013. – № 04. – С. 82-93.
8. *Стулов М.* Повышение страховых взносов может быть пересмотрено [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2010/11/15/reforma_v_tupike#/ixzz15jAmJ16c (дата обращения: 15.11.15)
9. Цифры. Тенденции. [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/10/11/612323-tsifri-tendentsii> (дата обращения: 17.11.15)

Intercultural communication as the receptive-language person interpretive activities

Kaziyeva D. (Russian Federation)

Межкультурная коммуникация как рецептивно-интерпретативная деятельность языковой личности

Казиева Д. А. (Российская Федерация)

*Казиева Диана Ахматовна / Kaziyeva Diana - кандидат филологических наук,
заместитель начальника,
Департамент управления делами,
Публичное акционерное общество*

Межрегиональная распределительная сетевая компания Северного Кавказа, г. Пятигорск

Аннотация: манифестирование черт языковой личности в межкультурной коммуникации осуществляется через текстовую деятельность, которая происходит в поликультурном пространстве. Межкультурная компетенция, детерминированная определенной культурой, дает возможность языковой личности самореализоваться в этом поликультурном пространстве, а структура такой личности включает аутентичную и инокультурную коммуникативные компетенции, которые могут сосуществовать параллельно либо представлять собой синтез. В статье рассматриваются вопросы, связанные и с языковой картиной мира, которая определяется в коммуникативных процессах как ментальность. В культурных координатах языковая личность предстает как носитель языковой картины мира как совокупности социокультурных, коммуникативных, лингвистических и экстралингвистических характеристик.

Abstract: manifesting of lines of the language personality in cross-cultural communication is carried out through text activity which happens in polycultural space. The cross-cultural competence determined by a certain culture gives the chance of the language personality to self-actualize in this polycultural space, and the structure of such personality includes authentic and foreign culture communicative competences which can coexist in parallel or represent synthesis. In the article questions, connected and a language picture of the world which is defined in communicative processes as mentality are considered. In cultural coordinates the language personality appears as the carrier of a language picture of the world as sets of sociocultural, communicative, linguistic and extralinguistic characteristics.

Ключевые слова: менталитет, ментальность, языковая картина мира, языковая личность, коммуникация.

Keywords: mentality, mentality, language picture of the world, language personality, communication.

Понятие мировоззрения включает в себя систему взглядов на мир и онтологический статус личности в нем, а также обусловленные этими взглядами основные жизненные позиции людей, их убеждения, идеалы, принципы познания мира, ценностные ориентации. Мировоззрение каждого человека существенно зависит от господствующей в обществе идеологии, от его религиозных убеждений, национальных особенностей характера, а также от социального положения [5].

Современная культурная ситуация может быть рассмотрена с позиций проблемной сферы оппозиции *свое – чужое*, соотносительности традиционного и инновационного, системы ценностей и смыслов. В этой связи особое значение приобретает культурная идентификация (самоидентичность), позволяющая установить духовную связь со

своим этносом и актуализировать национальные и универсальные ценности, что с необходимостью эксплицировано в национальной языковой картине мира. Доминанты культуры, личностно интериоризированные, создают возможность пребывания в координатах национального и общемирового культурного пространства. Аксиологический потенциал культуры также реализуется в уникальности национальных и региональных представлений и форм. В этой связи И. А. Ильин отмечает, что культура представляет собой внутренний и органический феномен: захватывая глубины души человека, она живет, обладая таинственной целесообразностью [4].

Межкультурная коммуникация представляет собой рецептивно-интерпретативную деятельность языковой личности, направленную на инокультурные феномены, транслируемые текстом/дискурсом на родном и/или иностранном языке. В поликультурном пространстве этот процесс имеет диалогический характер; продуктивным становится также диалог культуры с самой собой как с Другой, который детерминирует двойственность положения инокультурного содержания, тем самым осуществляя внутри культуры косвенный диалог.

В культурных координатах языковая личность предстает как носитель языковой картины мира как совокупности социокультурных, коммуникативных, лингвистических и экстралингвистических характеристик. Манифестирование черт языковой личности в межкультурной коммуникации осуществляется через текстовую деятельность, которая происходит в поликультурном пространстве. Межкультурная компетенция, детерминированная определенной культурой, дает возможность языковой личности самореализоваться в этом поликультурном пространстве, а структура такой личности включает аутентичную и инокультурную коммуникативные компетенции, которые могут сосуществовать параллельно либо представлять собой синтез.

Эффективное участие в полноценном межкультурном диалоге может быть осуществлено лишь тогда, когда хотя бы один из его участников владеет как аутентичной, так и межкультурной коммуникативными компетенциями, что манифестирует его способность и готовность вступить в такой диалог. Межкультурная компетенция представляет собой компетенцию когнитивную и имеет двухуровневую структуру: в нее включено усвоение культурных ценностей как суммы знаний (содержательный аспект) и освоение культурного опыта (деятельностный аспект). В этой связи рецептивно-интерпретативная деятельность языковой личности рассматривается как единство языковой (понимание языка текста) и коммуникативной (понимание смысла текста) компетенций.

Современный социокультурный процесс предполагает постоянное «общение человека с текстами». Текст представляет собой семиотически значимый культурный феномен, обладающий коммуникативным потенциалом, что позволяет ему сохранять и транслировать смыслы диалогического характера вне пространства и времени их возникновения. Рецепция и понимание текста – явления неоднозначные как в ракурсе его коммуникативной, так и культурной функций. Текст – совокупность знаков (кодов), интерпретируемых, по крайней мере, дважды – в процессе продуцирования текста и в процессе его рецепции и осмысления. Культурный семиозис манифестирован в тексте как продуцирование знаковой системы культуры, а также как формирование семиосферы в самом тексте как синтеза знаков, смыслов и концептов.

Текст всегда имеет коммуникативную задачу и, как следствие, реализует конкретную коммуникативную стратегию, в которой значимы личностные интенции его продуцента (творческая, социальная, когнитивно-информативная и пр.). В определенной степени отражая языковую и культурную картины мира языковой личности (продуцента текста), текст объективирует не только систему языка, но и всю социокультурную и когнитивную систему языковой личности, прежде всего, как

субъекта социально-коммуникативной ситуации. Как продуцент и/или как реципиент текста, языковая личность объективирует новые аспекты коммуникативных стратегий, детерминированные коммуникативной задачей текста. Кроме того, такой ракурс исследования позволяет подвергнуть корректному анализу коммуникативные компетенции продуцента/реципиента в координатах поликультурного пространства.

Проблема человеческого фактора в дискурсивной деятельности представляет собой одну из актуальных сфер современного языкознания. Антропоцентрическая парадигма детерминирует признание ведущей роли человека в процессах порождения и использования речи, что в целом определяет характер лингвистических исследований на современном этапе. Языковая личность как объект исследования выдвигается на первый план, при этом осуществляется интегральный подход к языку, предполагающий обращение в рамках лингвистических исследований к данным различных наук, изучающих человека, его внешний и внутренний мир.

В современной лингвистической парадигме всё более очевидной становится потребность в изучении различных процессов, языковых и социокультурных, оказывающих влияние на предпочтение тех или иных коммуникативных стратегий в поликультурном пространстве. Такой ракурс вполне естественен ввиду значимости исходного тезиса антропоцентрической парадигмы: языковые феномены невозможно изучать без учета социокультурных условий их формирования.

Литература

1. *Ворожбитова А. А.* Лингвориторическая парадигма: теоретические и прикладные аспекты: Монография. – Сочи: РИО СГУТиКД, 2000. – 317 с.
2. *Гуревич А. Я.* Проблема ментальностей в современной историографии // Всеобщая история: дискуссии, новые подходы. Выпуск 1. – М.: Наука, 1989. – С. 75-89.
3. *Додонов Р. А.* Этническая ментальность: опыт социально-философского исследования. – Запорожье: РА «Тандем-У», 1998. – 382 с.
4. *Ильин И. А.* Путь духовного обновления. – М.: Альта-Принт, 2006. – 447 с.
5. *Чернавский М.* Контуры нового мировоззрения. – URL: www.nationalism.org. 2008.

Woman: her charm and power
Rayushkina M. (Russian Federation)

Женщина: ее очарование и сила
Раюшкина М. Е. (Российская Федерация)

*Раюшкина Мария Евгеньевна / Rayushkina Mariya – магистр,
кафедра английской филологии и межкультурной коммуникации,
институт межкультурной коммуникации и международных отношений,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород*

Abstract: *the article is focused on woman's role and status in the society of the 19th century, Great Britain.*

Аннотация: *в статье рассматривается роль и статус женщины в обществе 19 века, Великобритания.*

Keywords: *feminism, female education, marriage, religion, purity.*

Ключевые слова: *феминизм, женское образование, брак, религия, чистота.*

Each epoch is renowned for its outstanding people, unbelievable inventions, historical events, and every generation of that epoch has its minority fighting for changes in their way of existing.

During the 19th century men and women's roles in life became more keenly defined than at any time in history.

One of feminism's definitions can be placed and described by Alice Jardin in these words: «Feminism is a subject for women who are, precisely, its subjects, the people who make it; it is their affair. Feminism is also a subject for men, what it is about obviously concerns them; they have to learn to make it their affair, to carry it through into our lives» [2].

From this point of view it is clearly seen that the idea of feminism includes undoubtedly two participants: woman and man.

From human's first society, every woman was in a state of bondage to some man, because she was of immense importance to him and she had less muscular strength than he did. Nevertheless, life cannot stand still, it progresses and the things that many centuries ago may seem usual one cannot be unchanged and overlooked in the beginning of 19th century.

Woman felt a duty to change the things around, as the men did. She wanted to make humanity much better and happier for her.

As the 19th century progressed, men more and more went to their place of work (the factory, shop or office). Wives, daughters and sisters were left at home all day to oversee the domestic duties that were made by servants or even if the family was from working class, woman had to look after the house herself.

It was quite obvious that intellectually women were inferior to men. «The female education... was superficial, trifling, and babyish» [1]. How could they be developed if they were staying at home? Education was a delaying block for women, keeping them from having equal status in society. They were destined to play on the piano, draw pictures, knit, work a design on linen and so on, no mental work at all. In those times no one wanted to be called «blue-stocking» (the name given to woman, who really wanted to be educated). These women, in that cause, thought to be unfeminine, because they are not inferior to men any more, they are superior. In order to made women stay uneducated, doctors published this kind of research «that too much study actually had a damaging effect on the ovaries, turning attractive young women into dried-up prunes» [3]. No doubt, such changes in education would entail serious consequences and no one wanted to have them.

Women were expected to be pure, religious, domestic and submissive. However, none of these ideals would be achieved through education. A woman could not fill her preordained

place in society if she wasting her time gaining knowledge. Education for women was thought to shatter the social balance of the time.

For many women, in the 19th century, to get knowledge is the only way to get bread, and still more from that instinctive craving for light which in many is stronger than the craving for bread. So this question of woman's education is far from being one of intellectual progress merely; it is a question of deep moral import, and enters far into the heart of society, affecting the best interests of men as well as those of women. The connection of woman's education with some of the most serious social problems is closer than might be supposed.

After a while, not out of a blue, women started trying to gain the same equals rights as men had. They demanded the right to vote, the right to have a political voice, to work outside the home. They were trying to go over again the system under which they were really suffering or not, whether they can live and stand another way of living, whether «they have fallen into the hands of God or man» [4].

Josephine Butler used remarkable words to depict this epoch: «Be just before you are chivalrous», many a woman is tempted to exclaim, when she finds every door through which she might pass to a subsistence, closed in her face with expressions of deference. Signs have not been wanting which have justified the saying «that a selfish disregard of the interests of women, and indifference to this sufferings, is the great national sin of England, - and all national sins, if un-repent, meet with their punishment sooner or later» [4].

Most of the people thought education to be a real road for woman's emancipation. «It is to education that we must first look for the emancipation of women from the industrial restrictions or a bye gone age. In the meantime I may surely say that no lover of his country, of justice or of God, can see this misery unmoved» [4].

Josephine Butler considers being two advocates` classes of the improvement of the education and women's condition. The first class was trying to see woman from the domestic point of view. Their opponent, contrary to the first class, confess woman to be a man like. It seems that both classes of advocates had no success to see something which was really worth to be reviewed and focused on, because that were their utterances on that topic and not actions.

Marriage and sexuality were greatly overlooked. In the 19th century a young girl was not supposed to think of finding a husband. Women desired to get married because it allowed them to become mothers rather than to pursue sexual satisfaction.

The doctor, William Acton, perfectly declared that «The majority of women (happily for them) are not very much troubled with sexual feeling of any kind» [3].

Girls usually married in their early to mid-20s. Generally, the husband would be five years older and also produced some financial security. A young man had to be able to prove that he earned enough money to support a wife and his future family.

Young girls usually had no choice but to stay chaste until marriage. There were definitely some women that really wanted to be able to do something useful in their society, for instance, Elizabeth Barrett «used illness as an excuse to retreat to a room at the top of her father's house and write poetry. In 1847 Charlotte Bronte put strong feelings about women's limited role into the mouth of her heroine Jane Eyre» [3], but under the surface women simply stayed at home, never trying to rebel against old traditions and foundations.

Moreover, in those times many respectable men resorted to use prostitutes. It was quite easy to find a woman in some districts whom you could pay for sex. However, syphilis and other sexual diseases were widespread, in that case husbands involuntarily passed on the infection to their wives. As a result people were dying.

The prostitute was some kind of a shadow that undoubtedly existed in the society. The prostitute was a worker in the economic market place, receiving cash for her work. Doctors such as Acton were highly worried by the problem the prostitute presented, in particular the way she spread sexual disease amongst the male population. «For this reason Contagious Diseases Act were instituted from 1860 which allowed, in certain towns, for the forced

medical examination of any woman who was suspected of being a sex worker. If she was found to be infected she was placed in a «Lock Hospital» until she was cured. A reform movement led by Josephine Butler vigorously campaigned for a repeal of the acts, arguing that it was male clients, as much as the prostitutes, who were responsible for the problems associated with prostitution» [3].

Many charities were founded in order to save prostitutes. Charles Dickens even worked together with the philanthropist Angela Burdett-Coutts to set up «Magdalen House» which would prepare girls for a new life in Australia. However, prostitution continued to flourish for as long as there were men who were prevented by economy from marrying until their late 20th, and women who were driven in a corner, because there was no more opportunity to earn money and raise their own children in another way.

From this point follows another, which becomes a central issue of 19th century too. It is the birth control. The debates around birth control and limitation of fertility led to the one more conflict between man and woman. «Not surprisingly, the attempt to restrict the number of children in any one family to avoid overpopulation was seen as a bogey raised by political economists to avoid dealing with the fundamental problems of wealth and poverty. Thus feminists of 19th century were opposed to birth control as it was presented, but in favour of woman's right to self-determination, and hence in favour of abstinence» [5]. Abstinence was thought to be the only way out of birth control. Birth control gave men the ability to increase their exploitation of women and that as well gave women power to determine their own lives. «Reproductive freedom could be, and was, achieved by women controlling their own fertility, not by control imposed from outside by population pressures» [5].

Then comes a question of woman's purity.

«As a general rule women are purer than men» [1], why is it so and what women can be a pure one, which excellent and rare qualities she must have. Firstly, «pure woman» is a woman of virtue, who is pure in mind and in body, this woman does not commit a sin against morals, she is pure as Mary is. «Being pure in heart is about knowing and loving, being in relationship with God» (статья). Robert Downes even insists on the fact that the man is the person who spoils woman, but this purity a natural one. Women are born with it and cannot exist without it, or she will not be a woman then. This characteristic differs her from men's personality.

Women are their own guardians, but can men pretend to this right of ownership? In those days the answer would be «yes». How can she be a free creature if «she merged her individuality in that of man»? [1]. Moreover, she accepts her destiny, saying nothing. Her obedience is the key of her life, without it everything will collapse and no purity at all. Out of purity comes obedience.

Women were thought to be «The Angel in the House», she was the only one who could create an atmosphere of love and brightness at home, she produced a sweet music which filled the house with indescribable feeling of peace and care. «She is Love's form» [1]. This Angel can be unseen, but it undoubtedly exists in family's heart and soul. She sacrifices herself for the sake of family.

If a woman is a pure being, then Christian purity is a matter of totally committing your life to God. «Christianity maybe said to have conferred on woman a new soul and a new destiny» [1]. It saved women from being men's slaves and playthings. It made her to be his friend and partner. She is not under the oppression, she is alive.

Religion is more natural to women than to men. It is the air for women, she breathes it. «Women are superior to men in the strength of her religious emotions» [1].

In the Victorian period, women undertook unpaid work in philanthropy.

«So, whilst deemed inferior by the Church, at this juncture women were seen to be useful in that female communities, established for the practice of charitable work, could constitute evangelical machines for the spread of Catholicism» [6]. Women had to care of the poor and sick people, education of children and girls, domestic duties for the priesthood.

Downes deliberately chose the words «charm» and «power» for the book's title. Women most of all give men and all the people around a real understanding of their nature. This nature was hidden, was hardly visible to human eye. Her power was under her charm, her power is beauty, helping her to survive in those times. Power to suffer, to sacrifice herself for the sake of loved people (man and children). Moreover, power which means struggle, emancipation, she is the only one who can help herself to gain feet and to go forward in spite of everything. Charm, in this case, is the resources, means helping her to receive the things she wants.

«Neither should it be forgotten that the work of woman is needed in our world as well as the work of man, if the cycle of human labor and of human service is to be complete» [1].

References

1. *Downes P. Robert*. Woman: Her Charm and Power. London: the Epworth Press, 1900 URL: <http://dli.serc.iisc.ernet.in/handle/2015/163420>, access: 29.09.2015.
2. *Jardin A., Smith P.* Men in Feminism. London and New York: Routledge Press, 1987 URL: http://samples.sainsburysebooks.co.uk/9781136204081_sample_495191.pdf, access: 31.10.2015.
3. *Hughes K.* Gender and sexuality URL: <http://www.bl.uk/romantics-and-victorians/articles/gender-roles-in-the-19th-century>, access: 16.11.2015.
4. *Butler J.* The Education and employment of women. Liverpool, 1868 URL: <http://webapp1.dlib.indiana.edu/vwwp/view?docId=VAB7056&chunk.id=d1e491&toc.id=&brand=vwwp;query=#docView>, access: 1.12.2015.
5. *McLaren A.* Birth control in Nineteenth century England. London: Croom Helm, 1978 URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9566.ep11006835/pdf>, access: 4.12.2015.
6. *McAdam G.* Women`s history review. Routledge Press URL: <http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/09612029900200215>, access: 4.12.2015.

Comparative analysis of compiling lists of jurors in the courts of the Russian Federation, Kazakhstan and the Kyrgyz Republic Batyrbayev B. (Republic of Kyrgyzstan)

Сравнительный анализ составления списков присяжных заседателей в судах Российской Федерации, Республики Казахстан и Кыргызской Республики Батырбаев Б. С. (Кыргызская Республика)

Батырбаев Бактыбек Сулайманович / Batyrbayev Baktubek – кандидат юридических наук, доцент,

кафедра уголовного права и процесса, юридический факультет,

Кыргызский национальный университет, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Аннотация: в статье проводится сравнительно-сопоставительный анализ конституционных законов Российской Федерации, Республики Казахстан и Кыргызской Республики, рассматриваются особенности процедуры составления списка граждан в кандидаты присяжных. Сделан вывод о том, что в Кыргызской Республике за предоставляемую информацию кандидаты в присяжные заседатели должны нести ответственность, также необходима публикация в средствах массовой информации предварительного списка присяжных и предоставление возможности людям старше 65 лет быть присяжными с правом исключения по заявлению из списка кандидатов в присяжные заседатели.

Abstract: the article presents a comparative analysis of comparative constitutional laws of the Russian Federation, Kazakhstan and the Kyrgyz Republic, the features of the procedure of drawing up a list of candidates for the jury of citizens. It is concluded that in the Kyrgyz Republic for the information provided prospective jurors should be held accountable, as required publication in the mass media preliminary list of jurors and providing opportunities for people over age 65 have a jury with the right to an exception on the application from the list of jurors.

Ключевые слова: Кыргызская Республика, кандидаты в присяжные заседатели, права граждан, правосудие, списки, избиратели, нуллификация.

Keywords: the Kyrgyz Republic, candidates for jurors, citizens' rights, justice, the lists of voters, nullification.

Главный институт народного представительства, а именно участие присяжных заседателей в осуществлении правосудия является одним из основных вопросов судебно-правовой реформы Кыргызской Республики. С момента принятия Конституционного Закона «О присяжных заседателях в судах Кыргызской Республики» от 17.07.2009 г. введение данного института неоднократно откладывается, при этом наряду с финансово-организационными вопросами все больше активизируется вопрос о внесении изменений и дополнений в данный Закон.

В связи с этим в настоящей статье нами был проведен сравнительно-сопоставительный анализ формирования списка присяжных, влияющих на качество основных положений законов Российской Федерации (РФ), Республики Казахстан (РК) и КР. В этом плане нами сначала были рассмотрены основы составления списков в РФ. Согласно п. 3 ст. 5, списки кандидатов в присяжные заседатели составляются на основе персональных данных об избирателях, входящих в информационные ресурсы [1]. В РК, согласно п. 1 ч. 1 ст. 6 Закона – на основе списков избирателей соответствующего района (города областного значения), при этом из числа постоянно

проживающих в административно-территориальной единице [2]. В КР, согласно п. 1 ст. 6 – на основе составленного раз в два года к 15 сентября органами местного самоуправления списка граждан, проживающих на постоянной основе в соответствующей административно-территориальной единице [3].

Как видно, основы составления списка присяжных имеют некоторые отличия. Наиболее оптимальным является норма составления списка присяжных в РК, где учитываются не только списки избирателей, но проверяется и их постоянное проживание. В КР раз в два года органами местного самоуправления составляется список присяжных. Выполнение данной работы является изначально трудоемким процессом с некачественным результатом. Так как во время выборов в большинстве случаев качество составленного списка присяжных вызывает у местных и республиканских судов отрицательную реакцию, однако то же самое касается и списка, составленного местными органами. Более эффективным методом в таком случае будет, если за основу возьмут список избирателей, который (также как в РК) будет проверяться на предмет местного проживания. Соответственно, по Конституционному Закону КР п. 1 ст. 8 орган местного самоуправления соответствующей административно-территориальной единицы (администрации районов г. Бишкек) один раз в два года до 15 сентября второго года составляет список граждан, проживающих на постоянной основе в соответствии с административно-территориальной единицей, и дополненный «нормой на основе списков избирателей соответствующего района» [3].

Не все граждане, являющиеся избирателями и постоянно проживающие на одном месте, могут быть присяжными. Право граждан стать присяжными ограничивается на законодательном уровне в РФ, РК и КР. Здесь выделяют категории граждан, которые не могут быть присяжными. При этом в Законе КР отсутствует норма, исключаящая по заявлению гражда, присяжных из составленного списка. В ст. 7 КР перечислены те, кто не может стать присяжным заседателем в суде [3]. В законах РФ, РК граждане, не имеющие права принимать участие в уголовном судопроизводстве, исключаются законодательно, к тому же выделяют категории тех граждан, которые по собственному письменному заявлению отстраняются от участия в судопроизводстве. По закону РФ категория граждан, не имеющих права на участие в судопроизводственном процессе, освещается гораздо шире. В Законе РК, кроме указанных граждан, также исключаются: г) лица, замещающие государственные или выборные должности в органах местного самоуправления; д) военнослужащие; е) судьи, прокуроры, следователи, дознаватели, адвокаты, нотариусы или имеющие специальное звание сотрудника органов внутренних дел, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, службы судебных приставов, таможенных органов, органов и учреждений уголовно-исполнительной системы, а также лица, осуществляющие частную или детективную деятельность на основе специального разрешения (лицензии) [3]. Граждане, попадающие в эти категории по закону КР и РК, изначально исключаются из предварительного списка. Данное отличие объясняется сроком составления списка, если в РК – каждый год, то в КР – раз в два года, а в РФ – раз в четыре года. За четыре года изначально включенные в данные категории граждане, в силу смены работы, профессии и т. д., к моменту их приглашения могли участвовать в судопроизводстве, согласно п. 3 ч. 3 ст. 4. В РФ соответствующие органы как местные, так и центральные обязаны ежегодно или в более короткие сроки по представлению председателя суда проверять и при необходимости изменять и дополнять списки кандидатов в присяжные заседатели, исключая из них граждан, утративших право быть присяжными заседателями, и включая в них тех, кто был отобран дополнительно. Тем самым, составление списка избирателей раз в четыре года позволяет иметь устойчивую базу, а с другой стороны, ежегодная проверка на соответствие дает возможность вовремя исключить по заявлению присяжного, который по той или иной причине не может исполнять свои

обязанности из-за своего статуса или здоровья. Также ежегодная проверка, проводимая местными органами, минимизирует включение в список граждан на момент их приглашения на заседание по причинам обстоятельств, указанных в ч. 2 ст. 3 настоящего Федерального закона [1].

Вызывает большой интерес отсутствие в РК законодательного ограничения прав подозреваемых или обвиняемых в совершении преступлений при включении их в предварительный список. Хотя регулированием данного вопроса занимается УПК РК. Тем не менее, следовало бы внести в конституционный закон РК норму о невозможности подозреваемых или обвиняемых в совершении преступлений стать присяжными, также как это было сделано в КР и РФ, не создавая при этом юридического казуса.

В законах РФ и РК по письменному заявлению отстраняются от участия в уголовном судопроизводстве в суде присяжных лица старше 65 лет, а также отдельным пунктом исключаются лица моложе 25 лет. В законе КР возрастное ограничение проходит отдельной ст. 6, в которой указываются лица, имеющие право быть присяжными заседателями. Присяжным заседателем может быть гражданин Кыргызской Республики, не моложе 25 и не старше 65 лет [3]. На наш взгляд, данная норма ограничивает права гражданина старшего возраста, который вполне дееспособен, если еще учесть, что средняя продолжительность жизни в Кыргызской Республике по последним данным составляет 69 лет. Именно люди старшего поколения, опираясь на свой жизненный опыт, не могут допустить необоснованной нуллификации уголовного закона присяжными. В дальнейшем следовало бы внести изменения в ст. 6, указав в ней, что лица старше 65 лет могут быть исключены по их письменному заявлению из предварительного списка.

Имеются различия в ответственности за достоверно представленную информацию, необходимую для составления списков кандидатов в присяжные заседатели в законах РФ, РК и КР. В законах РФ и КР методы определения ответственности за предоставленную информацию одинаковы, в РФ ответственность несут должностные лица, представляющие государство, а в РК еще и сами граждане. Согласно п. 2 ст. 12 «местные исполнительные органы обязаны регулярно проверять и при необходимости вносить изменения в предварительные списки». На наш взгляд, наилучшим вариантом здесь являются нормы в законах РК, когда наряду с государственным органом несут ответственность за предоставление информации и граждане. Мы считаем, что до введения института присяжных следует внести дополнения в п. 1 ст. 8 Закона КР «О присяжных заседателях Кыргызской Республики» и указать, что «за непредставление информации, необходимой для составления списков кандидатов в присяжные заседатели, а также за предоставление неверной информации граждане несут ответственность в установленном законом порядке КР».

Для граждан РФ доступна информация о включенных лицах в предварительный список по Закону РФ п. 9 ст. 5 «Общий и запасной списки кандидатов в присяжные заседатели», п. 12 ст. 5 «изменения и дополнения», внесенные в списки, публикуются в средствах массовой информации соответствующего муниципального образования и содержат только фамилии, имена и отчества кандидатов в присяжные заседатели [1]. Законы РК и КР такую норму не содержат. Публикация кандидатов в средствах массовой информации, на наш взгляд, способствовала бы улучшению процедуры составления предварительного списка, где граждане в целом будут иметь возможность заранее узнать, кто будет кандидатом в присяжные и своевременно отреагировать на нежелательных кандидатов. Следует в дальнейшем апробировать данную практику в РК и КР.

Исходя из вышеизложенного, следует, что для введения института присяжных в судах Кыргызской Республики и совершенствования данного института следует провести сравнительно-сопоставительный анализ нормативных актов. Сравнение вопросов, касающихся основ составления списков присяжных, показало, что в

будущем было бы положительным внести в закон КР изменения и дополнения, в частности, при составлении предварительного списка кандидатов в присяжные заседатели за основу использовать списки избирателей. Ввод дополнительной нормы исключения из списка кандидатов в присяжные по письменному заявлению категории лиц старше 65 лет устранил ограничение права участия людей старшего поколения в осуществлении правосудия. Для улучшения качества списков необходимо ввести также ответственность граждан за предоставляемую информацию и обеспечить гражданский контроль, публикуя их состав в средствах массовой информации соответствующих местных самоуправлений.

Литература

1. Федеральный закон от 20.08.2004 N 113-ФЗ (ред. от 29.12.2010) «О присяжных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации [Электронный ресурс]: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48943/(дата обращения: 06.12.2015).
2. Закон Республики Казахстан «О присяжных заседателях» [Электронный ресурс]: URL:<http://akm.sud.kz/rus/content/zakon-respubliki-kazahstan-o-prisyazhnyh-zasedatelyah> (дата обращения: 11.12.2015).
3. О присяжных заседателях в судах Кыргызской Республики (В редакции Закона КР от 6 августа 2012 года № 150) [Электронный ресурс]: URL:<http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/202673?cl=ru-ru> (дата обращения: 15.10.2015).

© Б. С. Батырбаев, 2016

The perspectives of consular offices' activities of Uzbekistan on the development of trade and economic relations with foreign countries in modern conditions

Kadirova N.¹, Gafurova S.² (Republic of Uzbekistan)

Перспективы деятельности консульских учреждений Узбекистана по развитию торгово-экономических связей с иностранными государствами в современных условиях

Кадилова Н. Р.¹, Гафурова С. А.² (Республика Узбекистан)

¹Кадилова Наргиза Рашитовна / Kadirova Nargiza – преподаватель;

²Гафурова Севара Алишиеровна / Gafurova Sevara – преподаватель,
кафедра государственного строительства и права, факультет международного права,
Университет мировой экономики и дипломатии, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Abstract: *the article discusses issues related to the enhancement of the role and definition of a place of Consular Service of the Republic of Uzbekistan in the process of trade development and economic relations with foreign countries. The necessity to develop a legal framework as well as establishing appropriate organizational and legal mechanisms of consular assistance of foreign economic activity are noted in the article.*

Аннотация: *в статье рассматриваются вопросы, связанные с повышением роли и определением места консульской службы Республики Узбекистан в процессе развития торгово-экономических связей с иностранными государствами. Отмечается необходимость развития правовой базы, создания соответствующего организационно-правового механизма консульского содействия внешнеэкономической деятельности.*

Keywords: *consular offices, trade, economic and trade relations, consular law, consular conventions, consular and legal protection.*

Ключевые слова: *консульские учреждения, внешнеэкономическая деятельность, торгово-экономические связи, консульское законодательство, консульские конвенции, консульско-правовая защита.*

At present, with consideration for new economic priorities and interests of the country abroad and on the basis of objective conditions, foreign policy of Republic of Uzbekistan should stimulate progress of wide contacts and ties between business quarters of Uzbekistan and their foreign partners.

One of such priority areas of foreign-policy activity should be mending of international collaboration, directed to protection of Uzbekistan economic interests abroad. In full measure, it concerns activity of Republic's MFA and its foreign institutions.

Because of this, lately, more actively is being put a question about enhancement of the role and determination of position of consular service of Republic of Uzbekistan in process of development of trade and economic ties with foreign states.

Business representatives had no experience in bargaining and any knowledge of local market conditions and had no idea about foreign partners, often suffered considerable losses especially at early periods of their activity. As a result of this, they have to appeal to trade missions, (where, they are active) diplomatic missions and consular institutions for elucidation and consultation in trade and economic law, about trustworthiness of a firm and procedure for the conclusion of foreign trade contracts in present country.

In consideration of consular law and practice of foreign countries, may be said, it is appropriate to realize activity of consular institutions in development of trade and economic ties and protection commercial interests by three following directions: informative-analytic

work; intervention and organizational supplying; legal consular protection of trade and economic interests.

National legislation in consular affairs as possible should give the fullest regulation of Consul's activity on these directions, give him opportunity for creative using of regulatory enactment and showing own initiative, in terms of specific conditions.

According to one of priority directions of MFA activity of Republic of Uzbekistan and its foreign institutions, it should be mending of international collaboration in defense of economic interests of country, its legal person and citizens abroad.

In connection with this, consular service of Republic of Uzbekistan could render wider spectrum informative-consultation services in result-oriented questions. Specifically, in organization of integrated actions in supplying penetration of companies, business, national goods into foreign markets, searching and inspection trustworthiness of potential partners, cooperation in realization of business and commercial activity, establishing contacts and ties with enterprises, firms, companies, where mainly busy representatives from Republic of Uzbekistan.

Actually, it is a question of transformation of consular institutions of Republic of Uzbekistan, equally with economic services of embassies, to so-called consulting organ, which rendering services to domestic and foreign participants of foreign economic cooperation in attraction of investments, participation at investment project appraisals, seeking markets for export, strengthening of contractual legal framework of economic cooperation, supporting of state and private sector of economy, business owners and etc.

Also the question is about possession of wide legal framework the activity of consular institutions of Republic of Uzbekistan in development of trade and economic ties. It should be formalized in Consular regulations¹ and other normative acts that passed to development and concretization its clauses, as it done in many advanced countries.

Present consular institutions of republic are in accordance with Vienna Convention on Consular Relations 1963, and legislation of host state, also with account of international practice, can be widened quantum of assistance to Uzbek and foreign business owners. Such kind of assistance may include reporting about political, economic, and legal aspects of business activity in republic and abroad, assistance in searching business partners, informative and other advancement of domestic entrepreneurship abroad, attraction of foreign investments to national economy, consular service of business representatives of republic at their sojourn abroad.

The base for successful implementation such kind of work is formation of data bank about needs of national and foreign enterprises, organizations and firms at trade areas, goods, technologies, investments, services, labor, experienced personnel and intellectual property with participation of interested state and commercial structures.

Consular assistance of foreign economic activity allows not only progress, but properly protection its legal persons and citizens' interests at foreign markets.

Such kind of work can be realized by following mechanism: foreign consular institutions of Republic of Uzbekistan receive requests from Consular administration of MFA of Republic of Uzbekistan, which consist commercial offers, then study them with business quarters of the host state and direct counter offer to Consular administration of MFA of Republic of Uzbekistan. Appellations of business quarter representatives to consular institutions ingenuously in the host state should be satisfied with informative-consultation service. In case of appellations of republican enterprises, organizations, institutions and firms to consular institutions can be answered by counter offer directly through Consular administration of MFA of Republic of Uzbekistan.

¹ [Consular Statute of the Republic of Uzbekistan // Bulletin of Oliy Majlis, 1996 №9 st124, 1999 №1, article 20.]

Consular institutions collect, generalize and direct information Consular administration of MFA of Republic of Uzbekistan about needs of foreign firms entry to Uzbekistan market, other information about economic, commercial, customs and political questions, which are interesting for business quarters of Uzbekistan. On the basis of this information Consular administration of MFA of Republic of Uzbekistan can form data bank for interested organizations, enterprises and private persons.

Settling with partners in center is accomplished on basis of contracts as established prices. Reporting, assistance in establishing business ties, using connections, office equipment and other actual expenses can be paid. Provision should be made the possibility of deduction of percentage figure of deals, concluded with assistance of consular institutions for the income of MFA.

For the avoidance of infringement of Vienna Convention on Consular Relations 1963¹, clauses banning to consular officials realize professional or commercial activity purposely to get personal profit at host state, settling with partners abroad should be performed on the basis of prices collecting dues compensatory actual expenses for the consular activity realization. In accordance with international practice actual expenses for collection information and reporting should be compensated, including making photo or xeroopies, mailing requests, lawyer fees, speaking expenses, telexes, e-mailing, post-and-telegraph expenses, using transport and etc. Payment of expenses of consular institutions for using Consular administration of MFA of Republic of Uzbekistan requests is carried out by client in the center of execution of commission.

Question of collection fee for informative-consultation services to foreign firms by foreign consular institutions should be solved depending on legislation and common practice in host state.

In this connection, it should not go unspoken about role of honorary consul institution in development of trade and economic interstate ties.

As international consular practice shows, the main functions of honorary consul are trade intermediary and assistance in promotion export production of provider state to domestic markets. Moreover, consular functionality of honorary consuls is:

- rendering of consultative services in questions of establishing ties and developing business collaboration with partners in host states, reporting about economic activity laws of host state, documentation regulations of such kind of activity;
- confirming paper work for realization export-import transactions (licenses, certifications and etc.), customs documentation, its legalization as appropriate;
- formulation of residence status in country, assistance in visa receiving, labor permit, resident permit and etc.

Variety of consular institutions activity areas presupposes its realization by competent specialists. Of course, difficult tasks of developing trade and economic ties can be solved in case of staffing the consular institutions with expert personnel with necessary economic and juridical training.

References

1. Consular Statute of the Republic of Uzbekistan // Bulletin of Oliy Majlis, 1996 №9 st124, 1999 №1, article 20.
2. The Vienna Convention on Consular Relations, 1963 Article 57

¹ [The Vienna Convention on Consular Relations, 1963 Article 57]

The analysis experimental work of the specifics of the formation of a professional orientation of students studying in the in logopedics profile Zhuykova T.¹, Takhtobina A.² (Russian Federation)

Анализ опытно-экспериментальной работы по специфике формирования профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия Жуйкова Т. П.¹, Тахтобина А. В.² (Российская Федерация)

¹Жуйкова Тамара Павловна / Zhuykova Tamara – кандидат педагогических наук, доцент; кафедра дошкольного и специального образования;

²Тахтобина Алена Владимировна / Takhtobina Alena – магистрант, Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова, г. Абакан

Аннотация: в статье раскрывается понятие «профессиональная направленность». Представлены основные результаты экспериментального исследования по специфике формирования профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия.

Abstract: the article reveals with the concept of «professional orientation». The main results of experimental research of the specifics of the formation of a professional orientation of students studying in the in logopedics profile.

Ключевые слова: профессиональная направленность, специфика формирования профессиональной направленности.

Keywords: a professional orientation, specificity of formation of a professional orientation.

Профессиональная направленность – это система устойчивых свойств человека как настоящего или будущего субъекта труда, определяющих его психологический склад, обеспечивающих его активность по конструированию собственной (потенциальной или актуальной) профессиональной деятельности, выступающая движущей силой профессионального самоопределения [1, с. 33].

Профессиональная направленность как проявление общей направленности личности представляет собой сложный многоплановый процесс, в котором выступает системообразующим свойством, ориентирующим деятельность человека в профессиональном пространстве, придающим этой деятельности устойчивость к внешним факторам, отражающим и обуславливающим мотивы деятельности, цели и отношение к действительности, опосредованное процессом профессионализации.

Проанализировав научную литературу, мы выяснили, что многие авторы (В. А. Сластенин, Ю. Д. Железняк, С. Д. Неверкович, Н. М. Назарова) предлагают различные условия развития профессиональной направленности, такие как: включение самоконтроля и взаимоконтроля студентов в учебный процесс; изучение предметов психолого-педагогического цикла; развитие мотивации у студентов, посредством тренингов и упражнений; педагогическая практика; создание интереса к будущей профессии через проведение ролевых игр; развитие у студентов профессионально-значимых качеств, посредством дискуссий и деловых учебных и др.

Разработанная программа мероприятий направлена на обобщение и систематизацию знаний и создание у студентов целостных представлений о будущей профессии учителя-логопеда и тех знаниях, умениях, навыках и способностях, которые необходимы для успешного овладения ею и для выполнения профессиональных обязанностей.

Экспериментальной базой исследования Институт непрерывного педагогического образования ХГУ им. Н. Ф. Катанова, специальность Логопедия. В нашем опытно-экспериментальном исследовании приняли участие студенты со второго по пятый курс – 90 человек.

На формирующем этапе развитие мотивационно-целевого компонента профессиональной направленности в большей степени происходило за счет создания ситуаций усиления личной ответственности за процесс и результат профессиональной деятельности.

Значимым моментом становилось осмысление студентами результатов профессиональной деятельности учителя-логопеда в аспекте социализации ребенка, что происходило, в частности, за счет создания проблемных ситуаций нравственного выбора и компетентного профессионального поведения (например, обсуждение вопроса «Технология постановки целей и задач в коррекционно-педагогическом процессе», «Индивидуально ориентированное планирование коррекционно-педагогической помощи детям с особенностями психофизического развития», в ходе беседы-обсуждения «Техника педагогического общения» или вопроса о разработке логопедической рекомендации родителям, негативно настроенным по отношению к сотрудничеству с учителем-логопедом в ходе деловой игры «Преодоление конфликтов в деятельности учителя-логопеда»).

После проведения формирующего этапа исследования по формированию профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия, нами был проведен контрольный этап исследования по методике Т. Д. Дубовицкой «тест-опросник для определения уровня профессиональной направленности (УПН) студентов», использованной также и в констатирующем этапе исследования [2, с. 82–86].

Цель данной методики: определение уровня профессиональной направленности студентов, проявляющегося в степени выраженности стремления к овладению профессией и работе по ней.

Критерии по данной методике следующие:

Высокие показатели по тесту свидетельствуют о том, что студент стремится к овладению избранной профессией, получаемая им профессия нравится ему. Имеет круг знакомых – специалистов в области данной профессии; в свободное время занимается делами, имеющими отношение к будущей профессии; он хочет в будущем работать и дальше совершенствоваться в выбранной профессии; считает свою профессию призванием.

Низкие показатели свидетельствуют о том, что студент вынужденно учится на данном факультете; студент не видит ничего хорошего для себя в своей будущей профессии; поступление в учебное заведение обусловлено не интересом к будущей профессии и желанием работать по получаемой специальности, а другими причинами, такими как: близость к дому, подчинение требованиям родителей и др.; при возможности хочет сменить профессию, получить другую специальность; приобретаемая профессия ему малоинтересна [2, с. 82–86].

В процессе анализа результатов констатирующего этапа была получена развернутая характеристика количественных и качественных особенностей изменения сформированности профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия.

Таблица 1. Сравнительные результаты уровня формирования профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия

Уровень	Констатирующий этап	Контрольный этап
Высокий	29 ч. (32 %)	37ч. (41%)
Средний	34 ч. (38 %)	40ч. (44%)
Низкий	27 ч. (30 %)	13ч. (15%)

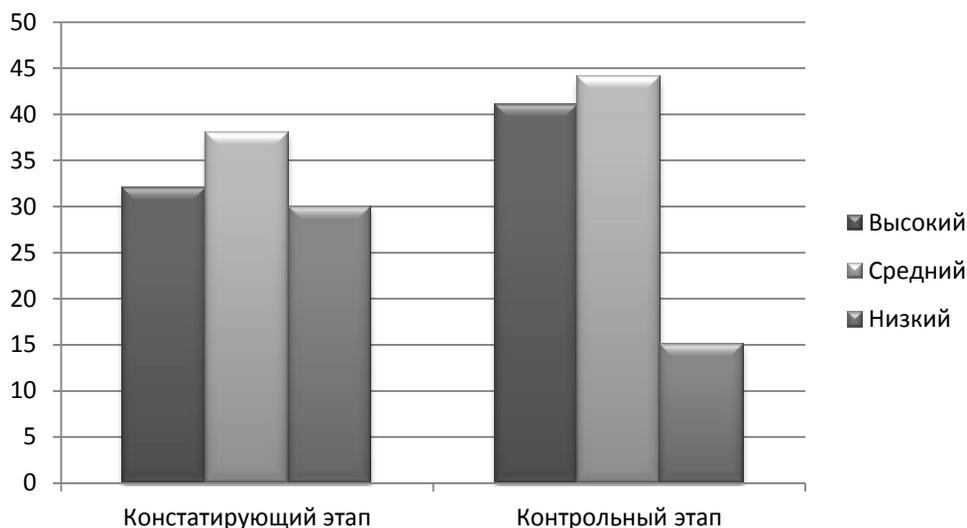


Рис. 1. Сравнительные результаты уровня формирования профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия

Таким образом, проанализировав полученные данные, можно сделать вывод, что после проведения формирующего этапа – реализации программы по формированию профессиональной направленности у студентов, обучающихся по профилю логопедия, уровень профессиональной направленности значительно повысился.

Литература

1. *Афонкина Ю. А.* Генезис профессиональной направленности.: Автореф. дис. д-ра психолог. наук. СПб, 2003. 33 с.
2. *Дубовицкая Т. Д.* Диагностика уровня профессиональной направленности студентов // Психологическая наука и образование. 2004. № 2. С. 82-86.

General and private functions a teacher of labor training during the professional activity

Nurumbetova U.¹, Boltaboyev S.², Tuxtashev U.³

(Republic of Uzbekistan)

Общие и частные функции преподавателя трудового обучения в процессе профессиональной деятельности

Нурумбетова У. К.¹, Балтабаев С. А.², Тухташев У. Ф.³

(Республика Узбекистан)

¹Нурумбетова Умида Казимовна / Nurumbetova Umida – преподаватель,

²Балтабаев Салимбой Акрамович / Boltaboyev Salimboy – кандидат педагогических наук, доцент,

кафедра методики профессионального образования,

³Тухташев Умарали Файзрахманович / Tuxtashev Umarali – студент,

кафедра информационных технологий,

Ташкентский государственный педагогический университет имени Низами,

г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: в настоящей статье ведётся речь о компонентах профессиональной деятельности преподавателя трудового обучения: конструкторском, организаторском, коммуникативном, информационном, технологическом и др., также обращается внимание на общие и частные функции, на структуру деятельности преподавателя трудового обучения.

Abstract: this article is dedicated to the components of the professional activity of the teacher labor studies: design, organizational, communication, information, technology, and others also draws attention to the general and specific objectives, the structure of the teacher labor training.

Ключевые слова: профессиональная деятельность, трудовое обучение, конструктор, организатор, коммуникативная, информационная технология.

Keywords: professional activities, employment training, constructor, organizer, communication, information technology.

Трудовое обучение как единая учебная дисциплина, формирующая знания, навыки и умения учащихся по конкретным сферам производства, имеет свои специфические особенности.

Трудовое обучение - процесс умственной и физической деятельности обучаемых под руководством преподавателя, это учебная дисциплина, ориентированная, в конечном итоге, на овладение ими знаниями об орудиях, средствах и процессах труда; навыков и умений, необходимых для производственного труда в определенной отрасли; осознанный выбор профессии; развитие мышления и личностных качеств, способствующих приобщению к созидательной трудовой деятельности на благо общества и самой личности.

Занятия по трудовому обучению в общеобразовательной школе проводятся в специальных учебных кабинетах, учебно-опытной площадке, машино-тракторном парке, в производственных предприятиях, на полях. Осуществляется трудовое обучение в ходе различных учебно-воспитательных мероприятий. В процессе этих занятий создается общественно-полезная продукция, главное, формируются личные качества, присущие представителям той или иной профессии.

Все это предъявляет к современному преподавателю трудового обучения определенные требования:

1) высокая идейность. Как наставник подрастающего поколения учитель (воспитатель) должен быть, и воспитывать своих учеников преданными своей Родине, народу, формировать их национальное мировоззрение;

2) владение прочными техническими знаниями, навыками и умениями. Для эффективной организации процесса трудового обучения учитель должен прочно усвоить элементы столярного, токарного, слесарного дела, электротехники т т. п., постоянно повышать уровень своих теоретических и практических знаний кейинги амалий;

3) высокий уровень психолого-педагогических знаний. Современный учитель труда должен овладеть на должном уровне не только необходимыми знаниями, но и формами, методами и средствами эффективной передачи этих знаний учащимся.

Процесс овладения знаниями и умениями имеет свои определенные закономерности. Учитель труда должен прочно усвоить основные положения педагогики, психологии, являющиеся основой учебно-воспитательного процесса [1].

В ГОС [2] приведены требования к подготовке учителя трудового обучения:

- владение системными знаниями мировоззренческого характера, знание основ гуманитарных и социально-экономических наук, актуальных вопросов государственной политики, умение самостоятельно анализировать общественные проблемы и процессы;

- знание истории Родины, умение выражать и научно обосновывать свое мнение по вопросам нравственных, национальных и общечеловеческих ценностей, иметь активную жизненную позицию, основанную на национальной идее;

- иметь целостное представление о процессах и явлениях природы и общества;

- знание правовых и нравственных кривей, определяющих отношение человека к человеку, обществу, окружающей среде, учет их в профессиональной деятельности;

- владение методами сбора, хранения, обработки и пользования информацией, умение принимать самостоятельные обоснованные решения в профессиональной деятельности;

- умение самостоятельно овладевать новыми знаниями, постоянное самосовершенствование, научная организация своего труда.

Учитель трудового обучения является лицом, предоставляющим учащимся общеобразовательных школ информацию о новой технике и технологиях. Это должен быть всесоронне знающий, компетентный в своей профессии человек. Для этого следует овладеть глубокими знаниями по общепрофессиональным дисциплинам, умением их применять в своей деятельности.

Подготовка учителя трудового обучения насколько бы ни была основательной, не может быть законченной, совершенной. Как известно, современное производство развивается очень быстрыми темпами, соответственно, непрерывно совершенствуются орудия труда и технологические процессы. Все это в определенной мере находит свое отражение в трудовом обучении. Значит, преподаватель трудового обучения должен постоянно следить за развитием науки и техники, информировать учащихся в доступной для них форме об этих новшествах.

Профессиональная деятельность преподавателя трудового обучения состоит из конструкторского, организаторского, коммуникативного, информационного, развивающего, мобилизационного, контрольного, технико-технологического компонентов.

Можно условно разделить общие для деятельности всех учителей и частные задачи преподавателя трудового обучения. Приведенные в таблице 1 важные задачи преподавателя трудового обучения позволяют сформировать полное представление о его профессиональной деятельности, и могут способствовать разработке содержания подготовки высококвалифицированного преподавателя трудового обучения в высших педагогических образовательных учреждениях.

Таблица 1. Задачи преподавателя трудового обучения

Функции общего уровня	Функции частного уровня
Конструктивно-практические задачи	
<ul style="list-style-type: none"> - проектирование учебно-воспитательного материала; - проектирование последующей деятельности (уроков, внеклассных мероприятий); - проектирование последовательности своих действий. 	<ul style="list-style-type: none"> - работа с научно-техническим и дидактическим материалом при организации учебно-воспитательной работы; - изучение содержания учебного материала с учетом возрастных и индивидуальных особенностей учащихся; - планирование методов и организационных форм обучения, обеспечивающих политехническую ориентацию; - дидактическое обоснование выбора рациональных операций и объектов труда; - изучение и учет профессиональной ориентации отдельных учащихся и коллектива.
Организационные функции	
<ul style="list-style-type: none"> - организация своей профессиональной деятельности (педагогических действий); - организация деятельности учащихся. 	<ul style="list-style-type: none"> - умение представлять учащимся нужные сведения, выбор необходимых технических и иных средств обучения, совершенствование готовности учащихся к общественно полезному труду, практических, нравственных, моральных, педагогических и иных условий для формирования учебно-трудовой деятельности; - привлечение учащихся к различным видам учебной деятельности, производственной деятельности; - организация внеклассных мероприятий научно-технического творчества; - совершенствование профессиональной ориентации учащихся, развитие трудолюбия; - организация участия учащихся на соревнованиях и других мероприятиях; - анализ полученных результатов в сравнении с поставленной педагогической целью и начальными сведениями; - организация сотрудничества с семьей, трудовыми коллективами, общественностью с целью трудового воспитания и профессиональной ориентации учащихся.
Коммуникативные функции	
<ul style="list-style-type: none"> - налаживание правильных взаимоотношений с учащимися, в ученическом коллективе, с родителями, общественностью; - принятие во внимание вопросов и интересов учащихся, что способствует эффективности педагогического общения; - умение оценивать и правильно организовать информацию. 	<ul style="list-style-type: none"> - умение понимать и регулировать внутренние, социальные, межколлективные и межличностные отношения в процессе трудового воспитания и общественно полезного труда; - умение видеть и осознать на примере конкретного учащегося результаты практической деятельности, учет интересов и труда учащихся, профессиональной ориентации; - умение высказываться по поводу сложившейся ситуации, принимать воспитательные меры; - установление деловых отношений с родителями, коллегами, администрацией, педагогическим коллективом, заказчиками.
Информационные функции	
<ul style="list-style-type: none"> - всестороннее и глубокое знание учебного материала; - владение современными методами и способами обучения; 	<ul style="list-style-type: none"> - умение демонстрировать практические приемы обращения с оборудованием, инвентарем, материалами, орудием труда; - использование различных средств сообщения научной информации;

<p>- эффективное использование дополнительных источников информации.</p>	<p>- выбор технических средств обучения; - программное обучение и контроль; - умение классифицировать понятия, закономерности, навыки и умения, личностные качества трудового обучения и воспитания; - руководство самообразованием учащихся.</p>
Развивающие функции	
<p>- чувственное и перцептивное управление; - систематизация, классификация, обобщение, анализ информации для учащихся; - способствование идейно-нравственному совершенствованию личности; - усвоение понятий, категорий, закономерностей в данной сфере.</p>	<p>- профориентационный и воспитательный факторы; - наличие знаний, производственный труд, выбор и использование социально значимых объектов; - развитие творческой и трудовой активности учащихся; - развитие интереса к массовым профессиям, умений деления целого на части, объединения частей в целое, сравнения, постановки вопросов; - организация научного и технологического процессов.</p>
Мобилизационные функции	
<p>- самостоятельность деятельности учителя в выполнении мобилизационных функций; - направление учащихся на получение знаний, навыков и умений.</p>	<p>- направление творческих интересов учащихся; - развитие общественно-политической и трудовой активности; - развитие жизненного опыта и знаний для развития самостоятельного познания; - формирование у учащихся навыков применения усвоенных знаний в решении практических задач в ходе трудового обучения и воспитания.</p>
Технико-технологические функции	
<p>- воспитание прочного интереса к науке, технике, применению их достижений в производстве; - ориентация на применение технических средств; - ориентация на морально-психологическую подготовку.</p>	<p>- ориентация на расширение политехнического мировоззрения; - работа с научно-технической терминологией; - изучение учебно-материальной базы трудового обучения; - обучение с применением инструментов, приборов, устройств, технических средств; - усвоение графической, расчетной деятельности; - усвоение способов ручной и механической обработки различных материалов; - конструирование и моделирование, техническая деятельность; - технико-экономическая оценка результатов учебно-трудовой деятельности учащихся; - систематическое пополнение технических, технологических, экономических, экологических и иных знаний; - совершенствование своей теоретической, практической и методической подготовки и т.п.</p>

Для успешной реализации указанных задач у преподавателя трудового обучения должны быть сформированы практические умения и навыки:

- умственные, нравственные, педагогические;
- методические, общетрудовые, специальные, профессиональные;
- в области расчетов, проектирования, конструирования, измерения, проверки, рисования и составления;
- управления различными технологическими процессами, работы с приборами, инструментами, приспособлениями;

- непосредственного обращения с трудовыми объектами, предметами, рабочим инструментом и др.

Глубокое понимание и четкое выполнение преподавателем трудового обучения своих функций - один из решающих факторов в воспитании творческой личности, способной решать все новые задачи.

Литература

1. *Давлатшин М. Г.* Замонавий мактаб ўқитувчисининг психологияси. - Т.: Ўзбекистон, 1999, - 29 б.
2. Меҳнат таълими бакалавр йўналиши давлат таълим стандарти.- Т.: ТДПУ.- 2007.
3. *Тўрабеков Ф. С.* Бўлажак меҳнат таълими ўқитувчиларини тайёрлаш жараёнида ахборот технологияларини қўллаш методикаси: Пед. фан. ном. ... дисс. - Тошкент: ТДПУ, 2011. - 177 б.

**Arnold Pavlovich Sedov - Belgorod eminent surgeon
in surgical hepatology (1936 -2008)**

Kisteneva O.¹, Shelyakina Ye.², Shkileva I.³ (Russian Federation)

**Седов Арнольд Павлович – выдающийся белгородский хирург
в области хирургической гепатологии (1936 -2008)**

**Кистенева О.А.¹, Шелякина Е.В.², Шкилева И.Ю.³
(Российская Федерация)**

¹*Кистенева Ольга Алексеевна / Kisteneva Olga – кандидат исторических наук, доцент,
кафедра факультетской терапии;*

²*Шелякина Елена Васильевна / Shelyakina Yelena – студент;*

³*Шкилёва Ирина Юрьевна / Shkileva Irina – студент,
факультет лечебного дела и педиатрии,*

Медицинский институт,

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород

Аннотация: в статье исследована жизнь и деятельность выдающегося русского врача-хирурга Арнольда Павловича Седова (1936-2008 гг.). За заслуги в области народного здравоохранения А.П. Седову в 1980 году присвоено почётное звание «Заслуженный врач РСФСР», он являлся почётным членом Ассоциации хирургов-гепатологов стран СНГ и России, а также членом международного общества хирургов имени Н.И.Пирогова.

Abstract: the paper studies the life and work of the outstanding Russian surgeon Arnold Pavlovich Sedov (1936-2008). For merits in the field of public health, A.P. Sedov in 1980 was awarded the honorary title «Honorary Doctor of the Russian Federation», he was an honorary member of the Association of Surgeons-hepatologists of CIS countries and Russia, as well as a member of the International Society of Surgery named after N.I. Pirogov.

Ключевые слова: хирургия, Арнольд Павлович Седов, история медицины, белгородский хирург.

Keywords: surgery, Arnold Pavlovich Sedov, history of medicine, surgeon Belgorod.

*«Если ученики не пошли дальше учителя,
то это негодный учитель»*

А. Седов

Арнольд Павлович Седов родился 16 августа 1936 года в городе Благовещенске Амурской области. После службы в рядах Советской Армии (1955-1958 гг.) он успешно закончил учебу в 1-м Московском медицинском институте (1958-1964 гг.). Свою трудовую деятельность начал врачом-хирургом Головчинской участковой больницы Борисовского района Белгородской области. С 1965 года по 1969 год заведовал хирургическим отделением Борисовской центральной районной больницы Белгородской области.

На протяжении 39 лет Арнольд Павлович трудился в Белгородской областной клинической больнице святителя Иоасафа. Из них более 30 лет в должности заведующего хирургическим отделением № 1, которое под его руководством получило статус межтерриториального Центра хирургии печени и поджелудочной железы Черноземья [4].

Арнольда Павловича отличали исключительная целеустремленность, трудоспособность. Он был хирургом выдающейся эрудиции, внедрял достижения медицины в практику здравоохранения и активно занимался научными исследованиями.

Под его руководством были защищены 2 докторские и 7 кандидатских диссертаций. Арнольд Павлович – автор 4 монографий и более 90 научных статей [3].

За заслуги в области народного здравоохранения А.П. Седову в 1980 году присвоено почётное звание «Заслуженный врач РСФСР». Кроме того, он являлся почётным членом Ассоциации хирургов-гепатологов стран СНГ и России, а также членом международного общества хирургов имени Н.И.Пирогова.

В 2001 году Арнольду Павловичу за большой вклад в разработку новых операций при раке желчных протоков и опухоли Клатскина присуждена премия Правительства Российской Федерации.

С 1999 года свою врачебную работу совмещал с педагогической деятельностью на кафедре хирургических болезней Белгородского государственного университета. В 2001 году решением Министерства образования Российской Федерации Арнольду Павловичу присвоено учёное звание профессора.

В 2006 году А.П.Седов за свой самоотверженный труд на благо Белгородчины награждён медалью «За заслуги перед Землёй белгородской» II степени. В течение нескольких лет А.П.Седов руководил группой учёных, работающих в рамках федеральной целевой программы «Федерально-региональная политика в науке и образовании» по разделу «Совместно реализуемые проекты». В министерстве образования и науки Российской Федерации официально зарегистрирован научно-педагогический коллектив А.П.Седова [3].

Ушёл из жизни Арнольд Седов в 2008 году, в возрасте 72 лет. Мемориальную доску в честь доктора медицинских наук, профессора, заслуженного врача РФ Арнольда Седова, размещенную на здании корпуса № 4 областной клинической больницы, торжественно открыли 14 октября 2014 года [1, с. 2]. Решение об установке мемориальной таблички приняли летом депутаты горсовета Белгорода. Корпус № 4 для размещения мемориальной доски выбран не случайно: именно здесь последние годы находился кабинет Арнольда Седова. Автором композиции, выполненной из меди и гранита, стал белгородский скульптор Дмитрий Горин. Почтить память заслуженного врача пришли не только те, кто знал, но и студенты медицинского института Белгородского университета – будущие медики [2, с. 68].

«Арнольд Седов был выдающимся врачом и великим человеком, который внёс неоценимый вклад в развитие белгородской медицины. Наша задача сегодня – не только сохранить память о нём, но и обеспечить полную преемственность поколений и дальнейшее укрепление белгородской школы врачей-хирургов», - отметил начальник департаменты здравоохранения и соцзащиты населения Иван Залогин.

Чефранова Жанна Юрьевна, главный врач Белгородской областной клинической больницы Святителя Иоасафа, вспоминает, что узнала Арнольда Седова будучи маленькой девочкой. Именно эта встреча и предопределила её дальнейшую судьбу. «Он лечил членов нашей семьи, можно сказать, спасал. Его имя в нашей семье произносили с придыханием. У меня сложилось мнение о нём как о человеке, который может всё. С такими представлениями, понятиями и я потом пришла в профессию, о выборе которой ни разу не пожалела», - рассказывала Жанна Чефранова [1, с. 2].

Именно учениками А. Седова в 2007 году была выполнена первая операция по трансплантации печени в Белгородской области. Ещё один ученик блестящего хирурга – главврач городской клинической больницы № 2 г. Белгорода Владимир Луценко, десять лет проработавший под руководством Арнольда Седова. «Арнольд Павлович был, есть и будет ярчайшим представителем хирургической науки не только в Белгородской области, но и далеко за её пределами. Он оставил после себя огромное наследие, которое на годы вперед предопределяет развитие хирургии в XXI веке, и массу учеников. Принцип, которым он руководствовался всю жизнь, был таков: «Если ученики не пошли дальше учителя, то это негодный учитель» [1, с. 1]. Мемориальная доска – это напоминание молодым, тем, кто только пришёл в медицину, о том, как надо жить, учиться и работать.

Литература

1. Белгородские известия. Областная общественно-поликлиническая газета. № 200 (3791). 16 октября. 2014.
2. Жернакова Н.И., Кистенева О.А., Кистенев В.В. Павловский Евгений Никанорович – крупнейший российский врач-паразитолог (1884–1965 гг.) (к 50-летию со дня смерти). [Электронный ресурс]: INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW. 2015. № 4 (5). Режим доступа: [http://scienceproblems.ru/images/PDF/International%20scientific%20review%204%20\(5\)%20сайт.pdf](http://scienceproblems.ru/images/PDF/International%20scientific%20review%204%20(5)%20сайт.pdf) (дата обращения: 15.12.2015).
3. Мемориальная доска. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pomnipro.ru/memoriyapage62161/biography> (дата обращения: 09.12.2015).
4. Седов Арнольд Павлович. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 10.12.2015).

Basic directions of rehabilitation of minor patients at the use of narcotic substances

Loban I.¹, Shilovich O.² (Республика Беларусь)

Основные направления реабилитации несовершеннолетних пациентов при употреблении наркотических веществ Лобан И. А.¹, Шилович О. С.² (Republic of Belarus)

¹Лобан Илья Анатольевич / Loban Ilya – студент;

²Шилович Ольга Сергеевна / Shilovich Olga – студент,

кафедра военной и экстремальной медицины, лечебный факультет,

УО Гомельский государственный медицинский университет, г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация: в статье приведены основные направления реабилитации несовершеннолетних пациентов, употребляющих наркотические вещества.

Abstract: the article presents the main areas of rehabilitation of juvenile patients, drug users.

Ключевые слова: психоактивные вещества, наркотики, отравление, реабилитация.

Keywords: poisoning substance, drugs, poisoning, rehabilitation.

Введение

По определению Всемирной организации здравоохранения: наркомания - это «психическое, а иногда и физическое состояние, возникающее в результате взаимодействия между живым организмом и наркотическим средством, характеризующееся особенностями поведения и другими реакциями, которые всегда включают потребность в постоянном или периодически возобновляемом приеме этого наркотического средства с целью испытать его психическое взаимодействие или избежать дискомфорта, связанного с его отсутствием».

Наркотиком считается любое вещество растительного или синтетического происхождения, которое при введении его в организм может изменить одну или несколько функций и вследствие многократного употребления привести к возникновению психической или физической зависимости у человека. Вещества, вызывающие наркотическую зависимость, можно разделить на следующие группы:

1. Опиаты: героин, метадон, морфин и т. д.
2. Каннабиоиды: гашиш, марихуана и т. д.
3. Психостимуляторы: кокаин, амфетамин и т. д.

4. Галлюциногены: ЛСД, псилоцибин и т. д.

5. Вещества других групп.

Материалы и методы

Выполнен статистический анализ карт пациентов, проходивших стационарное лечение в токсикологическом отделении ГУЗ «Гомельская городская клиническая больница скорой медицинской помощи» (ГУЗ «ГГКБСМП») с острыми отравлениями психоактивными веществами за один календарный год (ноябрь 2014 г.-октябрь 2015 г.). При проведении анализа в расчет принимались исключительно отравления психоактивными веществами, без учета интоксикаций другого генеза (алкогольной, медикаментозной и др.).

Основная часть

За анализируемый период в ГУЗ «ГГКБСМП» оказана помощь 73 пациентам с отравлениями психоактивными веществами, в частности: каннабиноидами, синтетическими каннабиноидами, амфетамином и др. Соотношение женщин и мужчин в данной группе пациентов – 7 человек (10 %) и 66 человека (90 %) соответственно. При этом около 50 % – молодые люди в возрасте до 20 лет, а 25 % – несовершеннолетние. Таким образом, можно констатировать, что пристрастие к употреблению наркотических веществ у несовершеннолетних – распространенное явление. И это явление является медико-социальной проблемой.

Основные причины употребления наркотиков у несовершеннолетних [1, с. 416-425]:

1. Любопытство.
2. Друзья и окружение.
3. Социальный статус семьи.
4. Психологические проблемы: переходный возраст, комплексы, страх перед проблемами.

Последствия детской наркомании:

1. Постепенный переход от «легких» на более «тяжелые» наркотики.
2. Нарушение психики.
3. Из-за несформировавшегося организма более тяжелый вред здоровью: ослабление иммунитета, приобретенные ВИЧ, гепатиты и т. д.
4. Проблемы с законом вплоть до тюремного заключения.

В сложившейся ситуации основными направлениями при работе с несовершеннолетними пациентами, склонными к употреблению наркотиков, являются [1, с. 430-431]:

1. Нормализация социально-бытовых условий в семье.
2. Проведение санитарно-просветительных работ о вреде и последствиях употребления наркотиков. Проведение групповой терапии и социальной помощи.
3. Организация досуга и учебного процесса.
4. Учет лиц, склонных к употреблению наркотических препаратов, с целью недопущения усугубления ситуации.
5. При необходимости оказание комплексной медицинской помощи с учетом ситуации и особенностей детского организма.

Выводы:

1. Детская наркомания в настоящий момент является очень серьезной и распространенной проблемой.
2. Проблеме детской наркомании нужно уделять комплексный подход: социально-правовое регулирование, а также медико-реабилитационное содействие.
3. На употребление детьми наркотиков влияют такие факторы как: обстановка в семье, окружение в быту (школа, друзья и т. д.).

Литература

1. Психиатрия: Учеб. / А. А. Кирпиченко, Ан. А. Кирпиченко. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. Шк., 2001. – 606 с.: ил.

Measures to combat red tape Paramzina E. (Russian Federation)

Меры борьбы с бюрократизмом Парамзина Е. О. (Российская Федерация)

*Парамзина Евгения Олеговна / Paramzina Evgenia - студент,
специальность «Государственное и муниципальное управление»,
экономический факультет,
Амурский государственный университет, г. Благовещенск*

Аннотация: при сохранении государственной власти полностью уничтожить бюрократизм невозможно. Поэтому призывы искоренить бюрократизм в определенном смысле являются утопией. Максимум, чего можно добиться в борьбе с ним - это свести к минимуму его проявления, создать дискомфортные условия для его культивирования.

Abstract: when you save the state power completely eliminate red tape is not possible. Therefore, the calls to eradicate the bureaucracy in a sense, a utopia. The maximum that can be achieved in the fight with him - is to minimize its appearance and create uncomfortable conditions for its cultivation.

Ключевые слова: бюрократизм, государственный аппарат, дебюрократизация.

Keywords: bureaucracy, the state apparatus, de-bureaucratization.

Бюрократизм - это замкнутый, действующий по законам иерархии жесткий механизм власти, стоящий над законом и волей членов общества. Это власть, превращенная в самодовлеющую организацию, функционирующую исходя лишь из собственных интересов, предающая забвению интересы общества. Основными свойствами бюрократизма являются отчуждение аппарата от народа, социальная замкнутость, кастовое равнодушие к интересам населения.¹

При сохранении государственной власти полностью уничтожить бюрократизм невозможно. Поэтому призывы искоренить бюрократизм в определенном смысле являются утопией. Максимум, чего можно добиться в борьбе с ним - это свести к минимуму его проявления, создать дискомфортные условия для его культивирования. Задача заключается не в том, чтобы в очередной раз «уничтожить» бюрократизм, а в том, чтобы сузить сферу его господства, сократить пространство действия его традиций.

Борьба с бюрократизмом предполагает использование способов как универсальных, так специфических и ситуативных.

К числу первых мер относятся, прежде всего, повышение общей и особенно управленческой культуры населения, внедрение грамотного делопроизводства, использование средств автоматизации в управленческих процессах. Важнейшим методом борьбы с бюрократизмом является упрощение процедур управления, придание им наглядности и доступности для широких слоев населения.

К числу специфических способов преодоления бюрократизма можно отнести открытость процессов принятия общих решений, сокращение государственного аппарата, свободу доступа к информации, имеющей социальную значимость,

¹ Анурин В. Ф., Садулина А. М. Бюрократия: взгляды извне и изнутри – 2010.

повышение роли общественных организаций в управленческом процессе, реализацию принципа многопартийности и др.¹

Меры дебиюкратизации в самом обобщенном виде включают

- восстановление и развитие основных функций саморегулирования общества;
- оптимально сбалансированное разгосударствление собственности, а следовательно, и возвращение значительной части властных функций трудящимся;
- внедрение рыночных регуляторов управления, что позволит начать поиск сочетания стихийного и сознательного в механизме управления, сообщение этой сфере устойчивых способностей производить и создавать, способностей саморегулирования;
- демократизация всех сторон жизни общества;
- свободное волеизъявление социальных слоев и групп, возможность их участия в формировании концепции управления.²

Таким образом, бюрократизм не может не проявляться в развитой системе управления, каждый государственный служащий в той или иной мере бюрократ. Но отсюда вовсе не следует, что для уничтожения бюрократизма необходимо уничтожить государственную службу, профессиональный аппарат власти или управления. Такая идея ошибочна и малопродуктивна. Выход лежит в сведении к минимуму проявления бюрократизма, создать дискомфортные условия для реализации бюрократической деятельности.

Литература

1. *Анурин В. Ф., Садулина А. М.* Бюрократия: взгляды извне и изнутри – 2010.
2. *Васильев А. А.* Преодоление бюрократизма как один из этапов совершенствования системы государственной службы в условиях административной реформы - 2007.
3. Сайт «politforums.net» Бюрократия как общественное явление. Дебиюкратизация и роль в этом процессе социологических исследований.

¹*Васильев А. А.* Преодоление бюрократизма как один из этапов совершенствования системы государственной службы в условиях административной реформы - 2007.

² Сайт «politforums.net» Бюрократия как общественное явление. Дебиюкратизация и роль в этом процессе социологических исследований.

Increasing of pumping units efficiency for the hard-to-recover deposits Karaichev K.¹, Zyryin V.² (Russian Federation)

Повышение эффективности работы электроцентробежных насосов на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами нефти Караичев К. Н.¹, Зырин В. О.² (Российская Федерация)

¹Караичев Кирилл Николаевич / Karaichev Kirill – студент;

²Зырин Вячеслав Олегович / Zyryin Viacheslav – кандидат технических наук,
ассистент кафедры,

кафедра электроэнергетики и электромеханики, электромеханический факультет,
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

Аннотация: в статье рассмотрены динамика роста доли месторождений трудноизвлекаемых запасов нефти в общих запасах, критерии проницаемости пластов, технология ЭЦН, функции системы управления электродвигателем и способ улучшения его эффективности.

Abstract: the article describes the dynamics growth in the share of deposits hardproduced oil in total reserves, criteria conductivity bench, technology ECP, activities system handling electric motor and a method for improving efficiency this motor.

Ключевые слова: месторождения с трудноизвлекаемыми запасами нефти, критерии проницаемости пластов, электроцентробежные насосы.

Keywords: hard-to-recover deposits, layer permeability ratio, electric submersible pump, centrifugal pulser.

Как известно, современный этап развития нефтяной промышленности характеризуется осложнением условий разработки нефтяных месторождений, определяющим фактором которого, наряду с известной диспропорцией между подготовкой запасов нефти и их извлечением, является существенное ухудшение их структуры, увеличением доли трудноизвлекаемых запасов. Последнее обусловлено как вступлением большого числа высокопродуктивных залежей и месторождений в позднюю стадию разработки, характеризующуюся интенсивным снижением добычи нефти и резким ростом обводненности, так и неблагоприятными качественными характеристиками запасов нефти в залежах, вновь вводимых в разработку. Подавляющая часть этих месторождений находится на поздней стадии разработки, большая часть остаточных запасов нефти по ним относится к трудноизвлекаемым (низкопроницаемые пласты небольшой толщины, подгазовые залежи, высоковязкие нефти и т. д.). Вводимые в разработку новые залежи и месторождения приурочены к коллекторам низкой проницаемости, характеризуются сложным строением продуктивных пластов, значительными размерами водонефтяных зон, повышенной вязкостью нефти.

Извлечение остаточных или вновь вводимых трудноизвлекаемых запасов нефти связано со значительными осложнениями процессов разработки пластов, строительства и эксплуатации скважин. Как правило, разработка этих запасов с применением традиционных технологий заводнения характеризуется низкими темпами добычи нефти и коэффициентами ее извлечения из пласта.

Аналогичная ситуация характерна для нефтяной отрасли не только нашей страны, но и многих ведущих компаний мира, которые также испытывают угрозу падения добычи нефти при неизменном или даже повышенном росте ее потребления [1].

Следует отметить, что тенденция увеличения доли трудноизвлекаемой нефти в её запасах будет расти и в будущем. Основной путь решения этой проблемы – выявление и разведка новых месторождений; ввод в освоение ранее открытых неразрабатываемых месторождений в щадящем режиме их эксплуатации, особенно крупных по запасам; разработка новых высокоэффективных технологий добычи нефти [2].

Одним из способов повышения эффективности технологий добычи нефти на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами нефти, является увеличение эффективности работы скважинных насосов. Механическая добыча нефти на месторождениях производится регулируемыми насосными установками: УЭЦН и УЭВН. Их работа обеспечивается электродвигателями. Для обеспечения более энергоэффективной работы насоса нужно улучшить работу электродвигателя. Это можно сделать путем улучшения его работы, созданием новой системы управления электродвигателем, которые позволят снизить энергопотребление. Также улучшения нефтедобычи на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами нефти можно достичь за счет оптимизации системы «интеллектуального месторождения» - системы автоматического управления операциями по добыче нефти и газа, в рамках которой создаются интегральная модель месторождения и модель управления добычей. Данная система позволяет контролировать и прогнозировать нефтедобычу, поэтому её улучшение крайне важно.

Рассмотрим технологию ЭЦН. Установка ЭЦН состоит из наземного и погружного оборудования. Параметрами скважины определяется состав погружной части ЭЦН, хотя основным подземным электрооборудованием являются электроцентробежный насос и погружной электродвигатель. Используют также термическую систему для улучшения контроля состояния, в случае высокого дебита скважины. При большом количестве газа в нефти используют газосепаратор, а при отсутствии газа или малом его количестве допускаема установка модуля. Питание к двигателю подводится погружным кабелем типа КПБП, КРБП, КПБК и КРБК с сечением 10, 16, 25 или 35 мм². К наземному оборудованию относятся: трансформатор питания погружных насосов (ТМПН 63/3), система управления погружным электродвигателем и выходной фильтр, кабели, играющие роль перемычек между системой управления и трансформатором, и питающие кабели, соединяющие систему управления с комплектной трансформаторной подстанцией наружной установки.

Для обеспечения нормальной, долгосрочной работы погружного электродвигателя необходимо строгое соблюдение его номинальных параметров, указанных в паспорте. К этим параметрам относится величина тока, напряжения, температура и давление в скважине, подача насоса и другие. При значительном отклонении этих параметров создаются условия, при которых двигатель снижает срок службы или может быстро выйти из строя. Для контроля над основными параметрами двигателя, правильностью его подключения применяется схема управления погружного электродвигателя.

Рассмотрим основные функции системы управления:

- включение и отключение электродвигателя в «ручном» или в «автоматическом» режиме;
- работа по программе с задаваемыми временными интервалами работы и остановки;
- автоматическое включение электродвигателя с заданной задержкой времени после подачи напряжения питания или при восстановлении напряжения питания в соответствии с нормой;
- регулировка задержки отключения для каждой защиты (кроме защиты по низкому сопротивлению изоляции);
- измерение потребляемой мощности, коэффициента мощности, вычисление значения фактической загрузки двигателя;
- измерение значения частоты вращения электродвигателя.

Одним из способов повышения эффективности работы насосов на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами нефти является разработка энергоэффективной системы управления насосными установками - системы с непрерывным контролем, адаптивным управлением, с использованием современных и быстродействующих управляющих устройств – таких как контроллеры, ПЛИС – программируемые логические интеллектуальные системы.

Литература

1. *Левченкова Л. Е.* Повышение эффективности выработки трудноизвлекаемых запасов нефти физико-химическими методами» - Электронный ресурс: <http://www.ogbus.ru/authors/Lenchenkova/lench.pdf>.
2. Динамика доли относительного содержания трудноизвлекаемых запасов нефти в общем балансе. Авторы: Якуцени В. П., Петрова Ю. Э., Суханов А. А.



ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ»
[HTTP://SCIENTIFIC-PUBLICATION.COM](http://scientific-publication.com)
EMAIL: [ADMBESTSITE@NAROD.RU](mailto:admbestsite@narod.ru)