

**Министерство образования Российской Федерации
Самарский Государственный Университет**

Н.В. Ильичёва, А.В. Горелова, Н.Ю. Бочкарёва

АННОТИРОВАНИЕ И РЕФЕРИРОВАНИЕ

Учебное пособие

**для слушателей дополнительной образовательной программы
«Переводчик в сфере профессиональной коммуникации»**

Самара
2003

Данное учебное пособие предназначено для студентов, овладевающих программой дополнительной квалификации «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации», а также «менеджмент» и «государственное и муниципальное управление».

Целью учебного пособия является развитие умения аннотирования и реферирования научной литературы на русском и английском языках. Наряду с краткими сведениями о видах рефератов и аннотаций, экскурсом в историю развития реферирования и стандартными речевыми оборотами, рекомендуемыми для составления аннотаций и рефератов на английском языке, в учебном пособии нашли отражение правила их оформления с учетом действующих в настоящее время государственных стандартов оформления печатной продукции подобного рода. Предлагаемое пособие построено на специальных, научно-популярных и собственно научных текстах. Текстовые материалы служат основой для продолжения формирования словарного запаса специальной лексики и навыков перевода литературы по специальности. Пособие снабжено словарным минимумом и перечнем некоторых греческих и латинских словообразовательных элементов.

Составители пр. Н.В. Ильичёва, пр. А.В. Горелова, пр.Н.Ю. Бочкарёва
Отв.редактор к.ф.н., доц. С.С. Юлаева
Рецензент проф., к.ф.н. А.А. Харьковская

Содержание

I. Аннотирование и реферирование научных текстов

- 1.1 Из истории развития реферирования
- 1.2 Сущность аннотирования и реферирования
- 1.3 Виды аннотаций
- 1.4 Речевые стандарты для составления аннотаций
- 1.5 Виды рефератов
- 1.6 Стандартные обороты речи для реферирования
- 1.7 Пути устранения избыточности реферативных текстов
- 1.8 Цитирование

II. Правила оформления рецензий, рефератов, аннотаций на английском языке

- 2.1 Основные разделы рецензии
- 2.2 Характеристика и описание рецензируемого источника
- 2.3 Структура источника.
- 2.4 Вводная часть. Историческая справка. Выходные данные.
- 2.5 Основные достоинства и недостатки источника.
- 2.6 Оценка работы, рекомендации. Заключение.

III. Тексты для аннотирования и реферирования

Приложения

Приложение 1 Словарь-минимум

Приложение 2 Некоторые греческие и латинские словообразовательные элементы в русском языке

Приложение 3 Аннотирование и реферирование

- п. 3.1 Виды аннотаций
- п. 3.2 Структура аннотации
- п. 3.3 Виды рефератов
- п. 3.4 Функциональное назначение рефератов
- п. 3.5 Жанры рефератов
- п. 3.6 Структура учебного реферата статьи
- п. 3.7 Структура учебного реферата монографии
- п. 3.8 Структура обзорного реферата

Приложение 4 Формальные текстовые признаки аспектов содержания и сопутствующие им маркеры

Приложение 5 Отчётность по окончании практики слушателей дополнительной образовательной программы «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации»

Литература

Условные обозначения

▲ Постановка проблемы, введение теории

□ Теоретический материал для усвоения

NB! Особенно важная информация или особенно важный теоретический материал

* Значение слов указано в словаре

! Задание

I. Аннотирование и реферирование научных текстов

1.1 Из истории развития реферирования

Старейшие зарегистрированные записи относятся к шумерской цивилизации (около 3600 г. до н.э.) и были сделаны на глиняных табличках. Естественно предположить, что уже тогда учащиеся и писцы делали на глине краткие заметки, затем обжигали эту глину и хранили свои записи длительное время. Египетские библиотеки были основаны в 2000 г. до н.э., и в них содержались папирусы с отчетами об исторических событиях и судебных делах. В период расцвета греческой цивилизации были написаны тысячи книг и стали создаваться личные библиотеки. Зрителям греческих пьес выдавались «рефераты»*, в которых можно было найти краткое описание содержания и список действующих лиц.

Эллинистический период. Когда греческая цивилизация распространилась по Средиземноморью, Птолемей I (367—285 гг. до н.э.) основал знаменитую Александрийскую библиотеку, которая затем была расширена Птолемеем II (309—247 гг. до н.э.). В библиотеке хранилось около 500 тысяч свитков, что эквивалентно 100 тысячам современных книг. Пергамская библиотека, основанная в этот период, содержала около 200 тысяч свитков. На 120 свитках содержалось описание фондов Александрийской библиотеки. Ученые и писцы были заняты переписыванием, реферированием, выписыванием отрывков и аннотированием этих свитков. Во время упадка Греции собрание Александрийской библиотеки послужило средством передачи культурного наследия восходящему Риму.

Средние века. После падения Римской империи в 476 г. грамотными были в основном монахи, жившие во множестве монастырей по всей Европе. Среди образованного населения международным языком являлась латынь. До распространения в Европе бумаги (XII в.) записи делались на пергаменте, которые хранились в монастырских библиотеках и домах богатых людей. Именно в этот период возник термин* «abstractus»: обычно монахи, переписывая каждую страницу, составляли и краткое описание содержания документа. С другой стороны, короли того времени требовали от своих послов и генералов написания сжатых рефератов их отчетов, а в Ватикане реферировались бесчисленные отчеты, поступающие от папских посланников.

Возрождение. В этот период (XIV—XVII вв.) в Европе возникли различные научные общества и академии. Учение общались друг с другом посредством писем, и если полные тексты направлялись одному—двум ближайшим друзьям, то рефераты этих писем рассылались другим адресатам.

Положение резко изменилось с изобретением Гутенбергом печатного станка. Первый научный журнал, «Le Journal des scavans», был выпущен в 1665 г. французской Академией наук. Несколькими месяцами позже Лондонское Королевское общество начало издавать «Philosophical Transactions». Всего же с 1665 г. по 1730 г. появилось 330 новых периодических изданий. Все они, помимо оригинальных работ, печатали аннотации книг и рефераты научных статей, в особенности иноязычных.

XVIII в. Первые полностью реферативные журналы стремились к универсальности, но большей частью охватывали художественную литературу. Первым из них, вероятно, был «Aufrichtige» Кристиана Готтфрида Гоффмана, выходивший с 1714 г. по 1717 г. Первыми реферативными журналами в Англии были «Universal Magazine of Knowledge and Pleasure» (1747—1815 гг.) и «Monthly Review» (1749—1844гг.). В 1778 г. Лоренц фон Крелл основал первый полностью химический журнал «Chemisches Journal Iuer die Freunde der Naturlehre Arzneygeiahrtheit, Haushaltungskunst und Manufacturen». Крелл был чрезвычайно заинтересован в информировании своих читателей о важных публикациях, появлявшихся в этих изданиях, и это делалось с помощью цитат или рефератов.

Первые научные журналы в России появились в петровскую эпоху (20 – 30-е годы XVIII в.). С созданием Академии Наук (1724 г.) реферирование составляло неотъемлемую часть научной работы. Так, один из параграфов «Проекта положения об учреждении Академии наук и художеств», утвержденного Петром I, гласил: «Каждый академик обязан в своей науке добрых авторов, которые в иных государствах издаются, читать. И тако ему будет легко экстракт из оных сочинить. Сии экстракты, с прочими рассуждениями, имеют от Академии в назначенные времена в печать отданы быть».

Реферирование предназначалось, как указывалось в уведомлении редакции журнала «Содержание ученых рассуждений императорской Академии Наук», для распространения в научно-популярной форме достижений науки и техники, чтобы российскому народу «яснее понять можно было, в чем именно авторы сих рассуждений о приращении наук прилагали старание».

В XVIII — начале XIX в. научные журналы России были в основном заполнены не статьями, а сообщениями о новых статьях с оценкой и кратким изложением содержания. Эти сообщения, включающие цитаты оригинального текста или авторские комментарии, получили название *экстрактов* (рефератов в современном значении этого слова).

Термин «реферат» впервые появился в России в «Настольном словаре для справок по всем отраслям знаний» Ф.Г. Толля, изданном в 1864 г., где определяется как «отношение, деловая записка, изложение дела вкратце».

В настоящее время самыми известными реферативными журналами (РЖ) в России являются РЖ ВИНТИ (Всероссийский институт научной и технической информации Академии наук) и РЖ ИНИОН РАН (Институт научной информации по общественным наукам Российской Академии наук).

1.2 Сущность аннотирования и реферирования

Сущность аннотирования и реферирования заключается в максимальном сокращении объема источника информации при сохранении его основного содержания. Осуществляя компрессию* первоисточников, аннотация* и реферат делают это принципиально различными способами.

Аннотация лишь *перечисляет вопросы*, которые освещены в первоисточнике, *не раскрывая самого содержания* этих вопросов. Аннотация отвечает на вопрос: «О чем говорится в первичном тексте?»

Реферат же *не только перечисляет все эти вопросы*, но и *сообщает существенное содержание* каждого из них.

Таким образом, *основное отличие аннотации от реферата* состоит в том, что аннотация *дает, представление только о главной теме и перечне вопросов*, затрагиваемых в тексте первоисточника, а по реферату *можно составить мнение о содержании, о самой сути* излагаемого в оригинале.

Реферат строится в основном на языке оригинала, поскольку в него включаются фрагменты из первоисточника. Это обобщения и формулировки, которые мы находим в первичном документе и в готовом виде переносим в реферат (цитирование).

Аннотация в силу своей предельной краткости не допускает цитирования, в ней не используются смысловые куски оригинала как таковые, основное содержание первоисточника передается здесь «своими словами». Особенностью аннотации является использование в ней языковых оценочных клише, которых нет в реферате. Аннотация, как правило, состоит из простых предложений.

Таким образом, если реферат — это сжатое изложение основной информации первоисточника на основе ее смысловой переработки, то аннотация — это наикратчайшее изложение содержания первичного документа, дающее общее представление о теме.

▲ Попробуем показать отличие аннотации от реферата на следующих примерах.

Пример 1

Морякам хорошо известно место, которое находится к востоку от побережья Флориды. Сюда заходят корабли, чтобы пополнить запасы пресной воды, которые истощились за время долгого плавания. Берут воду

из чаши диаметром в 30 метров, которая лежит в море среди соленых вод. Эту область пресной воды образует источник, который расположен на дне моря на глубине 40 метров.

Аннотацию к этому тексту можно написать так:

В данном тексте рассказывается о том, как моряки пополняют запасы пресной воды в соленом море.

Реферат может быть таким:

В тексте рассказывается о том, что моряки запасают пресную воду со дна моря из источника диаметром 30 метров, находящегося к востоку от побережья Флориды на глубине 40 метров.

Пример 2

Annotation

The text deals with computers and input data are described. Special emphasis is laid on the advantages of the computer.

Precis

A computer is a counting machine. There are two kinds of computers: special-purpose and general-purpose computers. A computer can store the information in its memory until it is needed. The process of inputting data into a computer is via punched card reader or punched paper tape reader from magnetic tape. The advantages of a computer are its small size and weight, reliability, speed of operation and little power required for running it.

! Задание: *А теперь попробуйте сами составить подобные аннотацию и реферат к приведенным ниже текстам.*

Текст 1

К.Э. Циолковский был одновременно одержимым человеком и разносторонним ученым. Полностью поглощенный мечтой об освоении космоса, он неожиданно начинает заниматься созданием... поезда на воздушной подушке. И конструирует успешно работающую модель такого поезда.

Друг Циолковского, инженер, физик и биолог, впервые доказавший влияние солнечной активности на здоровье людей, профессор А. П. Чижевский сделал в железнодорожных мастерских Калуги платформу из жести с загнутыми вниз крыльями. В центре платформы было отверстие, к которому через гибкий шланг подвели сжатый воздух. А.Л. Чижевский вспоминал: «Словно зачарованный, смотрел я на волшебную платформу, висевшую в воздухе».

В 1927 г. К.Э. Циолковский написал книгу «Сопротивление воздуха и скорый поезд». В будущем, предсказывал Циолковский, тяжелые поезда, парящие на воздушной подушке, отправятся в путь, снабженные мощными реактивными двигателями. Как мы знаем, и это предвидение Циолковского полностью оправдалось.

Текст 2

Изучая снимки, полученные из космоса, ученые обнаружили на Аляске доселе неизвестный кратер, он расположен в пустынной местности, куда добраться можно лишь зимой по уплотненному снегу, да и то его наземное исследование весьма затруднительно, так как зимой в этих широтах царит продолжительная полярная ночь.

Как полагают, кратер образовался от падения метеорита весом около 500 миллионов тонн. Эта гипотеза подтверждается еще и тем, что в окрестностях кратера обнаружены следы присутствия никеля. А как считают геологи, в этом месте его быть не должно...

1.3 Виды аннотаций

I. По содержанию и целевому назначению аннотации подразделяются на справочные и рекомендательные.

1) Справочные аннотации, которые также называют описательными или информационными, характеризуют тематику документа, сообщают какие-либо сведения о нем, но не дают его критической оценки.

2) Рекомендательные аннотации характеризуют документ и дают оценку его пригодности для определенной категории потребителей, с учетом уровня подготовки, возраста и других особенностей потребителей.

II. По полноте охвата содержания аннотируемого документа и читательскому **назначению** аннотации подразделяются на общие и специализированные.

1) общие аннотации характеризуют документ в целом и рассчитаны на широкий круг пользователей.

2) Специализированные аннотации характеризуют документ лишь в определенных аспектах и рассчитаны на узкий круг специалистов.

Разновидностью специализированной аннотации является **аналитическая** аннотация, характеризующая определенную часть или аспект содержания документа. Такая аннотация дает краткую характеристику только тех глав, параграфов и страниц документа, которые посвящены определенной теме. Специализированные аннотации чаще всего носят справочный характер.

Аннотации могут быть и **обзорными** (или **групповыми**). **Обзорная** аннотация — это аннотация, содержащая обобщенную характеристику двух и более документов, близких по тематике.

Для **справочной обзорной** аннотации характерно объединение сведений о том, что является общим для нескольких книг (статей) на одну тему, с уточнением особенностей трактовки темы в каждом из аннотированных произведений.

В **рекомендательных обзорных** аннотациях приводятся различия в трактовке темы, в степени доступности, подробности изложения и другие сведения рекомендательного характера.

При написании курсовых, дипломных и диссертационных работ особый интерес для вас представляют справочные аннотации как наиболее эффективные в предоставлении своевременной информации о новейших достижениях в различных областях науки и техники и помогающие сэкономить время на поиск и сбор научной информации.

Знание же правил составления аннотаций способствует адекватному извлечению основных положений источника по теме исследования и их оформлению в соответствии с требованиями нормативных документов.

! Задание: *Прочитайте аннотации. Определите их вид. Аргументируйте свой ответ.*

- Подготовка и оформление курсовых, дипломных, реферативных диссертационных работ: методическое пособие / Сост. И.Н. Кузнецов. — Мн.: Харвест, 1999. — 176 с.

Пособие содержит рекомендации по подготовке, написанию и редактированию курсовых, дипломных, реферативных и диссертационных работ. Представлены нормативно-технические документы РФ, определяющие правила оформления и подготовки рукописей к изданию.

Адресовано преподавателям и студентам вузов, колледжей, техникумов, а также аспирантам, научным и библиотечным работникам.

- Проблемно-ориентированное моделирование производственно-транспортных систем. *Гриценко В.И., Панченко А.А., Лана АЛ.* — Киев: Наук, думка, 1987. — 158 с., ил. (рус.)

Рассмотрены вопросы создания оптимизационно-имитационных систем для планирования и управления производственно-транспортными объектами в черной металлургии на отраслевом и заводском уровне, приведены результаты экспериментов, показана возможность использования полученных результатов для принятия эффективных управленческих решений и выработки оптимальной стратегии поведения исследуемых объектов. Для студентов, инженеров и специалистов, занимающихся разработкой и применением методов оптимизации и имитационного моделирования в сфере проектирования и планирования

транспортно-технологических процессов предприятий черной металлургии. Ил. 25. Табл.17 Библ. 95. Аннотация (РЖ ВИНТИ)

1.4 Речевые стандарты для составления аннотации

Статья (работа) опубликована (помещена, напечатана...) в журнале (газете...)

Монография вышла в свет в издательстве... Статья посвящена вопросу (теме, проблеме...)

Статья представляет собой обобщение (обзор, изложение, анализ, описание...) (чего?)

Автор ставит (освещает) следующие проблемы...
останавливается на следующих проблемах...
касается следующих вопросов....

В статье рассматривается (затрагивается, обобщается...) (что?)
говорится (о чем?)
дается оценка (анализ, обобщение) (чего?)
представлена точка зрения (на что?)
затронут вопрос (о чем?)

Статья адресована (предназначена) (кому?)
может быть использована (кем?)
представляет интерес (для кого?)

! **Задание:** Прочитайте статью «В Америку — на поезде» и аннотацию к ней.

В Америку — на поезде

Московский инженер Александр Семенович ДЕРЕЗА предложил проект сооружения железнодорожного тоннеля под дном Берингова пролива. Он свяжет два континента — евразийский и американский. Вот что рассказал об этом проекте его автор.

На американском континенте железнодорожный путь пройдет от местечка Уэйле на Аляске, на побережье Берингова пролива, до Канады. Там он соединится с существующей сетью дорог, которые ведут до Мексики. Эту часть проекта, учитывая особенности географии, ну и, конечно, финансовые возможности, осуществить будет легче всего. Сложнее придется на том участке пути, который надо проложить под самим проливом.

Сооружение этой части магистрали предполагается начать с бурения направляющего тоннеля диаметром около пяти метров. Он свяжет остров Большой Диомид с Евразийским континентом у чукотского поселка

Уэлен и остров Малый Диомид с полуостровом Аляска возле Уэйле. Между двумя Диомидами — Большим и Малым — также проляжет направляющий тоннель.

Наши специалисты-железнодорожники имеют богатый опыт выполнения строительных работ в условиях Крайнего Севера. Тот же БАМ. Россия в состоянии обеспечить большую часть поставок рельсов, древесины, энергетического и минерального сырья. Дело за финансированием проекта на межгосударственном уровне — подобная работа нужна всем.

Во-первых, участие в финансировании строительства правительств и фирм США, Канады, СНГ, стран Европейского экономического сообщества, Тихоокеанского региона предусматривает очень важный момент — коллективное право собственности на обладание землей и минеральными ресурсами **ВДОЛЬ ПОЛОСЫ** отчуждения железной дороги. Ведь вдоль трассы имеются уже разведанные запасы нефти и газа. Магистраль откроет большие возможности для бизнеса в сфере туризма. Так что мало кто откажется вложить средства в осуществление проекта.

Следует напомнить, что в 1905—1906 годах под руководством Ллойда де Лобел уже пытались реализовать подобный проект. А компания по строительству железной дороги между Аляской и Сибирью, основанная в 1906 году в штате Нью-Джерси, имела громадный по тем временам капитал в шесть миллионов долларов.

Несколько лет назад американцы тоже приступили к работе над этим проектом. В ноябре 1991 года образован консорциум «Тоннель под Беринговым проливом»... (Н. Посылаев).

Посылаев Н. В Америку — на поезде // Природа и человек. — 1995. — № 7. — С. 41—42.

В статье говорится о проекте прокладки по дну Берингова пролива железнодорожного тоннеля, который свяжет евразийский и американский континент. Автор касается технической и финансовой сторон проекта. Статья рассчитана на широкий круг читателей.

! Задание: Прочитайте текст-интервью «Космический щит можно соорудить хоть сегодня». Выделите в нем главную информацию (ее нужно брать из вопроса и из ответа). Напишите аннотацию к тексту.

Космический щит можно соорудить хоть сегодня

Тема космической опасности постепенно стала переползать из фантастической литературы в выступления ученых, космонавтов, прогнозистов. Возможно, причиной такого пристального внимания

послужило знаменитое падение кометы Шумахер-Леви на Юпитер либо же осознание «хрупкости» человеческой цивилизации стало актуальным. В последние два-три года появился ряд публикаций, посвященных этой теме, даже прошла международная конференция. Неудивительно, что и на X Московском международном симпозиуме по истории авиации и космонавтики эта тема нашла свое место.

Наш корреспондент встретился с А. ЗАЙЦЕВЫМ, сотрудником НПО им. Лавочкина, который выступил с докладом «Цели, задачи и возможности создания систем защиты Земли от опасных космических объектов».

— Анатолий Васильевич, насколько актуальны сегодня проблемы защиты от так называемых «опасных космических объектов»? Ведь, судя по орбитам известных астероидов, в ближайшее время их падение на Землю не предполагается.

— Надо сказать, что орбиты некоторых астероидов пересекают орбиту Земли, и как они поведут себя при следующем сближении, — неизвестно. Влияние планет-гигантов на их траекторию очень трудно прогнозировать. Но, кроме того, совершенно необязательно, чтобы на нас обрушился огромный астероид. Для глобальной катастрофы достаточно будет, если на многомиллионный город или атомную электростанцию рухнет металлическая глыба в несколько десятков метров... А таких объектов в космическом пространстве, увы, немало.

— Но если опасность действительно нависла над человечеством, как дамоклов меч, то, возможно, имеет смысл бросить все силы на то, чтобы где-то в будущем десятилетии создать космические крепости, которые на подступах к нашей планете будут разносить астероиды в пыль...

— Такие проекты время от времени публикуются, но это пока фантастика. Да еще и неизвестно, что случится, если раздробить астероид на обломки помельче. Вместо одной напасти мы можем получить сразу сотню или тысячу. Другое дело, что уже сейчас мы можем приступить к созданию космического щита, причем на базе имеющейся технологии.

— Вы имеете в виду технологию пресловутых «звездных войн», все эти космические перехватчики, лазерные пушки и другое экзотическое оружие?

— Нет, я говорю о вполне реальном оборудовании, которое разработано в НПО им. Лавочкина, где я, собственно, и работаю. Практически мы готовы приступить к созданию системы космической безопасности. Такая система должна состоять из трех компонентов: первый — это служба *обнаружения* астероидов и комет, второй — система перехвата и третий — комплекс управления.

— И все эти три компонента — реальность?

— Давайте рассмотрим их по очереди. Система обнаружения, очевидно, должна иметь наземно-космический характер. Наземные

структуры, как известно, хорошо отработаны и нормально функционируют. Ну а космическая часть может быть выведена на нужные орбиты вскоре после принятия необходимых решений. Специалисты нашей фирмы оценили возможности телескопов, выводимых на орбиту, и пришли к мнению, что гиганты не требуются. Достаточно вполне компактных, небольших устройств весом не более 50—100 кг. Ну а для таких грузов нет нужды создавать специальные носители и платформы: достаточно использовать имеющиеся.

— Иными словами, космический «патруль» можно сформировать хоть сегодня?

— Для этого есть предпосылки. В течение пары лет мы можем так «нашпиговать» нашими аппаратами околоземное пространство, что ни один приличных размеров космический булыжник не останется незамеченным. Все, естественно, упирается в финансирование этих программ.

— Таким образом, потенциал только вашей фирмы позволяет реализовать систему слежения?

— Да. Надо сказать, что нами проведены также расчеты наиболее оптимальных орбит и точек размещения космических элементов системы слежения.

— А как насчет системы перехвата? Ведь если с комплексом управления все более или менее понятно, то как и чем перехватывать? Термоядерными боеголовками? Чтобы в итоге на Землю обрушивалась радиоактивная щебенка?

— Вопрос непростой. Мы разработали систему дальнего перехвата, позволяющего обойтись максимально безопасными средствами. Чем дальше будет находиться опасный объект, тем меньшее воздействие должно быть оказано на него - со временем и расстоянием он уйдет далеко от нашей планеты. Ну а если астероид будет засечен вблизи, то придется, конечно, действовать всей имеющейся мощностью.

— То есть проще долететь до астероида, пока он еще где-то на орбите Юпитера или Марса и там чуть-чуть подтолкнуть его?

— Так оно и есть. Вот, например, наш известный аппарат «Фобос», по сути, - готовое устройство для полета к астероидам. Уже схема полета к комете Галлея была фактически отработкой перехвата. Идут два аппарата: один, разведчик-навигатор уточняет параметры и точно наводит второй, аппарат-перехватчик. Ну а какой груз он может нести - это вопрос техники.

— Груз — это ядерный заряд?

— В принципе, мегатонного заряда должно хватить для того, чтобы сбить с траектории большой астероид. Правда, как я уже говорил, чем больше расстояние, на котором это произойдет, тем лучше.

– А для тех объектов, которые прорвутся в непосредственную близость к планете?

–Для них вполне пригодны существующие боевые ракеты. Причем без ядерных боеголовок, поскольку взрывать такие заряды в непосредственной близости к Земле неразумно.

— И все-таки насколько это актуально?

–В позапрошлом году большой болид прошел сквозь атмосферу над Северной Америкой и вышел из атмосферы где-то над Канадой. Если бы существовала группа орбитных телескопов, его появление не было бы неожиданностью. Мы не знаем, что сейчас, пока мы с вами беседуем, приближается к Земле...

(Наука и религия. — 1995. — № 9. — С. 31—32).

! **Задание:** *Напишите аннотацию статьи (раздела учебника, монографии) по своей специальности.*

1.5 Виды рефератов

По цели (назначению) рефераты можно разделить на библиографические, рефераты для научно-популярных журналов и учебные.

По полноте изложения содержания библиографические рефераты подразделяют на **информативные и индикативные**. **Информативные** (рефераты-конспекты) содержат в обобщенном виде все основные положения первичного документа, иллюстрирующий их материал, важнейшую аргументацию*, сведения о методике исследования, использованном оборудовании, сфере применения. **Индикативные** (указательные, или рефераты-резюме) содержат не все, а лишь те основные положения, которые тесно связаны с темой реферируемого документа; все второстепенное для данной темы в индикативном реферате опускается. В индикативном реферате не содержится подробного изложения результатов и выводов исследования. Текст реферата состоит по существу из набора ключевых слов и словосочетаний и потому в основном он может быть использован читателем только для выяснения вопроса о том, нужно ли ему обращаться к первичному документу.

По количеству реферируемых первичных документов рефераты подразделяются на **монографические**, составленные по одному документу, и **обзорные** (или обзоры), составленные по нескольким документам на одну тему.

По читательскому назначению рефераты подразделяются на **общие**, излагающие содержание документа в целом и рассчитанные на широкий круг читателей, и **специализированные**, в которых изложение содержания ориентировано на специалистов определенной области знаний.

Другие рефераты пишутся по научным статьям для научно-популярных журналов. Их цель — познакомить с научными открытиями всех желающих. Сложный, серьезный материал излагается в доступной, популярной форме.

1.6 Стандартные обороты речи для реферирования

- I. Работа (книга, монография) состоит из предисловия (введения), (двух, трех, четырех...) глав (разделов) и заключения.
- II. 1. В работе (книге, монографии, сборнике, статье...)
В первой (второй, третьей...) главе книги (работы...)
В этой (данной) части монографии (книги, сборника, работы...)
В первом (втором, третьем, этом, данном ...) разделе (сборника, книги, документа...)
 2. а) анализируется (исследуется, освещается, проанализирована) (какая) проблема...
 - разбирается (рассматривается, раскрывается) проблема (чего)...
 - б) дается (излагается, обосновывается) (какая) теория...
 - описывается (подвергается критике) теория (чего)...
 - в) показывается (раскрывается, характеризуется) сущность (чего)...
 - г) речь идет (о чем) о том, что...
 - говорится о возможности (чего), о том, что...
 - д) автор/ы/ анализирует/ют/ (какую) проблему...
 - выявляет/ют/ сущность (особенности) (чего)...
 - дает/ют/ общую характеристику (чего)...
 - раскрывает/ют/ собственное понимание (чего)...
 - отмечает/ют/ (считает/ют/), что ...
 - ..., по мнению (по определению) автора/ов/...
 - ..., как отмечает/ют/ (считает/ют/) автор/ы/...
 3. подробно (кратко) излагается (изложена) проблема...
 - подробно исследуются формы и методы (чего)...
 - особое внимание уделяется (чему),..
 - обращается внимание (на что)...
 - важное значение имеет (что)...
 - поднимается вопрос (о чем)...

затрагивается проблема (чего)...
подчеркивается огромное (исключительно важное) значение...
необходимость (важность) (чего)...
выявляются особенности (чего)...
указывается на необходимость (чего)...
отмечается необходимость (чего)...
отдельно рассматриваются вопросы...
далее отмечается, что ...
подчеркивается (указывается), что ...
отмечается (подчеркивается) в работе...
отмечается (подчеркивается) по этому поводу в статье...

4. В заключение автор/ы/ говорит/ят/ (о чем)...

пишет/ут/: «... »

развивает/ют/идею (чего)...

в итоге делается (сделан) такой вывод: «... »

делается вывод о том, что ...

говоря (о чем), автор делает вывод, что ...

завершая свою работу, автор пишет: «... »

завершая (что), автор приходит к выводу, что...

Заглавие реферата может быть представлено в двух вариантах:

а) заглавием реферата служит точный перевод на русский язык заголовка первичного документа, опубликованного на английском языке, например:

Национальная информационная система по физике. Koch H.W. A national information system for physics. "Phys. Today", 1968, No. 4 (англ.).

б) заглавием реферата является смысловой перевод заголовка первичного документа, если этот заголовок неточно или недостаточно полно отражает основное содержание документа. В этом случае заглавие реферата выносится в квадратные скобки.

Например: [О месте информации среди социальных наук и о причинах, препятствующих ее развитию] Batten W.E. We know the enemy -do we know our friends? "Libr. J.", 1968, No. 5 (англ.).

Такое заглавие реферата рекомендуется составлять после того, как полностью уяснена сущность первичного документа и составлен реферат.

Термины. В реферате должна быть использована научная терминология, принятая в литературе по данной отрасли науки и техники. Не следует употреблять иностранные термины, если имеются равнозначные русские.

Формулы. Формулы в тексте реферата следует приводить в следующих случаях:

а) когда без них невозможно составление текста реферата;

б) когда формулы выражают итоги работы, изложенной в первичном документе;

в) когда формулы существенно облегчают понимание содержания первичного документа.

Единицы измерения переводятся в «Международную систему единиц (СИ)». При необходимости в тексте реферата разрешается приводить (в круглых скобках рядом с измерениями в единицах «СИ») значения величин в системе единиц, использованной в первичном документе.

Иллюстрации и таблицы. Иллюстрации (чертежи, карта, схемы, диаграммы, фотографии) и таблицы могут быть включены в реферат полностью или частично, если они отражают основное содержание первичного документа и способствуют сокращению текста реферата.

Фамилии в тексте реферата, как правило, рекомендуется приводить на английском языке. Фамилии хорошо известных иностранных ученых следует писать в русской транскрипции, например, закон Бойля - Мариотта.

Географические названия даются в русской транскрипции в соответствии с последним изданием «Атласа мира». В случае отсутствия в указателе к «Атласу мира» русской транскрипции названий, упомянутых в реферате, они приводятся на язык оригинала.

Название страны следует давать с учетом установленных сокращений, например: США, ОАЭ и т.д.

Названия фирм, учреждений, организаций даются в оригинальном написании. После названия в круглых скобках указывается страна. Например: Lakheed (США).

Ссылки в тексте реферата на другие работы даются в следующих случаях:

а) когда в первичном документе обсуждается содержание другого документа;

б) когда первичный документ является продолжением ранее опубликованного документа.

КАК СОСТАВЛЯЮТСЯ РЕФЕРАТ И АННОТАЦИЯ

Текст

A classroom demonstration of automobile stopping distances By Robert D. Grimm

One almost universal complaint of high school students as well as college undergraduates is that physics course material is often irrelevant. Recognizing this problem, we need' to identify things that are important to students and that are explained by physics concepts. One area that comes to mind almost immediately is the motion of automobiles. High school students are especially

preoccupied with cars since they are at the age when they are beginning to drive. Here's a question on automobiles that can teach some physics.

Consider two cars, a 1500-lb economy model and a 3000-lb gas-guzzler both moving with the same velocity. Which car will stop first if both drivers lock up the wheels at the same instant?

After the students make predictions, open a driver's manual to the page where the stopping distances are listed according to the initial velocity of the car. The figures in such tables are based on smooth stops, without the wheels being locked and skidded. Note that the data are independent of type of car. This lack of dependence on mass would also be true with locked wheels.

If the coefficient of friction is the same for two cars on the same surface (usually a good approximation), then the friction force is μmg and the deceleration is μg , independent of mass. Two cars of different masses will stop in the same distance. This idea is not always obvious to students and is also an idea that has not received a great deal of attention as a classroom demonstration.

One rather simple demonstration of this concept is shown schematically in Fig. 1. The two ramps may be constructed from pieces of wood or whatever materials are available.



Fig. 1. The experimental set-up with two bathroom tiles loaded on the cart.

For the first trial one bathroom tile is placed on the top of the cart, smooth side down. The loaded cart is then released and travels down the ramp until it collides with the end of the shorter ramp.

At this time the tile slides off the cart and skids to a stop just as our economy car would in the "real life" example. If the ramps are built in such a way that the angles of inclination are the same, and the separation distance d is equal to the height of the cart, the tile will slide onto the second ramp with very little interference.

A second run is now made with two tiles. Place the tiles on the cart with rough surfaces facing each other so they act as one body. These represent the gas-guzzler car in our example. If the experiment is done carefully, it will be seen that both cars stop in the same distance.

In both trials visibility of the stopping position can be increased by putting a flag in the center of the tile and recording where the flag stops on the lower ramp with a second marker.

For the velocity of the car to be the same for both trials, the relational kinetic energy of the wheels must be negligible compared to the total kinetic energy of the cart. A fairly massive cart with light wheels is therefore suggested. A number of scientific supply houses have carts that closely approximate this requirement. (*From: "The Physics Teacher", N.Y., No. 11, 1998*)

Перевод

Демонстрация тормозного пути автомобиля на уроках физики Гримм Р.Д.

От студентов высшей школы и выпускников колледжей поступает, в основном, однотипная жалоба на то, что материал курса физики не находит применения в жизни. Сознавая *эту* проблему, мы должны выделить те явления, которые одновременно являются и важными для студентов и объяснимыми с точки зрения физических понятий. Один пример приходит на ум почти сразу - это движение автомобилей. Учащиеся старших классов средней школы особенно интересуются автомобилями, ибо в этом возрасте они начинают водить машину. Вот задача об автомобилях, которая позволяет несколько углубить знания по физике. Рассмотрим два автомобиля - экономичную модель весом в 700 кг и «пожиратель бензина» весом в 1200 кг - движущиеся с одинаковыми скоростями. Какой автомобиль остановится раньше, если оба водителя затормозят одновременно?

После того как студенты выскажут свои предположения, откройте «Руководство по вождению автомобиля» на странице, где указаны различные тормозные пути в зависимости от начальной скорости автомобиля. Данные в этой таблице приведены для равномерного торможения, когда колеса не заклинены и нет проскальзывания. Заметьте, что эти данные не зависят от типа автомобиля. Эта независимость от массы действительно и в случае заклиненных колес.

Если на одинаковых поверхностях коэффициент трения для обоих автомобилей один и тот же (а это приблизительно так), то сила трения будет равна mg , а ускорение, направленное против скорости, равно g , т.е. не зависит от массы. Два автомобиля с разными массами остановятся на одинаковом расстоянии. Этот факт не всегда очевиден для учащихся, а в практике преподавания не уделялось достаточного внимания его демонстрации.

Один из простых опытов, демонстрирующих это явление, схематически показан на *рис. 1*. Указанные два ската могут быть сделаны из дерева или других доступных материалов.

В первом опыте на поверхность тележки гладкой стороной вниз помещается кафельная плитка. Затем нагруженную тележку отпускают, и она катится вниз до тех пор, пока не ударится о край более короткого ската. В этот момент плитка соскользнет с тележки и заскользит вниз, пока не остановится, подобно маленькому «экономичному» автомобилю в нашем примере из реальной жизни. Если скаты построены так, что имеют одинаковый угол наклона, а высота меньшего ската d равна высоте тележки, то плитка соскользнет на вторую плоскость почти без помех.

Второй опыт производится теперь с двумя плитками. Поместите плитки на тележку шершавыми поверхностями друг к другу таким образом, чтобы они действовали как единое физическое тело. Они будут представлять тяжелый автомобиль в нашем примере. Если эксперимент проведен правильно, то будет видно, что оба автомобиля остановятся на одинаковом расстоянии.

Чтобы место остановки в обоих опытах было лучше видно, следует отметить одним флажком середину плитки, а другим - место остановки на нижней плоскости.

Для того чтобы скорость автомобиля в обоих опытах была одинаковой, кинетическая энергия вращения колес должна быть пренебрежимо малой по сравнению со всей кинетической энергией тележки. Поэтому лучше всего подойдет массивная тележка с легкими колесами. Такие тележки имеются в фондах многих учебных коллекторов.

ПРИМЕРЫ РЕФЕРАТА

На русском языке

Демонстрация тормозного пути автомобиля на уроках физики. Grimm R.D. A classroom demonstration of automobile stopping distances. "The Physics Teacher", N.Y., 1998 No. 11, ил. (англ.).

Материал курса физики должен отвечать практическим интересам обучаемых. Например, учащимся в том возрасте, когда они начинают водить машину, можно предложить задачу: «Два автомобиля весом в 700 кг и 1200 кг движутся с одинаковой скоростью. Какой автомобиль остановится раньше, если оба водителя затормозят одновременно?». Предлагается ознакомиться с руководством по вождению автомобиля и с данными о длине тормозного пути в зависимости от начальной скорости. Указывается, что, поскольку при одинаковом коэффициенте трения сила трения равна mg , а ускорение, направленное против скорости, равно g , оба автомобиля остановятся одновременно. Для наглядности проводится следующий опыт: с помощью устройства из двух скатов с одинаковым углом наклона и спускаемой тележкой, на которую в первом опыте кладется одна, а во втором - две кафельные плитки, имитируются легкий и

тяжелый автомобили (см. *рис. 1*). При ударе о край короткого ската плитки соскользнут с тележки и будут скользить вниз, пока не остановятся. Из опыта видно, что оба автомобиля пройдут одинаковый тормозной путь.

На английском языке

Grimm R.D. A classroom demonstration of automobile stopping distances. "The Physics Teacher", N.Y., 1998, No. 11.

Recognizing that physics course material is often irrelevant, it is necessary to identify physical concepts with things that are important to students. An example of the stopping distances of two cars with different masses can teach some physics. It is shown that if the coefficient of friction is the same for the two cars on the same surface, then the friction force is mg and the deceleration is g , independent of mass. Thus the two cars will stop at the same distance.

A simple demonstration of this concept is set up with two ramps with the same angles of inclination and a cart with one and then two bathroom tiles (see Fig. 1). It will be seen that the two tiles will skid to a stop in the same distance. The same will be true for the imitated cars.

ПРИМЕРЫ АННОТАЦИИ

На русском языке

Демонстрация тормозного пути автомобиля на уроках физики. Grimm R.D. A classroom demonstration of automobile, stopping distances. "The Physics Teacher", N.Y., 1998, No. 11, ил. (англ.).

Рассматривается проблема отбора учебного материала, адекватного практическим интересам учащихся старших классов средней школы при изучении физики. Описывается простой опыт, демонстрирующий независимость тормозного пути тел от их массы при условии одинаковой начальной скорости движения на одинаковой поверхности при одном и том же коэффициенте трения.

На английском языке

Grimm R.D. A classroom demonstration of automobile stopping distances. "The Physics Teacher", N.Y., 1998, No. 11.

The choice of facts that can teach some physics and are at the same time important to high school students is discussed. A simple classroom demonstration showing the lack of dependence of stopping distances on mass

provided the initial velocity and the coefficients of friction are the same for bodies in motion on the same surface is made.

▲ Учебный реферат

Еще один вид рефератов (мы назвали их **учебными**) пишется для того, чтобы показать, насколько глубоко вы изучили материал, как поняли его. С такими рефератами (докладами) вы выступаете на семинарах и конференциях, готовите их к зачетам и экзаменам, представляете при поступлении в аспирантуру. Объем такого реферата составляет обычно 10—30 страниц машинописного текста.

Учебный реферат — это самостоятельная научно-исследовательская работа, где вы раскрываете суть исследуемой проблемы; приводите различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Учебный реферат не должен носить компилятивный* характер. В нем **не должно быть** механически переписанных из книги, сложных для понимания конструкций, например, таких: «Обросшая предрассудками, ксенофобская по своим социально-психологическим истокам тенденция проявилась в регенерации пресловутой антитезы Кутузов—Барклай, по которой он низводился до положения посредственного к самостоятельным решениям и разумным стратегическим действиям, органически чуждого национальным интересам страны».

В реферате обязательно должны быть ссылки на использованную литературу. Изложение материала должно носить проблемно-тематический характер.

Этапы работы над учебным рефератом

1. Выбор темы. Тематика рефератов обычно определяется преподавателем, но, прежде чем сделать выбор, вам необходимо определить, над какой проблемой вы хотели бы поработать и более глубоко ее изучить. Тема должна быть не только актуальной по своему значению, но и оригинальной, интересной по содержанию.

2. Подбор и изучение основных источников по теме (как правило, при разработке реферата используется не менее 8—10 различных источников).

3. Составление библиографии. Записи лучше делать на отдельных карточках. На основе карточек составляется список литературы.

4. Обработка и систематизация информации.

5. Разработка плана реферата.

6. Написание реферата.

Примерная структура учебного реферата **Титульный лист.**

Оглавление. В нем последовательно излагаются названия пунктов реферата с указанием страницы, с которой начинается каждый пункт.

Введение. Формулируется суть исследуемой проблемы, обосновывается выбор темы, определяются ее значимость и актуальность, указываются цель и задачи реферата, дается характеристика используемой литературы.

Основная часть. Каждый раздел ее, доказательно раскрывая отдельную проблему или одну из ее сторон, логически является продолжением предыдущего; в основной части могут быть представлены таблицы, графики, схемы.

Заключение. Подводятся итоги или дается обобщенный вывод по теме реферата, предлагаются рекомендации.

Список литературы.

Схема-модель учебного реферата

I. Вступление

- 1) Название статьи, где и когда напечатана.
- 2) Сведения об авторе.
- 3) Чему посвящена статья, в связи с чем написана.
- 4) Метод исследования, используемый автором, и способ аргументации (Цифровые данные, ссылки на источники, схемы, экспериментальные данные и т.п.).

II. Перечисление основных вопросов, проблем, положений, о которых говорится в статье

III. Анализ самых важных, по мнению автора реферата, вопросов из перечисленных выше.

Задачи типового анализа:

- 1) почему эти вопросы представляются наиболее интересными?
- 2) что говорит по этим вопросам автор (не приводя иллюстраций, примеров, цифр, сказать об их наличии)?
- 3) что вы думаете по поводу суждений автора?

IV. Общий вывод о значении темы или проблемы статьи

Познакомьтесь с конструкциями, связывающими все композиционные части схемы-модели реферата.

Переход от перечисления (I) к анализу (II) основных вопросов статьи.

В этой (данной, предлагаемой, настоящей, рассматриваемой, реферируемой, названной...)

статье (работе...)

автор (ученый, исследователь...; зарубежный, известный, выдающийся, знаменитый...)

ставит (поднимает, выдвигает, рассматривает...)

ряд (несколько...)

важных (следующих, определенных, основных, существенных, главных, интересных, волнующих, спорных...)

вопросов (проблем...)

Переход от перечисления (II) к анализу (III) некоторых вопросов.

Варианты переходных конструкций

Одним из самых существенных (важных, актуальных...) вопросов, по нашему мнению (на наш взгляд, как нам кажется, как нам представляется, С нашей точки зрения), являются вопросом о...

Среди перечисленных вопросов наиболее интересным, с нашей точки зрения, является вопрос о...

Мы хотим (хотелось бы, можно, следует, целесообразно) остановиться на...

Переход от анализа отдельных вопросов (III) к общему выводу (IV)

В заключение можно сказать, что...

На основании анализа содержания статьи можно сделать следующие выводы...

Таким образом, можно сказать, что...

Итак, мы видим, что...

NB!* При реферировании научной статьи обычно используется модель: *автор* + *глагол настоящего времени несовершенного вида*.

! Задание: *Познакомьтесь с группами глаголов, употребляемых при реферировании. Выберите в каждой группе три глагола. Подберите к ним существительные.*

1) Глаголы, употребляемые для перечисления основных вопросов в любой статье:

Автор рассматривает, анализирует, раскрывает, разбирает, излагает *что*; *останавливается на чем*, *говорит о чем*.

Группа слов, используемых для перечисления тем (вопросов, проблем): *во-первых, во-вторых, в-третьих, в-четвертых, в-пятых, далее, затем, после этого, кроме того, наконец, в заключение, в последней части работы и т.д.*

2) Глаголы, используемые для обозначения исследовательского или экспериментального материала в статье:

Автор исследует, разрабатывает, доказывает, выясняет, утверждает... *что*.

Автор определяет, дает определение, характеризует, формулирует, классифицирует, констатирует, перечисляет признаки, черты, свойства...

3) Глаголы, используемые для перечисления вопросов, попутно рассматриваемых автором:

(Кроме того) автор касается *чего*; затрагивает, замечает *что*; упоминает *о чем*.

4) Глаголы, используемые преимущественно информационных статьях при характеристике авторами событий, положения и т.п.:

Автор описывает, рисует, освещает *что*; *показывает* картины жизни *кого*, *чего*; изображает положение *где*; сообщает последние новости, о последних новостях.

5) Глаголы, фиксирующие аргументацию автора (цифры, примеры, цитаты, высказывания, иллюстрации, всевозможные данные, результаты экспериментами т. д.):

Автор приводит *что* (примеры, таблицы); ссылается, опирается ... *на что*; базируется *на чем*; аргументирует иллюстрирует, подтверждает, доказывает ... *что чем*; сравнивает, сопоставляет, соотносит ... *что с чем*; противопоставляет... *что чему*.

6) Глаголы, передающие мысли, особо выделяемые автором:

Автор выделяет, отмечает, подчеркивает, указывает... *на что*, (специально) останавливается ... *на чем*; (неоднократно, несколько раз, еще раз) возвращается ... *к чему*.

Автор обращает внимание... *на что*; уделяет внимание *чему*; сосредоточивает, концентрирует, заостряет, акцентирует... внимание ...*на чем*.

7) Глаголы, используемые для обобщений, выводов, подведения итогов:

Автор делает вывод, приходит к выводу, подводит итоги, подытоживает, обобщает, суммирует ... *что*.

Можно сделать вывод...

8) Глаголы, употребляющиеся при реферировании статей полемика, критического характера:

– *передающие позитивное отношение автора:*

Одобрять, защищать, отстаивать ... *что*, *кого*; соглашаться ... *с кем*, *с кем*; стоять на стороне ... *чего*, *кого*; разделять (*чье*) мнение; доказывать ... *что*, *кому*; убеждать ... *в чем*, *кого*.

– *передающие негативное отношение автора*

Полемиковать, спорить *с кем* (по какому вопросу, поводу), отвергать, опровергать; не соглашаться ... *с кем*, *с чем*; подвергать... *что*

чему (критике, сомнению, пересмотру), критиковать, сомневаться, пересматривать; отрицать; обвинять... *кого в чем* (в научной недобросовестности, в искажении фактов), обличать, разоблачать, бичевать.

! Задание: Прочитайте реферат статьи «Космический щит можно соорудить хоть сегодня». Сопоставьте его с предложенной выше схемой-моделью реферата.

Реферат

Статья «Космический щит можно соорудить хоть сегодня» (интервью с академиком А. Зайцевым, сотрудником НПО им. Лавочкина) помещена в журнале «Наука и религия» (1995. — № 9. — С. 31—32).

Статья посвящена целям, задачам и возможности создания систем защиты Земли от опасных космических объектов.

Автор рассказывает о разработках НПО им. Лавочкина.

Рассматривается ряд важных вопросов, среди которых актуальность проблемы защиты Земли от космических объектов, структура системы космической безопасности, готовность ученых создать такую систему.

Наиболее интересным, с нашей точки зрения, является вопрос о структуре системы космической защиты. Как представляется автору, она состоит из трех частей: системы слежения (службы обнаружения астероидов и комет), системы перехвата и комплекса управления. Самым важным, на наш взгляд, является то, что в НПО им. Лавочкина разработано реальное оборудование, позволяющее уже сегодня приступить к созданию системы космической безопасности. Среди прочих проблем автор называет проблему финансирования программ.

В заключение автор приходит к выводу, что проблема космической защиты Земли в наше время действительно является актуальной. Пути решения этой проблемы уже известны.

! Задание: Откройте журнал или сборник статей по своей специальности. Выберите интересную, на ваш взгляд, статью. Напишите пробный реферат.

1.7 Пути устранения избыточности реферативных текстов

Основная коммуникативная функция реферата — полно, объективно и максимально сжато передать потребителю содержание первичного источника. Однако в ряде случаев библиографические рефераты заключают в себе избыточную информацию, которая не дает потребителю

новых сведений и не способствует эффективному восприятию излагаемых вопросов.

С точки зрения требований к текстам рефератов, можно условно выделить два типа текстовой избыточности — синтаксическую и лексическую.

Синтаксическая избыточность проявляется в основном в разветвленной структуре предложений, в неоправданном применении сложноподчиненных и сложносочиненных предложений.

Сложносочиненные предложения легко поддаются разделению на простые (табл. 1, п. 1.1).

Сложноподчиненные предложения с придаточными причины также могут быть преобразованы в простые. В этом случае глагол преобразуется в отглагольное существительное, которое вводится служебными словами-индикаторами причины (табл. 1, п. 1.3).

В научной коммуникации средства, служащие только для установления контакта с целью заинтересовать адресата, явно избыточны. Достаточно дать информацию, предоставив потребителю возможность самому определить ее важность. Это также отвечает требованию объективного представления информации. Употребление экспрессивных лексических средств как бы навязывает адресату коммуникативного процесса точку зрения посредника, мешая объективному восприятию (табл. 1, п. 2.1).

Усложняют восприятие текста избыточные наречия и определения (табл. 1, пп. 2.7—2.9).

К избыточным единицам относятся глагол-связка в конструкциях времени и залога: *был создан* вместо *создан*; глаголы в составных сказуемых: *оказывать влияние* вместо *влиять*, *проводить изучение* вместо *изучать*, *отдавать предпочтение* вместо *предпочитать* и т.д. (табл. 1, п. 2.10).

К избыточным лексическим единицам реферативного текста относятся отрицательные наречия и частицы. Предложение желательно строить в утвердительной форме. Как установлено исследованиями, утвердительные предложения при чтении воспринимаются легче, чем отрицательные (табл. 1, п. 2.14).

Использование в рефератах слов иноязычного происхождения отрицательно влияет на восприятие содержания. Кроме того, эти слова, как правило, имеют большую протяженность, чем их русские синонимы, и увеличивают объем текста, например: *функционировать* — *работать*, *демонстрировать* — *показывать* (см. табл. 1, п. 2.11).

Таблица 1

Виды избыточности	Предложения из рефератов	Отредактированный текст
1. Синтаксическая избыточность.	...стандарт на дисплейные терминалы, который законодательно закрепили бы...	...стандарт на дисплейные терминалы, закрепленный законодательно...
1.1. Сложноподчиненные предложения с придаточным определительным.	...несогласованность между практической работой и теоретическими основами терминологии, основными причинами которой являются...	...несогласованность между практикой и теорией терминологии. Основными причинами несогласованности являются...
1,2, Сложноподчиненные предложения с придаточным дополнительным.	Высказывается предположение, что тезаурус Е, В, С может использоваться в качестве источника терминов.	Предполагается возможность использования тезауруса Е, В, С в качестве источника терминов
1.3. Сложноподчиненные предложения с придаточным причины.	...трансляция не требуется, т.к. система обработки текста и фотонаборная машина комбинируются в одном устройстве.	...трансляция не требуется вследствие объединения системы обработки текста и фотонаборной машины в одном устройстве.
2. Лексическая избыточность. 2.1. Экспрессивные лексические средства.	Следует отметить... Автор считает... Обращая внимание...	---
2.2. Общие родовые понятия.	Структурно библиотека состоит из следующих подразделений: администрация и научный сектор, сектор комплектования...	В структуру библиотеки входят: администрация и научный сектор, сектор комплектования...
2.3. Повторение предикатов	...причины, вызывающие необходимость организации информационных служб.	...причины организации информационных служб.

2.4. Синонимический повтор в одной фразе существительных, глаголов, прилагательных, служебных слов.	...для изучения и исследования изучались и анализировались новые и незнакомые до того... Кроме того, около 50 слов памяти могут быть при этом сэкономлены.	...для исследования изучались ...новые... При этом могут быть сэкономлены около 50 слов памяти.
2.5. Прилагательные при совместной встречаемости устраняются без ущерба для семантики.	...общие и специфические требования... ...финансовые и иные трудности...	...требования... ...трудности,...
2.6. Синонимичное расширение понятий, степеней сравнения прилагательных.	Наличие контакта. Сроки простоя. Библиотечное учреждение. Более широко. Более просто	Контакт. Простой. Библиотека. Шире. Проще.
2.7. Определения, констатирующие существование объекта, единственно возможные действия или отношения его с другими объектами.	...повышение квалификации информационных работников и специалистов, работающих в органах НТИ изоляция, изготавливаемая из ткани требования, предъявляемые к работнику.	...повышение квалификации специалистов органов НТИ... ...изоляция из ткани ...требования к работнику...
2.8. Определения общего вида.	...освещаются следующие вопросы...	...освещаются вопросы...
2.9. Определения, дублирующие семантику определенного понятия.	Анализируются зависимости успешного развития...	Анализируются зависимости развития...
2.10. Составное сказуемое.	Рассматриваются три фактора, оказывающие влияние на эффективность поиска.	Рассматриваются три фактора, влияющие на эффективность поиска.

2.11. Иноязычная лексика.	...можно генерировать слайды с помощью программ.	...можно изготавливать слайды с помощью программ.
2.12. Слова и словосочетания со значением времени.	В современных условиях библиотеки сохраняют свою важную роль.	Библиотеки сохраняют свою важную роль.
2.13. Слова и словосочетания, обозначающие интервалы измерения.	Определение диэлектрической проницаемости жидкостей в широком диапазоне частот (от 2 Мгц до 8 Мгц).	Определение диэлектрической проницаемости жидкостей на частотах от 2 Мгц до 8 Мгц.
2.14. Отрицательные слова, частицы.	Фирмы не выдерживают конкуренции.	Фирмы теряют конкурентоспособность.
2.15. Сложные союзы.	Предметом патентования является как сам компонент, так и способ копирования.	Предметом патентования является компонент и способ копирования компонента.
2.16. Грамматические штампы.	...результаты выявили целый ряд вопросов; микроносители представляют собой средство...	...результаты выявили вопросы; микроносители являются средством...
2.17. Слова, утратившие прямое номинативное значение.	...причем на долю 10 самых частых из них приходится около 70 % всех случаев использования аффиксов.	...на 10 самых частых аффиксов приходится 70 % случаев использования аффиксов.
2.18. Притяжательные местоимения.	...эффективно осуществлять свои функции по распространению знаний.	...эффективно осуществлять функции по распространению знаний.

! Задание: *Найдите избыточность в предложениях из рефератов и устранили их.*

1. Человечество шагнуло в XXI век. За это время много было сделано в достижениях науки и техники, но, несмотря на это, многое осталось неизведанным для людей. 2. Наука развивалась еще с древнейших времен и систематизирует все познаваемые явления нашего времени, и так будет продолжаться до тех пор, пока общество будет развиваться. 3. Цель, которую поставил перед собой автор, заключалась в том, чтобы не только ознакомить читателя с новинками, но и привлечь внимание к наиболее перспективным разработкам и тем самым заинтересовать возможно большее число людей в развитии и внедрении изобретений. 4. Эти отрасли

науки и техники получили особенно широкое развитие в последние годы. 5. В заключении логически последовательно излагаются теоретические и практические выводы и предложения, к которым пришел автор по результатам исследования. 6. В результате анализа балансовых расчетов были сделаны важные выводы. 7. Основным направлением изобретательской мысли было и остается — совершенное сделать более совершенным. 8. Раскрытие трещин у опор с ненапряженной арматурой допускается до величины 0,2 мм. 9. Существующие расценки значительно завышены. 10. Эти товары допустимы к продаже только после специальной обработки. 11. Переходные кольца в этом узле служат в качестве изоляции. 12. Подача напряжения осуществляется здесь через посредство двухполюсного контактора. 13. Разгрузку товаров производят на базе использования ленточного конвейера. 14. Надлежащее движение инструмента и детали обеспечивается электродвигателем и отдельными механизмами станка. 15. Для обеспечения нормального шва требуется, чтобы предварительно была произведена соответствующая обработка свариваемых поверхностей. 16. Сейчас многие ученые пытаются решить эту проблему. 17. Синтаксис* реферата характеризуется значительным однообразием.

1.8 Цитирование

Цитата — точная, буквальная выдержка из какого-нибудь текста.

▲ Необходимым условием любой научной работы является цитирование. Очень часто цитата* помогает вам подтвердить правильность собственной точки зрения, делает доклад, реферат, курсовую работу весомее и значительнее. Но здесь важно соблюсти меру. Это все-таки ваша работа, цитата должна *подтверждать* вашу мысль, а не заслонять ее. Например, так:

Реферирование — это сложный творческий процесс, в основе которого лежит умение выделить главную информацию из текста первоисточника. В специальном исследовании «Об обязанностях журналистов при наложении ими сочинений, предназначенных для поддержания свободы философии» в 1755 г. М.В. Ломоносов предъявил строгие требования к рефератам: «Кто берется сообщать публике содержание новых сочинений, должен наперед взвесить свои силы, ибо он предпринимав труд тяжелей и весьма сложный, которого цель не в том, чтобы передавать вещи известные и истины общие, но чтоб уметь схватить новое и существенное в сочинениях, принадлежит иногда людям самым гениальным. Говорить о них неверно и нерассудительно — значит подвергать себя презрению и посмеянию».

NB! Цитата может вводиться в текст и для ее последующего опровержения.

Цитату можно ввести в контекст* различными способами:

Автор (в частности) пишет: «...»

Автор подчеркивает: «...»

Автор указывает: «...»

«..., — пишет/ут автор/ы, — ...»

«..., — отмечает автор, — ...»

«..., — подчеркивает автор, — ...»

«..., — указывается в работе (статье), — ...»

«..., — отмечается поэтому поводу в статье (работе), — ...»

«..., — подчеркивается в работе, -...»

«..., — указывается в этой связи, -...»

«..., — указывают в связи с этим авторы, - ...»

Автор делает следующее замечание: «...»

Вместе с тем имеется уточнение: «...»

В ... указывается: «...»

В частности, отмечается (подчеркивается): «...»

В итоге делается такой вывод: «...»

Сделан такой вывод: «...»

Он заключает: «...»

В заключение автор пишет: «...».

Общие требования к цитируемому материалу (к цитате)

▲ Цитата должна быть неразрывно связана с текстом (служить доказательством или подтверждением выдвинутых авторских положений).

Цитата должна приводиться в кавычках, точно по тексту, с теми же знаками препинания и в той грамматической форме, что и в первоисточнике.

Пропуск слов, предложений, абзацев при цитировании обозначается многоточием.

При цитировании не допускается объединение в одной цитате нескольких отрывков, взятых из разных мест. Каждый такой отрывок должен оформляться как отдельная цитата.

При цитировании каждая цитата должна сопровождаться указанием на источник (библиографическая ссылка).

▲ Основные правила оформления цитат

▲ Цитата как самостоятельное предложение (после точки, заканчивающей предшествующее предложение) должна начинаться с прописной буквы, даже если первое слово в источнике начинается со строчной буквы.

Цитата, включенная в текст после подчинительного союза *что, ибо, если, потому что* и т.д. заключается в кавычки и пишется со строчной буквы, даже если в цитируемом источнике она начинается с прописной буквы.

Цитата, помещенная после двоеточия, начинается со строчной буквы, если в источнике первое слово цитаты начиналось со строчной буквы (в этом случае перед цитируемым текстом обязательно ставится многоточие), и с прописной буквы, если в источнике первое слово цитаты начиналось с прописной (в этом случае многоточие перед цитируемым текстом не ставится).

Если предложение цитируется не полностью, то вместо опущенного текста ставится многоточие. Знаки препинания, стоящие перед опущенным текстом, не сохраняются.

Когда предложение заканчивается цитатой, причем в конце цитаты стоит многоточие, вопросительный или восклицательный знак, то после кавычек не ставят никакого знака, если цитата является самостоятельным предложением; или ставят необходимый знак, если цитата не является самостоятельным предложением (входит в текст авторского предложения).

Цитироваться также может слово или словосочетание. В этом случае оно заключается в кавычки и вводится в канву предложения.

При цитировании не по первоисточнику следует указать: «цит. по:». Как правило, это делается лишь в том случае, если источник является труднодоступным (редкое или зарубежное издание и т.п.).

Если вы хотите передать мысль автора своими словами (непрямое цитирование), делать это нужно достаточно точно, не забывая при этом на него ссылаться, например:

Невежественными бывают только те, которые решаются таковыми оставаться (*Платон*).

Платон говорил, что невежественными бывают только те, которые решаются таковыми оставаться.

Платон любил повторять, что невежественными бывают только те, которые решаются таковыми оставаться.

Платон говорил, что невежественными остаются только те, которые решаются, таковыми оставаться.

У Платона мы встречаем мысль о том, что невежественными бывают только те, которые решаются, таковыми оставаться.

Невежественными, по мнению Платона, бывают только те, которые решаются таковыми оставаться.

Невежественными, по словам Платона, бывают только те, которые желают таковыми оставаться.

Невежественными, как считал Платон, остаются только те, которые хотят оставаться таковыми.

! *Задание: Прочитайте статью из научно-популярного журнала. Найдите в ней различные виды цитирования. Обратите внимание на способы включения цитат в текст.*

Исполин из Гоби

Найдены древние останки человекоподобного существа ростом пятнадцать метров! «Это существо чуждо Земле»,— считают палеонтологи.

Начало 1999 года ознаменовано поразительной находкой в пустыне Гоби (Уулах, Южная Монголия). Английские палеонтологи в горной породе примерно 45-миллионолетней давности обнаружили окаменелый скелет, принадлежавший некоему человекообразному существу со странным строением тела. Череп, к примеру, по целому ряду признаков указывает на близкое родство с первыми человекоподобными обезьянами, жившими 6-8 млн. лет назад. Другие же признаки заставляют явно отнести антропологию черепа к высокоразвитому гомо сапиенс. Особенности строения черепной коробки бесспорно свидетельствуют: это существо располагало органами речи и, следовательно, могло говорить. Возможно, существо было в какой-то степени разумным. Строение скелета весьма близко к человеческому, за исключением кистей рук, жажда из которых несоразмерно велика. Исследователи пока затрудняются оценить причины такой аномалии. И, главное, рост этого существа изумляет: он составляет около 15 метров при длине нижних конечностей порядка 7 метров!

Американские специалисты в области палеонтологии скептически относятся к находке. Доктор Ален Паркер, считающийся специалистом, с присущим ему упрямством заявил по этому поводу: «Пусть это звучит банально, но этого не может быть, потому что этого не может быть никогда». Известный журнал «Нейчур» высказал предположение, что находка в Уулахе – высокопрофессиональная и дорогостоящая мистификация, созданная талантливыми специалистами и поставившая англичан в тупик.

Доктор Тоунс из Великобритании более современен и реалистичен, нежели американцы. «Возможно, и даже, скорее всего, — утверждает он, — мы имеем дело не с представителем человекоподобного племени и не с вымершей миллионы лет назад человеческой расой, а с чем-то иным, не свойственным нашей Природе. Это существо, похоже, развивалось вне законов нашей эволюции". Уфологов, или сторонников НЛО, подобная позиция, безусловно, порадует. Тоунс подчеркнул, что это существо «чуждо Земле», и сей факт он считает несомненным.

На страницах британской газеты «Глоуб» палеонтолог Даниэл Стэнфорд по-иному оценивает события: «Похоже, нам придется

пересмотреть всю известную человечеству историю планеты. То, что мы обнаружили, абсолютно противоречит существовавшей до сего дня научной картине мира». По мнению Стэнфорда, окаменелые останки исполина были найдены случайно.

Экспедиция исследовала кладбище динозавров в труднодоступном горном ущелье, и здесь неожиданно одному из палеонтологов стена с отложениями, на которой ясно виден был облик умершего десятки миллионов лет назад гиганта. В пользу достоверности находки говорит существование у местных жителей предания о «костлявом демоне, живущем в ущелье».

Создать такую дорогостоящую подделку скрыто и незаметно практически невозможно. Это ясно уже сейчас. Согласно последним научным данным, полтора миллиарда лет назад Земля вращалась быстрее. В сутках было всего 9 часов. Анализ суточных наростов вымерших кораллов также показал: в юрском периоде, не менее 130 млн. лет назад, в году было 377 дней, а Земля вращалась быстрее. Наличие гигантов в эту эпоху было, скорее, нормой, чем отклонением (*Аверьянов А. // Чудеса и приключения. — 1999. — № 10 / Октябрь. — С. 40*).».

II. ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РЕЦЕНЗИЙ, РЕФЕРАТОВ, АННОТАЦИЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

NB! Специфика английского и русского языков такова, что буквальный перевод невозможен. Для того чтобы излагать свои мысли по-английски, нужно хорошо представлять себе лексико-синтаксическую структуру английского научного текста.

Структура и язык научного текста сохраняются, в основных чертах, неизменными независимо от его типа и размера, будь то аннотация (abstract), резюме (summary, synopsis), тезисы* доклада (abstracts of communication), рецензия* (review, book review, recension), или научная статья (paper).

Реферат, который по-русски называется рецензия, значительно отличается по своей структуре и языку от научной статьи и других видов рефератов.

Размер рецензии зависит от объема, содержания и значимости рецензируемой работы. В рецензиях всегда присутствует субъективно-оценочный элемент и поэтому они весьма разнообразны по стилю и построению. Но, тем не менее, некоторые элементы рецензии можно считать обязательными, хотя их последовательность далеко не всегда одинакова.

2.1 Основные разделы рецензии

1. Характеристика работы. (Описание того, что собой представляет работа.)

2. Структура работы. (Построение по разделам и главам и их содержание.)

3. Историческая справка. Выходные данные.

4. Основные достоинства и недостатки.

5. Оценка работы. Рекомендации. Заключение. Построение абзацев достаточно стандартно. В них перемежаются простые и распространенные предложения.

Временная форма сказуемого, как правило, - Present Indefinite. Преобладает действительный залог.

2.2 Характеристика и описание рецензируемого источника

Чтобы охарактеризовать работу, т. е. описать предмет исследования, основную цель, принципы, положенные в основу данной работы, расположение материала и пр., пользуйтесь следующими существительными, глаголами и сочетаниями: book, work, paper — книга, работа, научная статья; monograph, review — монография, обзорная работа (обозрение); content — содержание; material — материал (содержание работы); the book under review—рассматриваемая (рецензируемая) книга; the book constitutes, comprises, deals with, ' treats, discusses, presents, summarizes—книга представляет собой, включает, касается, затрагивает, суммирует (обобщает); be given, be presented (material) — (материал) подан, представлен; be devoted, be referred to — (книга) посвящена, относится к... be emphasized — подчеркивается.

Примеры:

1. Книга *представляет собой* критический обзор...

The book *constitutes* a critical review of...

2. *Особенно подчеркивается* экологический принцип.

Ecological principles *are especially emphasized*.

3. Работа *анализирует и обобщает* сведения по...

The work *treats and summarizes* the knowledge on...

4. Информация *подается* как часть единого целого

The information *is given* as part of synthetic whole.

! Задание: Закончите следующие предложения, используя лексику, связанную с вашей областью исследования.

1. The work deals with... 2. The book constitutes a review of... 3. The information on... is given as a part of... 4. The book gives a general background for... 5. The monograph is devoted to... 6. Much material on... is presented in the book under review. 7. The paper constitutes a thorough discussion on...

! Задание: Передайте по-английски содержание следующих предложений.

1. В работе рассматриваются основные теоретические положения, касающиеся вопросов эволюции. 2. Работа представляет собой критический обзор и теоретическое обобщение всех данных и результатов, полученных (obtained) в этой области. 3. Книга отражает современное состояние фундаментальных исследований в этой чрезвычайно важной области. 4. В работе дано множество примеров, иллюстрирующих основные положения, которые здесь обсуждаются (under discussion).

! Задание: Читая английскую статью или монографию, отметьте и выпишите те предложения, которые характеризуют данную работу.

! Задание: Прочтя английскую работу по специальности, попробуйте составить начальные предложения рецензии, давая описание (характеристику) работы.

2.3 Структура источника

Говоря о структуре работы, нужно знать такие существительные как: volume — том; part — часть; chapter — глава; section — раздел; paragraph — параграф, абзац; illustrations — рисунки, пояснения; references — ссылки; list of literature — список литературы.

Наиболее употребительные глаголы: constitute — представлять собой; comprise — состоять (из); cover — охватывать, занимать; analyze, deal with, treat — анализировать, рассматривать, затрагивать; give, present — подавать, представлять (материал); reflect, illustrate — отражать, иллюстрировать; arrange — располагать, классифицировать (материал); be followed — следовать (за), сопровождаться; be referred (to) — ссылаться (на), отсылать (к); the book comprises — книга состоит из, включает.

Примечание. Следует помнить, что порядковым числительным и прилагательным **last, final** всегда предшествует определенный артикль: **the first, the second, the third, the fifth, the last (final)**—первый, второй, третий, пятый, последний.

Примеры:

1. Книга *состоит из четырех частей*
The book comprises four parts.
2. В *последнем разделе* книги *обсуждается...*
The final section of the book discusses...
3. *Монография охватывает* большой материал по...
The monograph covers a large information on...
4. *За введением следуют (идут) главы, посвященные...*
Introduction is followed by the chapters devoted to...

Примечание. Для передачи русского понятия "*состоять из*" можно пользоваться английским глаголом "*to comprise*" как в действительном, так и в страдательном залоге.

The book *comprises* two parts. The book *is comprised* of two parts Книга состоит из двух частей.

! Задание: Закончите следующие предложения, используя лексику по специальности.

1. The monograph on ... comprises four parts. 2. In part one the significance of ... is discussed. 3. The second section deals with... 4. ...is analyzed in the third part. 5. The last part extensively covers a very important problem of ...

! Задание: Передайте по-английски содержание следующих предложений.

1. В первых двух главах данной монографии речь идёт о ... 2. Здесь дано обоснование для применения именно такой методики. 3. Последние данные по ... приводятся как в первой, так и в последней частях книги (both... and). 4. Книга охватывает обширный материал, о чем можно судить (judging by) по многочисленным подзаголовкам глав (subheadings under the chapters). 5. С первой до последней главы приводятся многочисленные примеры, которые иллюстрируют рассматриваемую проблему (the problem under discussion).

! Задание: а) Просматривая английскую статью или монографию, отметьте те предложения, которые характеризуют структуру работы. б) Составьте из этих предложений ту часть рецензии, где дается характеристика структуры книги или статьи.

! Задание: *Напишите два абзаца рецензии на работу (монографию или учебник) по вашей специальности, давая характеристику и описание работы, а также расскажите о ее структуре.*

2.4 Вводная часть. Историческая справка. Выходные данные.

Лексико-синтаксические структуры, используемые авторами рецензий во вводной части, чрезвычайно разнообразны. Все зависит от рецензируемой работы и задачи рецензента.

В исторической справке речь обычно идет о годе публикации, о причинах публикации или переиздания, о своевременности опубликования работы и т. п.

Для этого могут понадобиться следующие слова и сочетания слов:

the book (the work) under review — рассматриваемая, рецензируемая книга (работа); the first (the second etc.) edition — первое (второе и т. д.) издание; content — содержание; publication—опубликование (издание); reason—причина; the main reason (why, of, for) — основная причина того, что (почему, для чего), именно поэтому; achievement — достижение, событие; revision — переработка, изменение; attempt — попытка, make an attempt —пытаться, стараться; discuss, explore, handle —рассматривать, обсуждать; mention —упоминать; publish —публиковать, издавать; undertake — предпринимать; witness — свидетельствовать; revise — пересматривать, исправлять, перерабатывать, revised and completed — исправленное и дополненное.

Keep (bear) in mind—помнить; is to be presumed — следует ожидать; to mention just a few... — приводя (упомявая) только несколько...; to (warmly) welcome — всячески приветствовать; to appear in print — выходить из печати; recently, lately —за последнее время; the last few decades (months, years) — (за) последние десятилетия (месяцы, годы).

Примеры:

1. *За последние десятилетия возросло значение...*

The last few decades have witnessed an increase of importance...

2. *Во втором издании авторы значительно переработали и дополнили (монографию).*

The authors undertook the complete revision of the second edition.

3. *Рассматриваемая работа является выдающимся достижением в области...*

The work under review is an outstanding achievement in the field of...

4. *Следует иметь в виду необычайную историю этой книги.*

The peculiar history of the book should be born in mind.

5. *Хотя книга датирована 1985 годом, она вышла из печати (была опубликована) в 1986 году.*

Although the publication date is 1985, the book appeared in print in 1986.

! Задание: *В предлагаемой вводной части рецензии замените русские лексико-синтаксические клише* английскими эквивалентами.*

1. *За последние десятилетия возросло значение of protozoa as objects of research in many areas of biology, e. g. in biochemistry and cell biology* *приводя только несколько.* 2. *In many of these studies, however, the species are used as «models» безотносительно (без учета) их места и роли в природе.* 3. *Именно поэтому every attempt to correlate and integrate the knowledge on protozoa должны всячески приветствоваться, особенно, если это такое выдающееся достижение, как - рассматриваемая книга.*

! Задание: *Прочтя статью или монографию по специальности, выпишите из вводной части ту информацию, которую можно использовать для начала рецензии (историческая справка, выходные данные и т. п.).*

! Задание: *Прочтите статью на русском языке и напишите вводную часть рецензии на нее, пользуясь приведенными выше лексико-синтаксическими клише.*

2.5 Основные достоинства и недостатки источника

Обсуждение достоинств и недостатков любой работы неизбежно связано с субъективной оценкой автора рецензии. Однако лексико-синтаксические клише здесь достаточно определены.

1. Достоинства:

Advantages — преимущества, достоинства, merits — достоинства; achievement — достижение; contribution — вклад; grasp — обзор, охват, понимание; coverage — объем, охват; depth — глубина; foundation — основа, обоснование; considerations — соображения, выводы; success —

успех; survey—обзор, анализ; treatment — анализ, разбор, рассмотрение; starting point — исходный момент, начало.

Contain — содержать, включать (в себя); deal with, survey, treat — рассматривать, разбирать, исследовать.

Adequate — точный; clear — четкий; comprehensive—полный, исчерпывающий; exclusive—исключительный, уникальный; deep — глубокий; original—оригинальный, самостоятельный, первый (в данной области); profound — глубокий, вдумчивый; rich —богатый (по содержанию), глубокий; successful —успешный; various — разнообразный; up-to-date — современный.

Extensive cover of (literature, material) — широкий охват, исчерпывающий; a great variety of—большое разнообразие, множество; a wide and intelligent grasp of— обширный, пронизательный критический обзор ... at the high level —на высоком уровне; in addition to, besides — помимо (того), кроме.

Примеры:

1. *Благодаря оригинальному материалу и богатому содержанию* этих глав, они читаются с большим интересом.

The chapters provide interesting reading *due to the original approach and rich contents*.

2. (В этой главе) *должное внимание обращено* на электронно-микроскопические данные.

The due regards are given to results obtained with electron microscopy.

3. *Основная ценность* этой работы (заключается) в очень глубоком анализе экспериментального материала

The main achievement of the work lies in a very profound treatment of the experimental material.

4. *Удачно представлены* морфологические данные.

The presentation of morphological evidence *is usually successful*.

5. *Книга охватывает весьма обширный* материал.

The coverage of the book is *extremely wide*.

2. Недостатки. Замечания.

Disadvantages, shortcomings — недостатки; mistakes — ошибки; misprints — опечатки; misspels — описки; errors — ошибки, заблуждения (в научном смысле); lapses —ошибки, описки, ляпсусы; omission —

пропуск, упущение; feature — характерная черта; references — ссылки (на авторов, литературу).

Mention — упоминать; refer — упоминать, ссылаться; replace — заменять, замещать; retrieve (information) — извлекать, получать; illustrate — подтверждать, иллюстрировать; give consideration to — принимать во внимание.

Difficult — трудный; disappointing — разочаровывающий, вызывающий разочарование; erroneous — ошибочный; generalized — обобщенный; inadequate — несоответственный, неточный, не отвечающий требованиям; outdated — устаревший, несовременный; regretful — вызывающий сожаление; scares — редкие, малое количество; tedious — скучный, утомительный; unpardonable — непростительный; unfortunately, regretfully — к сожалению; it is to be regretted — остается пожалеть, можно пожалеть.

Примеры:

1. Информация, касающаяся этого вопроса, *ошибочна*.

The information concerning the problem is erroneous.

2. *Некоторые ссылки* даны на уже устаревшие источники.

A few of the references are given to the long out dated publications.

3. *Вызывает разочарование* отсутствие теоретических положений, по-видимому, автора больше интересуют практические вопросы.

The absence of theoretical treatment *is disappointing*, apparently practical matters are of more interest for the author.

4. *Непростительны* многочисленные *опечатки и ошибки* в тексте, которые могут привести к *искажению смысла*.

Unpardonable are numerous misprints and mistakes which can bring to the erroneous understanding.

! Задание: *Подберите английские эквиваленты и вставьте, где это нужно, лексику по своей специальности.*

1. In the first six chapters the... aspects are worked out *подробно с учетом* полученных результатов.

2. *К сожалению*, biochemical data *немногочисленны* и в большинстве случаев *устаревшие*.

3. The integration of... and... evidence is usually *весьма успешны*.

4. Благодаря совершенно оригинальному подходу к проблеме и богатому содержанию the chapters provide interesting reading but, к сожалению, приводимая в них информация устарела.

5. Помимо большого охвата литературы to be presented on the part of the authors книга содержит широкий обзор того вклада, который has been made by European and American researches.

6. Familiarity с содержанием монографии will give the reader более глубокое и современное понимание предмета, however, поскольку все ссылки даны in English, without any indication of the original language, это очень затрудняет получение (извлечение) информации.

7. Вызывает сожаление that the editorial work не на таком же высоком уровне, как сама работа and there are много орфографических ошибок, опечаток as well as some of the data ошибочны.

! **Задание:** Читая статью или монографию по специальности, запишите ваши соображения по поводу основных достоинств работы, а также ваши замечания. Попробуйте передать их, пользуясь приведенными выше английскими эквивалентами.

2.6 Оценка работы, рекомендации. Заключение

В обычной рецензии заключительный абзац или предложение включает оценку и иногда рекомендации. Для заключения авторы рецензий чаще всего пользуются общепринятыми штампами типа:

in conclusion—в заключение it can be said —можно сказать;

it can be highly recommended — можно с уверенностью рекомендовать;

it is an outstanding event (achievement) — это выдающееся событие (достижение);

it is to be warmly welcomed — нужно всячески (горячо) приветствовать;

in spite of (minor faults) it should be recommended — несмотря на (мелкие погрешности), она должна (может) быть рекомендована;

valuable as it is to ... it is of even greater value to... — при всей своей ценности для... она представляет еще большую ценность (значение) для...

an invaluable aspect of the book is...—неоценимое значение книги в том, что...

incidental (mistakes) in no way prevent...— случайные (ошибки) никоим образом не мешают (не умаляют)...

Примеры:

1. Однако все эти ошибки и недостатки случайны и никоим образом не умаляют достоинства работы.

Such mistakes and omissions are, however, *incidental* and in *no way prevent* the book being a most stimulating and useful.

2. Нужно приветствовать любую попытку продолжить исследование.

Any attempt to continue the investigation *is to be warmly welcomed*.

3. Рецензируемая работа является выдающимся событием этого года.
The work under review *is an outstanding achievement* of the year.

! Задание: Выразите содержание этих предложений по-английски.

1. В заключение следует сказать, что эта работа является большим достижением и очень важным вкладом в современную науку.

2. Эту книгу можно с уверенностью рекомендовать всем тем, кто интересуется данной областью науки.

3. Несмотря на (такие) мелкие погрешности (*minor faults*), книга может быть рекомендована как исчерпывающий (*comprehensive*) источник всевозможных сведений и идей.

4. При всей своей ценности для исследователей (специалистов) эта работа может быть еще интереснее для студентов.

5. Тот, кто хотел бы познакомиться с современными научными концепциями и местом, которое они занимают в широкой сфере естественных наук, должен читать и изучать эту монографию.

6. Несмотря на мелкие погрешности, эту книгу нужно всячески приветствовать и она должна быть во всех библиотеках.

! Задание: Напишите небольшую рецензию на статью или монографию по вашей специальности. Осветите следующие моменты: 1) что собой представляет работа; 2) выходные данные; 3) краткое описание структуры работы; 4) основные достоинства и недостатки; 5) оценка работы и рекомендации.

III. Тексты для аннотирования и реферирования

1. Славься, университет!

В средние века совокупность людей, объединенных общей целью, называли «университас» (*universitas*) [от лат. «унум» (*unum*) — один и «вертере» (*vertere*) — поворачивать, что дословно можно перевести «свернутые воедино»]. В более общем смысле «университас» стало

означать *целость, объединение*. Поскольку окружающий мир, Вселенную, тоже можно представить как единое целое, на латыни она получила название «универсум» (Universum), что значило *мировое целое*.

В то же время слово это стало использоваться и в более узком смысле. В раннее средневековье, например, школы повышенного типа назывались по-латыни «студиум» (studium), что означало *старание, усердие, стремление*. Отсюда и наше «студент» от «студиозус» (studiosus) — *старательный, прилежный, усердный или ученый*.

От этого же корня ведет свое происхождение и слово «штудировать», правда, оно пришло в русский язык через немецкий.

Студии возникли впервые в Италии в эпоху Возрождения, когда эта страна стала европейским центром изящных искусств. Студенты в таких школах представляли собой нечто вроде союза под названием «университас магистрорум эт сколариум» (universitas magistrorum et scholarium) — объединение учителей и школяров. Такая группа была объединена общей целью — учиться. И постепенно это название «университас» перешло с группы студентов на сами школы, которые к началу XIII в. стали известны как университеты.

В 1215 г. был создан Парижский университет, в 1289 г. — университет в Монпелье. Первый университет в Англии, Оксфордский, был создан еще в 1209 г., и немного позже — Кембриджский университет. Московский университет был основан в 1755 г. по инициативе М.В. Ломоносова, но еще раньше, в 1712 г., в Петербурге был образован так называемый Академический университет.

Внутри самих университетов стали выделяться группы студентов, изучающих какие-то отдельные науки, например, юриспруденцию. Такие группы стали называться *коллегиями* (англ. — colleagues), а сами студенты — *коллегами* [от лат. слова «лигарэ» [ligare) — *связывать* и приставки «ко» (co) — *вместе*]. Слова *коллегия* и *коллега*, таким образом, означают *связанные*. В то же время существовали общие для изучающих разные науки понятия, которые получили название *универсалии* (universali— общий). Отсюда, кстати, слово «универсальный».

В современном русском языке *коллегия* — это группа лиц, образующих какой-либо административный или совещательный орган. А то, что в прежние времена в университетах называлось коллегиями,— это нынешние факультеты. Латинское слово -«факультас» (facultas) означало *способность, возможность*. Отсюда понятно слово «факультатив» — занятия, не обязательные, занятия по склонности.

2. Раскрой-ка календарь

Самый древний способ измерения промежутков времени, больших, нежели сутки, заключался в наблюдении за Луной. Невозможно было не

заметить, как день за днем, ночь за ночью Луна проходила разные фазы своего цикла: серп нарастал, превращался полный диск, а затем убывал и окончательно исчезал.

Первобытные люди считали, что периодически появляется «новая» Луна. До сих пор сохранилось слово «новолуние». Естественно, самым удобным и надежным способом было считать время по числу «новых» Лун, появляющихся на небе. Период между двумя новолуниями составляет 29,5 суток, и этот период (стал называться месяцем, как называли месяцем и «молодую» Луну).

Поначалу в Древнем Риме строго придерживались отсчета времени по смене фаз Луны. Существовал даже обычай, согласно которому верховный жрец каждый раз выходил встречать «новую» Луну.

При появлении серпа «новой» Луны официально объявлялось наступление нового месяца. Отсюда и первые дни каждого месяца назывались календы — от латинского «каларе» (calare) — провозглашать.

От Calendae — первого дня месяца и образовалось слово «календариум» (calendarium) — календарь, первоначальное значение которого — система отсчета месяцев и дней в году, а нынешнее — система счисления времени, основанная на периодических явлениях природы.

Отрезки времени в пределах месяца также было удобно измерять с помощью лунных фаз. Еще вавилонские жрецы разбили месяц на семидневные периоды. Именно из Вавилона и распространился этот обычай.

Римляне переняли пользование лунным календарем у греков. Но он был чрезвычайно неудобным. Время от времени приходилось вставлять добавочные месяцы. К тому же год не везде начинался одновременно. На рубеже VII и VI вв. до н.э. из Этрурии был заимствован календарь, в котором год состоял из двенадцати месяцев, в отличие от прежнего календаря, делившегося на десять месяцев.

При Юлии Цезаре был введен новый, юлианский календарь (в 46 г. до н.э.). В нем чередовались три года по 365 дней и четвертый год в 366. «Лишний» день прибавляли 24 февраля — за шесть дней до мартовских Календ. Это был так называемый «второй шестой день» — диес бис секстус (diebisextus). Впоследствии «бис секстус» в русском языке (через посредство греческого) превратилось в високосный, а «вставной» день со временем передвинули на конец февраля. В юлианском календаре год начинался с января, так как вновь избранные консулы вступали в свою должность 1 января. Названия месяцев сохранились и до наших дней.

Январь назван в честь бога дверей Януса. Он открывал дверь и впускал свет дня. С этого времени начинал увеличиваться день после зимнего солнцестояния. Февраль в прежнем календаре был последним месяцем года. 15 февраля римляне, отмечая наступление Нового года,

выбрасывали старую рухлядь и сжигали ее на огне. Латинское слово «феврау» (februa) означало *праздник очищения*. В юлианском календаре название это сохранилось, хотя и утратило первоначальный смысл.

Март получил свое название в честь бога войны Марса, а апрель — в честь богини любви Афродиты, которую этруски называли Апру, май — по имени богини гор и плодородия Майи, покровительницы Рима, имя которой переводилось как «великая». Июнь также назван в честь богини — покровительницы урожая, сбора плодов Юноны.

Июль носит имя Юлия Цезаря — в этом месяце он родился (месяц назван так в 44 г. до н.э.). Август назван (в 8 г. до н.э.) в честь преемника Цезаря императора Августа. Древний корень «ауг» (aug) означал *подъем вверх, вознесение*, поэтому коронованных особ называли *августейшими*.

Остальные четыре месяца носят порядковые номера старого римского календаря, в котором год начинался с марта: сентябрь — седьмой (septimus), октябрь — восьмой (octavus), ноябрь — девятый (nonus) и декабрь — десятый (decimus).

На Руси юлианский календарь был принят в конце X в. в связи с крещением. Но отсчет времени велся от «сотворения мира», которое, якобы, произошло в 5508 г. до н.э. В течение многих веков началом года на Руси считалось 1 марта, но в 1492 г. начало года было перенесено на 1 сентября. С появлением указов Петра I «О писании впредь Генваря с 1 числа 1700 года во всех бумагах лета от Рождества Христова, а не от сотворения мира» и «О праздновании Нового года» новый год начинается с 1 января. «Декретом о введении в Российской республике западноевропейского календаря» с 14(1) февраля 1918 г. устанавливался григорианский календарь, и даты стали указывать по так называемому «новому стилю». Они отличаются от дат старого стиля на 13 дней.

2. В священной роще Академа

Легендарный афинский царь Тесей похитил дочь спартанского царя Елену. В поисках сестры в Афины отправились ее братья-близнецы (Диоскуры) Кастор и Полидевк. Некий афинянин по имени Академ показал братьям, где прячут их сестру. Спартанцы поддержали справедливый гнев братьев и пошли войной на Афины. В разоренных войной окрестностях города они пощадили лишь загородное имение Академа. Место это, Академия, стало символом мира и покоя в разоренной войной стране.

Спустя много лет неподалеку от Академии поселился философ Платон (427—347 гг. до н.э.). Почти полвека прожил он здесь в окружении своих учеников. Философские беседы Платон любил переносить под сень раскинувшейся неподалеку священной рощи. Академия, как называют ее сейчас, была самой знаменитой школой

античности, она просуществовала почти 800 лет. С тех пор и по сей день многие учебные и научные институты называют академиями.

Термин «академический» применяется по отношению к тому, что связано с обучением и преподаванием, а также с научными исследованиями.

Во многих языках оставили свой след названия мест, где собирали своих учеников и последователей античные философы. Так, великий мыслитель древности Аристотель (384—322 гг. до н.э.) создал близ Афин, в роще Ликейон (Lykeion) при храме Аполлона Ликейского, гимнасий, который позже стал называться Ликеем и от которого происходит название «лицей».

Лицеями и в наши дни называют учебные заведения. Правда, слово «лицей» менее популярно, чем слово «академия», но в некоторых странах, например во Франции, им широко пользуются: название лицея там носят не только средние, но и высшие учебные заведения,

Слово «гимнасий» происходит от греческого «гимназо» (gymnazo) — упражняю, тренирую. Это были школы, в которых воспитывались и закалялись будущие воины. От этого же слова происходят русские слова «гимназия» и «гимнастика».

4. Римские, арабские, индийские...

Для записи чисел древние использовали буквы алфавита. Наиболее известный пример — римские цифры, которые и в наши дни мы видим на циферблатах часов, ими же предпочитаем обозначать торжественные юбилеи. Так, в римской системе единица изображается буквой I, пять — V, а десять — X.

Но такая система не использует преимуществ позиционного положения цифр, то есть в ней не имеет значения, где стоит цифра. Поэтому XXX означает $10 + 10 + 10$, то есть 30. В средние века в Европу пришла новая цифровая система, которую называли арабской, поскольку арабы способствовали ее распространению в Европе, на самом же деле ее изобрели в Индии. В арабской системе каждое число имело отдельный символ, который не являлся буквой алфавита и имел позиционное значение. Так, 555 означает 5 единиц + 5 десятков + 5 сотен. Эта система позволяла резко упростить расчеты.

Грекам не пришло в голову изобрести нуль. Удивительно, как они не додумались до такой простой вещи? Как вы, например, отличите пятьдесят пять и пять тысяч пять? На абаке, древних счетах, оба числа похожи друг на друга. Греческое слово «абакс» (abax) — доска с желобками, по которым передвигались камешки-калькули или кости, пришло из иврита, где «абак» означало пыль: первоначально это была покрытая мелким песком доска. И для 55, и для 5005 на абаке

передвигалось два раза по 5 камешков в двух канавках, но во втором случае между двумя канавками оставалось еще два ряда с нетронутыми камешками.

Так вот, индийцы придумали для записи такого нетронутого ряда специальный символ, а арабы переняли этот символ и назвали его «сифр» — пустота. Со временем это слово превратилось в Европе в цифру, а затем в зеро. Спустя много веков слово «зеро» во многих языках стало означать *нуль*.

В России буквы алфавита служили цифрами до XVI в. Цифры были прекрасным способом тайнописи. Такая тайнопись называется шифром, слово это пришло в русский язык из французского, поэтому вместо «ц» в начале стоит буква, «ш». Таким образом, слово «шифр» исторически является просто формой слова «цифра» и означает *цифровое письмо*.

5. Системы счисления

В повседневной жизни мы, как правило, пользуемся десятичной системой счисления. Но это лишь одна из многих систем, которая получила свое распространение, вероятно, по той причине, что у человека на руках 10 пальцев. Однако эта система не всегда удобна. Так, в вычислительной технике применяется двоичная система счисления.

Системой счисления называют совокупность приемов и правил наименования и обозначения чисел, с помощью которых можно установить взаимно-однозначное соответствие между любым числом и его представлением в виде совокупности конечного числа символов.

В разные исторические периоды развития человечества для подсчетов и вычислений использовались те или иные системы счисления. Например, довольно широко была распространена двенадцатиричная система. Многие предметы (ножи, вилки, тарелки, носовые платки и т.д.) и сейчас считают дюжинами. Число месяцев в году двенадцать. Двенадцатиричная система счисления сохранилась в английской системе мер (например, 1 фут = 12 дюймам) и в денежной системе (1 шиллинг = 12 пенсам).

В древнем Вавилоне существовала весьма сложная шестидесятеричная система. Она, как и двенадцатеричная система, в какой-то степени сохранилась и до наших дней (например, в системе измерения времени: 1 час = 60 минутам, 1 минута = 60 секундам, аналогично в системе измерения углов: 1 градус = 60 минутам, 1 минута = 60 секундам).

У некоторых африканских племен была распространена пятеричная система счисления, у ацтеков и народов майя, населявших в течение многих столетий обширные области американского континента, —

двадцатеричная система. У некоторых племен Австралии и Полинезии встречалась двоичная система.

Десятичная система возникла в Индии. Впоследствии ее стали называть арабской потому, что она была перенесена в Европу арабами. Цифры, которыми мы теперь пользуемся, — арабские.

В разное время существовали и другие записи цифр, в настоящее время почти забытые. Однако до сих пор мы иногда встречаемся с записью чисел с помощью букв латинского алфавита, например на циферблатах часов, в книгах для обозначения глав или частей, на деловых бумагах для обозначения месяцев и т.д.

В вычислительной технике применяется двоичная система счисления. Основанием этой системы является число 2. Это означает, что для представления любого числа используются только две цифры, 0 и 1. Целесообразность применения двоичной системы в цифровой электронике объясняется тем, что базовый элемент любой электронной схемы имеет два состояния, которым можно приписать значения 0 и 1.

Рассмотрим для примера двоичное число 110010. Единицы и нули в двоичном числе называют разрядами (битами), а положение каждого бита определяет величину показателя степени основания 2, причем старший значащий разряд находится в числе слева, как и в десятичной системе, а младший — справа. Таким образом двоичное число 110010 в десятичной системе равно $1 \times 2^5 + 1 \times 2^4 + 0 \times 2^3 + 0 \times 2^2 + 1 \times 2^1 + 0 \times 2^0 = 50$. Обратное преобразование целого числа производится методом последовательного деления на 2 до тех пор, пока частное от деления не станет равным 1. Число в двоичной системе счисления записывается в виде остатков от деления, начиная с последнего частного, справа налево.

6. Что такое тендер?

В известном словаре Ожегова у слова "тендер" есть лишь одно значение - железнодорожное. Это вагон с углем, прицепленный к паровозу и, по сути, обеспечивающий его поступательное движение. В английском языке это слово имеет множество других толкований, в том числе - официальное предложение выполнить какое-либо обязательство, поставить государственной или (реже) коммерческой структуре оборудование либо даже готовое решение. Отчасти подобные тендеры тоже исполняют роль "вагона с углем", ибо худо-бедно способствуют движению к поголовной автоматизации и компьютеризации.

Тема тендеров, что называется, "созрела". Об этом свидетельствует хотя бы то, что на смену кулуарным разговорам о странностях тех или иных решений комиссий приходят высказывания достаточно определенные. Наиболее яркий пример - опубликованная в "Коммерсант-Daily" статья Александра Кондратьева "Неформальные методы на

компьютерном рынке" (в коей своими взглядами на данную проблему поделился Александр Чуб, отвечающий в Hewlett-Packard за страны СНГ). Это и понятно - корпоративный рынок вследствие разнообразных выборов около года пребывал в полном упадке, да и сейчас если и растет, то не быстро, и места под солнцем хватает не всем.

Тендеры объявляются по двум причинам.

Во-первых, в соответствии с требованиями корпоративной политики закупок. Например, во многих странах государственные организации не имеют права не то, что компьютер, но даже ластики купить без предварительного конкурса. Разумеется, тендер объявляется не на каждый ластик, а на выбор компании, желающей стать поставщиком организации на какой-либо срок. По окончании этого срока тендер объявляется снова.

Во-вторых, для того чтобы получить лучший продукт за лучшую цену. Например, журнал «Computerworld Россия» решил покрасить забор вокруг здания редакции в белый цвет. Поскольку Тома Сойера, способного обеспечить бесплатную покраску, найти почти невозможно, объявляется тендер. Вы выставляете требования, как-то: цвет (technical specifications), конечный срок выполнения (dead line), период бесплатного подкрашивания в случае появления пятен (warranty), а заинтересованные участники приносят вам свои предложения, прилагая к ним образцы ранее выкрашенных заборов (customer references).

Возможна ситуация, когда заказчик не совсем представляет себе, что он хочет. Например, вам нужна система безопасности, но вы не знаете, что лучше - построить забор, опутать здание колючей проволокой или нанять охранников. В этом случае вы сначала выбираете наиболее разумные предложения (short-list), и затем из них - самое дешевое. В этой ситуации поставщик имеет возможность в наибольшей степени влиять на принимаемое решение, которое, в конечном итоге, зависит от того, насколько ему удастся убедить вас, что он - именно тот человек (компания), с которой можно иметь дело. В этой связи определенные преимущества получает тот, кто подает заявку первым. Представьте, к вам приходит человек и говорит: "Как же вы живете тут безо всякой охраны! Кругом сплошной криминал! У меня есть пара дрессированных крокодилов, они будут отлично охранять вас днем и ночью". И при этом подтверждает свои слова демонстрацией откусанных рук и ног неудачливых рэкетиров. Весьма велика вероятность того, что, если крокодилы вам понравятся или человек окажется лучшим другом вашего старого приятеля, в требованиях к системе охраны вы напишете что-нибудь типа: "Система охраны должна быть мобильна, иметь не менее 40 зубов и быть зеленого цвета". Правда, не исключено, что вам предложат забор на колесиках, выкрашенный в соответствующий цвет. Если он окажется вдвое дешевле крокодилов, а главным лицом в тендерной

комиссии будет начальник финансового отдела, то при всей любви к рептилиям вам, скорее всего, придется ограничиться забором.

На мой взгляд, наиболее разумны и интересны двухэтапные тендеры, в которых сначала выбираются технологии, а затем уже - конкретный поставщик. Наименее интересны тендеры типа shopping list. Здесь наибольшие шансы имеет тот, кто сделает самое дешевое предложение.

Идеальная модель проведения тендера

Идеальная модель существует как для организаций, проводящих тендер, так и для участников тендера. Если же попытаться совместить наиболее значимые элементы этих двух моделей, то может получиться следующая картинка.

На первом этапе организация, проводящая тендер, готовит Положение о проведении тендера (или Приглашение к участию), которое может включать в себя следующие разделы:

Описание организации-заказчика

Краткое описание, позволяющее участникам тендера получить общее представление о проводящей конкурс организации и группе людей (подразделениях), которые будут принимать участие в проекте.

Раздел абсолютно не лишний, т.к. обычно (даже в России) рассматривается не менее 3-4 предложений, а часто 7-12. И лучше, чтобы все участники тендера имели одинаковое представление. Иначе организация-устроитель может получить не достаточно адекватное предложение от вполне конкурентоспособного участника тендера.

Преамбула

Часть, которая должна показать участникам тендера, какие тенденции развития потребовали проведения тендера, почему для организации-устроителя именно сейчас важно реализовать заказываемый проект, какие задачи и нюансы, помимо непосредственно связанных с проектом, необходимо учитывать участникам тендера.

Цель проекта

Общее описание тех изменений, которых хотелось бы добиться организации, проводящей тендер. Прежде всего, сам заказчик должен понимать на каких направлениях должен быть сфокусирован проект. Безусловно, понятно, что ни одна программа обучения или консалтинговый проект (у кого бы они ни заказывались) не решат всех задач организации, поэтому наиболее эффективный метод сконцентрироваться на наиболее актуальных задачах.

Конечный продукт

Это как раз то место, где заказчик должен попытаться облечь в "зримые формы" свои ожидания и надежды. Данный раздел должен позволить и заказчику и участникам тендера зафиксировать те конкретные продукты и критерии их оценки, которые в дальнейшем помогут объективно подвести итог реализации проекта.

Требования к заявке

Наконец, пришла пора подумать и о себе любимых. Обрабатывать 5-7 предложений, составленных по разным стандартам и включающих разный набор текстов и документов, мягко говоря, не совсем удобно. Гораздо удобнее сделать заранее несколько простых шагов:

- а) предложить перечень разделов, которые должна включать в себя заявка на участие в тендере,
- б) определить ориентировочный общий объем страниц,
- в) сформировать список документов, которые необходимо приложить к заявке и, возможно, дополнительные вопросы, на которые хотелось бы обязательно получить ответ.

Так можно избавить себя от необходимости несколько раз получать и заново перечитывать "доработанные" и "адаптированные" варианты предложений от участников тендера.

Критерии оценки претендентов

Участник тендера должны доказать, что именно его предложение является самым актуальным. Однако для того, чтобы это стало возможным, заказчику необходимо сформулировать набор "жестких" и "мягких" требований, которым должен удовлетворять участник. Например, требуется ли опыт реализации подобных проектов, существуют ли персональные требования к тренерам и консультантам по количеству реализованных проектов или "часам налета" и т.п.

Сроки проведения тендера

И, конечно, необходимо задать временные границы приема и рассмотрение заявок на участие в тендере.

На втором этапе широкое профессиональное сообщество через личные связи, СМИ и другие каналы получает информацию о проведении тендера и с использованием всех доступных ресурсов готовит пакеты документов в соответствии с предъявленными требованиями. Активно уточняются условия, "адаптируются" предложения и... Перед заказчиком на столе появляются долгожданные (или уже не очень?) пакеты с предложениями.

Партия переходит в эндшпиль, и на третьем этапе организация устроитель, завершив изучение всех предложений, торжественно (шампанское и цветы приветствуются) вскрывает пакеты с окончательными ценовыми предложениями от участников тендера. Определяется победитель, а остальные участники, возможно, получают некоторые комментарии относительно принятого решения.

Без сомнения, мы опустили большое количество нюансов, однако при этом, общий ход процесса стал более прозрачен для построения некоторых выводов.

Дальше события могут развиваться по разным сценариям, но это уже совсем другая история...

Реальная модель проведения тендеров в России

Реальность, если не использовать радикальных определений, несколько отличается от идеальной модели.

Коренных отличий три.

Во-первых, не формируются (или не доводят до участников?) описание и условия тендера. И, на мой взгляд, не потому, что в данном случае это те самые пресловутые национальные особенности ведения бизнеса. Все чуть проще: подавляющее большинство руководителей и HR-менеджеров слабо представляют себе вышеописанную структуру подготовки организации к проведению тендера. Если даже такая попытка предпринимается, то устно в состоянии внятно описать приведенные выше блоки 10%-15% организаций, а до составления текстов доходит едва ли 5% от общего числа. Кстати, транснациональные компании, работающие в России, в этой части не являются исключением.

Во-вторых, безусловно, "кое-где у нас порой" присутствуют те самые, вышеупомянутые, национальные особенности в виде "откатов" и уже сформировавшихся представлений о списке кандидатов. И в большинстве случаев компания-устроитель либо уже достаточно жестко ориентирована на двух (гораздо реже трех) потенциальных исполнителей, либо решение очень сильно зависит от... скажем, лица, формирующего, а не принимающего, решение.

В-третьих, что огорчает больше всего, нет момента торжественного вскрытия конвертов с ценовыми предложениями, нет шампанского и нет цветов. А так хочется праздника!..

Типичные ошибки и иллюзии

Путают предназначения инструментов: тренинг и консалтинг.

Пытаются в качестве критериев оценки проектов использовать критерии эффективности организации.

Не формулируются или скрываются критерии оценки

Помните фильм "Чародеи"? Главное - чтобы костюмчик сидел, т.е. чтобы цена была подходящей. А дальше мы этих тренеров (консультантов, аудиторов, юристов)...

7. Тендеры бывают разные

Тендеры в последнее время стали весьма популярным занятием отечественных предпринимателей. Мы уже успели привыкнуть к тому, что тендеры бывают разные: государственные, скандальные (которые, увы, зачастую воспринимаются как синонимы* первых) и даже виртуальные. В России этот бизнес – онлайн-тендеры – пока что малоизвестен в деловой среде. Тем не менее, факт появления первых проектов в этой сфере не остается незамеченным.

Одними из наиболее популярных проектов стали порталы TenderOnline и iTenders. Оба они являются довольно молодыми - к примеру, первый ресурс был запущен осенью 2000 года, как раз в то время, когда активно распространялись слухи о том, что на подходе находится несколько действительно крупных проектов, посвященных подобной тематике. Тем не менее, как полагают представители обоих проектов, за это время о появлении каких-либо действительно крупных игроков на новом рынке говорить не приходится. Более того, по мнению генерального директора компании "ИНОВА.РУ", которой принадлежит портал iTenders.ru, Алексея Вансовича, говорить о полноценном рынке в настоящее время вообще не приходится.

Тем не менее, компании функционируют и развиваются. В связи с этим возникает логичный вопрос: так кому же нужны тендеры онлайн? По мнению г-на Вансовича, рынок интернет-тендеров довольно узок. К примеру, по его словам, существует ряд отраслей, в которых проведение подобных акций просто нецелесообразно. "В химической промышленности существуют виды продукции, производители и потребители которой немногочисленны и уже давно и хорошо знают друг друга. Здесь использование специализированных интернет ресурсов не приносит явных преимуществ. Естественно, существуют отрасли, где ситуация противоположная (компьютеры, продукты питания и т.д.)". Аналогичного мнения придерживается и менеджер TenderOnline.Ru Анастасия Золотницкая. По ее словам, заказчиками, которые пользуются услугами данного проекта, являются "менеджеры по закупкам и офис менеджеры, сотрудники, обеспечивающие компанию офисной техникой, бумагой, рекламной и маркетинговой поддержкой, страхованием и многим другим столь же необходимым". Правда, как отмечают наблюдатели, количество сфер бизнеса для проведения тендеров постоянно растет.

Как полагает г-н Ванасевич, "пользу от использования интернет ресурсов для проведения тендеров по сравнению с традиционными способами можно разделить на 2 части". Это, во-первых, снижение издержек на собственно саму процедуру проведения тендеров, включая оповещение участников (для малых предприятий, и для крупных, если, например, годовая потребность предприятия измеряется десятками тысяч различных позиций.) и, во-вторых, преимущества, возникающие в результате нахождения новых поставщиков. "Поэтому, когда перед организацией стоит хотя бы одна из вышеперечисленных задач, использование специализированных интернет-ресурсов оправдано".

Кстати, само понятие интернет-тендера для многих "непосвященных" выглядит довольно неопределенным. К сожалению, по признанию профессионалов, в России к подобного рода проектам зачастую причисляют банальные доски объявлений, форумы, на которых, по

понятным причинам ни о каких традиционных условиях проведения тендера речи быть не может.

Однако, к примеру, тот же проект TenderOnline, по словам г-жи Золотницкой, кардинальным образом отличается по принципам своего функционирования от многих аналогичных ресурсов. "Проведение тендера в интернет - для нас не просто сбор предложений от поставщиков услуг и товаров и передача их заказчику. Процесс полностью автоматизирован: от заполнения формализованной анкеты-заказа до выбора победителя".

Видимо поэтому крупные заказчики, серьезные фирмы предпочитают пользоваться услугами таких порталов как iTenders и TenderOnline. К примеру, в числе клиентов первого проекта фигурируют столь известные компании, как Canon, АВВ, Группа компаний "Видео Интернешнл", ФГУП "Росдорлизинг". TendersOnline, по словам г-жи Золотницкой, привлекает внимание многих зарубежных компаний, среди которых NESTLE, Coca-Cola, 3M, ICN, из российских услугами проекта пользуются КАМПОМОС, ЮКОС, ТНК. Проблема же при этом возникает у всех участников рынка (если допустить, что он все-таки существует) однотипна - приходится бороться и с недостатком информации и недоверием заказчиков к интернет-среде в целом, и с неверием в тендеры, как таковые. Последнее, по словам Анастасии Золотницкой, "особенно обидно, потому что мы можем привести примеры реального снижения цен в несколько раз во время конкурентной борьбы в тендерах в нашей системе".

И все же, хотя ни рынка, ни конкуренции, как утверждали наши собеседники, в России пока не сложилось, борьба уже начинается. К примеру, буквально на днях компания TenderOnline сообщила в своем официальном пресс-релизе о введении целого ряда новых сервисов, включающих в себя новый информационный раздел и новостную ленту, в которой каждая организация может проанонсировать проводимый ею тендер.

Станут ли онлайн тендеры популярны в российском бизнес среде судить пока что сложно. Однако, возможно именно подобный метод поможет снизить опасения участников конкурсных отборов в том, что победитель известен заранее. Возможно со временем и громких скандалов, ставших приметой нашего времени, удастся избежать.

8. Инвестиционный процесс в России - качественный анализ

Инвестиционный процесс в России можно свести к двум направлениям, которые достаточно сильно различаются по долгосрочной стратегии.

Первое — это организация производств, основанных на отечественных разработках мирового уровня. Доля таких разработок в общем объеме осваиваемых технологий вряд ли превысит 10%. Именно здесь принципиально важно в самые сжатые сроки создавать мощности, ориентированные на спрос мирового рынка, с тем чтобы использовать эффект монополии на производство, которую удастся удерживать в среднем более пяти лет.

Второе - это отказ от стратегии импортозамещения. Для конкуренции с импортом внутри страны цена на отечественный продукт должна быть примерно в 2 раза ниже. Однако для этого кроме дешевизны ресурсов необходим существенно более высокий уровень управления.

Между тем недостаточное качество управления является едва ли не главной причиной отставания отечественных компаний в конкурентной борьбе с иностранными фирмами. В связи с этим представляется важным создание на базе отечественных предприятий дочерних фирм компаний, являющихся мировыми лидерами в соответствующей сфере. Такое решение позволит привлечь и постоянно поддерживать на современном уровне технологию, управление и маркетинг, что обеспечит производство продукта со стандартным для мирового рынка качеством.

Скорее всего, при такой стратегии российский экспорт особо не увеличится, поскольку материнская фирма позаботится о том, чтобы дочерняя компания не переросла в опасную конкурентку. Однако даже в этом случае выгоды для России окажутся значительными из-за снижения затрат на единицу качества продукта. Для потребителя это означает возможность покупать качественные продукты по более низким ценам.

Для России такой подход совершенно нов. На слуху рестораны Макдоналдс, ряд других фирм в ресторанном деле, однако в производственной деятельности упоминания заслуживает пример АО «Автокрон» (Голицино). Суть стратегии «Автокрона» заключается в постепенной замене узлов для сборки автобусов «Мерседес», поставляемых из Германии в Голицино, узлами отечественного производства, но сертифицированными фирмой «Мерседес». Благодаря такой стратегии обеспечивается подтягивание культуры производства в «Автокроне» до стандартов фирмы «Мерседес».

Построение хозяйственной системы на нерыночных условиях и переход от нее к рынку требует принятия неординарных решений практически во всех областях хозяйственной деятельности. Более предпочтительно - рестраивать свое хозяйство, опираясь на накопленный человечеством опыт.

Переход к рынку может быть существенно облегчен привлечением иностранного капитала в Россию. Послевоенное развитие Германии и Японии явно говорит в пользу такого решения, поскольку лишь в этом случае удастся провести необходимые структурные изменения в

достаточно короткие сроки. По этой причине крайне важно привлечь внимание зарубежных инвесторов к российским инвестиционным проектам.

9. Прогнозирование потребительского спроса

При рыночном подходе начальным пунктом любой предпринимательской деятельности является тщательное изучение динамики потребительского спроса. Однако конечная цель проводимых исследований не исчерпывается констатацией фактически сложившейся ситуации и выявлением причинно-следственных связей на конкретном рынке товаров и услуг.

Конъюнктурный анализ должен завершаться прогнозом дальнейшего развития спроса. Любой прогноз на предвидение будущего опирается на информацию, полученную в прошлом. Прогнозы, особенно в нестабильных условиях, должны разрабатываться на основе сценарного подхода. Последний предполагает набор сценариев от пессимистического до оптимистического, исходя из различных вариантов изменения условий в заданных рамках достоверности. При многовариантности прогноза может быть поставлена несколько иная цель: разработать определенные ориентиры развития спроса, которые нужно достичь к определенному сроку. В этом случае прогноз представляет своеобразную ожидаемую траекторию развития.

Существуют различные приемы и методы прогнозирования потребительского спроса:

- имитационные - вместо реальных данных используются построения, созданные по специальной программе с помощью ЭВМ;
- аналоговые - в качестве прогноза рассматриваются благоприятные показатели рыночной ситуации в каком-либо регионе или стране;
- методы экстраполяции - распространение тенденций, сложившихся в прошлом, на будущее (в настоящее время сфера их применения очень ограничена из-за постоянно меняющейся экономической обстановки);
- нормативные или рационализированные прогнозные расчеты, основанные на рациональных рекомендуемых нормах потребления продуктов питания или технических нормах (для средств производства);
- методы статистического моделирования (парные и многофакторные уравнения регрессии);
- прогнозирование по коэффициентам эластичности.

В практической деятельности при прогнозировании

потребительского спроса по отдельным видам продуктов и услуг должны использоваться различные типы моделей, наиболее соответствующие закономерностям развития данного рынка. Состав и уровень спроса зависит также от многих факторов, как экономических (уровень производства, денежных доходов отдельных групп населения, цен), так и естественных (демографический состав населения, размер и состав семей, привычки, традиции, уровень культуры, природно-климатические условия).

Экономические факторы наиболее мобильны, особенно распределение населения по уровню доходов, естественные факторы (за исключением демографического состава населения) меняются сравнительно медленно и в течение небольшого периода (до 3-5 лет) не оказывают влияния на спрос. Поэтому в текущих и перспективных прогнозах спроса все естественные факторы целесообразно учитывать обобщенно, введя фактор времени.

Среди известных моделей прогнозирования покупательского спроса наиболее часто встречаются конструктивные (нормативные) модели. В их основе лежат уравнения бюджета населения, т.е. такие уравнения, которые выражают очевидное равенство общего денежного дохода и суммы произведений количества каждого потребленного товара на его цену. Эти модели, называемые моделями бюджетов потребителей, играют важную роль во всех странах. Одной из таких моделей является прожиточный минимум. Крайне низкая его величина в нашей стране обусловлена критической ситуацией в экономике и недостатком многих видов ресурсов, в том числе и денежных доходов. Будущая работа в этом направлении - разработка системы потребительских бюджетов: рациональных, среднего достатка, высокого достатка.

Структурные модели спроса являются одним из основных видов экономико-математических моделей прогнозирования и строятся, исходя из того, что для каждой группы населения по статистическим бюджетным данным может быть рассчитана присущая ей экономическая структура потребления. При этом предполагается, что на изучаемом отрезке времени заметные изменения претерпевают лишь доход, а цены, размер семьи и прочие факторы принимаются неизменными. Изменение дохода, например, его рост, можно рассматривать как перемещение определенного количества семей из низших групп в высшие и наоборот. В частности, широко распространены компаративные (сравнительные) структурные модели, в которых сопоставляется структура спроса данного исследуемого объекта и некоторого аналогового объекта. Аналогом считается регион или группа населения с оптимальными потребительскими характеристиками.

10. Рыночная стоимость торговой марки: её значение для построения маркетинговой стратегии

На сегодняшний день уже стала общепринятой истина о том, что рыночная стоимость компании намного превышает фактическую стоимость ее материальных активов. Этот факт, по крайней мере частично, объясняется нефинансовыми показателями. По результатам исследования, в целом около 40% рыночной стоимости компаний-производителей, входящих в Fortune 5000, не представлены в балансовых отчетах этих компаний, а для компаний, работающих в сфере высоких технологий, этот показатель превышает 50%.

Ценность компании определяется обладанием сильной торговой маркой, что, в свою очередь, диктует необходимость постоянной работы над развитием и укреплением торговой марки (Аакер, 1991). Хотя при упоминании вопроса о марке большинство людей думают о товарах повседневного потребления (или о так называемых «упакованных» товарах), в действительности этот вопрос в равной степени касается абсолютно всех товаров и услуг. Так, например, сила торговой марки Manchester United позволяет футбольному клубу зарабатывать миллионы фунтов стерлингов в качестве доходов от мерчандайзинговых мероприятий, авторитетной рекламной поддержки, спонсорства различных спортивных и культурных мероприятий и т.п. — таким образом делая посещение самой футбольной игры менее значимым, чем оно считалось прежде.

В то время как, в целом, признано, что торговая марка обладает рыночной стоимостью, что и является основной причиной выживания большинства компаний, по-прежнему остается неочевидным, какой именно рыночной стоимостью она обладает и как ее можно измерить.

Маркетологи использовали различные способы, с тем чтобы попытаться понять или предсказать модели поведения потребителей тех или иных товаров. Так, один из простейших способов — задать потребителям прямой вопрос об их намерениях — например, вопросы, касающиеся намерений о покупке товара. Однако мы прекрасно знаем, что потребители зачастую не осознают своих желаний, и, в действительности, их поведение часто противоречит тому, что они заявляют о своих намерениях.

В связи с этим исследовательские компании предприняли попытку задействовать концепцию рыночной стоимости торговой марки таким образом, чтобы обеспечить возможность получения количественной оценки потребителями возможных маркетинговых мероприятий, направленных на усиление торговой марки и тем самым на достижение конкурентного преимущества. Обладание сильной торговой маркой позволяет маркетологам использовать ценовую стратегию «премиум»,

избегая при этом так дорого обходящегося компаниям сокращения покупателей, которое характерно для рынка товаров, где не имеет места ценность торговой марки.

Один из хорошо проверенных подходов к этой проблеме основан на убеждении в том, что основополагающий компонент рыночной стоимости торговой марки заключается в психологической приверженности покупателя этой конкретной марке товара. Поэтому маркетологам необходимо установить, насколько покупатели данной торговой марки привержены этой марке и от чего зависит их психологическая приверженность той или иной марке. Более того, с помощью этого подхода можно выяснить степень вероятности переключения потребителей конкурентных марок/продуктов на конкретную торговую марку/продукт.

Теория психологической приверженности торговым маркам исходит из того факта, что люди обладают лишь ограниченной способностью воспринимать и анализировать маркетинговую информацию. Эта теория получила дальнейшее развитие в трудах доктора Джана Хофмейра (1990, 2001), южно-африканского академика и исследователя, который доказывал, что:

1. Принимая решение о том, что купить, люди не совершают в уме полных логических подсчетов с учетом всех «за» и «против» относительно имеющихся в наличии товаров в сравнении друг с другом.

2. Вместо этого люди исследуют информацию о продуктах выборочно, и только тогда принимают решения, основываясь на очень обширных и общих представлениях и своих ощущениях относительно того, какой продукт является для них наилучшим.

3. Именно эти общие представления и ощущения и определяют степень приверженности людей к тому или иному продукту, к той или иной торговой марке. Именно эти представления и ощущения и определяют также и то, на какую другую торговую марку может переключиться потребитель в том случае, если он, по каким-то соображениям, решит переключиться на другую марку.

Используя технику сегментации (согласно которой пользователи определенной марки сегментируются в соответствии с их **приверженностью** этой марке, а не пользователи (пользователи конкурентных марок) сегментируются в соответствии со **степенью вероятности их переключения** на эту марку), исследователи могут определить, что думает потребитель о конкретной торговой марке, и таким образом обеспечить возможность эффективного регулирования отношений с потребителем.

Для разработки стратегии развития торговой марки, направленной на укрепление ее ценности на рынке, необходимо внимательно рассмотреть потребности различных групп потребителей этой марки и ее конкурентов.

Исследование поможет сосредоточить бюджетные средства и время/ресурсы таким образом, чтобы направить все усилия компании на реально существующие возможности и не тратить драгоценные ресурсы на попытки привлечения к продукту тех потребителей конкурентных марок, которые ни при каких обстоятельствах не поменяют своей привычной марки.

Что касается тех потребителей, которые уже привержены конкретной торговой марке, задача маркетологов заключается в том, чтобы сохранить и поддерживать уже состоявшиеся хорошие отношения с ними. Реклама очень эффективно действует на этот сегмент потребителей, поскольку наиболее вероятно, что именно эти потребители заметят и отметят для себя рекламу этой марки.

Пользователи марки, которые не отличаются приверженностью данной конкретной марке, представляют собой сложнейшую задачу для производителя. Дело в том, что причины их неприверженности могут очень сильно различаться в каждом конкретном случае. Если в одном случае причина может заключаться в том, что потребителя может вообще мало заботить выбор конкретной торговой марки (например, когда потребитель не слишком активно вовлечен в использование определенной категории товара), то в другом случае причиной неприверженности может стать неудачный опыт с продуктом конкретной марки. В таких случаях реклама может оказаться неуместной, в то время как усилия «прямого маркетинга» могут принести более эффективные результаты в преодолении причин, лежащих в основе отвержения торговой марки.

Маркетологи тратят много усилий и денег на попытки привлечь к своей торговой марке потребителей, приверженных конкурентным маркам. Реклама в средствах массовой информации, однако, обладает ограниченной эффективностью в достижении этой цели. В действительности факты свидетельствуют о том, что потребители, удовлетворенные своей привычной маркой товара/услуги, имеют тенденцию «отгораживаться» от восприятия рекламы конкурентных марок. Такие потребители вряд ли переключатся на вашу торговую марку, независимо от того, сколько времени и денег компания затратит на привлечение к себе этих потребителей. Вместо этого вам необходимо определить реалистичный потенциал «переключаемых потребителей» путем выявления нужд и поведения той категории пользователей конкурентных марок, которая не привержена своему выбору, и убеждения их переключиться на вашу марку с помощью маркетинговых стратегий, направленных непосредственно на эту категорию потребителей.

Стоимость торговой марки, которая зависит в основном от приверженности потребителей данной торговой марке и силы маркетинговой поддержки, которую компания оказывает своей марке (правильная дистрибуция, реклама и т.п.), лежит в основе успеха

компания и обеспечивает ей устойчивое конкурентное преимущество. Стоимость торговой марки не возникает сама по себе: она создается в течение времени посредством систематического развития марки, которое позволяет сделать марку актуальной для потребностей и желаний потребителей. Когда потребитель становится психологически привязан к определенной торговой марке, он менее чувствителен к цене, меньше внимания обращает на рекламу конкурентных марок и даже отстаивает достоинства этой марки (рекомендуя ее другим потребителям) — другими словами, привязанность потребителей к торговой марке позитивно влияет на ее положение на рынке за счет значительного увеличения ценности компании, владеющей этой маркой

Эта истина остается верной даже в тех ситуациях (характерных для посткризисной России), когда макроэкономические условия значительно ухудшились и, таким образом, снизились потребительские доходы. Это означает, что управление маркой в длительной перспективе (посредством правильного позиционирования торговой марки, ее систематического развития и коммуникационной стратегии, которая была бы направлена на поддержку данного позиционирования, а не противоречила ему) по-прежнему остается актуальным в обеспечении устойчивого успеха бизнеса в долгосрочной перспективе на рынке.

11. Экологическая ситуация в Самарском регионе

Самарская область - самый развитый индустриальный район Поволжья, характеризующийся высокой концентрацией производств, в наибольшей степени загрязняющих окружающую среду.

Учитывая особую актуальность экологических вопросов, администрацией и природоохранными органами области были разработаны и в 1993 году утверждены "Основные направления охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов", предусматривающие реализацию основных природоохранных мер на территории области. В целях финансового обеспечения этой работы по инициативе губернатора области К.А. Титова предусмотрено выделять на осуществление экологических мероприятий не менее 3% доходной части областного бюджета.

По инициативе администрации Самарской области разработаны и утверждены Правительством РФ три Федеральные Программы:

1. Федеральная целевая Программа "Социально-экологическая реабилитация территории Самарской области и охрана здоровья ее населения". Срок реализации - 1997-2010 гг.

2. Федеральная целевая программа «Социально-экологическая реабилитация территории и охрана здоровья населения г. Чапаевска Самарской области». Срок реализации - 1997-2010 г.г.

3. Федеральная целевая программа "Отходы". 1996-2000 г.г.

Цель программ, реализуемых на территории области: концентрация финансовых, материально-технических и других ресурсов, интеграция производственного и научного потенциала, реализация пилотных проектов для улучшения состояния окружающей среды, восстановление и предотвращение деградации природных комплексов, создание условий для повышения качества и увеличения продолжительности жизни.

Общий объем финансирования по этим программам порядка 4.0 млрд.\$, при этом доля средств из Федерального бюджета порядка 11%. Основное финансирование программ осуществляется из областного, местных бюджетов, а также средств предприятий и других внебюджетных источников.

В области наработана практика привлечения специально уполномоченных природоохранных органов к выработке социально-экономической политики на территории области для более полного учета экологических факторов при принятии управленческих решений.

В 1996 году природоохранная деятельность администрации Самарской области получила высокую Оценку Правительства РФ и рекомендована в качестве положительного опыта для других регионов России.

Взаимоотношения в области охраны окружающей среды регулируются Конституцией РФ, Федеральными законами "Об охране окружающей природной среды", "Об экологической экспертизе", "Об особо охраняемых природных территориях" и другими нормативными актами.

Экономический механизм природопользования в Самарской области введен в действие на основе законодательных актов федерального и областного уровня. Принцип - установление норматива платы за вредные воздействия на окружающую среду и значительное увеличение платы за сверхлимитное воздействие. Злостным нарушителям предъявляются иски, штрафы, в некоторых случаях - приостановка отдельных производств и предприятий.

Область обладает большим научно-техническим потенциалом. На высоком уровне находятся и разработки в области экологии. Например, на Самарском нефтеперерабатывающем заводе успешно применяется новая технология доочистки сточных вод с помощью высшей растительности, что позволило в 3-5 раз сократить сброс нефтепродуктов в р. Волгу.

Природоохранные технологии, разработанные в Самарской области, были неоднократно представлены на выставках в Италии, Австрии, Польше.

В области также имеется большой опыт совместной работы предприятий с иностранными фирмами, предлагающими природоохранное оборудование и технологии. Вот несколько примеров:

АО "Самарский завод синтетического спирта" - каталитический дожиг газов, катализаторы фирмы "ТОП-С" США;

АО "АвтоВАЗ" - гидрофильтры системы "Мульти-Ваш" для улавливания покрасочного аэрозоля "Стар-Шнейбл" США;

АО "Самараэнерго" - монтаж оборудования по контролю, регулировке и снижению выбросов окислов азота на Тольяттинской ТЭЦ, фирма "Интертекс" США.

АО "Сызранский нефтеперерабатывающий завод":

- по очистке производственных вод от нефтепродуктов "ВЭМКО" Англия;

- по утилизации нефтешлаков "Флотвег" Германия. АО "Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод";

- по утилизации нефтешлаков "Альфа-Лаваль" Швеция. Администрация области, территориальные природоохранные органы едины в оценке значительности критического состояния окружающей среды, остроты связанных с этим социальных проблем. Первоочередные проблемы, такие как: наиболее полная утилизация отходов, развитие системы мониторинга, реабилитация наиболее загрязненных территорий, охрана водных ресурсов (улучшение качества питьевой воды, улучшение качества стоков), снижение влияния выбросов в атмосферу (от автотранспорта, энергоисточников) - требуют помимо всего и значительного объема финансирования.

12. Language

To presume to define *language* adequately would be folly. Linguists and philologists have been trying for centuries to define the term. A definition is really a condensed version of a theory, and a theory is simply - or not so simply - an extended definition. Yet second language teachers clearly need to know generally what sort of entity they are dealing with and how the particular language they are teaching fits into that entity.

Suppose you were stopped by a reporter on the street and in the course of an interview about your vocational choice you were asked: 'Well, since you are a foreign *language* teacher, would you define *language* in a sentence or two?' Nonplussed, you would no doubt dig deep into your memory for a typical dictionary-type definition of language. Such definitions, if pursued seriously, could lead to a lexicographer's wild-goose chase, but they also can reflect a reasonably coherent synopsis of current understanding of just what it is that linguists are trying to study.

Common definitions found in introductory textbooks on linguistics include the concepts of (1) the generativity or creativity of language, (2) the presumed primacy of speech over writing, and (3) the universality of language among human beings.

Many of the significant characteristics of language are capsulized in these definitions. Some of the controversies about the nature of language are also illustrated through the limitations that are implied in certain definitions.

A consolidation of the definitions of language yields the following composite definition.

1. Language is systematic and generative.
2. Language is a set of arbitrary symbols.
3. Those symbols are primarily vocal, but may also be visual.
4. The symbols have conventionalized meanings to which they refer.
5. Language is used for communication.
6. Language operates in a speech community or culture.
7. Language is essentially human, although possibly not limited to humans.
8. Language is acquired by all people in much the same way - language and language learning both have universal characteristics.

These eight statements provide a reasonable concise 'twenty-five-words-or-less' definition of language. But the simplicity of the eightfold definition should not be allowed to mask the sophistication of linguistic endeavor underlying each concept

Enormous fields and subfields, year-long university courses, are suggested in each of the eight categories. Consider some of these possible areas:

1. Explicit and formal accounts of the system of language on several possible levels (most commonly syntactic, semantic, and phonological).
2. The symbolic nature of language; the relationship between language and reality; the philosophy of language; the history of language.
3. Phonetics; phonology, writing systems; kinesics, proxemics, and other 'paralinguistic' features of language.
4. Semantics; language and cognition; psycholinguistics.
5. Communication systems; speaker-hearer interaction; sentence processing.
6. Dialectology; sociolinguistics; language and culture; bilingualism and second language acquisition.
7. Human language and nonhuman communication; the physiology of language.
8. Language universals; first language acquisition.

Serious and extensive thinking about these eight topics involves a mind-boggling journey through a labyrinth of linguistic science - a maze that has yet to be mastered.

13. Language functions

The culmination of language learning is not simply in the mastery of the forms of language, but the mastery of forms in order to accomplish the communicative *functions* of language. Mastery of vocabulary and structures

results in nothing if the learner cannot *use* those forms for the purpose of transmitting and receiving thoughts, ideas, and feelings between speaker and hearer, or writer and reader. While forms are the manifestation of language, functions are the realization of those forms. The pragmatic purpose of language - the use of signs and symbols for Communication - is thus the final and ultimate objective of the second language learner.

Forms of language generally serve specific functions. 'How much does that cost?' is usually a form functioning as a question, and «He bought a car» functions as a statement. But linguistic forms are not always unambiguous in their function. "I can't find my umbrella" uttered by a frustrated adult who is late for work on a rainy day may be a frantic request for all in the household to join in a search. A child who says 'I want some ice cream' is rarely stating a simple fact or observation but requesting ice cream in her own intimate register. A sign on the street that says 'one way' functions to guide traffic in only one direction. A sign in a church parking lot in a busy downtown area was subtle in form but direct in function: 'We forgive those who trespass against us, but we also tow them'; that sign functioned effectively to prevent unauthorized cars from parking in the lot.

Communication may be regarded as a combination of acts, a series of elements with purpose and intent. Communication is not merely an event, something that happens; it is functional, purposive, and designed to bring about some effect - some change, however subtle or unobservable - on the environment of hearers or speakers. Communication is a series of communicative acts or *speech acts*, to use John Austin's (1962) term, which are used systematically to accomplish particular purposes. Austin stressed the importance of consequences, the 'illocutionary force', of linguistic communication. Researchers have since been led to examine communication in terms of the effect that utterances achieve. That effect has implications for both the production and comprehension of an utterance; both modes of performance serve bring the communicative act to its ultimate purpose. Second language learners need to understand the purpose of communication, developing an awareness of what the purpose of a communicative act is and how to achieve that purpose through linguistic terms.

14. How to negotiate effectively

1. What is negotiation

Negotiation is an essential part of the every-day business life. It can take place at any time and in any place. Negotiation is a kind of meeting, but contrary to the latter it may be held in some unexpected and uncomfortable place such as the street or on the stairs.

There are several definitions of negotiation. It is said to be "the process for resolving conflict between two or more parties whereby both or all modify their

demands to achieve a mutually acceptable compromise". Thus, it is "the process of changing both parties' views of their ideal outcome into an attainable outcome".

The need of negotiation arises when we are not fully in control of events. Negotiations take place to handle mutual differences or conflict of:

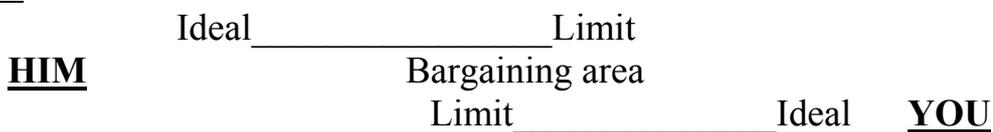
- interests (wages, hours, work conditions, prices: seller vs. buyer)
- rights (different interpretations of an agreement)

The aim of a negotiation is to come to an agreement which is acceptable to both sides, and to preserve the overall relationships. While specific issues are to be negotiated, common interest are yet still to be maintained. Negotiations do not mean "war". Negotiators can still be friends and partners.

2. The negotiation continuum

- Overlap

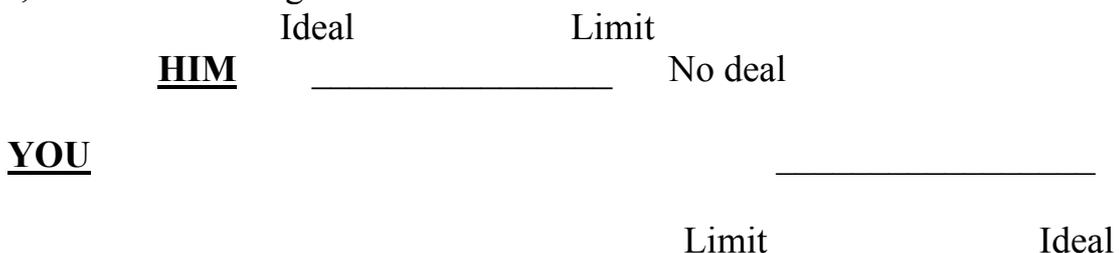
The situations of negotiation can be shown diagrammatically in terms of ideals and limits.



The limit may be the limit of negotiator's authority, such as a minimum (e.g. price) acceptable. If there is overlap it is possible to settle. The final position within the bargaining area, where settlement takes place, depends on the negotiators' relative strength and skill.

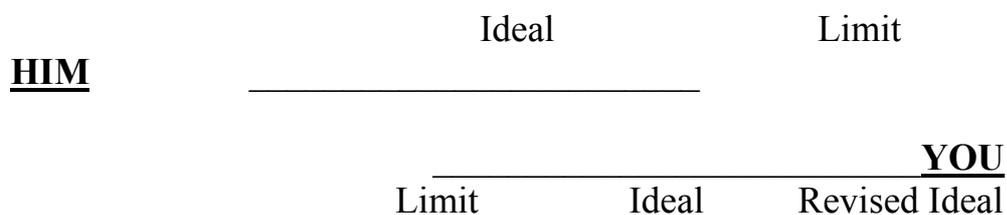
- No overlap

The aim of the negotiator is to achieve a result, i.e. to find a solution, within the bargaining area. However, it is possible that both parties set limits which do not provide overlap. In this case the negotiators have to move their limits, otherwise the negotiation will be broken down.



- Too much overlap

The opposite case is also possible. When one is careless and settles for less than he could. In this case the limit of the opposite side should be found and the ideal should be revised.



3. The approach

There are four main stages of negotiation:

- Preparing objectives, information, strategy
- Discussing (argue) and signalling willingness to move
- Propose and bargain
- Close and agree

While preparing to the negotiation it is important not only to prepare supporting arguments but also to define objectives. Objectives should be realistic and attainable and have certain priorities. It is also necessary to investigate the opponent's plans and priorities, which can be rather difficult.

The objectives should be classified basically as follows:

Like	Ideal but least important
Intend	Achievable, a range of possibilities
Must	The real limit

The general strategy for negotiation is to have a negotiating team of three people, who will also be involved in the preparation.

- Leader
- Summarizer
- Observer

The person who will do the talking and conduct the negotiations. The person who will ask questions and summarize for control. The person not involved in the actual negotiations, whose role is to watch, listen and record 80 % of the negotiating time is spent arguing. If it equals 100 %, the negotiation will break down. There are two kinds of arguing:

- Reasonable and constructive Debates, discussions
- Unreasonable and destructive Emotional quarrels

The opponent may try to divert you by escaping into destructive behaviour. In this case, your behaviour should be not to interrupt, but to listen and control your feelings. Even if the battle is won, the war can be lost.

A negotiator should be constructive in arguments and try to get information by asking open questions or even leading questions. One thing should be tackled at a time and the opponent should be made justify his case item by item.

It is important to be non-committal and to state only ideals at first. Later, the information about the negotiator's position can be given, and later alternative proposals can be made. Sometimes it is necessary to challenge the opponent, so that he demonstrates his strengths.

Negotiation means movement. It may be that both parties move on one issue. It may be that each moves on different issue. The motive forces are twofold:

- Sanctions The penalty of not agreeing
- Incentives The benefits of agreeing

In both cases, the parties seek to protect their self-interests. They will show willingness to move by sending signals.

To signal is not to show weakness. But if both parties wait for the other to signal, the result will be deadlock.

The opponent's signals will show his willingness to move. So one should listen, recognize his signals and interpret them, looking for the qualified words which are evidence of willingness to move.

Another very important point of negotiations is proposing and bargaining. Proposals should be realistic in order not to cause argument and deadlock. The language of the proposal signals one's firmness. Weak language such as "we hope...", "we like...", "we prefer..." should be avoided. Instead, a phrase "we propose..." is appropriate.

The final step in a negotiation is closing and agreeing. There are two aspects to it:

- When to close
- How to close

The first is the most difficult moment to recognize. There is a balance between:

- Closing too early More concessions from the opponent could have been squeezed
- Closing too late The opponents squeezed excessive concessions.

The aim of closing is to get the opposition to stop bargaining and to make an agreement. The final thing to do is to write down the agreement and agree what is written down, it is necessary to do this before leaving the negotiating table.

4. Characteristics of an effective negotiator

What characteristics should one have to be an effective negotiator. The first and the most important characteristics, from the standpoint of many executives and managers of large corporations, are preparation and planning skills.

The other very important characteristics are:

Knowledge of subject matter being negotiated

Ability to think clearly and rapidly under pressure and uncertainty

Ability to express thoughts verbally

Listening skills

Judgement and general intelligence

Integrity

Ability to persuade others

Patience

Decisiveness

5. Conclusion

In spite of the existence of negotiating theories, it is frequently difficult to apply theoretical and conceptual knowledge in a practical situation. In order to be a good negotiator, one should have negotiation skills as well as theoretical knowledge. But without practical experience it is hard to negotiate effectively.

Interpersonal skills are very important in the negotiation, but what can help a negotiating party while thinking what to do is not an elaborated theory, but rather a simple analysis and Intuition.

15.Human Resource Management

"Motivation: Reward system and the role of compensation"

The design and management of reward systems present the general manager with one of the most difficult HRM tasks. This HRM policy area contains the greatest contradictions between the promise of theory and the reality of implementation. Consequently, organizations sometimes go through cycles of innovation and hope as reward systems are developed, followed by disillusionment as these reward systems fail to deliver.

Rewards and employee satisfaction

Gaining an employee's satisfaction with the rewards given is not a simple matter. Rather, it is a function of several factors that organizations must learn to manage:

1. The individual's satisfaction with rewards is, in part, related to what is expected and how much is received. Feelings of satisfaction or dissatisfaction arise when individuals compare their input - job skills, education, effort, and performance - to output - the mix of extrinsic and intrinsic rewards they receive.

2. Employee satisfaction is also affected by comparisons with other people in similar jobs and organizations. In effect, employees compare their own input/output ratio with that of others. People vary considerably in how they weigh various inputs in that comparison. They tend to weigh their strong points more heavily, such as certain skills or a recent incident of effective performance. Individuals also tend to overrate their own performance compared with the rating they receive from their supervisors. The problem of unrealistic self-rating exists partly because supervisors in most organizations do not communicate a candid evaluation of their subordinates' performance to them. Such candid communication to subordinates, unless done skillfully, seriously risks damaging their self-esteem. The bigger dilemma, however, is that failure by managers to communicate a candid appraisal of performance makes it difficult for employees to develop a realistic view of their own performance, thus increasing the possibility of dissatisfaction with the pay they are receiving.

3. Employees often misperceive the rewards of others; their misperception can cause the employees to become dissatisfied. Evidence shows that individuals tend to overestimate the pay of fellow workers doing similar jobs and to underestimate their performance (a defense of self-esteem-building

mechanism). Misperceptions of the performance and rewards of others also occur because organizations do not generally make available accurate information about the salary or performance of others.

4. Finally, overall satisfaction results from a mix of rewards rather than from any single reward. The evidence suggests that intrinsic rewards and extrinsic rewards are both important and that they cannot be directly substituted by each other. Employees who are paid well for repetitious, boring work will be dissatisfied with the lack of intrinsic rewards, just as employees paid poorly for interesting, challenging work may be dissatisfied with extrinsic rewards.

Rewards and motivation

From the organization's point of view, rewards are intended to motivate certain behaviors. But under what conditions will rewards actually motivate employees? To be useful, rewards must be seen as timely and tied to effective performance.

One theory suggests that the following conditions are necessary for employee motivation

1. Employees must believe effective performance (or certain specified behavior) will lead to certain rewards. For example, attaining certain results will lead to a bonus or approval from others.

2. Employees must feel that the rewards offered are attractive. Some employees may desire promotions because they seek power, but others may want a fringe benefit, such as a pension, because they are older and want retirement security.

3. Employees must believe a certain level of individual effort will lead to achieving the corporation's standards of performance.

As indicated, motivation to exert effort is triggered by the prospect of desired rewards: money, recognition, promotion, and so forth. If effort leads to performance and performance leads to desired rewards, the employee is satisfied and motivated to perform again.

As mentioned above, rewards fall into two categories: extrinsic and intrinsic. *Extrinsic rewards* come from the organization as money, perquisites, or promotions or from supervisors and coworkers as recognition. Intrinsic rewards accrue from performing the task itself, and may include the satisfaction of accomplishment or a sense of influence. The process of work and the individual's response to it provide the intrinsic rewards. But the organization seeking to increase intrinsic rewards must provide a work environment that allows these satisfactions to occur, therefore, more organizations are redesigning work and delegating responsibility to enhance employee involvement.

Equity and participation

The ability of a reward system both to motivate and to satisfy depends on who influences and/or controls the system's design and implementation. Even though considerable evidence suggests that participation in decision making can

lead to greater acceptance of decisions, participation in the design and administration of reward systems is rare. Such participation is time-consuming.

Perhaps, a greater roadblock is that pay has been of the last strongholds of managerial prerogatives. Concerned about employee self-interest and compensation costs, corporations do not typically allow employees to participate in pay-system design or decisions. Thus, it is not possible to test thoroughly the effects of widespread participation on acceptance of and trust in reward system.

Compensation systems: the dilemmas of practice

A body of experience, research and theory has been developed about how money satisfies and motivates employees. Virtually every study on the importance of pay compared with other potential rewards has shown that pay is important. It consistently ranks among the top five rewards. The importance of pay and other rewards, however, is affected by many factors. Money, for example, is likely to be viewed differently at various points in one's career, because the need for money versus other rewards (status, growth, security, and so forth) changes at each stage. National culture is another important factor. American managers and employees apparently emphasize pay for individual performance more than do their European or Japanese counterparts. European and Japanese companies, however, rely more on slow promotions and seniority as well as some degree of employment security. Even within a single culture, shifting national forces may alter people's needs for money versus other rewards.

Companies have developed various compensation systems and practices to achieve pay satisfaction and motivation. In manufacturing firms, payroll costs can run as high as 40% of sales revenues, whereas in service organizations payroll costs can top 70%. General managers, therefore, take an understandable interest in payroll costs and how this money is spent.

The traditional view of managers and compensation specialists is that if the right system can be developed, it will solve most problems. This is not a plausible assumption, because, there is no one right answer or objective solution to what or how someone should be paid. What people will accept, be motivated by, or perceive as fair is highly subjective. Pay is a matter of perceptions and values that often generate conflict

Management's influence on attitudes toward money

Many organizations are caught up in a vicious cycle that they partly create. Firms often emphasize compensation levels and a belief in individual pay for performance in their recruitment and internal communications. This is likely to attract people with high needs for money as well as to heighten that need in those already employed. Thus, the meaning employees attach to money is partly shaped by management's views. If merit increases, bonuses, stock options, and perquisites are held out as valued symbols of recognition and success, employees will come to see them in this light even more than they might have

perceived them at first. Having heightened money's importance as a reward, management must then respond to employees who may demand more money or better pay-for-performance systems.

Firms must establish a philosophy about rewards and the role of pay in the mix of rewards. Without such a philosophy, the compensation practices that happen to be in place, for the reasons already stated, will continue to shape employees' satisfactions, and those expectations will sustain the existing practices. If money has been emphasized as an important symbol of success, that emphasis will continue even though a compensation system with a slightly different emphasis might have equal motivational value with fewer administrative problems and perhaps even lower cost. Money is important, but its degree of importance is influenced by the type of compensation system and philosophy that management adopts.

Pay for performance

Some reasons why organizations pay their employees for performance are as follows: under the right conditions, a pay-for-performance system can motivate desired behavior, a pay-for-performance system can help attract and keep achievement-oriented individuals.

A pay-for-performance system can help to retain good performers while discouraging the poor performers.

In the US, at least, many employees, both managers and workers, prefer a pay-for-performance system, although white-collar workers are significantly more supportive, of the notion than blue-collar workers.

But there is a gap, and the evidence indicates a wide gap, between the desire to devise a pay-for-performance system and the ability to make such a system work.

The most important distinction among various pay-for-performance systems is the level of aggregation at which performance is defined - individual, group, and organization wide. Several pay-for-performance systems are summarized in the exhibit that follows.

individual performance	group performance	organization wide performance
merit system piece rate executive bonus	productivity incentive cost effectiveness	profit sharing productivity-sharing

Historically, pay for performance has meant pay for individual performance. Piece-rate incentive systems for production employees and merit salary increases or bonus plans for salaried employees have been the dominant means of paying for performance. In the last decade, piece-rate incentive systems have dramatically declined because managers have discovered that such systems result in dysfunctional behavior, such as low cooperation, artificial limits on production and resistance to changing standards. Similarly,

more questions are being asked about individual bonus plans for executives as top managers discovered their negative effects.

Meanwhile, organization wide incentive systems are becoming more popular, particularly because managers are finding that they foster cooperation, which leads to productivity and innovation. To succeed, however, these plans require certain conditions. A review of the key considerations for designing a pay-for-performance plan and a discussion of the problems that arise when these considerations are not observed follow.

Individual pay for performance. The design of an individual pay-for-performance system requires an analysis of the task. Does the individual have control over the performance (result) that is to be measured? Is there a significant effort-to-performance relationship? For motivational reasons already discussed such a relationship must exist. Unfortunately, many individual bonus, commission, or piece-rate incentive plans fall short in meeting this requirement. An individual may not have control over a performance result, such as sales or profit, because that result is affected by economic cycles or competitive forces beyond his or her control. Indeed, there are few outcomes in complex organizations that are not dependent on other functions or individuals, fewer still that are not subject to external factors.

Choosing an appropriate measure of performance on which to base pay is a related problem incurred by individual bonus plans. For reasons discussed earlier, effectiveness on a job can include many facets not captured by cost, units produced, or sales revenues. Failure to include all activities that are important for effectiveness can lead to negative consequences. For example, sales personnel who receive a bonus for sales volume may push unneeded products, thus damaging long-term customer relations, or they may push an unprofitable mix of products just to increase volume. These same salespeople may also take orders and make commitments that cannot be met by manufacturing. Instead, why not hold salespeople responsible for profits, a more inclusive measure of performance? The obvious problem with this measure is that sales personnel do not have control over profits.

These dilemmas constantly encountered and have led to the use of more subjective but inclusive behavioral measures of performance. Why not observe if the salesperson or executive is performing all aspects of the job well? More merit salary increases are based on subjective judgments and so are some individual bonus plans. Subjective evaluation systems though they can be all-inclusive if based on a thorough analysis of the job, require deep trust in management, good manager-subordinate relations, and effective interpersonal skills. Unfortunately, these conditions are not fully met in many situations, though they can be developed if judged to be sufficiently important.

Group and organization wide pay plans. Organizational effectiveness depends on employee cooperation in most instances. An organization may elect to tie pay, or at least some portion of pay, indirectly to individual performance.

Seeking to foster teamwork, a company may tie an incentive to some measure of group performance, or it may offer some type of profits or productivity-sharing plan for the whole plant or company.

Gains-sharing plans have been used for years in many varieties. The real power of a gains-sharing plan comes when it is supported by a climate of participation. Various structures, systems, and processes involve employees in decisions that improve the organization's performance and result in a bonus throughout the organization.

Russian management's approach to motivation.

Nowadays, top managers at Russian companies don't pay much attention to the employee motivation. Not only is it the result of the long communist background of the country, but it also is somewhat affected by the national traditions, customs and mentality.

Many of the recently "commercialized" enterprises believe that employees are to be satisfied with their salary only, and a pay-for-performance system is, therefore, of no need. However, the failure to observe the different motivation factors, such as money, respect, promotion and others, can lead to a worsening performance and, as a result, to a lower efficiency organization wide.

On the other hand, money is not considered to be the most influencing motivation factor by the employees themselves. Though it may be a more vital need of most Russian workers in comparison with their Western colleagues, at the same time they put more value on the cooperative atmosphere in the organization, rather than on the money side. And, thus, it is reasonable for the management to base the performance incentive system on some other factors, such as work security, pension etc. It's hard to predict the situation in the long run, however one can expect that the value put on money as a performance motivation factor will rise.

16. YUKOS Chairman Is Upbeat About The Future

YUKOS is the second largest oil company in Russia. Last year the company produced 49,5 million tons of crude oil and refined 26,7 million tons at its refineries. We have reserves, as audited by Miller & Lents, of 12,2 billion barrels. YUKOS operates both in Central Russia and east of the Urals in Siberia.

Modernization drive yields impressive financial results

If we compare YUKOS' 2000 financial results with 1999, we can see that the Company's modernization drive has yielded some impressive results, in terms of both finances and production. Revenues have more than doubled. While 40% of this growth can be accounted for by the rise in oil prices during this period, the majority is nevertheless due to the Company's own efforts – increases in production and sales.

On the downside, export duties, which form a large part of our overall tax burden, have increased considerably, as have our operating expenses. This is because the Russian oil industry, including YUKOS, has to deal with a pipeline transportation monopoly. Transneft, and therefore has no control over transportation tariffs. Transportation costs were the largest component in YUKOS' cost increases between 1999 and 2000. Despite this, there are a number of areas which are under YUKOS' direct control where we can and will reduce production costs. This is one of the key challenges for the Company this year.

Good corporate governance is not just a fancy phrase

Our main concern in 2000 was to improve corporate governance. Several months ago, we had an expanded Board meeting with 250 of our managers from all over Russia. The question we discussed was if the good operations were enough for the overall success of the Company. We used to think it was, but now we all realize that more is required. For a company to be truly successful, it also needs to address a whole range of issues that goes by the name of "corporate governance".

YUKOS accomplished a great deal in this area last year. We now have a truly international and independent Board of Directors: fully a third of the 15 members are non-Russians, and only one comes from the YUKOS management team. We have also introduced US GAAP accounting, at first on annual basis, and this year – quarterly. We are committed to publishing our 2001 first quarter GAAP report by the end of July.

To protect minority shareholders, we have eliminated the concept of authorized non-issued shares: from now on, any new equity issues will require of 75% of all shareholders – and no single shareholder or group of shareholders holds this large a block of the Company. We have also supported our shareholders desire to issue Level 1 ADRs.

YUKOS has also introduced performance related pay for key managers. This year, for the first time, part of their remuneration was paid out in stock options. And finally, we have begun paying dividends twice a year on a regular basis, and have committed ourselves to doing so in the future as well.

A global focus

YUKOS intent to become more transparent and efficient does not end at this. We recognize that oil and gas is truly a global industry, and that if we want to find top people for our Company, we cannot limit ourselves to only one country. YUKOS now has a large number of expatriates occupying key positions. The Company's transparency and openness to international expertise helps these managers to become part of the YUKOS team very quickly, and the Company benefits greatly from their knowledge and skills. For example, both our CFO and Senior Vice President in charge of Production are highly qualified American specialists.

YUKOS has also established a large number of long term partnerships with foreign companies. This include our strategic partner Schlumberger, and Pricewaterhouse Coopers, both of which have provided us with a great deal of support over the years. We are working with Microsoft on IT. And this year, we have established close relationships with Kvaerner, UOP, and Technip, all well-known companies in the oil industry. This sort of subcontracting is very typical of large international oil companies, and YUKOS is not exception.

Production on the rise

I mentioned earlier that YUKOS made great strides in 2000 in all of its operations. We have already discussed financial results. Now let's look at what the company have achieved in production. YUKOS has the fastest rates of growth of production of any oil company in Russia – 16,7% so far this year, compared with an industry average of 16,4%. This continues a trend that goes back to 2000 and earlier. We have set ourselves an ambitious production increase objective for 2001, and so far, we are right on target – even slightly ahead. Indeed, the only thing holding us back from expanding production even faster is the market for our oil, where the opportunities for expansion are limited.

YUKOS' leadership is not confined to the upstream end of the oil business. We also happen to be the largest producer of motor fuels in Russia, accounting for 18% of all the gasoline and diesel fuel produced in the country.

17. Pepsi Bottling Group

Who and What is PBG?

The Pepsi Bottling Group (PBG) is the world's largest manufacturer, seller and distributor of Pepsi-Cola beverages — some of the world's most recognized consumer brands. PBG became a publicly traded company in March 1999 through one of the largest initial public offerings in the history of the New York Stock Exchange.

PBG generates nearly \$8 billion in annual sales. It operates in the United States, Canada, Spain, Greece and Russia, accounting for more than one half of the Pepsi-Cola beverages sold in North America, and about one third of the Pepsi-Cola system volume worldwide.

PBG and PepsiCo

PBG became an independent public company, separate from parent company PepsiCo, in March 1999. PepsiCo retains an equity interest in PBG of about 40 percent.

As an independent entity, PBG benefits from a much sharper definition of its role and is able to execute its business strategy more effectively on a local market level. PepsiCo's focus is on what it does best, which is developing its powerful brands and the world-class marketing programs to support them. And,

as PepsiCo's biggest bottler, we at PBG can do what we do best — making, selling and delivering more of those brands, more profitably than ever before.

We Sell Soda

The PBG sales force of more than 20,000 customer representatives sells and delivers more than 100 million eight-ounce servings of Pepsi-Cola beverages per day.

PBG's focus is on superior sales execution, customer service, merchandising and operating excellence.

While PBG's mission states, "We Sell Soda," the company also sells a line of alternative beverages, including Pepsi's water brand, Aquafina, and several PepsiCo joint venture products such as Upton's Iced Tea and Starbucks Frappuccino. In terms of volume, our three largest brands in the U.S. are Pepsi-Cola, Diet Pepsi and Mountain Dew. The complete brand lineup also includes brands licensed from other companies.

In addition, PBG's operations in Russia, Spain and Greece also bottle and sell regional products and brands, including the Mirinda flavors line.

Our Customers

Most of PBG's volume is sold in supermarkets and other retail outlets. The balance of volume is sold in mass merchandising outlets, restaurants and other fountain accounts.

Our sales people interact directly with most customers to sell and promote Pepsi products ("direct to store delivery"). Internationally, PBG goes to market with a combination of direct delivery and third-party distributors.

Among the services we provide to our accounts are proven methods to grow not only Pepsi brand sales, but the overall beverage category. Ultimately, our goal is to help our customers grow their beverage business by making our strong product line-up readily available to consumers at every shopping occasion.

Our Organization and Our People

The "people composition" of PBG reflects the company's emphasis on superior sales and service. More than one half of PBG employees work in Sales.

Our organizational structure, based on a General Management Model, reflects the same priorities. Our Market Unit General Managers (MUGMs) lead marketing and sales efforts in contiguous geographic areas with common major customers. We designed our organization to give our Market Units the autonomy to serve the needs of individual customers, develop market-specific strategies, and respond to local marketplace dynamics. From the MUGM to the frontline customer representative, the entire PBG sales force competes on a local level to serve existing customers and to win new accounts.

Working at PBG

The Pepsi Bottling Group is a fast-paced, customer-focused company, with an entrepreneurial spirit. We offer careers in sales and sales operations, manufacturing, finance, human resources, field marketing, and general

management. The company's success hinges on the thousands of face-to-face transactions our front-line employees with customers every day. That is an exciting, empowering career proposition for the individuals who make up PBG's sales force — and for the teams that support and lead them. The company is an equal-opportunity employer and values the diversity of its workforce.

18. Investment Policy of Samara Regional Administration

For the last years the problem of the investments has become very actual, and after last year financial crisis of August 17 this problem has become aggravated in the greater degree. The continued decrease of the investments for period of economic reforms is now determined not only by defect of financial assets, but also by necessity of realization of sober competent investment policy.

The key direction in activity of Administration of Samara region was the purposeful and series implementation of measures on attracting the investments and formation of a favorable investment climate of region.

All these and many other problems concerning investment policy of the region and a favorable investment climate of the region, are main in the plans of activity of The Region Administration.

The activity on the solution of these problems was conducted and continues to be conducted simultaneously on several directions. It is possible to focus on the main five: 1) formations of legislative base; 2) realizations of the program" the Regional investment initiative"; 3) formations of a regional investment infrastructure; 4) activities with the investment projects; 5) participation and realization of forums, exhibitions, practical conferences and meetings of an international level, round tables and seminars, publication of an information material.

BRIEF DESCRIPTION OF EACH DIRECTION

About one year ago, according to the experts, the legislative limitations for the investors in the region predominated above advantages. Today they have developed and adopted the package of the legislative, normative and legal acts stimulating investment activity and regulating investment activity at a regional level. Here are some basic normative documents adopted as Laws in a 1998: "About the investments in the Samara region", "About ground", "About the external debt", "About the special economic zones on territory of the Samara region", normative documents forming the legislative basis of the mortgage, "The Order of realization of competitions of the investment projects financed by credit resources of the regional budget" "About the order of transfer to a property as security of the Samara region" and others.

According to evaluations of the experts the adopted normative acts promote creation of a favorable investment climate in the Samara region, and

also are directed to development of investment activity as a whole, to creation of a most favored nation treatment for the investors and install particular covenants and certain warranties of implementation of investment activity on territory of the Samara region.

INVESTMENT POLICY OF SAMARA REGIONAL ADMINISTRATION

The narrowness of granted tax privileges (pursuant to the law " About the investments in the Samara region "), profit tax and tax to property, in a share entered in the regional budget and the limit of term of their operation (no more than two years) cannot create maximum attractive conditions and make our region most favorable in comparison to other Russian regions. **Taking into account features of activity of the investors in the Russian market, the Administration of region understands necessity of further perfecting of legislative base and continues activity in this direction.**

In particular, the activity on adaptation both modification and additions in the law "About the investments in the Samara region" is now completed and we hope, that in near future it will pass all procedural stages and will be adopted by Samara Region Duma. This law essentially expands all kinds of granted tax privileges (taxes to the users of highways - in a part entered in territorial road fund, but no more than 50 % and clearing of the ground tax at implementation of new construction), and expands temporary frameworks of granting of tax privileges on period of actual recoupment of the investment project, but no more computational payback time estimated with allowance for granted privileges. **Besides the forms of state support for the investors realizing the investment projects on territory of the Samara region extend, in particular, the capability of obtaining by the investor target donations from the regional budget for financing on the share basis of the expenses connected with:**

- development of a municipal infrastructure of object of an investment (creation and (or) renovation of systems of water-heating and power supply, water drain, clearing facilities, roads and access roads, other objects of engineering networks and communications of general use of the sum equivalent to 500,000 (five hundred thousands) of US dollars at the rate Central Bank of Russian Federation, established on date of the conclusion of the investment agreement);

- training and conversion training of laborers - for the 100 amount of the minimum size of payment of a transactions established by the legislation of Russian Federation (these measures of inducing the investors are conventional in the world practice).

It is necessary to mark, that the region will have the greatest effect and a prize only when we shall work with local government bodies together. That means that the administrations of cities and regions of region at the level also

should create appropriate favorable conditions for activation of investment processes and tax privileges, in a part entered in the local budget, and rendering assistance at registration of the enterprises, while giving grounds and participation in the building of the communications and so on. Unfortunately our region now can not boast on it with the minor exceptions like Pohvistnevo district, and Chapayevsk city which are determined by the regional legislation as special economic zones. These two places now work on normative base on creation of investment conditions at a local level.

19. Telecommunications: Samsung straddles the cellular world in a unique position of strength

Mobile phones have already revolutionized the way we talk, allowing us to get in touch wherever we are, whatever we are doing.

In the space of a few short years it has moved from costly business tool to household object, used as much for chatting with family and friends as for vital commercial communication.

But this is only the start. If you think the current pocket phones are miniature marvels, wait until the next generation begins to arrive in the next four or five years.

They will have big, color screens, allowing you to surf the Web at lightning speed. They will have cameras, so you will be able to use it as a videophone or simply take pictures and send them off as attachments to e-mails.

The phone will be able to recognize your voice, so you won't need to punch keys, and it will remember all your phone numbers for you.

For business users, the new mobile will have a huge capacity for data – much higher than today's fastest landline modems. So computing wherever you are – on an oilrig, on the farm or simply at a customer's office will be made as simple as clicking a button.

The road map towards this mobile nirvana is now being agreed internationally, at the International Telecommunications Union. Under the trade name IMT 2000, the world's mobile phone network operators and manufacturers are devising a universal standard for the link between a phone and the network, known as the air interface, that will allow anyone with a mobile phone and subscription to get a line anywhere in the world.

CDMA LEADER. One of the companies leading these changes is Samsung, the giant Korean multinational enterprise, which has a comprehensive telecommunications capability ranging from exchange equipment, network systems and cellular infrastructure to consumer equipment such as digital mobile handsets and cordless phones. The company's main involvement has been with the CDMA standard used in North America and the Pacific Rim, but is also well known for innovative handsets using the GSM standard.

In 1996 Samsung established the first commercial CDMA cellular service

in the world. That same year, the company shipped the first CDMA digital handsets to Sprint in the United States and is now the largest handset provider in the U.S. with customers including Airtouch. In Australia, Hutchison Telecom has ordered an entire Samsung CDMA system from network to handsets.

According to DataQuest, in 1998 Samsung sold 5 million CDMA handsets, 28.5% of the 18 million total sold worldwide, making it the world's largest supplier. It is also estimated that Samsung sold 6 million handsets in the first half of 1999 and anticipates that the company will retain its No.1 spot for the third year running, with a 40% market share this year.

Unusually in a mobile world that is polarized between GSM and CDMA. Samsung also has a significant GSM capability, mainly as a handset supplier. The tiny, lightweight nature of some of their smallest phones has collected a shower of awards from Europe's most authoritative mobile phone magazines. European network operators including Italy's TIM, Britain's Vodafone, France's FTM, Portugal's TMN and Austria's Mobilkom have chosen Samsung handsets, attracted as much by their features, such as voice activated dialing, as by their jewel-like design.

HIGH SPEED DATA. It is a time of rapid technical change in the world mobile phone market, happening mainly to cope with a huge and so far untapped appetite for data on the move. People want to have access to their e-mail and to the Web wherever they happen to be.

CDMA services around the world are due to be upgraded by the adoption of technologies such as B-CDMA, that can handle data speeds to two megabits a second (compare that with the 56 kilobits a second available with the fastest analogue modems available today).

Even higher speeds are promised by Wideband, providing higher quality voice, higher speed data, video and multimedia. The technology has been developed by a consortium of Lucent Technologies, Motorola, Nortel and Qualcomm, which Samsung joined in 1997.

Samsung has also developed innovative infrastructure systems including miniature base stations that provide cellular and PCS operators with an exceptionally compact, high-capacity base station platform.

Samsung is therefore well placed to benefit from the third generation standard as it emerges. For the average phone user, it will mean phones that do almost anything, almost everywhere.

MOBILE BUSINESS. The mobile phone market is exploding worldwide as both call rates and the cost of handsets fall. In some countries, more than half the population has a mobile, and for many it is their only phone. As wireless data becomes faster and easier to use, this trend is expected to accelerate with wireless systems taking subscribers from fixed wireline networks. It is estimated that by 2003 there will be 364 million GSM subscribers and 141 million CDMA subscribers. Of these, 52% of GSM users and 20% of CDMA subscribers will be connected to wireless data networks.

The leading technologies are CDMA in North America, Latin America, Korea and the Pacific Rim and GSM elsewhere. Adoption of CDMA has been held back by the relatively slow take-up of mobile phones in the US, where the owner of the mobile pays for receiving calls. As a result, mobiles tend to be switched off except when making outgoing calls, reducing their usage rates.

The hardware sector of the mobile phone business splits into two: handsets and infrastructure. Samsung occupies a leading position in the CDMA world, and has a significant position in the GSM world. As they come together in the third generation IMT 2000 world. Samsung is almost uniquely qualified to benefit from having a foot in both camps.

Analogue systems will fade away rapidly in the early years of the next century. Seen as prone to interference and eavesdropping, their lack of data facilities will make them very unattractive to new subscribers. In addition, the demand for radio spectrum is now intense, leading to pressure on governments to release the space they occupy for more advanced systems.

FUTURE PHONES. Science fiction is having difficulty keeping ahead of reality these days. Mobile phones with features that seemed physically impossible only a few years ago are hitting the shops. Dick Tracy's wristwatch phone, for example. How we all envied his ability to make calls just by talking into his watch – and Samsung launched one earlier this year.

The phone weighs just 30g, but has all the features of a full-size phone including voice activated dialing and a number store, so no keypad is necessary. The battery gives 90 minutes of continuous call time and 60 hours of standby, better than many full size mobiles.

Keeping your phone strapped to your wrist has many practical advantages, not least that it is difficult to lose. And, of course, it tells the time.

All phones will soon use the new Wireless Application Protocol or WAP, a standard for cut down websites that can be accessed easily by mobile phones with limited data speed and small screens.

Mobile phones using WAP can do much more.

20. Biographies: Benazir Bhutto

“I was extremely idealistic as a child; I still am idealistic to a great extent. But I found that in life everything is not up front as we would wish it to be and that some of us are too simple. I think I was a very simple, naive person, and I have learnt that life is not always fair, it is not always just, but even if it is not fair, and even if it is not just, it is important to go on working for what you believe in.” - Benazir Bhutto

In a dazzlingly bright blue dress with black dots, and with her usual Muslim headscarf over her dark hair, Benazir Bhutto made a bit of a grand entrance as she appeared in the luxurious living room of her home to greet me.

She sat down on a beige sofa and interacted tenderly; with her shy, very young; daughter. A sealed package of Susan B Anthony coins which I had brought as a gift was opened by Bhutto's security staff- one small sign of the safety measures surrounding her.

Bhutto is dignified, eloquent and charismatic She speaks English with touches of an Oxbridge accent, thanks to her several years in Britain. She is a fiery public speaker who can animate large crowds of admirers.

Benazir Bhutto's has been a hard journey in a harsh land. Pakistan's military has governed her country for half of the years since independence from Britain in 1947. As in some other nations -Guatemala comes to mind - parliamentary government in Pakistan masks the power of the generals, who stand ready to intervene in political affairs. They hanged Bhutto's father in 1979 - an event that changed her life.

Benazir Bhutto had just returned from several years of study abroad, in 1977, when the army surrounded her family's house and took her father, the prime minister, away to jail. Zulfikar Bhutto had two sons and two daughters; Benazir was his favourite. In prison, he asked her to carry on his work.

She was born in Karachi on 21 June 1953, to Zulfikar's second wife, Nusrat. The Muslim family were 'feudals' - one of the important landowning families of Pakistan, sometimes called 'the twenty-two'. Educated by Catholic nuns at a convent school in her early years - as were, interestingly enough, several of the other leaders in this book, regardless of family religious background - Benazir Bhutto was sent abroad for her more advanced education.

She graduated from Harvard (cum laude) in 1973 with a degree in government; her father insisted that she continue on to Oxford, which he had attended. There she became the first foreign woman to be elected president of the Oxford Union, the university's famous debating society. Her father had also headed it in his day. She has called her years in England her happiest; by 1977, it was time to return home, to begin a career in diplomacy.

Instead,-Bhutto found herself placed under house arrest or jailed, time after time for years, as she protested against her father's incarceration and the rule of the military. Hers were not country club jail- -ings. At times she was in solitary confinement, suffering from extremes of heat and cold; poison was deliberately left in her cell as a temptation to suicide. At one point she was told that she might have uterine cancer, and subjected to an operation whose results were never made known to her. Pressure from abroad, and a dangerous ear infection, finally led to her being allowed to leave Pakistan for London in January of 1984. From there she continued to protest against conditions at home, where 40,000 political prisoners were jailed.

Bhutto's opportunity to return to Pakistan came in April 1986. General Mohammed Zia ul-Haq, the martial law ruler, felt secure enough to allow political parties to operate once again. Huge crowds greeted Bhutto's return, and she campaigned for two years to build up her Pakistan People's Party, calling

herself the 'sister' of her people. In 1987 she agreed to an arranged marriage with Asif Zardari, a businessman of similar social background. She felt that marriage was a necessity for political reasons; the marriage turned out to be a fulfilling one. The couple has three young children.

In the summer of 1988 General Zia was mysteriously killed in a plane crash. Bhutto and her mother (a member of parliament) led their party to victory in autumn elections. In December 1988 Bhutto once more followed in her father's footsteps. She became prime minister of Pakistan, the first woman ever to lead a modern Muslim state. Despite, all that she had gone through, her real test was only just beginning.

To get to govern, Bhutto agreed not to reduce Pakistan's military budget nor to interfere in Afghan policy, which supported the Afghanistan guerrilla movement. The agreements reduced monies available for social programmes she had promised, but, in any case, her party had no majority in either house of parliament, and no legislation of significance was passed. She was able to remove restrictions on the press, trade unions, and student organizations, and to free from jail women who had been imprisoned under Pakistan's Hudood ordinances. But the ordinances - permitting women to be lashed or stoned for adultery (or for a rape *portrayed* as adultery) -remained in place. On 6 August 1990 Pakistan's president dismissed Bhutto as prime minister, one of his constitutional prerogatives.

She remained in the National Assembly as the leader of the opposition. In October of 1993, after three years of government crises and disputed elections, she was named prime minister for the second time. Major distractions were to include disputes with her mother and a brother returned from exile, over the latter's political role in a country where males are used to predominating over women. Bhutto has said that her chances for success in solving Pakistan's huge problems of illiteracy, poverty and female inequality are better this time around. Whatever her opportunities or policies, journalist Shazia Rafi wrote in Ms Magazine in November 1990 that Bhutto will be 'circumscribed by legacies from the past'.

IV. ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1: Словарь-минимум

Аннотация (лат.) — краткое изложение содержания книги, статьи. Аннотация перечисляет вопросы, освещены в первоисточнике, не раскрывая содержания этих вопросов.

Аргумент (лат.) — логический довод, служащий основанием доказательства.

Аргументация (лат.) — приведение аргументов.

Вторичные документы — библиографическое описание, аннотация, реферат, научный перевод.

Императивный (лат.) — повелительный, требовательный, категоричный.

Интерференция (лат.) — взаимное усиление или ослабление волн при их наложении друг на друга.

Канцеляризмы (лат.) — устойчивые словосочетания, грамматические формы и конструкции, употребление которых в литературном языке закреплено традицией за официально-деловым стилем, особенно за его канцелярско-деловым подстилем, напр. *входящие—исходящие*.

Квинтэссенция (лат.) — самое главное, самое важное, наиболее существенное.

Клише (фр.) — речевой стереотип, готовый оборот, стандарт, легко используемый в определенных условиях.

Ключевые слова — слова, которые несут основную смысловую нагрузку, обозначая признак предмета, состояние или действие. К ключевым словам не относятся предлоги, союзы, междометия и местоимения.

Композиция (лат.) — построение, структура, расположение и связь частей произведения.

Компиляция (лат.) — работа, составленная путем заимствования и не содержащая собственных обобщений или интерпретаций; несамостоятельное произведение.

Компрессия (лат.) — сжатие, сокращение.

Конспектирование (лат.) — краткое изложение, запись какого-л. сочинения, лекции, речи и т.п.

Константа (лат.) — постоянный; *мат.* постоянная величина.

Контекст (лат.) — относительно законченная в смысловом отношении часть текста, высказывания.

Лексика (греч.) — совокупность слов, входящих в состав какого-л. языка.

Лексический (греч.) — относящийся к словам, словарный.

Маркер (фр.) — слово или словосочетание, относящееся к тому или иному аспекту первичного документа. Например, аспект «Целевая установка» характеризуется маркерами: «Целью... является», «Задача... состоит», «Проблема... разрабатывается». Маркеры жестко не привязываются к документам конкретной тематики, а являются достаточно универсальными.

Номинативный (фр.) — служащий для называния, обозначения (предметов, явлений, качеств, действий).

Относительные прилагательные — разряд прилагательных, обозначающих признак предмета через его отношение к другому предмету

(деревянный дом), действию (читальный зал), месту или времени (индийский чай, ночной поезд). От качественных прилагательных отличаются отсутствием кратких форм, степеней сравнения, наречий на -о и др.

Первичные документы — первоисточник, оригинал, различного рода публикации, произведения печати.

Реферат (лат.) — изложение сущности какого-л. вопроса.

Рецензия (лат) – письменный разбор, предполагающий, во-первых, комментирование основных положений (толкование авторской мысли); собственное дополнение к мысли, высказанной автором; выражение своего отношения к постановке проблемы и т.п.; во-вторых, обобщённую аргументированную оценку и, в-третьих, выводы о значимости работы.

Семантический (греч.) — смысловой, относящийся к значению слова.

Синонимы (греч.) — слова, тождественные или близкие по значению, выражающие одно общее понятие, но различающиеся оттенками значений, сферами употребления, эмоциональной окраской и пр.

Синтаксис (греч.) — часть грамматики, изучающая сочетание слов в предложении и связь предложений.

Синхронность (греч.) — одновременность.

Сопроводительное письмо — письмо, которое сообщает о направлении прилагаемых к нему документов.

Тезис (греч.) — кратко сформулированное основное положение абзаца, доклада и т.п.

Термин (лат.) — слово или словосочетание, точно обозначающее определенное понятие, применяемое в науке, технике, искусстве.

Трансформировать (лат.) — преобразовывать, превращать что-л., изменять форму чего-л.

Цитата (лат.) — дословная выдержка из какого-либо текста, сочинения или чьи-либо дословно приводимые слова.

NB! — Nota bene [нотабене]— заметь хорошо, запомни. Эту отметку вы можете использовать в своей работе (при записи лекций, конспектов), ставя ее на полях напротив самых важных и интересных, по вашему мнению, мыслей.

Приложение 2: Некоторые греческие и латинские словообразовательные элементы в русском языке

Греческие

А– (отрицательная частица) атеизм

Авто– (сам) автор

Анти– (против) антинаучный

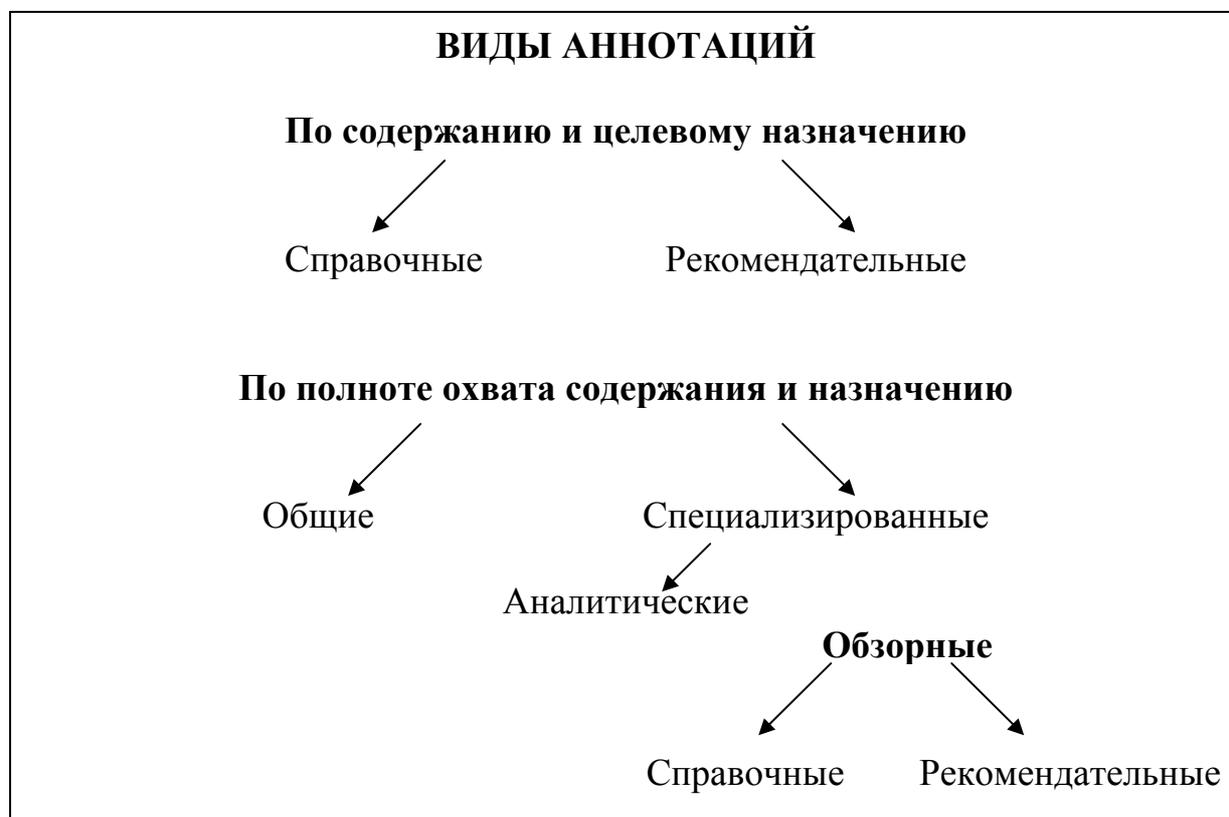
Библио– (книга) библиография
Био– (жизнь) биополе
Гипер– (над, сверх) гипертрофированный
Граф– (писать) биография, география
Демо– (народ) демократический
Ди– (два) дифтонг
Диа– (между, врозь, = раз-) диалог, диаграмма
Дис(диз)– (раз-, не-) диспропорция, дислокация
Лекс– (слово) лексика, лексический
Лог– (слово, учение) логика, морфология
Моно – (один) монолог, монография
Морфо– (форма) аморфный
Нео– (новый) неологизм
Оним– (имя) антоним, синоним
Поли– (много) политехнический (первый) прототип (вымысел)
псевдоним Психо– (душа) психология
Фил– (друг) филолог, филармония (звук) телефон

Латинские

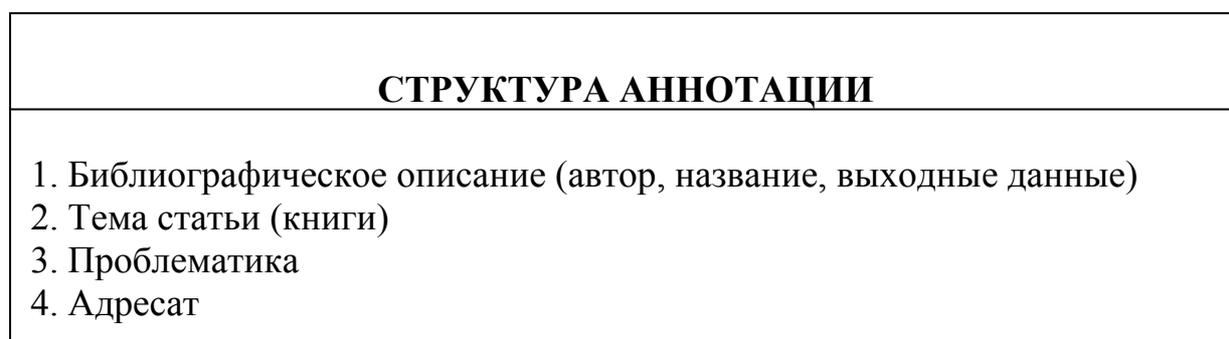
Би– (два) бином (видеть, зрение) телевизор, виза (голос) вокал
Виз– (видеть, зрение) телевизор, виза
Гуман– (человеческий) гуманизм
Импер– (повелевать) император
Интер– (между) интернациональный
Интра– (внутри) интраверт
Лингв– (язык) лингвистика
Лок– (место) локализация
Максим– (наибольший) максимальный
Мин\Миним– (наименьший) минус, минимальный
Нейтр– (ни тот, ни другой) нейтральный, нейтралитет
Оптим– (лучший) оптимальный
Пасс– (страдание) пассивный
Пост– (после) постскриптум
Ре– (вновь, обратно) реконструкция, регресс
Суб– (под) субстанция
Супер– (сверх, над) суперрегенератор
Экс– (из) экстракт
Экстра– (сверх, вне, дополнительно) экстремальный

Приложение 3. Аннотирование и реферирование

3.1 Виды аннотаций



3.2 Структура аннотации



3.3 Виды рефератов



3.4 Функциональное назначение рефератов

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ РЕФЕРАТОВ			
<i>Информационная</i> функция	<i>Поисковая</i> функция	<i>Справочная</i> функция	<i>Сигнальная</i> функция
<i>Адресная</i> функция		<i>Коммуникативная</i> функция	

3.5 Жанры рефератов

ЖАНРЫ РЕФЕРАТОВ		
<i>Реферат-перевод</i>	<i>реферат-рецензия</i>	<i>реферат-иллюстрация</i>
<i>Реферат-таблица</i>	<i>реферат-фрагмент</i>	<i>реферат-обзор</i>
<i>Реферат телеграфного стиля</i>		

3.6 Структура учебного реферата статьи

СТРУКТУРА УЧЕБНОГО РЕФЕРАТА СТАТЬИ

1. Вступление
2. Перечисление основных вопросов (проблем, положений), о которых говорится в статье
3. Анализ самых важных, по мнению автора реферата, вопросов перечисленных выше
4. (Выводы автора статьи по реферируемому материалу)

3.7 Структура учебного реферата монографии

СТРУКТУРА УЧЕБНОГО РЕФЕРАТА МОНОГРАФИИ

1. Библиографическое описание (автор, название, выходные данные)
2. Тема книги
3. Композиция
4. Основное содержание
5. Наличие иллюстративного материала

3.8 Структура обзорного реферата

СТРУКТУРА ОБЗОРНОГО РЕФЕРАТА

I. Вступление:

–Тема (её актуальность, степень разработанности, история вопроса и др.)

–Выходные данные статей (работ, монографий, посвящённых данной теме)

–Сведения об авторах

II. Основная часть:

–Параллельное изложение общих проблем, поднятых в разных работах, с сопоставлением позиций авторов

–Изложение проблем, не являющихся общими для всех работ

–Указание на сходство (различие) в материале, подходах, методах рассмотрения проблемы

III. Заключение:

- обобщение основных идей, содержащихся в реферируемых работах

Приложение 4: Формальные текстовые признаки аспектов содержания и сопутствующие им маркеры*

При профессиональном реферировании документов составители рефератов обращаются к формальным текстовым признакам, характеризующим аспекты содержания, и сопутствующим им маркерам.

Приведенные ниже маркеры вы можете использовать для поиска необходимой информации при чтении научной литературы и написании собственных научных работ.

Актуальность проблемы

Особенность, исключительность, важность рассматриваемой проблемы

Одной из наиболее актуальных проблем является...

В настоящее время особую актуальность приобретает...

Сложность, трудность, решения проблемы

Большим препятствием является... поэтому издание... — насущная задача...

При составлении... сталкиваемся с рядом трудностей, поэтому использование... — сложная проблема...

Необходимость какого-либо действия

Необходимость можно обосновать следующим образом...

Необходимость обусловлена...

Одной (одним) из основных (важнейших, наиболее сложных, наиболее актуальных) проблем (задач, особенностей, характеристик) является..

Одна из ...заключается в..

Большую актуальность (особую актуальность, все большее приобретает...

Особое место занимает...

Огромную роль играет...

Все большее внимание уделяется...

При... возникает сложная проблема (разнообразные задачи...)

Авторский подход

Уточнение используемой терминологии или авторского определения исходных понятий

В данной статье ...задача... будет рассмотрена как...

При этом под... будем понимать...

Под... здесь понимается...

Сознательное сужение границ предпринятого исследования

В данной работе рассматривается только...

В описываемом исследовании нас интересовали в основном...

Такой подход обусловлен...

Указание на целесообразность предлагаемого автором подхода

Именно поэтому... должно состоять не только из..., но и содержать...

Исходя из этих соображений, следует... строить не на..., а на...

Целевая установка

Цель (целью, задачей) настоящей (данной) статьи (работы публикации) является (была, заключается в...)

в настоящей (данной) статье (работе, публикации, заметке излагаются (анализируются, описываются, исследуются, рассматриваются, предлагаются, рассмотрены, приведены...))...

Настоящая (данная) статья (работа) посвящена...

Известный вариант решения

Известно, что...

Известные подходы к... основаны на...

Дистантная связь с предшествующими исследователями работами автора или других исследователей.

В работе (работах) [] показано (выделено, предложено, выдвигалась, описывалась, обосновывалась...)

Указания на то. Что какое-либо решение уже известно в науке

Все большее распространение получают...

Перечисление известных решений

Для записи... используются различные способы..., мер...

Для записи... известны способы...

В ... используются различные подходы, например...

Недостатки известного варианта решения

Основной, недостаток... заключается в том, что...

Недостатком является то, что...

Что касается..., то эта проблема еще не решена

Характеристика отношений противопоставления, несоответствия

Однако... имеет ряд существенных недостатков...

Однако ... не позволяет...

Характеристика какой-либо негативной ситуации

В... игнорируется...

В большинстве работ... рассматривается без учета...

Констатация трудностей, сложности реализации известных ранее вариантов решения

Рассмотренная система является весьма сложной и характеризуется большой длительностью обслуживания

Трудоемкость существующих методов... существенно снижает...

Описание предлагаемого варианта решения

В настоящей статье предлагается средство...

Предлагаемый ... основан на...

Рассмотрим один из возможных путей решения этой проблемы...

Перейдем непосредственно к описанию...

В данной статье излагается один из подходов к...

Место исследования

В (на)... действует (создан, была создана, разработана, разрабатывается, эксплуатируется, проводилась, проведен,

Назначение предмета рассмотрения

ИПС... предназначена для...

Матричные перфокарты используются для...

Технические средства реализации

Система реализована на «IBM PC»

Примеры

Рассмотрим... на примере...

Приведем пример...

Поясим на примере...

Наглядное представление информации

На рисунке (таблице, схеме) показано (приведено, представлены...)...

Математический аппарат

Употребление аббревиатур и символически

Экспериментальная проверка

Эксперимент... проводился на массиве...

Для подтверждения... был проведен эксперимент

Особенность предлагаемого варианта решения

Существенной особенностью... является... .

Особенность... состоит в том, что...

Преимущества предлагаемого варианта решения

Преимущество этого способа состоит в том, что...

Следовательно, преимущества ИПС состоят не только в..., но и в ...

Достоинством такой ИПС является...

Данный метод не дает потерь при поиске...

Применение... сократило время, исключило субъектив

Метод дает возможность рассчитать и обеспечить...

Применение... повысит и позволит ...

Результаты

Результаты показали следующее:...

Параметры системы... : шум — 40%...

Количество нерелевантных документов составляет 40% от...

Выводы

Итак, можно сделать вывод, что...

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы...

Итак, подводя итоги, можно сказать, что..

В заключение подчеркнем следующее...

Анализ позволяет утверждать...

Рекомендации

Как..., так и... может быть рекомендовано в качестве... ;

Система может быть рекомендована для...

... код может быть использован для...

Разработанный язык может применяться в... для...

Назначение предмета рассмотрения

Как..., так и... может быть использовано в качестве...

В заключение можно отметить, что... могут использоваться не только в..., но и в...

Приложение 5: Отчетность по окончании переводческой практики

1. Отчет (Схема прилагается).

2. Письменный перевод текста (4 тыс.зн.) в области своей специальности с английского языка на русский.

3. Письменный перевод текста (2 тыс.зн.) в области специальности принимающей организации с русского языка на английский.

4. Письменная аннотация на английском языке русскоязычного текста.

5. Письменный реферат на английском языке русскоязычного текста.

6. Характеристика директора принимающей организации (деловые качества студента как сотрудника, профессиональные качества как переводчика, уровень устных и письменных переводов, рекомендуемая оценка)

Исходные тексты необходимо приложить, выходные данные всех текстов-оригиналов должны быть обозначены. Письменные работы рекомендуется сдать в машинописном варианте.

На основании представленных документов выставляется оценка.

Требуемая документация сдается в недельный срок после завершения педагогической практики и до начала итоговой конференции.

При отсутствии отчетной документации или нарушении сроков ее сдачи студенту не зачитывается переводческая практика или снижается оценка.

**Схема отчета студента-практиканта
по итогам переводческой практики.**

1. Укажите название принимающей организаций, ее юридический адрес.
2. Назовите специфику деятельности данной организации,
3. Опишите деятельность как студента-практиканта во время адаптационного периода.
4. Изложите организацию переводческой деятельности, виды, работ, переводов, особенности, трудности, используемые теоретические знания.
5. Какие деловые документы, официальные письма, переговоры и др. переводили?
6. Какие приемы использовались для обеспечения адекватности перевода тексту - оригиналу?
7. Какие удачные переводы (слов, словосочетаний) можете привести в качестве примера?
8. Как компенсировали недостаток фоновых знаний?
9. Какой справочной литературой пользовались?
10. Изложите впечатления о своей переводческой деятельности в сфере профессиональной коммуникации в период практики и предложения в адрес кафедры по организации и проведению переводческой практики для студентов.

**Министерство образования Российской Федерации
Самарский государственный университет**

**Отчёт
о прохождении переводческой практики**

Студента группы № _____

Ф.И.О.

Содержание:

1. Характеристика
2. Отчёт
3. Перевод текста « _____ » с английского языка на русский
4. Перевод текста « _____ » с русского языка на английский
5. Реферат русскоязычного текста « _____ » на английском языке
6. Аннотация русскоязычного текста « _____ » на английском языке

Работа сдана « ____ » _____ 200_ г.

Оценка « _____ »

Руководитель практики

Самара 200_

Литература

1. Борицова Л.В., Виноградова Н.А. Пишем реферат, доклад, выпускную квалификационную работу: Учебн.пособие для студ.сред.пед.учеб.заведений. – М.:Издат.центр «Академия», 2000. –128с.
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кышаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: Учеб.пособие для вузов. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 544с.
3. Вейзе А.А. Чтение, аннотирование и реферирование иностранного текста. – М.: Высш.шк., 1985. – 127с.
4. Колесникова Н.И. От конспекта к диссертации: Учебное пособие по развитию навыков письменной речи. – М.: Флинта: Наука, 2002. – 288с.
5. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник–практикум. – 8-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2002. – 315с.
6. Михельсон Т.Н., Успенская Н.В. Как писать по-английски научные статьи, рефераты, рецензии. – Санкт-Петербург: Специальн.литература, 1995. – 168с.
7. Подготовка и оформление курсовых, дипломных, реферативных и диссертационных работ: Метод.пособие / Сост. И.Н. Кузнецов. – Мн.: Харвест, 1999. – 176с.