



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**  
International Institute of Economics and Law

**Россия и мировое сообщество  
в контексте посткризисного развития**

Материалы международной научной конференции  
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community  
in the context of Post-crisis Development**

Materials of the International Scientific Conference  
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 5

Москва  
Издательство МИЭП  
2011

ББК 54.404.3  
П77  
УДК 238.44(082)

Редакционная коллегия: *Ф.Л. Шаров* (председатель), *А.В. Косевич*,  
*М.В. Гладкова*, *Б.Г. Дякин*, *В.В. Лазарев*

**П77      Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития** : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2011 г.) : В 5 ч. Ч. 5 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2011. – 212 с.

Сборник содержит статьи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов по широкому спектру экономических и правовых проблем на национальном и международном уровне, актуализированных влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК 238.44(082)  
ББК 54.404.3

ISBN 978-5-8461-0176-8 (ч. 5)  
ISBN 978-5-8461-0175-3

© МИЭП, 2011

Ульянова Н.С.	Макроэкономическая политика России в послекризисный период.....	5
Урбан О.А.	Институциональные проблемы модернизации и инновационного развития базовых отраслей промышленности Кузбасса в посткризисный период.....	7
Усанова В.А.	Актуальные проблемы правового регулирования деловой репутации юридического лица и способов ее защиты.....	14
Федоров Д.Ю., Гавриленко Н.И.	Организация процессов энергосбережения в регионах с участием энергосбытовых компаний...	23
Хамалинский И.В., Завгородняя В.В.	Аспекты моделирования взаимодействия рынков труда и образовательных услуг.....	30
Харакальова Л. (Harakaľová L.)	Общая сельскохозяйственная политика Европейского Союза после 2013 года и в рамках стратегии «Европа-2020».....	97
Харченко Ю.В.	Инновационные стратегии управления как основные факторы конкурентоспособности страховой компании.....	41
Хилинская И.В.	Роль комплексного удовлетворения потребностей в обеспечении устойчивости общества.....	47
Ходырев П.М.	Право на бесплатное получение высшего профессионального образования: проблемы теории и практики.....	54
Худякова О.Ю.	Использование математических методов в условиях динамических социально- экономических систем.....	58
Цахоев А.Н.	Правовая сущность многоквартирного дома.....	64
Чайковская Л.А., Мамрукова О.И.	Налоговая стратегия в посткризисном периоде: экономические и социальные аспекты.....	70
Чернобаева Г.Е.	Обострение проблемы интеграции маркетинговых коммуникаций в условиях «третьей волны».....	78
Чехова А.Ю.	К вопросу об эффективности инновационного процесса на строительных предприятиях .....	83
Чурсин Е.С.	Национальные политические аспекты развития Российской Федерации. Межэтнический фактор...	90
Шаброва Н.О.	Диспозиционный сдвиг современного российского гражданского общества .....	97
Шаповалов Д.А.	Модернизация экономической конституции Российской Федерации.....	100

Шилов Н.В., Шабаев Ю.П.	Региональная политика федерального центра: стратегия и дисбалансы.....	106
Широкая С.В.	Обучение иностранному языку студентов неязыковых факультетов на современном этапе...	111
Шихатов П.И.	МСФО в России. От внедрения до признания.....	114
Шишкина Е.А.	Физико-математический подход к моделированию глобальных социальных процессов.....	119
Dobiegała-Korona Barbara	Innovation in Value Based Management.....	126
Gress M.	Analysis of Population Dynamics in World Economy.....	136
Hasselbalch O.	New pages in history of state and law.....	149
Hurná L.	Building an area of Freedom, Security and Justice in the European Union after the adoption of the Lisbon Treaty.....	151
Jančíková E.	The Financial Crisis and International Trade Facilitation Programmes.....	162
Lipková B.	The Post-Crisis Fiscal Situation in the European Economic and Monetary Union.....	171
Plávková O.	Gender Context of Life in Current Slovakia .....	179
Ščepán M., Raneta L.	Russia and the WTO accession process.....	185
Woltemar R.	The Japanese Asset Price Bubble .....	197

Воздействие глобального экономического кризиса на российскую экономику оказалось более разрушительным, чем на экономику других стран. Падение фондового рынка в сочетании с быстрым снижением цены на нефть привело к сокращению положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса страны, снижению бюджетного профицита и, соответственно, уменьшению поступлений в Фонд национального благосостояния.

Проблемная модель развития экономики, сформированная в России в начале XXI в., основанная на постоянно растущих ценах мировых сырьевых рынков и имеющая экстенсивную направленность, стала уязвимой к изменениям внешней конъюнктуры.

Центральным элементом данной модели развития являлся быстрый рост спроса при увеличении цен на нефть. В условиях стимулирования внутреннего производства в сырьевых отраслях и росте в торговле, строительстве расширяющийся спрос на товары и услуги в основном удовлетворялся за счет импорта, в результате чего в экономике рос дисбаланс экспортно-импортных операций. В 2007 г. фактический объем импорта увеличился на 30,4%, а экспорта на 7,4%, т.е. к началу кризиса внутренний спрос значительно превысил возможности экономики его удовлетворять. Особую роль в этом процессе сыграл как активный рост цен на недвижимость (приобретение новых квартир для получения инвестиционного дохода), так и непомерная капитализация фондового рынка, явившаяся следствием активизации биржевых игр. В конечном итоге на российском рынке недвижимости сформировался так называемый финансовый «пузырь».

Прямым следствием перегрева российской экономики стала инфляция, ускоренный рост цен, связанный с дисбалансом между спросом и предложением, т.е. классической причиной высокой инфляции. Частично инфляция импортировалась в страну и была связана с ростом цен на продовольствие на мировых рынках.

Немалую роль в формировании дисбаланса спроса и предложения сыграла и бюджетная политика. Расходы бюджета в 2009 г. выросли на 7,8% в сравнении с падением ВВП, который сократился на 8% – самый большой показатель в странах так называемой «Большой двадцатки» (G-20) – группы крупнейших экономик мира. При этом Украина и страны Балтии продемонстрировали еще более высокие темпы падения ВВП.

Также сыграло свою отрицательную роль поддержание стабильного валютного курса рубля путем валютных интервенций. Сдерживание роста курса свободно конвертируемых валют и укрепление рубля сформировало ожидание увеличения курса рубля в будущем и привели к снижению ставок на внутреннем денежном рынке, что увеличило внутренний спрос и,

соответственно, привело к высокой инфляции и перегреву экономики. Возникшие макроэкономические проблемы толкали российскую экономику в зону риска.

Колебание конъюнктуры на финансовом и сырьевом рынках оказало серьезное влияние на макроэкономическую ситуацию в России. Кризис способствовал открытому выходу внутренних проблем, обозначив также и слабость российской банковской системы. В конце 2007 г. и в 2008 г. в банковской системе были зафиксированы дефициты ликвидности, что привело к резкому увеличению процентных ставок на межбанковском рынке, что ярко показало неготовность банковской системы к денежной эмиссии по кредитным каналам.

Следует отметить, что воздействие мирового кризиса на российскую экономику способствовало снижению внешнего спроса на сырьевые товары, оттоку капитала, сжатию кредитования, сокращению внутреннего спроса и изменению его структуры. Все это сделало российскую экономику уязвимой в условиях дестабилизации мировой экономики. При этом государственные финансы России и ее валютные резервы можно назвать вполне устойчивыми. Так, в отличие от других стран, Россия не испытала серьезных проблем с государственными долгами – внешними и внутренними и основные ее проблемы оказались связанными с медленным экономическим развитием.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод о построении новой послекризисной модели экономического развития российской экономики.

Центральные элементы новой модели – это ориентация на интенсивные факторы роста, которые включают: формирование здоровой макроэкономической среды; снижение инфляции; предотвращение «пузырей» на финансовых рынках; активизацию инвестиционного спроса и улучшение инвестиционного климата; создание нормальных условий для ведения бизнеса; снижение выросшей в процессе борьбы с кризисом доли государства в экономике.

Особого внимания требует оздоровление банковской системы. Необходимо поглощение относительно слабых банков, увеличение капитализации крупных и средних банков, повышение финансовой прозрачности банковской системы.

Особое внимание следует уделить и низкому качеству работы государственного аппарата, его коррупционности, наличию лоббирования. Реформирование административной системы, создание независимой судебной системы, модернизация общественных институтов являются необходимыми условиями модернизации экономики.

Осуществление радикальных реформ – процесс длительный и болезненный. Многие из этих реформ включены в намеченную правительством Долгосрочную стратегию развития (Концепция-2020), которая является, по сути, программой выхода России из создавшегося экономического положения.

---

## **Институциональные проблемы модернизации и инновационного развития базовых отраслей промышленности Кузбасса в посткризисный период**

---

**О.А. Урбан**

Кемеровская область – один из значимых индустриальных регионов в экономике современной России, системообразующими отраслями которого являются угольная и металлургическая. Доля названных отраслей в общем объеме промышленного производства региона за последние десятилетия в среднем составляет 60–65% и доминирует в товарной структуре экспорта. От эффективной работы базовых предприятий традиционно зависят региональный бюджет, ситуация на рынке труда, состояние социальной сферы и социальная стабильность в регионе. Мировой финансово-экономический кризис обострил отраслевые системные проблемы (состояние основных фондов, уровень производительности труда, качество и ассортимент продукции, качество персонала и пр.), подтвердил объективную необходимость модернизации и инновационного развития в отраслевом и региональном аспектах и вскрыл общие институциональные проблемы развития базовых отраслей промышленности и региональной экономики в долгосрочной перспективе.

Во-первых, эксперты в области региональной экономики утверждают, что в посткризисном периоде сырьевые отрасли в отдельности не способны обеспечить устойчивый экономический рост в регионе, а идеология потенциально высоких возможностей экспортно ориентированного развития неадекватна новым условиям [11, с. 90–109]. Так, уровень инвестиционной активности в регионе был связан преимущественно с поддержкой угледобычи и металлургии (в 2008 г. почти 50% всего объема инвестиций направлялось в эти отрасли) при недостаточных темпах развития новых высокотехнологичных производств и видов деятельности [5, с. 247]. Кузбасс был и остается моноспециализированным регионом с сильной зависимостью от влияния внешних факторов на уровень социально-экономического благополучия территории, поэтому достигнутая стабильность неустойчива. По мнению профессора Ю.А. Фридмана, за отсутствие в регионе кризисной «подушки безопасности» в равной мере несут ответственность как власть, так и бизнес [9, с. 12].

Во-вторых, в базовых отраслях промышленности доминирующей фигурой стал не эффективный, а социально-ориентированный собственник с недостаточной для решения стратегических задач модернизации и инновационного развития рыночной мотивацией. Данные об объемах и направлениях социальных инвестиций крупных интегрированных бизнес-структур, реализуемых на внутреннем (предприятие) и внешнем (регион) уровнях, отражают общую региональную тенденцию: регионально-отраслевая кор-

поративная социальная политика в базовых отраслях имеет выраженную социальную направленность. Пройдя развитие от полного игнорирования социальных функций в 1990-е гг., социальная политика действующих в регионе крупных собственников демонстрирует доминирование социально-ориентированной модели поведения, в формировании и утверждении которой ведущую роль сыграла исполнительная власть региона, сформировавшая локальные правила хозяйствования на территории области, отличительной особенностью которых стали дополнительные социальные обязательства бизнеса (объемы социальных инвестиций, рост оплаты труда, инвестиции в безопасность и пр.) как необходимое условие реализации формальных прав собственности. Например, с 2006 по 2009 г. доля внебюджетного финансирования ряда национальных и региональных проектов выросла с 38 до 46 % [10, с. 12]. Вместе с тем как и в начале 1990-х гг., продукция металлургических и угольных предприятий преимущественно представлена продукцией низкого передела (каменный уголь, кокс и полукокс из каменного угля, металлы и изделия из них, полуфабрикаты: литая или прокатная заготовка, чугун переделный, ферросплавы и пр.), что свидетельствует о незавершенности структурных преобразований базовых отраслей. В этом плане отраслевые тенденции, проявляющиеся в ориентации бизнес-структур на текущие задачи в зависимости от конъюнктуры рынка, содержат в себе риски краткосрочных стратегий развития бизнеса в регионе, что противоречит потребностям перспективного развития и сдерживает процессы модернизации и инновации [14, с. 33–34].

В-третьих, в 2000-е гг. баланс интересов основных субъектов трудовых отношений был достигнут преимущественно в социально приемлемых границах роста заработной платы и предоставления социальных льгот для работников предприятий [4, с. 95; 12, с. 184–186]. Несмотря на то, что регулирование трудовых отношений на всех крупных базовых предприятиях региона переместилось в область коллективно-договорных и индивидуально-договорных отношений, продолжает сохраняться несоответствие между формализованной договорной системой и реальной практикой трудовых отношений, в которой трудовые права работников не всегда реализуются на уровне, предусмотренном законодательством. В области промышленной безопасности и охраны труда по-прежнему институализированы неправовые трудовые практики, не прослеживается тенденция улучшения условий труда. Все это не соответствует задачам развития человеческих ресурсов, как необходимого условия модернизации, свидетельствует о неудовлетворительном качестве трудовой сферы, в которой субъекты трудовых отношений не выступают социальными партнерами. Приоритет в определении характера трудовых отношений по-прежнему принадлежит работодателю, который в своем большинстве воспроизводит нормы командной экономики и низкого статуса личности, приоритета результатов производственной деятельности над человеком. По-прежнему сильны традиции



патернализма и ожидания перемен к лучшему [15, с. 95–104]. В условиях устойчивого роста заработной платы и жесткой системы инфорсмента (принуждения к соблюдению норм и правил) трудовых прав и интересов работников, в которой (через систему формальных и неформальных институтов) региональная администрация играет ключевую роль, трудовые отношения сохраняли стабильность. В период мирового финансово-экономического кризиса произошло расширение сферы действия неправовых трудовых практик нарушения интересов и прав работников как устойчивой формы адаптации работодателей к кризисным условиям. При этом сформированная в предшествующий период региональная модель инфорсмента трудовых прав и интересов работников в очередной раз подтвердила свою эффективность. Для сохранения стабильной социальной ситуации на региональном рынке труда в еще большей степени усилилась административно-контролирующая роль региональной власти с одновременным использованием неформальных институтов давления на работодателя в интересах наемного работника. Административные меры регулирования рынка труда нашли отражение в создании антикризисных штабов разного уровня. Действия региональной власти усиливали и влияние профсоюза. Вместе с тем реальная практика трудовых отношений, характеризуемая существенным отличием от нормативной, административное регулирование и неформальные способы защиты прав работников содержат в себе риски для модернизации и инновационного развития, требующие воспроизводства рабочей силы с более высоким качеством.

Таким образом, оценка эффективности сформированных региональной властью и действующих по настоящее время институциональных механизмов, которые представляют собой региональную конфигурацию формальных и неформальных норм, опирающихся на административные методы государственного управления в аспекте посткризисных задач развития неоднозначна. В преодолении кризиса 1990-х гг. и 2008–2009 гг., развитии корпоративной социальной ответственности бизнеса, обеспечении защиты трудовых прав и интересов работников предприятий и достижения социальной стабильности в регионе институциональные механизмы с «административным ядром» сыграли определяющую роль. По существу, административные методы государственного управления доказали не только устойчивость и эффективность для решения конкретных региональных и отраслевых задач, но и соответствовали интересам и ожиданиям субъектов отношений. Более того, когда трудовые коллективы и их представители еще не превратились в самостоятельные субъекты в защите собственных интересов и трудовых прав, административные методы государственного управления продолжают оставаться актуальными. С другой стороны, с учетом структурно-отраслевых задач посткризисного развития можно утверждать, что в целом сформированная в регионе институциональная среда, понимаемая как совокупность формальных и неформальных

норм и правил, регулирующих структурные преобразования системообразующих отраслей региональной экономики, а также обеспечивающих их соблюдение механизмов инфорсмента, становится менее эффективна (недостаточна) для реализации стратегии широкой модернизации и инновационного развития в отраслевом и региональном аспектах в посткризисный период.

Доминирование административных методов переводит государственное управление в «ручной режим» и не соответствует нормативно установленной роли государственного управления как гаранта правил игры. Административные методы малоэффективны для задач перехода от низкотехнологичных производств с продукцией низкого передела и невысокой производительностью труда к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, поскольку не сопровождаются изменением мотивации собственника на модернизацию производства и инновационное развитие на основе долгосрочных инвестиций. Стратегический подъем возможен, если субъекты предпринимательства возьмут на себя ответственность за долгосрочное развитие, экономическую перспективу, широкую масштабную модернизацию производства и инновационное развитие. В этом плане уместно процитировать В. Мау: «Главный вопрос регулирования, поставленный нынешним глобальным кризисом, заключается в изменении мотивации собственников и менеджмента с целью усилить их внимание к качественным аспектам развития фирм» [8, с. 22].

Административное регулирование социально-трудовых отношений и системы социального партнерства не является достаточным для изменения сложившихся неправовых трудовых практик, которые содержат в себе риски для модернизации и инновационного развития. При явном соблюдении социально приемлемых оплаты и условий труда эти практики не всегда осознаются как возникшая и существующая социальная проблема, поскольку в реальности они не содержат признаков конфликтной ситуации, а потому не становятся объектом внимания власти. Кроме того, по утверждению экспертов, преобладание неформальных норм и соглашений, а также неформальных способов защиты прав работников способствует распространению практик взаимного соглашательского поведения, препятствует утверждению стратегий, ориентированных на вложения в человеческий капитал [3; 6, с. 48–60]. В связи с этим особенно важно развивать и укреплять формальные институты рынка труда. Через систему индивидуальных и коллективных договорных отношений и усиления механизмов индивидуального и коллективного самоинфорсмента возможно адресное решение социальных проблем и обеспечение развития человеческих ресурсов с учетом особенностей конкретного предприятия. Современный кризис показал, что на предприятиях, где проявилось реальное влияние профсоюзов и сложилась система социального партнерства, не только быстрее преодолеваются кризисные явления в трудовых отношениях, но и за-

кладываются основы для достижения баланса интересов участников трудовых отношений в посткризисных условиях. При таком подходе разработка и реализация коллективного договора становится существенным инструментом регулирования трудовых отношений, эффективность которого во многом зависит от переговорной позиции его сторон – работодателей и профсоюзов как представителей работников. Административное регулирование социально-трудовых отношений в известной степени снижает активность самих работников и их представителей при отстаивании собственных интересов перед работодателем.

Формирование новой институциональной среды, адекватной для стратегии модернизации и инновационного развития, должно сопровождаться взаимосвязанными и взаимообусловленными процессами изменений основных регулирующих институтов и поведенческих установок субъектов отношений, согласование интересов которых должно осуществляться в рамках реализации долгосрочных стратегий, ориентированных на развитие человеческих ресурсов и повышение качества жизни. В изменении регулирующих институтов выделяются следующие направления:

- доминирование нормативно-правового регулирования и контроля в системе отношений всех социальных субъектов;
- ослабление административного давления на бизнес и обеспечение равных условий для всех хозяйствующих субъектов, действующих в правовом поле;
- достижение соответствия реальных практик нормативно-правовым и социокультурным основам рыночных институтов, отвечающих за модернизацию экономики и инновационное развитие;
- преодоление противоречий между формальными и неформальными институтами (привычками, традициями, стереотипами, укорененными в социокультурной среде и определяющими поведение субъектов);
- развитие институтов социального партнерства, гражданского общества, базирующихся на взаимной социальной ответственности.

Изменение системы институтов, обеспечивающих новый уровень согласования интересов участников структурных преобразований, должно основываться на разделении функций, обязанностей и ответственности между всеми субъектами отношений. Региональная власть, проводя активную структурную политику, целенаправленно формирует институциональную среду для активизации инвестиционной политики собственников, связанной с модернизацией и развитием человеческих ресурсов. Особое значение придается модернизации региональной системы подготовки и переподготовки кадров, развитию науки и инновационной инфраструктуры. В системе социального партнерства роль региональной власти состоит в организационном и законодательном оформлении процесса участия заин-

тересованных сторон в принятии решений, определяющих процессы структурных преобразований. Собственники руководствуются принципами социальной ответственности, основанной на: а) обеспечении экономической устойчивости предприятий за счет производства конкурентоспособной продукции; б) увеличении инвестиций в развитие персонала и создании лучших условий труда; в) ответственном сокращении работников; г) участии в программах развития территории и обеспечения экологической безопасности производства. Работники предприятий принимают на себя функции активных граждан, способных отстаивать свои права и интересы через формализованные договорные процессы в рамках системы социального партнерства и участия в различных структурах гражданского общества.

Следует отметить, что объективно востребованным изменениям институциональной среды противостоят субъективные факторы.

Во-первых, институализированные с административным ядром практики, обеспечивающие высокий уровень социального инвестирования крупного бизнеса в регионе, эффективную защиту трудовых прав и интересов работников предприятий, действенность и эффективность системы социального партнерства, адекватны патерналистическим установкам и социальным ожиданиям трудовых коллективов, населения региона.

Во-вторых, невыраженность у субъекта собственности рыночной мотивации к инновационной деятельности. Специалистами в области региональной экономики обосновывается, что производство новых продуктов и поиск новых рынков, как новые бизнес-идеи, не могут серьезно заинтересовать современный региональный бизнес и не могут рассматриваться как реальный источник роста производительности труда. Поэтому стратегической задачей является формирование новых бизнес-групп, реализующих новые идеи. Только тогда можно ожидать изменения объемов и структуры инвестиций, в первую очередь инвестиций в человеческий капитал [1, с. 42; 10, с. 10–12]. В долгосрочной перспективе прослеживается сохранение тенденции ориентации собственников на текущие задачи развития (высокая норма прибыли, сохранение социальной стабильности), а долгосрочные инвестиции и широкая модернизация не становятся приоритетными.

В-третьих, укорененность социокультурных норм и традиций предшествующего исторического периода, определяющих социально-психологический уровень повседневной трудовой деятельности, является сдерживающим фактором развития активности работников предприятий на самостоятельную защиту собственных прав и интересов в рамках формальных договорных отношений. Изменение ситуации напрямую связано с эволюцией массового сознания и социального поведения работников предприятий, поэтому ожидать проявления массовых гражданских инициатив в социально-трудовой сфере не следует.

В-четвертых, одним из главных факторов реализации стратегии модернизации и инновационного развития становятся качество управления и

качество человеческих ресурсов, которое уже сегодня для развития базовых отраслей является серьезным ограничителем [2, с. 26; 7, с. 37]. Вместе с тем участие бизнеса в развитии кадрового потенциала ограничено и имеет в большей степени технократический характер. Структурно-отраслевые изменения региональной экономики неизбежно будут сопровождаться уменьшением доли работников угольных и металлургических предприятий. Высвобождаемые шахтеры и металлурги с учетом профессионально-образовательного уровня, традиционной индустриальной ментальности, пополняя региональный рынок труда, не улучшают состояние регионального рынка квалифицированного труда. Результаты социологического исследования показали, что трудовой потенциал выпускников вузов лишь частично соответствует задачам динамичного развития региона, а система высшего профессионального образования содержит в себе потенциально высокие риски для заинтересованных сторон [13, с. 43–45].

Проведенный анализ институциональных проблем развития в посткризисный период дает основание для вывода, что социокультурные и поведенческие особенности субъектов структурных преобразований и сформированные под их влиянием институциональные механизмы не обладают необходимым потенциалом для реализации стратегии модернизации и инновационного развития на микро- и мезоуровнях. Вероятнее всего изменения в сформированной институциональной среде будут осуществляться без критического значения для ее качественной трансформации. В этой связи особое значение имеет усиление роли федерального центра в принятии эффективных мер институционального характера в реализации стратегии модернизации и инновационного развития.

## Литература

1. Алексеев Э., Фридман Ю., Речко Г. Кузбасс эффективный: производительность как источник роста // Деловой Кузбасс. – 2009. – № 8. – С. 36–42.
2. Козовой Г.И. Доклад «Опыт и перспективы развития угольной компании» на научно-практической конференции, посвященной 35-летию шахты «Распадская» и пятилетию Распадской угольной компании // Уголь. – 2008. – № 8. – С. 26–28.
3. Курбатова М., Лапицкая О. Субъекты и механизмы защиты прав работника // Человек и труд. – 2006. – № 8 – URL: <http://www.chelt.ru/2006/8-06/kurbatova-806.html>
4. Кузбасс. 2004. Ч. 1: Стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2005.
5. Кузбасс. 2009: Стат.сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2009.
6. Курбатова М.В., Апарина Н.Ф., Каган Е.С. Выбор работниками способов защиты своих трудовых прав // Социс. – 2009. – № 7. – С. 48–60.
7. Логинова Е. Уравнение со многими неизвестными // Деловой Кузбасс. – 2008. – № 11. – С. 35–37.

8. *Мау В.* Экономическая политика 2009 г.: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 4–25.
9. *Фридман Ю.* Настройка под кризис (на полях антикризисной программы) // Деловой Кузбасс. – 2008. – № 12. – С. 12; – 2009. – № 1. – С. 11–14.
10. *Фридман Ю.* Власть и бизнес: баланс интересов // Деловой Кузбасс. – 2009. – № 12. – С. 10–12.
11. *Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Пимонов А.Г., Оськина Н.А., Алексеенко Э.В.* Новая концепция развития Кузбасса и согласование интересов бизнеса и власти // ЭКО. – 2010. – № 1. – С. 90–109.
12. Труд и занятость в Кемеровской области (2004–2008 гг.). Стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2009.
13. *Урбан О.А.* Социологический анализ кадрового потенциала региона // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 8. – С. 43–45.
14. *Урбан О.А.* Формирование эффективного собственника в базовых отраслях промышленности Кузбасса // Социс. – 2010. – № 8. – С. 26–34.
15. *Урбан О.А.* Социально-трудовые и коллективно-договорные практики в Кузбассе // Труд и социальные отношения. – 2010. – № 11. – С. 95–104.

---

**Актуальные проблемы правового регулирования  
деловой репутации юридического лица и способов ее защиты**

---

**В.А. Усанова**

В условиях рыночной экономики особое значение имеет поддержание на должном уровне деловой репутации как граждан, так и юридических лиц. Зачастую это становится возможным только при помощи гражданско-правовых способов защиты, к которым приходится прибегать в случае распространения не соответствующих действительности порочащих сведений.

Репутация принадлежит к самым ценным качествам как личности, так и организации и является отражением ее деятельности и культуры. Понятие деловой репутации не идентично понятию имиджа организации. Под имиджем понимается внешний образ, созданный поведением, эмоциями, отношениями внутри организации. В формировании позитивного имиджа немаловажными компонентами являются прочность финансового положения, социальная ответственность перед обществом, качества личности руководителя, отношение руководства к персоналу, традиции коллектива и пр. Репутация основывается на деловых и профессиональных качествах, а имидж основан на использовании атрибутов, формирующих восприятие данного субъекта. Репутация – это уже сложившееся мнение о субъекте, его оценка «де-факто», а имидж – специально сформированный образ для его восприятия другими лицами.

Положительная деловая репутация составляет важную часть в экономическом успехе предприятия. Положительной репутацией принято считать часть рыночной стоимости, надбавку к цене компании, которая формируется посредством представления о ней как о субъекте экономической деятельности в конкретных экономических условиях. Представления о предприятии формируются из восприятия (оценки) организации теми, кто вступает с данным субъектом в экономические отношения. Оценки создаются на основе информации о различных сторонах деятельности организации.

Понятие положительной деловой репутации предприятия состоит из двух составляющих: 1) описательной (информационной), которая представляет собой совокупность всех сведений об организации; 2) оценочной, связанной с экономической деятельностью.

Отрицательной деловой репутацией называют часть рыночной стоимости предприятия в виде скидки с цены для покупателя. К отрицательной репутации можно отнести: отсутствие опыта управления, навыков маркетинга, квалифицированного персонала, налаженной сети сбыта.

Деловая репутация представляет собой общественную оценку деловых и профессиональных качеств физического или юридического лица положительного содержания. В мировой практике принято определять стоимость деловой репутации организации понятием «гудвилл» (от англ. *goodwill* – добрая воля). Одно из наиболее точных определений гудвилла дано Г. Десмондом и Р. Келли в книге «Руководство по оценке бизнеса». Гудвилл определяется «как совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят компании прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая все те нематериальные активы, что могут быть выделены и отдельно оценены» [6, с. 24].

Значение гудвилла может быть как положительным, так и отрицательным. Положительная деловая репутация выражается в том, что стоимость предприятия превышает стоимость его активов и пассивов. Это значит, что предприятие обладает неким качеством, мотивирующим клиентов приобретать товары и услуги именно данного предприятия. По выражению Л. Баруха, репутация – «это гарантия, за которую люди платят деньги» [1, с. 82].

Если гудвилл отрицательный (в этом случае его иногда называют *badwill*), то рыночная стоимость предприятия окажется ниже балансовой стоимости чистых активов: к примеру, если бренд не выигрывает в конкурентной борьбе и не позволяет продавать товар дороже, чем у конкурента.

Если распространены сведения, умаляющие деловую репутацию гражданина, то, как правило, здесь не возникает каких-либо сложностей при ее защите. Гражданин в порядке ст. 152 ГК РФ вправе обратиться в суд с

иском об опровержении этих сведений, а также о взыскании убытков и компенсации морального вреда.

В Гражданском кодексе РФ (ст. 151) под моральным вредом понимаются физические и нравственные страдания, вызванные действиями, нарушающими личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину другие нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом.

Несколько иное определение морального вреда дано Пленумом Верховного суда РФ, который под моральным вредом понимает: нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна и т.п.), или нарушающими его личные неимущественные права (право на пользование своим именем, право авторства и другие неимущественные права в соответствии с законами об охране прав на результаты интеллектуальной деятельности), либо нарушающими имущественные права гражданина. Таким образом, данное понятие, сформулированное путем перечисления основных благ, определяет свою сферу применения только в отношении физических лиц.

Иначе решается вопрос, когда речь идет о способах защиты деловой репутации юридического лица, который является одним из спорных в современной науке гражданского права. Согласно п. 7 ст. 152 ГК РФ, правила о защите деловой репутации гражданина соответственно применяются к защите деловой репутации юридического лица. Из смысла приведенной нормы следует, что правила, регулирующие компенсацию морального вреда в связи с распространением сведений, порочащих деловую репутацию гражданина, применяются и в случаях распространения таких сведений в отношении юридического лица.

Закрепленная на легальном уровне возможность компенсации морального вреда юридическому лицу вызывает серьезные споры среди ученых и практиков. А.Р. Ратинов предложил следующую аргументацию невозможности компенсации морального вреда юридическим лицам: «Правила статьи о защите деловой репутации гражданина соответственно применяются к защите деловой репутации юридического лица». Слово «соответственно» в данном контексте означает применимость только тех положений нормы, которые соответствуют правовой природе юридического лица. «Неспособные испытывать физические и нравственные страдания юридические лица не могут и не должны рассчитывать на их компенсацию» [13, с.110].

Иной точки зрения придерживаются М.Н. Малеина, А.В. Шичанин и другие специалисты, считающие, что в случае распространения сведений, порочащих деловую репутацию юридического лица, оно может подать иск о компенсации морального вреда по аналогии с правилами защиты деловой репутации гражданина. Так, например, А.В. Шичанин указывает, что



«установленное в п. 7 ст. 152 ГК РФ право юридического лица на защиту деловой репутации аналогично праву на защиту деловой репутации гражданина» [20, с. 7]. М.Н. Малеина высказывает мысль «о необходимости предоставления законом такого способа защиты, как компенсация морального вреда, в случае нарушения любых неимущественных прав юридического лица» [9, с. 105].

По мнению Т.А. Фаддеевой, «юридическим лицам моральный вред возмещен быть не может, его просто нет» [10, с. 420], в связи с тем, что понятие «моральный вред» производно от слова «мораль» [2, с. 626], означающего совокупность представлений об идеале, добре и зле, справедливости и несправедливости. Зачастую мораль отождествляют с понятием «нравственность» [5, с. 346], а нравственность определяют как правила поведения, духовные и душевные качества, необходимые человеку для жизни в обществе. Страдание сопровождается физической или нравственной болью, мучением.

Г.Г. Горшенков считает, что понятие «моральный вред» охватывает далеко не все личностные потери гражданина. Потери выражаются не только физическими, психическими, нравственными страданиями. К ним необходимо отнести полную либо частичную утрату, деформацию определенных социальных качеств лица (во взглядах, способностях, интересах, потребностях и пр.), нарушения возможностей его социальной деятельности, дезориентацию установок, а также упущенную выгоду как следствие умаления личностного блага, дополнительные расходы, связанные с восстановлением или компенсацией вредных для личности последствий. Такого рода потери предлагается именовать субъективными.

А.А. Власов под моральным вредом понимает «причиненный физическому лицу – независимо от умысла (вины) – нравственный ущерб» [3, с. 99–100]. Ученый пишет, что ущерб выражается в унижении его чувств, состоит в создании у потерпевшего негативных ощущений и эмоций (нравственных переживаний, страданий) и влечет негативные последствия для его психики, носит нематериальный характер, опосредованно (через сознание) причиняет также и физический вред. При этом выделяются (условно): нравственный вред, не связанный с физическим страданием (когда физическое страдание не соотносится с нравственным переживанием); нравственный вред, связанный с физическим страданием (когда физическое страдание соотносится с нравственным переживанием).

Так, вопрос о компенсации морального вреда и его применении в качестве способа защиты деловой репутации юридического лица в теории гражданского права является весьма спорным, поскольку законодатель не вносит ясности для решения данной проблемы. В связи с этим следует признать неудачной формулировку п. 7 ст. 152 Гражданского кодекса РФ, признать пункт утратившим силу и предложить иной способ решения данной проблемы.

Что касается способов защиты прав, то данная возможность предусмотрена ст. 12 Гражданского кодекса РФ, в которой определен не исчерпывающий их перечень. К числу способов защиты деловой репутации юридического лица, как правило, относят: возмещение убытков; взыскание неустойки; прекращение или изменение правоотношения; присуждение к исполнению обязанности в натуре. Данный перечень способов является весьма узким по сравнению со способами защиты интересов физических лиц, в связи с чем необходимо внести некоторые коррективы. В частности, в качестве одного из способов защиты деловой репутации юридического лица предлагается признать право на «возмещение репутационного вреда юридическому лицу», тем более что данная позиция поддерживается судебной – арбитражной практикой.

Суды допускают использование разного по содержанию терминологического аппарата. В связи с этим необходимо определить значение используемых понятий:

- компенсация нематериального вреда – «восстановление последствий правонарушения, которые были выражены в умалении нематериальных благ, не имеющих экономического содержания и стоимостной формы, независимо от наличия физических или нравственных страданий» [4, с. 38];
- компенсация морального вреда физическому лицу – правовая категория, которая выражается в причинении физических или нравственных страданий, которые нарушают личные неимущественные права и другие нематериальные блага физического лица;
- возмещение репутационного вреда – затраты, понесенные на восстановление деловой репутации юридического лица (данные затраты носят экономический характер).

Суды в удовлетворении требований о компенсации морального вреда юридическим лицам весьма обоснованно отказывают. Например, решением Арбитражного суда Свердловской области от 8 декабря 2006 г. (резолютивная часть от 5 декабря 2006 г.; судья Г.И. Стрельникова) иски о возмещении репутационного вреда удовлетворены частично: суд обязал Г.Ю. Каландинского опубликовать в газете «Североуральские вести» опровержение сведений, которые признаны судом не соответствующими действительности. В удовлетворении исковых требований в части возмещения морального вреда отказано. Как правильно указано судами первой и апелляционной инстанций по данному делу: поскольку нравственные и физические страдания может испытывать только физическое лицо, юридическое лицо не вправе претендовать на компенсацию морального вреда. Юридическое лицо вправе ставить вопрос о компенсации убытков (п. 5, 7 ст. 152 ГК РФ), однако таких требований общество «Севералбокситруда» не заявляло. При таких обстоятельствах суды первой и апелляционной инстанций пришли к правильному выводу об отсутствии оснований для удовлетворения исковых

требований в части возмещения обществу «Севуралбокситруда» морального вреда.

Судебная практика разграничивает понятия компенсации убытков и моральный вред. Компенсация убытков – денежный штраф, размер которого определяется по усмотрению суда. Моральный вред – физические и нравственные страдания, т.е. говорят о невзаимозаменяемых правовых категориях.

В ряде судебных актов ВАС РФ указывается, что «нижестоящие арбитражные суды правомерно взыскали компенсацию “репутационного вреда”» [11, с. 2], этим самым Высший арбитражный суд РФ фактически признал существование и обоснованность права на возмещение репутационного вреда. «Компенсация репутационного вреда рассматривается тождественной правовой категории компенсации нематериальных убытков, т.е. это денежный штраф, размер которого определяется по усмотрению суда в соответствии с принципами: субъективного мнения; принятия мер к недопущению или сокращению убытков; судебного взыскания убытков; принципу разумности и справедливости» [7, с. 41]. Но возникает вопрос о соотношении определений компенсации репутационного вреда с возмещением репутационного вреда, которые являются противоположными правовыми категориями: первая предполагает взыскание средств в пользу государства, а вторая направлена на взыскание средств в интересах юридического лица, чья деловая репутация была опорочена.

В практике Арбитражного суда Волгоградской области существует решение по делу общества с ограниченной ответственностью «Квартстрой-ВГ» к обществу с ограниченной ответственностью «Типография “Комсомольская правда” в Волгограде» о защите деловой репутации и возмещении репутационного вреда. Суд решил: признать распространенные сведения не соответствующими действительности, взыскать с ООО «Типография “Комсомольская правда” в Волгограде» в пользу ООО «Квартстрой-ВГ» 10 тыс. руб. в виде компенсации за причинение нематериального вреда деловой репутации. «Компенсация применяется в значении – вознаграждение, уравнивание, уравнивание» [10, с. 79]. «Определяя размер компенсации, суд должен принять во внимание степень вины нарушителя и иные заслуживающие внимания обстоятельства» [14, с. 4], в частности, «при определении размера вреда суд должен учитывать требования разумности и справедливости» (ч. 2 ст. 1101 ГК РФ).

Позиция о возмещении морального вреда юридическому лицу предусмотрена в практике ФАС Уральского округа в решении от 10 мая 2007 г. по иску общества «Севуралбокситруда» к редактору и учредителю газеты «Североуральские вести» Г.Ю. Каландинскому об обязании ответчика опубликовать в газете «Североуральские вести» опровержение сведений, изложенных в опубликованных в названной газете статьях «Ройзман посетил Североуральск» (№ 6 (325) от 9 февраля 2006 г.), «200 миллионов тонн

руды и сотни погибших горняков» (№ 7 (326) от 16 февраля 2006 г.), а также о взыскании с ответчика 100 тыс. руб. в возмещение морального вреда, причиненного публикацией данных сведений.

Так возникает проблема, связанная с толкованием терминов «возмещение морального вреда» и «компенсация морального вреда». Компенсация во многих словарях переводится как возмещение. Компенсация морального вреда юридическому лицу – правовая категория, выражающаяся в возмещении физических или нравственных страданий, которые нарушают личные неимущественные права и другие нематериальные блага, а компенсация нематериального вреда – это возмещение последствий правонарушения, выраженных в умалении нематериальных благ независимо от наличия физических или нравственных страданий.

Компенсация нематериального вреда и возмещение репутационного вреда являются схожими терминами, но в законодательстве следует закрепить правило о том, что вред может быть компенсирован только физическому лицу. Термин «компенсации» будет прикреплен к понятию «моральный вред», и применять его будет возможно для регулирования всех вытекающих из него обстоятельств только в отношении физического лица. Данный термин не свойствен юридическому лицу в силу его особой правовой природы.

В целях защиты деловой репутации юридических лиц практикой определен специальный способ защиты – «возмещение репутационного вреда» [17, с. 4]. В законодательстве следовало бы предусмотреть возможность возмещения (в денежном выражении) вреда, причиненного деловой репутации юридического лица, и обозначить его как «возмещение репутационного вреда».

Применение данного термина поставлено в зависимость от наличия совокупности условий: 1) сведения должны быть порочащими; 2) сведения должны быть распространены; 3) сведения не должны соответствовать действительности. Некоторые авторы включают последнее условие в признак порочности сведений.

Для юридического лица, обратившегося с иском о защите деловой репутации, важно представить суду все необходимые документы, подтверждающие его статус, организационно-правовую форму, а также должным образом оформленные полномочия представителя юридического лица, если такой представитель имеется. Ответчик, со своей стороны, должен доказать факт распространения порочащих сведений, характер этих сведений, факт соответствия действительности той информации, которую он распространял.

В ситуации причинения вреда деловой репутации необходимо акцентировать внимание на процедуре доказывания фактов, т.е. доказать: 1) что причинен вред; 2) что порочащие деловую репутацию сведения имели достаточно широкое распространение (отсюда и вред, причиненный деловой

репутации юридического лица); 3) что распространенная информация действительно была ложной; 4) что информация, порочащая деловую репутацию фирмы, действительно была распространена; 5) что эта информация действительно содержала негативную оценку деловых качеств предприятия.

Однако не рекомендуется представителю юридического лица (истца) требовать компенсации морального вреда ввиду того, что арбитражные суды отождествляют «моральный вред гражданину» и «моральный вред юридическому лицу» (как физические и нравственные страдания) [18, с. 3]. В качестве формулировки требований в исковом заявлении более уместно применить такое «имя» иска как «о возмещении репутационного вреда».

В абзаце пятом п. 2 Определения Конституционного суда РФ от 4 декабря 2003 г. № 508-О говорится: «Применимость того или иного конкретного способа защиты нарушенных гражданских прав к защите деловой репутации юридических лиц должна определяться исходя именно из правовой природы данного субъекта. При этом отсутствие прямого указания в законе на способ защиты деловой репутации юридических лиц не лишает их права предъявлять требования о компенсации убытков, в том числе нематериальных, причиненных умалением деловой репутации, или нематериального вреда, имеющего свое собственное содержание (отличное от содержания морального вреда, причиненного гражданину), которое вытекает из существа нарушенного нематериального права и характера последствий этого нарушения (п. 2 ст. 150 ГК РФ). Данный вывод основан на положении ч. 2 ст. 45 Конституции РФ, в соответствии с которым каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом» [12, с. 12]. Но в связи с тем, что данному определению почти восемь лет, а законодательство весьма динамично, необходимо устранить неточность в части данного определения, а именно – внести коррективы, связанные с заменой понятия «компенсации нематериального вреда» на «возмещение репутационного вреда», что должно найти свое отражение в кодифицированном источнике права.

В соответствии с изложенным представляется целесообразным дополнить гл. 8 Гражданского кодекса РФ развернутой системой детальных правовых норм, имеющих целью регулирование и (или) защиту конкретных видов нематериальных благ и личных неимущественных прав юридических лиц. При создании этих норм необходимо максимально использовать не только достижения отечественной правовой науки, но и опыт других стран, имеющих в этой области развитое гражданское законодательство (Франция, Германия и др.). Большая перспектива совершенствования решения данной проблемы находится также в учете практических рекомендаций судов разного уровня, специализирующихся на рассмотрении дел этой категории.

## Литература

1. *Барух Л.* Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность. – М., 2003.
2. *Брагинский М.И., Витрянский В.В.* Договорное право. Кн. 1. – М., 2001.
3. *Власов А.А.* Проблемы судебной защиты чести, достоинства и деловой репутации. – М., 2000.
4. *Гаврилов Е.В.* Состав субъектов при компенсации нематериального (репутационного) вреда // Адвокат. – 2009. – № 3.
5. Гражданское право: Учебник: В 3 т. Т. 1. – 6-е изд., перераб. и доп. / Отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – М., 2006.
6. *Десмонд Г., Келли Р.* Руководство по оценке бизнеса. – М.: Российское общество оценщиков, 1996.
7. *Зорькина В.Д.* День Конституции // Эж-Юрист. – 2008. – № 49.
8. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации // Вестник ВАС РФ. – 2009. – № 11.
9. *Малеина М.Н.* Нематериальные блага и перспективы их развития // Закон. – 1995. – № 10.
10. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. – М., 1988.
11. Определение ВАС РФ от 18 сентября 2007 г. по делу № 9098/07 // СПС «Консультант Плюс».
12. Определение Конституционного суда РФ от 4 декабря 2003 г. № 508-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Шлафмана Владимира Аркадьевича на нарушение его конституционных прав пунктом 7 статьи 152 ГК РФ» // СПС «Консультант Плюс».
13. Понятие чести, достоинства и деловой репутации: Спорные тексты СМИ и проблемы их анализа и оценки юристами и лингвистами. – 3-е изд. / Под ред. А.К. Симонова, М.В. Горбаневского. – Воронеж, 2004.
14. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 24 декабря 1998 г. по делу № А29-1414/98 // СПС «Консультант Плюс».
15. Постановление ФАС Волго-Вятского округа кассационной инстанции от 8 декабря 2005 г. по делу № А435790/2005 // СПС «Консультант Плюс».
16. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21 августа 2007 г. по делу № А56-50637/2005 // СПС «Консультант Плюс».
17. Постановление ФАС Уральского округа от 3 июля 2003 г. по делу № Ф09-1683/03 // СПС «Консультант Плюс».
18. Постановление ФАС Уральского округа от 10 июня 2008 г. по делу № А60-13057/07 // СПС «Консультант Плюс».
19. *Смиренская Е.В.* Компенсация морального вреда: Дисс. ... канд. юрид. наук. – Волгоград, 2006.
20. *Шичанин А.В.* Проблемы становления и перспективы развития института возмещения морального вреда: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 1995.
21. *Эрделевский А.М.* Моральный вред и компенсация за страдания. – М., 1997.

**Д.Ю. Федоров, Н.И. Гавриленко**

Одними из важнейших направлений реформирования электроэнергетики Российской Федерации являются демонополизация и развитие конкуренции в сфере сбыта электрической энергии. В результате реформирования электроэнергетики из состава энергокомпаний были выделены энергосбытовые компании, которые начали свою деятельность как самостоятельные предприятия, ставшие правопреемниками АО-энерго в отношении договоров энергоснабжения и поставки электрической энергии потребителям. В настоящее время основными функциями энергосбытовых компаний являются: заключение договоров энергоснабжения с промышленными, бюджетными и бытовыми потребителями электроэнергии; проведение энергетических обследований (энергоаудита) предприятий и отдельных объектов, направленное на повышение их энергоэффективности и энергосбережение; реализация проектов по повышению энергоэффективности, в том числе на основе энергосервисных контрактов.

Очевидно, что при реализации современных приоритетов развития науки, технологий и техники Российской Федерации, к числу которых, в соответствии с Приказом Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-843, относятся энергетика и энергосбережение, энергосбытовые компании играют значительную роль. Это связано с тем, что данные компании в силу специфики своей деятельности располагают наиболее детализированной информацией о производителях и потребителях электроэнергии, которая является одним из важнейших энергоресурсов. Так, например, доля затрат на электроэнергию в структуре тарифов на водоснабжение и водоотведение составляет 27 – 39%. Потери электрической энергии при ее передаче по сетям, относящимся к единой национальной электрической системе, составляют в среднем по стране 11% (в странах ЕС – не более 4 – 5%) [1, с. 15].

Информация о производителях, потребителях энергоресурсов и предприятиях, осуществляющих их передачу, может быть использована региональными органами власти при разработке и контроле реализации стратегий энергосбережения. При этом внедрение и использование энергосберегающих технологий должно быть увязано со стратегиями социально-экономического развития регионов и стратегическими планами развития региональных промышленных комплексов и отдельных предприятий, поскольку даже нормативы потребления электрической энергии в субъектах РФ существенно отличаются по своему значению. В общем случае объем потребления электрической энергии населением зависит от совокупности таких факторов, как наличие газификации жилых зданий, централизованного отопления и горячего водоснабжения, качества работы систем ото-

пления, количества и мощности электробытовых приборов в семье, удельной обеспеченности населения общей площадью, природных факторов и др. Так норматив потребления электрической энергии в 2006 г. составлял в Брянской области 27,8 кВт·ч/(чел. мес.), а в Воронежской области 137,7 кВт·ч/(чел. мес.). В 2006 г. потребление электрической энергии, в среднем по Российской Федерации составляло 56,7 кВт·ч на человека в месяц. Минимальное количество электрической энергии потребляется в Республике Ингушетия – 3,6 кВт·ч/(чел. мес.), а максимальное количество в Усть-Ордынском Бурятском автономном округе – 241,5 кВт·ч/(чел. мес.) [3, с. 41].

В настоящее время существуют разработки в области многоуровневого стратегического управления энергосбережением в регионах. В 45 субъектах РФ действуют региональные законы «Об энергосбережении», в 47 субъектах РФ реализуется более 600 программ, действуют 80 центров, агентств, некоммерческих партнерств и 24 фонда поддержки энергосбережения. Модели многоуровневого управления энергосбережением могут предусматривать разработку стратегии социально-экономического развития региона, его энергетической стратегии и системы стратегий энергосбережения с учетом приоритетных направлений развития региона. Стратегии энергосбережения могут формироваться как для региона в целом, так и для отраслей промышленности и отдельных предприятий [2, с. 77]. Соответственно, энергосбытовые компании могут предоставлять информацию о структуре и объемах потребления электроэнергии, а также тенденциях их изменения в разрезе отраслей промышленности и районов субъектов РФ, отдельных потребителей и производителей электроэнергии и их групп и т.д.

Необходимо отметить, что информационной поддержке мероприятий в области энергосбережения на региональном уровне уделяется достаточно большое внимание. Для решения этой задачи Правительством РФ планируется сформировать следующие органы управления для реализации программ энергосбережения:

- центры по сбору и распространению информации, методологической поддержке аналитического и нормативно-правового обеспечения процессов повышения энергоэффективности при ФГУ «Российское объединение информационных ресурсов научно-технического развития» (система центров научно-технической информации);
- федеральный, региональные и отраслевые центры обучения по программам энергосбережения.

При этом предполагается, что на уровне регионов информационное обеспечение энергосбережения может развиваться по следующим направлениям:

- внедрение системы оценок показателей энергопотребления и энергоэффективности с последующим контролем за достижением указанных показателей и принятием решений по управлению энергосбережением;



- проведение региональных конкурсов по энергосбережению среди промышленных предприятий;
- организация и проведение межрегиональных и городских выставок, симпозиумов, конференций и других мероприятий, пропаганда необходимости экономии топливно-энергетических ресурсов;
- содействие внедрению энергоэффективных технологий и использованию энергосберегающего оборудования путем формирования в рамках городских целевых программ энергосбережения информационных систем, содержащих сведения о сравнительных характеристиках указанных технологий и оборудования.

В настоящее время в рамках информационного обеспечения энергосбережения на промышленных предприятиях уже внедряются программные комплексы, разработанные для оптимизации энергопотребления и предназначенные для решения следующих задач:

- расчет снижения потребления энергоресурсов на предприятии, в том числе при планировании производства;
- оценка эффективности мероприятий в области энергосбережения и контроль соответствия энергопотребления установленным параметрам (по подразделениям предприятия, производственным процессам, видам топливно-энергетических ресурсов);
- расчет премий, получаемых подразделениями предприятия в рамках стимулирования их участия в процессах энергосбережения;
- построение отчетных и прогнозных топливно-энергетических балансов предприятия;
- проведение независимого энергоаудита предприятия.

В целом информационное обеспечение на уровне регионов и региональных промышленных комплексов осуществляется достаточно эффективно. Следует отметить, что недостатки системы информационного обеспечения энергосбережения заключаются в отсутствии инфраструктуры и целостных организационно-экономических моделей распространения инноваций в области энергосбережения, а также систем контроля энергосбережения на этапах разработки и реализации энергосберегающих мероприятий. Таким образом, энергосбытовые компании могут осуществлять специализированные функции информационной поддержки деятельности региональных органов власти по формированию информационной инфраструктуры реализации процессов энергосбережения и построению организационных структур распространения инноваций в области энергосбережения в регионе.

Помимо вышеперечисленных, к числу основных направлений деятельности энергосбытовых компаний относятся: диагностика, эксплуатация, ремонт, замена и проверка средств измерений и учета электрической энергии; оказание услуг по организации коммерческого учета электрической энергии; контроль снятия показаний, в том числе контроль за безучетным и бездоговорным потреблением электроэнергии; разработка, ор-

ганизация и проведение энергосберегающих мероприятий. Энергосбережение невозможно без системы контроля потребления энергоресурсов.

В настоящее время либерализация рынка сбыта электроэнергии и образование самостоятельно функционирующих энергосбытовых компаний приводят к возникновению и росту конкуренции в сфере реализации электрической энергии. В связи с этим одной из важнейших задач энергосбытовых компаний становится обеспечение их конкурентоспособности за счет повышения качества обслуживания клиентов на основе соответствующих стандартов качества, например, *ISO 14001:2004* (международный стандарт, касающийся системы экологического менеджмента); *OHSAS 18001:2007* (международный стандарт, связанный с менеджментом профессиональной безопасности и здоровья); *ISO 50001* «Системы энергосбережения – Требования с руководством по использованию» применительно к закупке и реализации электрической энергии и мощности, расширения перечня предоставляемых услуг, а также сокращения издержек, связанных с основной деятельностью компаний.

Представляется, что перспективным направлением обеспечения конкурентоспособности энергосбытовых компаний должно стать энергосбережение, сокращение потерь электроэнергии, приводящих к росту тарифов и удорожанию электроэнергии для промышленных потребителей и населения. Однако необходимо отметить, что сокращение потребления электроэнергии, с одной стороны, невыгодно для энергосбытовых компаний, так как приводит к снижению выручки от реализации и ухудшению финансово-экономических показателей деятельности данных компаний. С другой стороны, энергосбережение способствует снижению себестоимости продукции промышленных предприятий, повышению ее конкурентоспособности на отечественном и мировых рынках и развитию производственного сектора экономики, что в итоге приводит к увеличению количества потребителей, повышению спроса на электроэнергию и способствует устранению конфликта интересов энергосбытовых компаний и потребителей.

Основными направлениями обеспечения энергосбережения в промышленности регионов являются стимулирование повышения энергетической эффективности в субъектах Российской Федерации, нормативно-законодательное, организационное и информационное обеспечение деятельности по повышению энергетической эффективности.

Понимая важность задачи снижения доли затрат на энергоресурсы в структуре себестоимости товаров и услуг, федеральные и региональные власти Российской Федерации предпринимают определенные действия по систематизации и обеспечению комплексного характера работы в области энергосбережения и повышения энергоэффективности. На уровне субъектов РФ деятельность в области нормативно-методического обеспечения энергосбережения осуществляют: орган исполнительной власти субъекта РФ; региональные энергетические комиссии; территориальные органы

Госэнергонадзора России и Госстандарта России; научно-технические центры и агентства по энергосбережению. Результатом деятельности федеральных и региональных органов власти стали: Указ Президента РФ от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики», Энергетическая стратегия на период до 2030 года (ЭС-2030), утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р, Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Разработка Энергетической стратегии на период до 2030 года (ЭС-2030) стала одним из важнейших мероприятий со стороны федеральных и региональных органов власти на пути создания комплексной системы энергосбережения в России. ЭС-2030 заменила ранее действующую Энергетическую стратегию России на период до 2020 года, утвержденную Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 г. № 1234-р (ЭС-2020). Энергетическая стратегия на период до 2030 г., помимо расширения временного горизонта установления целей в области энергосбережения, направлена на формирование новых ориентиров для энергетического сектора страны в условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития, провозглашенный Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

В соответствии с ЭС-2030 к 2030 г. предполагается сокращение доли ТЭК в ВВП и доли ТЭР в экспорте – не менее чем в 1,7 раза, снижение удельной энергоемкости ВВП – более чем в 2 раза, а удельной электроемкости ВВП – не менее чем в 1,6 раза [3, с. 7].

Основными нормативными и методическими документами в области энергосбережения являются:

- Р 50-605-89-94 Рекомендации по стандартизации. Энергосбережение. Порядок установления показателей энергопотребления и энергосбережения в документации на продукцию и процессы;
- Методики расчета экономии бюджетных средств, определяющих эффективность мероприятий при внедрении энергосберегающих технологий в сфере производства и оказания жилищно-коммунальных услуг. Утверждены Госстроем России 30 апреля 1998 г.;
- Правила проведения энергетических обследований организаций. Утверждены Минтопэнерго России 25 марта 1998 г.;
- Правила лимитирования потребления электрической и тепловой энергии. Утверждены Минтопэнерго России 16 апреля 1998 г., зарегистрированы Минюстом России 7 июля 1998 г. № 1554;

- ГОСТ 30583-98 Энергосбережение. Методика определения полной энергоемкости продукции, работ, услуг;
- Инструкция по составлению статистической отчетности об использовании топлива, тепловой и электрической энергии, а также об образовании и использовании вторичных энергетических ресурсов. Утверждена Госкомстатом РФ 5 сентября 1994 г. № 154;
- Р 50-605-89-94 Рекомендации по стандартизации. Энергосбережение. Порядок установления показателей энергопотребления и энергосбережения в документации на продукцию и процессы;
- ГОСТ 27322-87 Энергобаланс промышленного предприятия. Общие положения;
- Автоматизированная система анализа рационального использования тепла и электроэнергии предприятиями и организациями (АС АРИТЭ). Инструкция по подготовке и передаче информации об использовании энергии на предприятиях для территориальных управлений Госэнергонадзора. Изданы Минтопэнерго России в 1998 г.

Помимо перечисленных документов, существует также ряд стандартов, рекомендаций и правил, в которых освещаются специфические вопросы в области энергосбережения, энергоучета, ценообразования и повышения эффективности использования энергоресурсов в различных отраслях промышленности и сферах экономики.

В целом, за счет принимаемых организационно-правовых мер, удалось несколько снизить энергоемкость в реальном секторе экономики и социальной сфере России. В частности, по сравнению с 2005 г. удельная энергоемкость экономики в 2006 г. снизилась почти на 3,3%, что позволило при росте ВВП за год на 6,8% ограничиться увеличением потребления первичных ТЭР только на 3,5% [3, с. 3].

Энергосбытовые компании играют ключевую роль в создании экономических стимулов к энергосбережению для потребителей через систему учета и контроля потребления электроэнергии, что способствует реализации государственной программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности и полному переходу к приборному учету электроэнергии. Это связано с тем, что одним из основных направлений оптимизации взаимодействия энергосбытовых компаний с потребителями в области энергосбережения является заключение энергосервисных договоров, предметом которых являются услуги по повышению эффективности использования энергоресурсов. Энергосервисные договоры позволяют потребителям осуществлять эффективную экономию энергоресурсов и оптимизировать затраты на оплату потребленной электроэнергии, например за счет предоставления в пользование энергосбытовой компанией современного энергосберегающего осветительного оборудования [1, с. 121]. Условия энергосервисного договора могут включаться в договоры купли-продажи энергоресурсов. Согласно Федеральному закону от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической

эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», энергосервисные договоры должны содержать условие о величине экономии энергоресурсов, которая должна быть обеспечена исполнителем в результате реализации данных договоров.

Помимо заключения энергосервисных договоров, энергосбытовые компании также могут выполнять функции центральных звеньев в процессах распространения инноваций в области энергосбережения за счет создания специальных инновационных центров энергосбережения и аккумуляирования на их основе инновационных разработок, направленных на экономию не только электроэнергии, но и других видов энергоресурсов при производстве, распределении и потреблении энергии. Инновации в области энергосбережения могут затрагивать также процессы организации обслуживания потребителей и учета потребления электроэнергии на основе применения новых информационных технологий, направленных на оптимизацию процессов взаимодействия энергосбытовой компании с потребителями.

Таким образом, энергосбытовые компании обладают достаточно широкими возможностями по организации и реализации комплексного подхода к энергосбережению в обслуживаемых ими субъектах Российской Федерации.

Можно выделить следующие основные функции энергосбытовых компаний, характеризующие их системообразующую роль в реализации политики государства в области энергосбережения: учет и контроль потребления электроэнергии; формирование экономических стимулов к энергосбережению у потребителей электроэнергии; заключение энергосервисных договоров с потребителями электроэнергии; формирование инновационных центров энергосбережения и содействие распространению новых энергосберегающих технологий и оборудования; аккумуляирование информации об объемах и структуре спроса на электроэнергию со стороны различных групп потребителей, которая может быть использована при разработке и контроле реализации региональных стратегий энергосбережения.

## **Литература**

1. *Мешалкин В.П.* Ресурсоэнергоэффективные методы энергообеспечения и минимизации отходов нефтеперерабатывающих производств / В.П. Мешалкин, Г.В. Заходякин. – М.; Генуя: Химия, 2010.
2. *Михайлов С.А.* Виды региональных стратегий энергосбережения / С.А. Михайлов, М.И. Дли, А.А. Балябина // Интеграл. – 2008. – № 4(42) – С. 76–78.
3. *Михайлов С.А.* Стратегическое управление энергосбережением в промышленности / С.А. Михайлов. – М.: Финансы и статистика, 2010.

**И.В. Хамалинский, В.В. Завгородняя**

Интерес отечественных экономистов к проблемам человека и его способностям в современных условиях остается стабильно высоким. В настоящее время экономические проблемы исследуются с учетом формирования рыночного механизма и роли в нем качеств и свойств людей. Интересы ученых сосредоточены на вопросах, связанных с понятийным аппаратом, при этом исследуются аспекты становления, развития и регулирования рынка образовательных услуг, отражающие специфику современного периода и получившие в последнее время особую актуальность.

Функционирование рынков разных видов в экономической системе общества невозможно без их взаимодействия. В процессе взаимодействия проявляются согласование и расхождение интересов субъектов разных рынков, в том числе рынка образовательных услуг и рынка труда. Основной же целью установления прочных связей между этими сферами является согласование интересов субъектов рынка образовательных услуг и рынка труда, которое произойдет лишь при соответствии их потребностей.

Сложность современного рынка труда характеризуется жесткими условиями функционирования: высокой интенсивностью информационных потоков, множеством работодателей, активной конкуренцией рабочей силы на занятие выгодных рабочих мест, сложной инфраструктурой и средой формирования стоимости труда и самого капитала. Появление различных инструментов анализа социальных аспектов внутреннего и внешнего потенциалов адаптации работников постоянно трансформирует движение рабочей силы, заставляет своевременно ориентироваться в информационном потоке, совершенствовать процессы адаптации в системе (например, появление базы адаптивного информационного взаимодействия специалиста).

Намеченные в последнее время приоритеты социального развития говорят о том, что разбалансированность адаптационного механизма требует своего совершенствования. Это подтверждается и разработками ряда ученых – В.А. Павленкова, А.В. Топилина, С. Глазьева.

Внедрение интегрированных концепций менеджмента на рынке труда дает основание говорить об инновациях в разработке организационного механизма технологий деловых процессов, коммуникационных сетях, организационных структурах, культуре управления, каждая из которых формирует процедуры синтеза и выделения уровней структуризации концепций «от целей» или «от ситуации» [2].

Рынок образовательных услуг является системой, характеризующейся неоднородностью, сложностью внутренних и внешних взаимосвязей. По своеобразию реализуемого продукта этот рынок непосредственно относит-

ся к рынку услуг, но тесно связан и взаимодействует с другими рынками, в частности с рынком труда. Именно здесь взаимодействуют спрос на образовательные услуги со стороны основных субъектов (домохозяйств, фирм, государства) и их предложение, осуществляемое образовательными и другими учреждениями. Поэтому важно не только изучить взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг, но и создать наиболее действенный механизм реализации данного взаимодействия. Его создание – сложная теоретическая проблема, практически не разработанная в управленческой науке.

Механизм взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг обладает основными чертами экономического, хозяйственного и организационного механизма и в то же время имеет свою специфику, которая определяется особенностями производственного развития и ведения хозяйственной деятельности в конкретных экономических условиях. Применительно к взаимодействию исследуемых рынков этот механизм можно рассматривать как систему, обеспечивающую взаимодействие субъектов и элементов рынка труда и рынка образовательных услуг, нацеленное на определенные результаты в заданном направлении. Структурно данную систему можно представить как единство трех составляющих: субъектов взаимодействия, процесса взаимодействия и совокупности форм, методов и инструментов, обеспечивающих данное взаимодействие.

Специфика механизма функционирования рынка труда будет характеризоваться совокупностью организационно-экономических отношений, информационно-коммуникационной среды обеспечения обмена и потребления на основе конкуренции. Успех адаптации на рынке труда ориентирует на диагностирование социально-психологического климата, корпоративной культуры данного социального окружения, подбор, наем, окупаемость рабочей силы, которая может вписываться в данные условия, территориальные маркетинговые изменения, порождающие специфику использования информации [3, с. 15].

Исходя из этого, при определении состава и структуры, компонентов и их взаимосвязей в механизме взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, необходимо выяснить внутреннее устройство, включающее институциональные (правовые, организационные и др.) установления, взаимное влияние и обязательства участников отношений.

Используя принципы системного подхода, в механизме взаимодействия следует выделить такие составляющие, как: мотивационное обеспечение; организационное обеспечение; информационное обеспечение; методическое и правовое обеспечение. Каждый из видов обеспечения имеет самостоятельное содержание и значение, которое реализуется в различных формах, однако является неотъемлемой частью механизма взаимодействия.

Мотивационное обеспечение включает в себя исследование, последовательное уточнение и детализацию всех тех мотивов деятельности и эко-

номических ожиданий, которыми руководствуются субъекты взаимодействия при определении направлений взаимодействия, объекта взаимодействия, области взаимодействия и т.д. Субъекты рынка труда и рынка образовательных услуг активно взаимодействуют на различных этапах процесса и преследуют определенные цели, отражая собственные специфические интересы. Только при совпадении интересов всех взаимодействующих субъектов возможно наиболее эффективное функционирование данного механизма, поэтому важно установить полный спектр движущих мотивов и взаимных ожиданий у всех субъектов рынка труда и рынка образовательных услуг для их последующего согласования и закрепления в ряде институциональных норм. Для обеспечения согласования интересов субъектов рынков и реализации взаимодействия необходимо организационное обеспечение, которое подразумевает наличие (создание) специальных структур, способных регулировать взаимоотношения субъектов рынков, основываясь на их интересах, тенденциях развития и стратегических целях рынков. Информационное обеспечение необходимо для создания информационной системы, информационных каналов, обеспечивающих субъектов взаимодействия необходимой информацией о ситуации на данных рынках и т.д.

Здесь особое значение приобретает необходимость решения проблемы трансформации сигналов, которая непосредственно связана, с одной стороны, с решением проблемы информационной асимметрии, а с другой – с функционированием информационной сферы, и на сегодняшний день во многом определяется функционированием рынка информации. Информационная асимметрия – явление весьма многоликое, и здесь следует согласиться с мнением Е. Баженовой о том, что можно выделить две крупные группы причин ее возникновения [1, с. 45]:

- «естественные» – связанные со спецификой самой информации. Они не зависят от воли или желания того или иного субъекта, а возникают чаще всего либо из-за несоответствия данной информации объему и структуре тезауруса получателя (образовательный уровень, языковой и культурный барьеры и т.д.), либо из-за недостаточно удовлетворительной структуры и характеристики средств распространения информации (наличие средств информирования, охват ими территории и т.д.);
- «умышленные» – связанные со стремлением к извлечению выгоды, максимизации прибыли, захвату большей доли рынка и т.д.

На сегодняшний день, при взаимодействии рынка образовательных услуг и рынка труда, чаще проявляются «естественные» причины информационной асимметрии, связанные с недостатком информации или ее низким качеством. Для российского рынка образовательных услуг информационный «провал» наиболее актуален. Появление новых видов образовательных институтов и услуг при отсутствии надежных методов оценки



деятельности учебных заведений и качества услуг ставит потребителя в зависимое, невыгодное положение. На сегодняшний день работодатель устанавливает очень жесткие требования при найме работников, особенно молодых специалистов, что выражает недоверие работодателя к уровню и качеству образования.

В этих условиях рынок образовательных услуг должен особенно стремиться к повышению информационной прозрачности. Население вправе располагать информацией о том, какая профессия дает наилучшие шансы на трудоустройство, выпускники каких учебных заведений занимают наиболее благоприятное положение на рынке труда.

В свою очередь, методическое и правовое обеспечение должно подразумевать наличие специальных нормативных документов, определяющих права и ответственность субъектов взаимодействия, а также регламентацию процесса взаимодействия. В качестве основных функций механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг можно, на наш взгляд, выделить следующие:

- обеспечение взаимосвязанности и сбалансированности элементов механизмов рынка труда и рынка образовательных услуг, а также их субъектов;
- согласование экономических интересов взаимосвязанных субъектов рынка труда и рынка образовательных услуг;
- реализация социально-экономической политики государства в области обеспечения занятости и подготовки кадров.

На формирование механизма взаимодействия и его функционирование влияют как объективные, так и субъективные факторы. Объективно необходимый механизм взаимодействия исследуемых рынков в условиях существования государства и права неизбежно обретает государственно-правовое оформление в виде системы нормативных актов. Последние, как продукт творчества субъектов (людей), являются субъективной формой отражения объективной необходимости и в зависимости от того, насколько точно они отражают эту объективную необходимость, нормативно-юридически оформленный механизм будет соответствовать или противоречить объективно необходимому, а фактические действия субъектов будут соответственно согласовываться с нормативными актами или им противоречить в рамках реального процесса.

Реальный механизм, как правило, соответствует объективно необходимому, но это соответствие может реализоваться обществом осознанно, планомерно – в той мере, в какой нормативно-юридическая форма механизма согласуется с объективно необходимой, – и давать планируемые обществом результаты или стихийно – при отсутствии такой согласованности. Также особенность формирования и функционирования механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг определяется тем, что данные рынки имеют собственные механизмы функционирования,

регламентированные собственными нормативно-правовыми базами, а также собственные цели и задачи. Таким образом, критерием степени совершенства механизма взаимодействия является его способность согласовывать данные цели и не противоречить принятым нормативным положениям данных рынков.

Моделирование взаимодействия исследуемых рынков наиболее актуально на региональном уровне. Взаимодействие региональных рынка образовательных услуг и рынка труда означает, что в региональной экономике существует такое взаимосвязанное соотношение рабочей силы и рабочих мест, при котором созданы условия для осуществления производственного процесса. Максимальное взаимодействие возможно, когда наличная рабочая сила по своему профессиональному и квалификационному составу отвечает требованиям рынка труда.

Как спрос на рабочую силу, так и качество ее подготовки зависят от множества факторов: демографических, социальных, экономических, организационных, правовых и т.д. При моделировании необходимо, на наш взгляд, учитывать не только актуальное состояние этих факторов, но и выявлять их тенденции, которые будут определять характер взаимодействия рынков в будущем (темпы развития региональной экономики, изменение численности трудовых ресурсов, доля экономически активного населения и др.). Именно прогнозирование как способ научного предвидения на отдаленную перспективу служит основой социального планирования [4, с. 49].

Отсутствие такого прогнозирования и планирования на региональном уровне приводит к разбалансированному функционированию рынка образовательных услуг и рынка труда, выражающееся в несоответствии структуры профессионально-квалификационного состава рабочей силы потребностям рынка труда.

В этой связи представляется целесообразным подготовка следующих прогнозов на региональном уровне:

- численности экономически активного населения с дифференциацией по демографическим признакам (полу, возрасту, национальной принадлежности);
- экономического роста (с учетом факторов, его определяющих, включая уровень занятости и производительность труда);
- развития производства (с выделением отраслей, в которых ожидается наибольший рост или снижение занятости);
- профессионального состава занятого населения (в соответствии с ожидаемым его распределением по основным отраслям).

Как показывает анализ и обобщение данных по методам прогнозирования на рынке труда, при подготовке указанных прогнозов следует использовать программы развития в совокупности с опросным методом.

Тенденции изменения интегральных экономических показателей можно установить, опираясь на следующие документы:

- прогнозы по отраслям экономики;
- региональные программы развития отраслей материального производства;
- региональные и отраслевые программы конверсии оборонных предприятий;
- данные наиболее крупных предприятий (в том числе по численности персонала) о перспективах своего развития;
- программы развития предприятий и организаций системы жизнеобеспечения (энергетики, транспорта и др.);
- программы и прогнозы служб занятости о предполагаемом высвобождении работников на предприятиях и в организациях;
- региональные программы приватизации и развития малого бизнеса.

Из указанных источников отбирают обобщенные экономические показатели, которые, как ожидается, будут коррелировать с показателями численности персонала той или иной специальности (годовой объем продукции в целом и в расчете на одного специалиста, объем выплаченной заработной платы в целом и в расчете на одного специалиста и т.д.). Их значения на перспективу определяют путем экстраполяции, моделирования, экспертных оценок или с помощью сочетания этих методов.

Предложение выпускников вузов  $i$ -й специальности зависит от ряда факторов:

$$S_i = F(P, P_t, N, K, k_{гф}, Z),$$

где  $P$  – цена образовательной услуги;  $P_t$  – цена трудовой услуги;  $N$  – количество вузов;  $K$  – численность населения в возрасте до 16 лет;  $k_{гф}$  – коэффициент государственного финансирования;  $Z$  – показатель, характеризующий психологические факторы.

Аналогичным образом можно представить спрос на рабочую силу данной специальности:

$$D_i = F(P, N, k_{гф}, V),$$

где  $P$  – цена трудовой услуги;  $N$  – количество рабочих мест;  $V$  – структурные факторы.

Исходя из объемов спроса и предложения, рассчитывают коэффициент взаимодействия рынков труда и образовательных услуг:

$$C_i = S_i / D_i,$$

где  $S_i$  – предложение выпускников  $i$ -й специальности;  $D_i$  – спрос на работников этой специальности.

Степень влияния отдельных факторов на результирующий показатель можно оценить при помощи коэффициентов эластичности  $E_i$ . Как известно, они представляют собой соотношение процентных изменений резуль-

тативного (спроса, предложения) и факторного признаков и могут быть рассчитаны так:

$$E_i = \frac{\partial y}{\partial x_i} \times \frac{x_i}{y(x_i)},$$

где  $x_i$  – значение  $i$ -го факторного признака;  $y(x_i)$  – выровненное значение результативного признака.

Многофакторная модель может быть построена на основе линейной зависимости:

$$Y(x_1, x_2, \dots, x_n) = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n.$$

Для оценки влияния социально-демографических факторов используют нелинейную функцию:

$$Y(x_1, x_2, \dots, x_n) = ax_1^{b_1} x_2^{b_2} \dots x_n^{b_n}.$$

Рассчитывают также показатель емкости рынка труда  $EP_i$ , характеризующий возможный объем спроса на рабочую силу  $i$ -й специальности при определенном уровне заработной платы в данном временном интервале:

$$EP_i = Z_i + C_i + H_i - L_i,$$

где  $Z_i$  – количество используемых рабочих мест  $i$ -й специальности в эквиваленте полной занятости, ед.;  $C_i$  – количество свободных,  $H_i$  – вновь созданных,  $L_i$  – сокращенных рабочих мест, ед.

Структурные преобразования в экономике, влекущие за собой существенные изменения в составе занятых, обуславливают необходимость серьезного научного обоснования прогнозов, используемых при формировании государственной (региональной) политики занятости.

## Литература

1. Баженова Е.Ю. Рынок информации – сущность, закономерности становления и перспективы развития в России: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. – Ростов н/Д, 1999.
2. Беклемешев В.П. Аспекты моделирования адаптационного механизма рынка труда и подходы к интегральному взаимодействию // URL:<http://labourmarket.ru>
3. Кардашов В. Мотивация персонала: Теория и практика // Человек и труд. 2008. – № 10.
4. Максимова И.В. Оценка качества регионального стратегического планирования // Региональная экономика. – 2009. – № 31(124).

**Л. Харакальова**

В апреле 2010 г. Еврокомиссия (ЕК) призвала всех заинтересованных лиц – граждан и организации – принять участие в дискуссии о будущем Общей сельскохозяйственной политики (далее СП) Европейского союза (ЕС). Группа новых стран – членов ЕС (Кипр, Болгария, Эстония, Литва, Латвия, Венгрия, Польша, Румыния) уже в начале 2010 г. декларировала свое представление о будущем СП после 2013 г. Предлагаемые реформы не отклоняются от первоначальных принципов и целей СП, которые были установлены при ее формировании. Особое внимание уделяется обеспечению продовольственной безопасности, что может считаться модификацией принципа продовольственной независимости. Требование обеспечить фермерам более или менее стабильный доход является одним из первоначальных принципов СП, а в настоящее время один из аспектов этого требования – необходимость закрепления соответствующих юридических прав.

Развитие села имеет большое значение для указанных стран, поскольку способствует ускорению структурных изменений и уменьшению разрыва в уровне развития между странами – членами ЕС. Очевидно, что в ЕС имеются большие различия во мнениях по поводу будущего СП и ожидается, что в 2011–2012 гг. дискуссии на эту тему будут весьма интенсивными.

3 марта 2010 г. председатель ЕК Жозе Мануэл Баррозу представил проект стратегии «Европа-2020». Он озвучил цели в области занятости и инвестиций и отметил, что в будущих бюджетах ЕС необходимо учитывать переход к более динамичному развитию. Вызывает, однако, удивление, что сельское хозяйство и его отдельные отрасли в этом проекте упомянуты не были и что бюджетные расходы на реформы в этой области существенно урезаны.

ЕК считает главными следующие элементы готовящейся реформы СП: видоизменение отдельных выплат фермерам в соответствии с принципами справедливости, упорядочение СП с учетом кризиса на рынке и повышение эффективности политики развития сельских территорий.

18 ноября 2010 г. после дискуссии на эту тему ЕК ознакомила общественность с новой «общей сельскохозяйственной политикой» в публикации под названием «Сельскохозяйственная политика до 2020 г. – выполнение будущих задач в области продовольствия, природных ресурсов и территорий». Данный материал представляет стратегические цели СП, которые гармонизованы с принятыми ранее основными целями СП и учитывают факторы глобализации, когда нестабильность рыночного предложения и спроса моментально переносится как на производителя, так и на потребителя.

Основными стратегическими целями объявляются поддержка конкурентоспособного сельского хозяйства ЕС, гарантии безопасности продуктов питания, поддержка фермерства, сохранение сельской общины, сохранение и поддержка непроизводственной инфраструктуры сельского хозяйства. Для достижения указанных целей необходимо, чтобы СП была ориентирована на конкурентоспособность, инновации, учет изменений в климате и охрану окружающей среды.

Дискуссия о СП касалась в основном четырех главных тем.

*1. Для чего нужна сельскохозяйственная политика?*

Участники дискуссии констатировали, что большинство мер по реформированию СП (хотя и не все) способствовали ее изменению в правильном направлении. Существуют общие обязательства о том, что сельскохозяйственная политика является средством обеспечения равных экономических условий в границах ЕС (при наличии справедливой конкуренции). СП должна быть в большей степени ориентирована на общественные хозяйства, а земледельцы – получать поддержку только тогда, когда эти хозяйства помогают сохранению территориальной целостности и повышению жизнеспособности сельской области.

*2. Что ожидают граждане от сельского хозяйства?*

По мнению участников дискуссии, главными целями сельского хозяйства должны быть:

- гарантии выбора безопасных и здоровых продуктов питания по транспарентным доступным ценам;
- обеспечение бессрочного пользования землей;
- поддержка сельских общин;
- безопасность доставки продуктов питания.

*3. Почему необходимо реформировать СП?*

В качестве наиболее важных были названы следующие цели реформы:

- повысить конкурентоспособность европейского сельского хозяйства;
- предоставить возможность сельскохозяйственным производителям, посредникам и потребителям уменьшить нестабильность поставок сельскохозяйственного сырья и цен на продукты питания;
- урегулировать проблемы, связанные с ростом глобального спроса на сельскохозяйственную продукцию и общей тенденцией к открытости мирового рынка продовольствия;
- ограничить платежи в рамках СП и объединить соответствующие административные элементы;
- уделять большее внимание нерыночным аспектам развития отрасли, таким как окружающая среда, нормы качества, здоровье населения;

- лучше учитывать требования потребителей, в том числе связанные со страной производства продуктов питания, гарантиями качества, сроками хранения и т.д.;
- обеспечить лучшую координацию СП с другими элементами политики ЕС, важными для сельских территорий.

#### 4. *Какие инструменты могут понадобиться для СП в будущем?*

Из анализа мнений граждан Евросоюза следует, что СП должна гарантировать приемлемые для потребителей цены на продовольствие, уделять должное внимание охране окружающей среды и развитию сельских территорий. Материалы опроса также показали, что респонденты поддерживают увеличение финансовых выплат из бюджета ЕС, предназначенных для сельского хозяйства (в том числе на дотации фермерам). Они считают, что СП в достаточной мере обеспечивает поставки продовольствия и других сельскохозяйственных продуктов, что они имеют высокое качество, полезны и безопасны для здоровья. По вопросу о климатических изменениях большинство склоняется к мнению, что Евросоюз должен помочь фермерам приспособиться к изменениям климата и что сами земледельцы не несут ответственности за такие изменения.

В дискуссиях об СП большая часть выступлений была сосредоточена на трех ее основных целях:

- обеспечение в достаточном количестве поставок безопасных продуктов питания в условиях растущего глобального спроса, экономического кризиса и высокой нестабильности рынков;
- бережное отношение к природным ресурсам, учет климатических изменений;
- сохранение территориального равновесия и диверсификация развития сельских регионов.

По-прежнему значительное внимание уделяется развитию сельских территорий, комплексному решению экологических проблем, климатическим изменениям, инновациям. Кроме того, указывается на важность развития местных рынков, учета специфических нужд молодых фермеров и т.д. Одним из новых элементов будущей политики развития села должна стать система управления рисками, позволяющая снизить нестабильность рынков и фермерских доходов.

После публикации сообщения Еврокомиссии о новой СП в ряде европейских государств на различных форумах были высказаны мнения по этому поводу. Дискуссия завершилась в марте 2011 г., когда в ЕС председательствовала Венгрия. Законодательное оформление СП должно быть рассмотрено во второй половине 2011 г. одновременно с предложениями ЕК о финансовом положении ЕС после 2013 г.

ЕК представила материалы по трем главным пунктам будущей реформы СП:

- более справедливое решение проблемы выплат для фермеров;
- согласование будущей СП с проблемами, вызванными кризисом на рынке;
- повышение эффективности политики развития сельских территорий.

Наиболее серьезные политические дискуссии были связаны с проблемой прямых платежей. С экономической точки зрения они недостаточно гибки, малоэффективны, неравномерно распределены, а их концепция не обоснована. Новые страны, вошедшие в ЕС, настаивают на отмене сложившейся модели для установления таких платежей и представляют их как приоритетный инструмент СП. Они не требуют, чтобы эти платежи были снижены, модифицированы или приостановлены; с начала 2014 г. они должны применяться одинаково во всех государствах ЕС. Поводом для такого решения является не только несправедливость существующей системы, но и растущая уверенность в своих силах новых стран – членов ЕС. Для них важно, чтобы будущая система прямых платежей была основана не на исторически сложившейся модели, а на объективных критериях.

Кроме того, эти страны обращают внимание на необходимость стабильных цен и равных условий для всех членов Евросоюза. СП должна вырабатываться с учетом растущей нестабильности на рынках и усиления экономического кризиса. Риски возрастают, и нужны новые инструменты поддержки страхования, прежде всего коммерчески незастрахованных рисков в сельском хозяйстве. Эта отрасль как самое слабое звено в продовольственной цепи должна быть защищена от монополизма переработчиков и торговых посредников.

Все заинтересованные стороны сошлись во мнении, что необходимо упростить администрирование СП, усилить контроль на законодательном уровне. Сохраняется необходимость в товарных интервенциях на сельскохозяйственных рынках, чтобы ограничить колебания цен и фермерских доходов. Фактом остается и то, что многие европейские фермеры не смогли бы существовать без финансовой поддержки в рамках сельскохозяйственной политики.

Концепцию двух «пилонов» СП – первого, направленного на поддержку рынка, и второго, ориентированного на развитие села, сельской экономики и соответствующие поддерживающие мероприятия, предполагается сохранить и после 2014 г.

## Литература

1. *König P., Lagina L. Rozpočet a politiky Evropské unie.* – Praha: Nakladatelství C.H. Beck, 2004. – 374 s.
2. *Lipkova L. Európska únia.* – Bratislava: Vydavateľstvo Sprint dva, 2011. – 446 s.



3. Oznamenie EK, SPP do roku 2020 – zvládnutie budúcich výziev v oblasti potravín, prírodných zdrojov a území dostupné na. URL: <http://europa.eu/rapid/pressReleaseAction.do?reference=IP/101527>
4. Európska komisia: Eurostat: Financial programming and Budget: The budget in figures [online databáza]. URL: [http://ec.europa.eu/agriculture/fin/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/fin/index_en.htm)

---

## **Инновационные стратегии управления как основные факторы конкурентоспособности страховой компании**

---

**Ю.В. Харченко**

Основной чертой развития экономики в посткризисных условиях, которую можно назвать объективной предпосылкой существенного изменения стратегии и тактики управления, стала зависимость современных организаций от возможностей работников эффективно использовать информацию и свои профессиональные знания и навыки в производстве. При этом возникает ситуация, когда все большая часть персонала стремится работать вместе с организацией, например, обрабатывая ее информационные потоки, а не на организацию, т.е. складывается положение, когда организация больше нуждается в сотрудниках, чем они в ней. Менеджеры, работающие в разных секторах страхового рынка, в полной мере осознают важность инновации в качестве ключевого фактора роста прибыльности и конкурентоспособности компании.

Функция управления человеческими ресурсами в инновационной организации превращается в инструмент долгосрочной стратегии. Вместо просеивания и фильтрации практика управления человеческими ресурсами становится связующим звеном между обучением, инновационным процессом и творчеством [3, с. 46]. Это, безусловно, требует принципиально иного, инновационного подхода к организации управления человеческими ресурсами.

Инновационное управление человеческими ресурсами можно определить как специализированную профессиональную деятельность, направленную на совершенствование системы управления в сфере работы с человеческими ресурсами, с целью развития творческого, инновационного потенциала работников и стимулирования инновационного поведения персонала.

Управленческая деятельность – один из важнейших факторов функционирования и развития страховых компаний в условиях рыночной экономики. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями, предъявляемыми современным рынком страхования, повышением роли государства в контроле над деятельностью

страховщиков. Изменение условий страховой деятельности, необходимость адекватно приспособить к ней системы управления сказываются не только на совершенствовании организации, но и на перераспределении функций управления по уровням ответственности, формам их взаимодействия и т.д. Это не механический процесс перенесения западной модели управления на российское производство, а творческий поиск новых решений [4, с. 18].

Вместо того чтобы говорить о необходимости широкого использования товарно-денежных и рыночных отношений, надо активно проводить работу по изысканию конкретных и реальных путей, форм и методов их сочетания в единой, целостной системе управления. Конечно, в России управление персоналом в страховой компании будет иметь много специфических особенностей, в зависимости от наличия у компании разветвленной филиальной сети, обеспеченности их современной техникой, характера предлагаемых страховых продуктов, общего профессионального уровня подготовки персонала.

Ведущие компании не связывают свой долгосрочный прогресс с одной программой, стратегией, тактикой, механизмом, поведенческой нормой, символом или речью руководителя. Их успех определяется согласованной работой всех компонентов. Знание и использование этих (и других) методов является необходимым, но недостаточным условием успешного управления человеческими ресурсами. Методы являются средствами, своего рода кирпичами, из которых каждая организация должна построить свое здание системы управления персоналом [5, с. 52]. Для того чтобы это здание было комфортабельным и прочным, необходимо соблюдение ряда условий:

- ориентированность на цели организации;
- соответствие состоянию внешней среды;
- совместимость с организационной культурой;
- внутренняя целостность;
- наличие мотивированных и квалифицированных специалистов.

Организационная структура страховой компании прежде всего подразумевает установление четких взаимосвязей между отдельными департаментами, управлениями и филиалами, распределение между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию системы управления, которые находят выражение в тех или иных принципах управления. Организационные структуры управления крупными компаниями отличаются большим разнообразием и определяются многими объективными факторами и условиями. К ним можно отнести:

- размеры деятельности компании (крупная, средняя, мелкая), профиль компании (ориентация на единый вид страховой деятельности или широкую линейку страховых продуктов и услуг);

- сферу деятельности компании (ориентация на местный, национальный или внешние рынки);
- характер объединения компании (концерн, финансовая группа).

Организационная структура компании и ее управление не являются чем-то застывшим, они постоянно изменяются, совершенствуются в соответствии с меняющимися условиями. Организационная структура компании определяет ее состав и систему подчинения в общей иерархии управления компанией. Компании могут состоять из одной фирмы, а могут включать значительное число предприятий, объединенных так называемой системой участия, т.е. путем участия в акционерном капитале других фирм. Суть системы заключается в том, что для контроля над акционерным обществом достаточно владеть определенной долей его акций. Отсюда разные типы контроля:

- через полную собственность, когда все или почти все акции компании принадлежат одному лицу, группе лиц или одной компании;
- через большинство акций, предполагающее владение собственностью на 51% выпущенных акций;
- через механизм соподчинения, когда обладание большинством акций одной компанией, в свою очередь владеющей контрольным пакетом, влечет за собой и контроль над этой компанией;
- через меньшинство акций, когда акции фирмы разпылены и достаточно иметь небольшой процент их, чтобы иметь контроль над компанией.

Важно, что сам факт участия одной компании в акционерном капитале другой не всегда свидетельствует о наличии отношений контроля и подчинения. Контроль над другой компанией возможен лишь при наличии контрольного пакета ее акций. На практике акционерные компании устанавливают определенный минимум контрольного пакета акций, который в связи с разпыленностью акций между массой мелких и средних акционеров заметно уменьшается. Обычно для контроля над крупной корпорацией достаточно обладать 10% ее акций, а иногда и еще меньшей долей.

Контролировать деятельность компании это значит определять ее стратегию, политику, выбор долгосрочных целей и программ, иметь решающее влияние или власть [1, с. 47]. Методы и степень контроля зависят от многих факторов. Среди них большое значение имеют формы связей и зависимостей от головной компании, а также связи с другими родственными компаниями. Стоит отметить, что управленческий контроль деятельности дочерних фирм со стороны материнской компании идет в значительной степени по линии установления финансовых, технологических, научно-технических, экономических и других видов связей. В современных условиях важную роль играют компании-холдинги, т.е. держательские компании. Контролируя компанию, которая имеет участие в ряде других фирм (в том числе и кредитно-финансовых учреждений), можно полно-

стью или частично контролировать всю цепь этих предприятий. Система участия, как правило, скрепляется личной, или персональной, унией [1, с. 51]. Личная уния возникает в тех случаях, когда одни и те же лица занимают руководящие посты (председателей и членов правления, директоров и управляющих) в различных компаниях и банках, и является одним из главных путей сращивания банковского капитала и страхового. Компания, которая контролирует деятельность других компаний, обычно называется материнской или головной.

Стоит отметить, что наиболее крупные компании, для которых важнейшую роль играет координация деятельности всех подразделений, нуждаются в усилении согласованности в управлении. Это в первую очередь касается вопросов выработки глобальной политики деятельности компании исходя из долгосрочной перспективы развития, что, в свою очередь, требует получения и всестороннего изучения информации от всех структурных подразделений компании.

Поскольку управление огромными по сфере и масштабам деятельности хозяйственными империями требует не только высококвалифицированного персонала в области собственно менеджмента, но и всевозможных научных и технических знаний, к разработке важнейших стратегических решений привлекается большое число научно-технических специалистов и консультантов. Обычно в крупных компаниях среди функциональных комитетов есть комитет по планированию (или плановый комитет), который координирует деятельность служб и отделов маркетинга, организации производства, финансирования. Комитет по планированию не только утверждает планы развития компании, но и решает вопросы технической политики, несет ответственность за проведение единой стратегии фирмы в области нововведений.

Важное место в установлении тесных отношений с банками и промышленными компаниями, в том числе посредством переплетения директоров, принадлежит совету директоров. Это является следствием процессов, отражающих усиление интернационализации, которая объективно требует конкретного согласования целей и направлений развития между отдельными компаниями, входящими в одни и те же финансовые группы [4, с. 18]. Согласование целей предусматривает разработку основных направлений и путей их достижения. Тесные связи банков и крупных страховых компаний закреплены личной унией их директоров, а также иностранных отделений, обеспечивают финансовой группе контроль над деятельностью компании. Это означает, что решения, принимаемые советом директоров данной компании по важнейшим вопросам, учитывают интересы финансовой группы в целом. На практике это выражается в том, что банки, через своих представителей в советах директоров крупных компаний, получают возможность вмешиваться в их хозяйственную деятельность, навязывать им свою волю. Как результат переплетения директоров, установ-

ливаются более тесные связи и контакты высшей администрации компании и банка. Эти контакты в ряде случаев осуществляются повседневно и имеют целью обмен информацией, согласование финансовых вопросов и вопросов конкретной политики, предоставление взаимных консультаций [4, с. 18]. Возрастает роль советов директоров в согласовании основных стратегических направлений развития, выработке совместных действий, разделе рынков сбыта, обмене информацией.

Эффективность функционирования любой системы управления организацией определяется ее вкладом в достижение организационных целей. Это справедливо и в отношении управления человеческими ресурсами, пронизывающего все сферы деятельности организации и влияющего на эффективность других систем управления. Методы управления персоналом эффективны настолько, насколько успешно сотрудники организации используют свой потенциал для реализации стоящих перед ней целей, т.е. насколько эти цели являются достигнутыми [3, с. 23]. Утверждение этого положения в качестве одной из базисных ценностей компании является наиболее важным условием создания эффективной системы управления персоналом ее региональных сетей. К сожалению, для многих страховых компаний характерна противоположная тенденция – оценивать эффективность управления персоналом с помощью специально созданных для этого показателей: удовлетворенности сотрудников, текучести кадров, часах, потраченных на профессиональное обучение, и т.д. Взятые в отрыве от целей организации, эти потенциально важные показатели способствуют изоляции службы человеческих ресурсов от организации, превращению ее в вещь в себе. Развитию этой тенденции способствует (одновременно являясь ее следствием) и широко распространенное представление о том, что специалисты по управлению человеческими ресурсами находятся далеко от основной деятельности и практически не оказывают на нее никакого влияния. Однако альтернативы увязывания систем управления персоналом с целями головной компании нет, вернее альтернатива здесь – это неэффективное использование человеческих ресурсов, неспособность решения организационных задач, кризис и умирание организации. Для того чтобы обеспечить требуемое соответствие, головные компании могут использовать следующие приемы и методы:

- проводить периодические ревизии существующих систем управления персоналом с точки зрения их соответствия целям головной компании (обеспечения требуемого организации производственного поведения). Подобные ревизии необходимо проводить и в случае изменения стратегии развития компании;
- привлекать сотрудников службы управления человеческими ресурсами к разработке и пересмотру стратегических краткосрочных планов региональной сети. Подробно информировать отдел человеческих ресурсов о целях головной компании и прогрессе в их реализации;

- обеспечить постоянное участие высшего руководства организации в разработке и пересмотре систем управления персоналом;
- оценивать (включая материальное вознаграждение) работу отдела человеческих ресурсов по результатам работы филиалов.

Задачей управления человеческими ресурсами является формирование производственного поведения ее сотрудников, обеспечивающего достижение организационных целей. Как уже отмечалось, предполагаемое производственное поведение определяется двумя основными факторами – желанием (мотивацией) и способностью сотрудника выполнять требуемые функции. Механизм человеческой мотивации очень сложен, поэтому на желание сотрудника выполнять необходимые производственные функции оказывают влияние все методы управления персоналом [5, с. 98]. То же справедливо и в отношении способности сотрудника, определяемой, в первую очередь на этапе подбора, а также в процессе профессионального обучения и зависящей от обратной связи и вознаграждения, получаемого сотрудником от компании. Поэтому целостность системы управления персоналом является важнейшим условием эффективного управления сотрудниками любой организации. Если технологии отбора и развития ориентируют на достижение стратегических целей, углубленное знание бизнеса, широкий кругозор, умение усваивать и использовать новые знания, а технологии обратной связи и система вознаграждения позволяют отметить специальные профессиональные навыки, аккуратность в выполнении индивидуальных планов, сотрудники организации получают противоречивые «сигналы» о том, какое поведение оценивается организацией, что отрицательно сказывается на их производительности [2, с. 67]. В связи с этим в области управления человеческими ресурсами компании возникают задачи:

- четкого определения собственных целей организации и их коммуникации всем своим сотрудникам»
- детального моделирования «идеального» производственного поведения для всех должностей (сотрудников) организации;
- координации в работе региональной сети службы человеческих ресурсов филиалов;
- постоянного взаимодействия специалистов по человеческим ресурсам головной компании с директорами филиалов, непосредственно управляющими персоналом.

Завершая рассмотрение проблемы развития инновационной стратегии управления, необходимо отметить следующее. Как показывает опыт, современные страховые компании практически не могут обойтись без специального подразделения, занимающегося разработкой, внедрением, контролем и корректировкой систем управления деятельностью региональных представительств. Стержнем любой компании являются работающие в ней люди, которыми необходимо управлять, для того чтобы возложенные на них функции выполнялись в полном объеме. Каждой организации, даже

объединяющей самых квалифицированных и мотивированных работников, нужна система оценки. Работа филиалов региональной сети должна оцениваться по степени достижения общих целей головной компании, а реальная эффективность системы управления персоналом региональных сетей – по оценке затрат на достижение этих целей.

## Литература

1. Бочкарев А., Кондратьев В., Краснова В. 7 нот менеджмента. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксперт, 2005.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. – М.: Дело, 1992.
4. Русский полис (журнал о страховании). – 2010. – № 9(133). – Сентябрь.
5. Дмитриенко Т.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала учебное пособие для вузов. – М.: Слово, 2004.

---

### Роль комплексного удовлетворения потребностей в обеспечении устойчивости общества

---

**И.В. Хилинская**

Основное экономическое противоречие взаимодействия природы и общества предстает как противоречие между неограниченными потребностями общества и ограниченностью природных ресурсов. Так как потребности общества удовлетворяются в процессе активного освоения объектов природы, то сама природа является первичным объектом потребностей. Потребности людей в природных ресурсах и качестве окружающей среды на определенном этапе превысили возможности их естественного воспроизводства, что привело к возникновению противоречия между двумя группами потребностей. С одной стороны, это потребности в развитии производства и повышении благосостоянии, с другой – потребность в сохранении нормальных природных условий жизни, которые подрываются в результате производства. Это противоречие является одной из причин надвигающегося глобального экологического кризиса. Именно с обострением этого противоречия возникла проблема устойчивого развития. Выявление необходимости и самой сути устойчивого развития требует анализа как потребностей, так и ресурсных ограничений.

Понятие «потребность» соотносится прежде всего с жизнедеятельностью человека, а поскольку жизнь человека многогранна, то отсюда и все многообразие потребностей и сложность их структуры. Существуют различные подходы к классификации потребностей.

Потребности характеризуют недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Они удовлетворяются благами, в которых возникла необходимость. К потребностям относят не только то, удовлетворение чего приносит пользу или крайне необходимо для жизни, но и то, что проявляется через реальные запросы на предметы, которые могут оказаться вредными для здоровья, но потребляются людьми в силу сложившихся привычек и получаемого удовольствия [6, с. 58].

Различные авторы проводят разную классификацию потребностей. Наиболее известной является иерархия потребностей в соответствии с пирамидой А. Маслоу.

Существуют и другие способы классификации потребностей. В соответствии со степенью очередности рассматривают потребности:

- первичные – потребности в средствах существования, которые нельзя ничем заменить (питание, одежда, жилье);
- вторичные – потребности, которые могут быть заменены (обучение, развитие человека, общение);
- материальные – потребности в одежде, материях, станках.

В соответствии с разными объектами удовлетворения рассматривают потребности *производственные* (потребности производства в сырье, материалах, оборудовании) и *непроизводственные* (потребности людей в предметах потребления).

С точки зрения возможности удовлетворения различают потребности *насыщаемые* и *ненасыщаемые*. Насыщаемые потребности имеют четкий предел, тогда как удовлетворение ненасыщаемых потребностей не имеет четкого предела (например, потребность в знаниях).

С точки зрения приоритетов развития личности потребности могут быть *материальными* и *нематериальными*. Материальные потребности обеспечивают условия существования человека, и их удовлетворение происходит в процессе потребления материальных благ. В процессе развития общества материальные потребности возрастают, что влечет за собой увеличение материальных благ. Нематериальные или духовные потребности также удовлетворяются с помощью материальных благ. Но этот вид потребностей не требует значительного обеспечения материальными благами.

С точки зрения синтеза потребности могут быть *единичными* и *комплексными*. Для удовлетворения единичных потребностей используется одно или несколько благ, при этом удовлетворение какой-нибудь определенной потребности может происходить за счет другой. Так, промышленные производства, выпуская продукцию, наносят вред окружающей среде. При этом производственные потребности удовлетворяются, а потребности человека в чистом воздухе, воде – нет. Для удовлетворения комплексных потребностей используют также одно или несколько благ, при этом устранено противоречие, когда одни потребности потребляются за счет других.



С точки зрения периода действия потребности могут быть *постоянными* и *временными*. Потребность в благоприятной окружающей обстановке это постоянная потребность, а потребность в каком-нибудь товаре или услуге – временная.

Особо следует выделить потребности, определяемые с точки зрения устойчивого развития. Это эколого-социально-экономические потребности – совокупность потребностей в природных, социальных и экономических благах. Эти потребности можно расположить на трех ступенях. На первой ступени находятся экологические потребности, которые являются основой существования человека. Это не только потребность человека в воздухе и воде, но и в безопасной окружающей среде. На второй ступени – социальные потребности, необходимые для поддержания жизнеобеспечения. Это потребности в пище, одежде, жилье. Удовлетворение социальных потребностей происходит за счет ресурсных возможностей, активного вовлечения в оборот природных ресурсов. То есть удовлетворение возрастающих потребностей происходит за счет более активного использования природных ресурсов, тем самым экологические потребности не могут быть удовлетворены в полной мере, так как ресурсные возможности при этом сократятся. Третья ступень – экономические потребности. Это потребности в различных материальных благах, для производства которых используются природные ресурсы.

Те или иные потребности выражают те или иные интересы. А так как потребности не ограничены и не постоянны, интересы обладают теми же свойствами.

Так как материальные блага являются первичными, то и экономические интересы выступают на первый план. Взаимодействие экономики и природы имеет двусторонний характер, в силу чего экономические интересы порождают экологические интересы, которые, в свою очередь, вызывают стремление человека сохранить природные блага и использовать их как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, взаимодействие экономики и природы порождает социальные интересы, которые обусловлены природой человека.

В идеале экономические, экологические и социальные интересы должны дополнять друг друга и не противоречить между собой. То есть не должно быть реализации одних интересов и соответствующих потребностей за счет других. В этом случае мы можем говорить об устойчивом развитии и комплексности.

Все перечисленные интересы обладают свойством внутренней противоречивости, которое проявляется в следующем:

- 1) удовлетворение экологических интересов требует сохранения природной среды, тогда как ее использование необходимо для удовлетворения экономических потребностей;

2) в основе роста социальных интересов лежат интересы экономические, которые, в свою очередь, приводят к снижению экологических интересов.

Рост экономических потребностей предполагает увеличение размеров экономики и масштабов ее взаимодействия с ограниченной в своих размерах и возможностях природной средой. Возникает необходимость экологизации данного взаимодействия, что предполагает необходимость формирования структуры и культуры потребления в соответствии с экологическими ограничениями. Снизить нагрузку на природу можно, отказавшись, например, от производства продукции, которая не всегда необходима обществу (престижные вещи, военная продукция и т.д.) [5, с. 27].

Деление потребностей на экологические, экономические и социальные весьма условно. Все они, находясь в противоречии друг с другом, одновременно тесно связаны между собой. Являясь субституционарными, одновременно являются комплементарными.

Например, экологические потребности, т.е. потребности человека в сохранении жизни и здоровья, тесно связаны с производственной активностью общества. Удовлетворение экологических потребностей превращается из чисто природного акта в природно-экономический. Возникает и само понятие «эколого-экономические потребности».

Эколого-экономические потребности – это противоречивое единство, совокупность экологизированных экономических и естественных потребностей человеческого общества, связанных с использованием, сохранением и воспроизводством окружающей природной среды.

Социальные потребности обусловлены общественной природой человека. Это потребности в пище, одежде, жилье и т.д. Если потребности человека в благоприятных природных условиях, обеспечивающих здоровый образ жизни, не удовлетворяются в полной мере, то удовлетворение других потребностей ставится под сомнение.

Можно сказать, что эколого-социально-экономические потребности – это разумные, производственные и личностные потребности. Они ненасыщаемые, действительные потребности, которые будут возникать и в будущем, характеризующиеся постоянством во времени, материальной и нематериальной основой и являющиеся комплексными.

Понятие «эколого-социально-экономические потребности» дает возможность уточнить определение устойчивого развития общества как развития, обеспечивающего комплексное удовлетворение потребностей настоящего и будущих поколений при формировании рациональной структуры общественных потребностей.

В структуре эколого-социально-экономических потребностей в настоящее время начинает выделяться особая группа потребностей – глобальные эколого-экономические потребности, связанные с изменением планетарной экосистемы, обобщенно выражающие процесс поддержания

эколого-социально-экономического равновесия. Актуальной становится и проблема удовлетворения потребностей будущих поколений.

Взаимодействие природы и общества двояко. С одной стороны, в экологию вовлекаются природные ресурсы, с другой – вовлеченный материал, пройдя стадии производства, превращается в отходы производства и потребления и направляется обратно в природную среду. На природу оказывается антропогенная нагрузка, которая может быть в пределах и за пределами экологического потенциала природной среды. Таким образом, обнаруживается некомплексное использование ресурсов.

Например, в Российской Федерации используются или обезвреживаются менее половины образованных отходов производственной деятельности.

Значительную часть неблагоприятных воздействий на природу человек оказывает в ходе производственной деятельности. Современные производственные процессы представляют собой совокупность двух противоположностей: создания и разрушения.

В результате первого достигаются цели материального производства и создаются полезные продукты и услуги. Параллельно идет разрушение, в результате которого загрязняется или нарушается природная среда, создаются антиблага. К ним относятся загрязняющие агенты или работы по разрушению природной среды, являющиеся своеобразными антиподами вещей и услуг, возникающих в результате производства полезной продукции.

Следствием создание антиблаг является:

- накопление гигантского объема промышленных, сельскохозяйственных и бытовых отходов, нарушающих естественные и биологические циклы и существенно сокращающих площади биопродуктивных земель;
- сброс без очистки огромного количества промышленных и бытовых стоков в пресноводные и морские системы, разрушение биологической структуры этих систем;
- нарушение температурного режима водоемов в результате «теплого загрязнения», приводящее к изменению водных систем;
- загрязнение атмосферы продуктами сгорания топлива органического происхождения (сажа, окислы серы, азота и другие загрязняющие вещества), влекущее перерождение воздушного бассейна;
- разработка и все более широкое применение химических материалов и продуктов, содержащих вредные и токсичные вещества, отрицательно воздействующие на геохимические и биологические условия жизни и развития живых систем, в том числе и человека;
- резкое возрастание различных шумов, вибраций, излучений, негативно влияющих на жизненные функции растений, животных и людей;
- проведение в колоссальных масштабах открытых горных работ, не сопровождаемых восстановлением и рекультивацией земель, приводящих к безвозвратному уничтожению почв, изменению ландшафтов, ликвидации отдельных экосистем;

- промышленное сведение лесов и низкие темпы их восстановления, что создало угрозу значительного снижения фотосинтезирующего потенциала биосферы, нарушения баланса в почвообразовательных процессах, изменения гидрологического режима и климата, разрушения условий местообитания многих видов растений и животных;

- быстрое развитие эрозийных процессов и опустынивания, интенсивное сокращение пахотных земель и других сельскохозяйственных угодий;

- обеднение видового разнообразия флоры и фауны, существенное снижение устойчивости экосистем и биосферы в целом.

Современные масштабы воздействия на природу, с одной стороны, обусловлены целесообразной деятельностью человека в отношении создания необходимых продуктов, удовлетворяющих какую-либо его потребность, с другой – могут привести к нарушению равновесия в биосфере.

Между тем в современной экологической ситуации проблема стоит намного шире: природа не просто источник ресурсов, а всеобщее условие производства и воспроизводства, без сохранения и поддержания которого экономика не может развиваться нормально.

Использование любого природного ресурса многофункционально, так как природный ресурс – величина комплексная. В то же время выполнение каждой функции зависит от целой системы свойств данного ресурса, находящейся во взаимосвязи и динамике под действием производственной деятельности. При этом общественная стоимость природных ресурсов обусловлена суммой затрат на воспроизводство их различных свойств. Соответственно, комплексная величина экономического ущерба от воздействия производства на данный ресурс формируется из суммы ущербов, вызванных нарушением каждого из свойств элемента природной среды.

Экономически нанесение ущерба условно можно считать равнозначным производству отрицательной полезности (загрязнители – продукты антиблага), а расчет экологического ущерба является методически сложным и трудоемким, так как имеет ряд особенностей.

Первая особенность – многоадресность. Вредные отходы, образующиеся при производстве определенной продукции, выбрасываются в окружающую среду, где от них страдают смежные подразделения народного хозяйства, продукцию которых мы недополучаем.

Вторая особенность. Ущерб не является каким-либо самостоятельным видом издержек, а проявляется в виде обычных производственных затрат или, наоборот, снижения экономических результатов.

Третья особенность – постепенное возрастание. Этому способствует несколько факторов. Во-первых, увеличение масштабов загрязнения. Во-вторых, рост ценности единицы любых ресурсов, потеря которых обходится все дороже. В-третьих, снижение обычных производственных затрат на единицу продукции (относительная роль ущерба становится весомее).

Таким образом, оценка экономического ущерба равна оценке потерь ресурсов.

Исходя из вышесказанного обозначились противоречия:

1. Между потребностями экономическими, экологическими и социальными.

2. Между потребностями и ресурсными возможностями.

3. Между настоящими и будущими потребностями.

В связи с этим устойчивый путь развития должен обеспечивать экологическую безопасность страны, улучшение качества жизни и здоровья людей, учет интересов не только нынешних, но и будущих поколений. Переход на такое развитие может быть осуществлен в узком и широком смысле, по нескольким направлениям, которые, в свою очередь, обеспечивают соответствующим набором факторов. Последние можно разделить на глобальные (в масштабах планеты), национальные и региональные, но, безусловно, они не обособлены, а тесно взаимосвязаны между собой, переплетаются и взаимодействуют друг с другом.

Нынешняя структура общественных потребностей и спроса не отвечает принципам устойчивого развития. Уровень экологических и духовных потребностей и спроса значительно ниже, чем необходимо, чтобы предотвратить глобальную экологическую угрозу. В условиях экономического кризиса на передний план выдвигаются потребности в одежде, еде, а уже только потом потребности в чистом воздухе, воде и т.д. Но нельзя забывать, что этому также способствует технократический путь развития общества. В результате неадекватная структура потребностей тянет за собой такое распределение финансовых, а вслед за ними природных и других ресурсов, которое объективно ведет к формированию глобальных экологических и других проблем.

Решение экологических потребностей в принципе и переход к устойчивому развитию возможны лишь в результате радикального изменения мировоззрения, системы общественных ценностей, представлений о развитии экономики и цивилизации в целом. Бороться нужно не с отдельными экологическими проблемами, а с причинами их возникновения и неустойчивости.

## Литература

1. Гусев А.А., Гусева И.Г. Об экономическом механизме экологически устойчивого развития // Экономика и математические методы. – 1996. – Т. 32. – № 4.
2. Львов Д.С. Экономический манифест. Будущее российской экономики. – М.: Экономика, 2000.
3. Реймерс Н.Ф. Природопользование (словарь-справочник). – М.: Мысль, 1990.
4. Рюмина Е.В. Анализ эколого-экономических воздействий. – М.: Наука, 2000.

5. *Седов В.В.* Основы экономической теории: Вопросы эколого-устойчивого развития экономики: Учеб. пособие. – Челябинск: Челябинский гос. ун-т, 2005.
6. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2001.
7. *Сухорукова С.М.* Экономика и экология. – М.: Высшая школа, 1988.

---

## **Право на бесплатное получение высшего профессионального образования: проблемы теории и практики**

---

**П.М. Ходырев**

В соответствии с п. 3 Закона РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании» государство гарантирует гражданам общедоступность и бесплатность дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования и начального профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

Применительно к высшему и послевузовскому профессиональному образованию аналогичная норма закреплена в п. 4 ст. 2 Федерального закона от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»: гражданам Российской Федерации гарантируется получение на конкурсной основе бесплатного высшего и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях высшего профессионального образования в пределах федеральных государственных образовательных стандартов, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

Как видно, гарантированно бесплатные образовательные услуги предоставляются, во-первых, только государственными и муниципальными образовательными учреждениями, а во-вторых, только в рамках установленных образовательных стандартов.

Кроме того, законодательство закрепляет два условия получения высшего профессионального образования на бесплатной основе. Во-первых, получение бесплатного образования гарантируется только на конкурсной основе. Во-вторых, получение бесплатного образования гарантируется только в том случае, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

Правило о получении высшего профессионального образования на конкурсной основе вполне корреспондирует с конституционной нормой: каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учрежде-

нии и на предприятии (ч. 3 ст. 43 Конституции РФ). Согласно ст. 16 Закона РФ «Об образовании», условия конкурса должны гарантировать соблюдение прав граждан на образование и обеспечивать зачисление наиболее способных и подготовленных граждан к освоению образовательной программы соответствующего уровня. Конкурсный характер получения бесплатного высшего профессионального образования обусловлен тем, что доступность получения бесплатного профессионального образования в вузах, финансируемых за счет средств различных бюджетов, лимитирована. Так, финансирование обучения в федеральных государственных образовательных учреждениях профессионального высшего образования осуществляется из расчета не менее чем 170 студентов на каждые 10 тысяч человек, проживающих в Российской Федерации (п. 3 ст. 2 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»).

Как справедливо отмечает М.В. Пресняков, конкурсные процедуры «преследуют цель достижения формального равенства на основе принципа состязательности участников соответствующей процедуры. Различия в правовом положении субъектов здесь обусловлены "естественными" структурными неравенствами, которые вытекают из требования сбалансированности прав и обязанностей» [2]. Вместе с тем конкурсные процедуры могут корректироваться путем установления изъятий, различного рода преференций в целях выравнивания фактических обстоятельств. Например, это может быть сделано путем законодательного закрепления оснований внеконкурсного зачисления в образовательное учреждение. Так, например, ст. 11 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» предусматривается зачисление вне конкурса детей-сирот, детей-инвалидов и т.п.

Что касается положения о возможности бесплатного образования только при условии получения гражданином образования данного уровня впервые, то подобных оговорок Конституция РФ не содержит. В связи с этим, как совершенно правильно отмечается в юридических источниках, можно сделать вывод о том, что не только впервые получаемое образование является бесплатным, но такое же право и на получение нескольких профессиональных образований не должно ограничиваться [3, с. 1].

Тем не менее практика применения образовательного законодательства исходит из недопустимости получения второго высшего профессионального образования на бесплатной основе. К единичным исключениям относится, в частности, п. 7 ст. 50 Закона РФ «Об образовании», которым установлено, что граждане Российской Федерации вправе в установленном порядке неоднократно получать бесплатное профессиональное образование по направлению государственной службы занятости, в случае потери возможности работать по профессии, специальности, в случае профессионального заболевания и (или) инвалидности, в иных случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации. Другим исключением

является Федеральный закон от 27 мая 1998 г. № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих». В соответствии с п. 5 ст. 19 данного закона граждане, проходившие военную службу по контракту и уволенные с военной службы по достижении ими предельного возраста пребывания на военной службе, по состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями, имеют право на поступление без вступительных испытаний на первый курс и последующие курсы государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования, если они имеют высшее военное профессиональное образование. Такое же право на поступление в государственные образовательные учреждения профессионального образования имеют военнослужащие, проходящие военную службу по контракту и имеющие общую продолжительность военной службы 15 лет и более. Прием указанных граждан в государственные образовательные учреждения профессионального образования проводится в течение всего учебного года, в том числе дополнительно к установленным этим образовательным учреждениям планам приема.

Вопрос о противоречии норм образовательного законодательства рассматривался в Определении Конституционного суда РФ от 22 мая 1996 г. № 69-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Цицулина Алексея Юрьевича как не соответствующей требованиям Федерального конституционного закона “О Конституционном суде Российской Федерации”, в котором ставился вопрос о конституционности п. 3 ст. 5 Закона РФ «Об образовании». Данное положение гарантирует бесплатное получение только первого высшего образования, тогда как Конституция РФ, предусматривая, что каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование, не содержит ограничений на бесплатное получение второго высшего образования.

Но если положение об однократном получении бесплатного высшего профессионального образования может иметь определенные разумные обоснования, то правило о невозможности получения бесплатного высшего профессионального образования лицами, получившими первое высшее профессиональное образование на платной основе, не имеет никакой рациональной основы, кроме желания сэкономить бюджетные средства. В вышеуказанном определении Конституционный суд РФ отметил, что одновременное участие в конкурсе лиц с высшим образованием и лиц, его не имеющих, не обеспечивало бы последним равных возможностей для поступления в вуз, т.е. делало бы его менее доступным, а следовательно, ущемляло бы их право на получение бесплатного высшего образования. Тем самым поставлена точка в дискуссии о возможности получения бесплатного высшего профессионального образования лицами, которые получили первое высшее профессиональное образование за счет собственных средств. Согласиться с таким подходом нельзя. Он превращает конституционные нормы о гарантированности получения российскими гражданами



бесплатного высшего профессионального образования в фикцию. В условиях уменьшающегося количества бюджетных мест многие граждане не могут поступить на бюджетные места не только потому, что не могут пройти конкурсный отбор. Так, на некоторых специальностях (направлениях подготовки) вообще отсутствуют бюджетные места, т.е. прием осуществляется исключительно на платные места. К тому же все бюджетные места могут быть заполнены лицами, которые имеют право на внеконкурсное поступление или даже поступление без вступительных испытаний. Исходя из позиции, занятой Конституционным судом РФ, гражданин, вынужденный в таких условиях поступить в вуз для платного обучения, в дальнейшем не может претендовать на получение бесплатного второго высшего профессионального образования.

Довод о том, что одновременное участие в конкурсе лиц с высшим образованием и лиц, его не имеющих, не обеспечивало бы последним равных возможностей для поступления в вуз, не выдерживает критики. Конкурсные процедуры при поступлении в вузы основаны не на проверке профессиональных знаний, а на проверке знаний, полученных в ходе освоения общеобразовательной программы. Так, прием в высшее учебное заведение на первый курс для обучения по программам бакалавриата и программам подготовки специалиста проводится по результатам единого государственного экзамена по общеобразовательным предметам (п. 3.1 «Порядка приема граждан в имеющие государственную аккредитацию образовательные учреждения высшего профессионального образования», утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21 октября 2009 г. № 442). К тому же, следуя логике Конституционного суда РФ, необходимо говорить и о неравенстве при приеме в вузы лиц, имеющих среднее профессиональное образование, и лиц, не имеющих такового, поскольку первые конечно же обладают большим объемом знаний. Однако никому не приходит в голову лишать граждан, получивших среднее профессиональное образование, права на бесплатное высшее профессиональное образование.

Абсурдность позиции Конституционного суда РФ очевидна на фоне известного пробела в действующем образовательном законодательстве, заключающегося в отсутствии норм, ограничивающих получение бесплатного высшего профессионального образования лицами, не завершившими освоение высшего профессионального образования по собственному желанию или в связи с академической неуспеваемостью. В настоящее время гражданин может обучаться на бюджетном месте вплоть до последнего курса, а затем отчислиться без получения диплома и повторно поступить в вуз на бюджетное место. При этом какими-либо максимальными величинами (количество зачислений, общий срок обучения за счет бюджетных средств и др.) данная возможность не ограничена.

## Литература

1. *Бриллиантова Н.А., Архипов В.В.* Получение платного и бесплатного профессионального образования: проблемы и попытка их преодоления // Законодательство и экономика. – 2008. – № 9. Использован текст, размещенный в СПС «КонсультантПлюс».
2. *Пресняков М.В.* Конституционная концепция принципа справедливости / Под ред. Г.Н. Комковой. – М.: ДМК Пресс, 2009. Использован текст, размещенный в СПС «КонсультантПлюс».
3. Ювенальное право: Учебник для вузов / А.А. Анисимов, С.А. Буданов, В.Ф. Воробьев и др.; Под ред. А.В. Заряева, В.Д. Малкова. – М.: Юстицинформ, 2005. Использован текст, размещенный в СПС «КонсультантПлюс».

---

### Использование математических методов в условиях динамических социально-экономических систем

---

**О.Ю. Худякова**

В условиях постоянного изменения социально-экономических систем применение математических методов позволяет более полно изучать влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности организаций, уменьшает сроки осуществления анализа, повышает точность экономических расчетов, позволяет решать многомерные аналитические задачи, которые не могут быть выполнены традиционными методами.

Решения, принимаемые в условиях неопределенности, занимают весомую часть всего множества решений, принимаемых менеджерами. Для принятия решений предприятие должно собрать необходимый дополнительный объем релевантной информации и проанализировать ситуацию либо принять решение на основе суждений, интуиции, анализа накопленного опыта руководителя или экспертной группы.

Рассмотрим основные направления вложения средств согласно возможностям, выявленным при проведении *SWOT*-анализа ООО «Злата», занимающегося продажей ювелирных изделий:

- 1) расширение ассортимента с учетом уникальности и эксклюзивности продукции;
- 2) открытие нового направления бизнеса;
- 3) покупка оборудования и обучение персонала новым технологиям маркетинга;
- 4) аренда новых помещений первой линии с отдельным входом.

Определим прибыль от вложения средств в данные направления развития компании с помощью экспертного опроса методом Дельфи. Для этого оценим уровень компетентности экспертов с учетом качества ранее проведенных экспертиз. Выберем в качестве экспертов следующих лиц: генеральный директор, директор по развитию, директора магазинов, директор по закупкам, директор по маркетингу, главный бухгалтер. Определим два основных случая:

I. Случай экономической стабильности в стране (будем считать, это состояние соответствует постоянству соотношения доллара к рублю  $1 \text{ долл.} = 30 \pm 1 \text{ руб.}$ ),

II. Случай экономической нестабильности в стране.

Мнения экспертов приведем к общему знаменателю, используя правило средней оценки (см. табл. 1).

Рассмотрим комбинированные стратегии предприятия:

1. Первая стратегия  $A_1$  (3; 1; 0,5; 0,5) означает, что в 1-е направление вкладывается 3 млн.руб., во 2-е – 1 млн руб., в 3-е – 0,5 млн руб., в 4-е – 0,5 млн руб.

2. Вторая стратегия  $A_2$  (0,5; 3; 0,5; 1).

3. Третья стратегия  $A_3$  (0,5; 0,5; 3; 1).

4. Четвертая стратегия  $A_4$  (1; 0,5; 0,5; 3).

Таблица 1

**Результаты экспертного опроса о средней ожидаемой прибыли от вложений средств предприятия в случае экономической стабильности и нестабильности в стране**

Среднее ожидаемое значение прибыли (%)	Направления вложения средств предприятия											
	1. Расширение ассортимента			2. Новое направление бизнеса			3. Обучение персонала и покупка оборудования			4. Аренда новых помещений		
	0,5	1	3	0,5	1	3	0,5	1	3	0,5	1	3
в условиях экономической стабильности	10	22	30	10	20	30	5	10	30	10	12	15
В условиях экономической нестабильности	2	10	18	5	5	25	2	5	20	5	10	12

Неопределенные факторы, закон распределения которых неизвестен, являются наиболее характерными при исследовании качества адаптивных систем. Именно на это следует ориентироваться при выборе гибких конструкторских решений. Методический учет таких факторов базируется на формировании специальных критериев, на основе которых принимаются

решения. Критерии Вальда, Сэвиджа, Гурвица, Лапласа и другие уже давно и прочно вошли в теорию принятия решений и дают некоторую логическую схему принятия решения, позволяют оценить принимаемое решение с различных позиций и, следовательно, избежать грубых ошибок в хозяйственной деятельности.

Составим платежную матрицу, элементы которой имеют смысл суммарной прибыли, полученной ООО в различных ситуациях. Прибыль, соответствующая первой стратегии  $A_1$  в условиях экономической стабильности, находится следующим образом:

$$3 \times 30\% + 1 \times 20\% + 0,5 \times 5\% + 0,5 \times 10\% = 1,175 \text{ млн руб.}$$

Таблица 2

**Суммарная прибыль ООО в условиях экономической стабильности и нестабильности (платежная матрица)**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	1,175	0,625
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	1,095	0,87
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	1,12	0,735
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,745	0,495

Аналогично находится прибыль, соответствующая другим стратегиям (см. табл. 2).

В соответствии с критерием Вальда в качестве оптимальной выбирается стратегия, гарантирующая выигрыш не меньший, чем «нижняя цена игры с природой».

Правило выбора решения, в соответствии с критерием Вальда, можно интерпретировать следующим образом: матрица решений (прибылей) [Wir] дополняется еще одним столбцом из наименьших результатов каждой строки. Выбрать надлежит тот вариант, в строке которого стоит наибольшее значение этого столбца.

Выбранное таким образом решение полностью исключает риск. Это означает, что принимающий решение не может столкнуться с худшим результатом, чем тот, на который он ориентируется. Какие бы условия ни встретились, соответствующий результат не может оказаться ниже  $W$ . Это свойство заставляет считать критерий Вальда одним из фундаментальных, поэтому в экономических задачах он применяется чаще всего как сознательно, так и неосознанно.

Таблица 3

**Выбор решения, полностью исключаящего риск, в соответствии с критерием Вальда**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)	$\alpha$
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	1,175	0,625	0,625
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	1,095	0,87	<b>0,87</b>
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	1,12	0,735	0,735
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,745	0,495	0,495

Таким образом, если полностью исключить риск, прибыль не может быть меньше, чем 0,87 млн руб, что соответствует выбору стратегии  $A_2$  (см. табл. 3).

Однако в практических ситуациях излишний пессимизм этого критерия может оказаться очень невыгодным.

Критерий Байеса-Лапласа, в отличие от критерия Вальда, учитывает каждое из возможных следствий всех вариантов решений.

Соответствующее правило выбора можно интерпретировать следующим образом: матрица решений  $[W_{ij}]$  дополняется еще одним столбцом, содержащим математическое ожидание значений каждой из строк. Выбирается тот вариант, в строках которого стоит наибольшее значение этого столбца.

Если предыдущий опыт позволяет задать вектор вероятности  $P = (0,75; 0,25)$ , характеризующий наступление случая экономической стабильности с вероятностью 0,75 и нестабильности с вероятностью 0,25, то можно определить математические ожидания прибыли при разных стратегиях.

Выбор максимального из значений последнего столбца обнаруживает оптимальность варианта стратегии  $A_1$  с ожидаемой прибылью 1,1185 млн руб. (см. табл. 4).

Таблица 4

**Выбор решения по критерию Байеса-Лапласа с учетом вектора вероятностей состояний**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)	$W$
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	1,175	0,625	<b>1,1185</b>
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	1,095	0,87	1,1
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	1,12	0,735	1,027
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,745	0,495	0,671

В основе другого критерия – критерия Лапласа лежит «*принцип недостаточного основания*». Если нет достаточных оснований считать, что вероятности того или иного экономического состояния имеют неравномерное распределение, то они принимаются одинаковыми.

Таблица 5

**Выбор решения по «принципу недостаточного основания» (критерий Лапласа)**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)	$W$
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	1,175	0,625	0,9
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	1,095	0,87	<b>1,095</b>
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	1,12	0,735	0,9275
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,745	0,495	0,62

Наилучшей стратегией, по критерию Лапласа, оказывается стратегия  $A_2$ , прибыль по которой составит 1,095 млн руб. (см. табл. 5).

В соответствии с критерием Сэвиджа в качестве оптимальной выбирается такая стратегия, при которой величина риска принимает наименьшее значение в самой неблагоприятной ситуации. Величину  $W$  можно трактовать как максимальный дополнительный выигрыш, который достигается, если в состоянии 1 или 2 вместо одного варианта выбрать другой, оптимальный для этого внешнего состояния, вариант.

Соответствующее критерию Сэвиджа правило выбора следующее: каждый элемент матрицы решений  $[W_{ij}]$  вычитается из наибольшего результата  $\max W_{ij}$  соответствующего столбца (1,175 и 0,87). Разности образуют матрицу рисков (или сожалений). Ее элементы отражают убытки от ошибочного действия, т.е. выгоду, упущенную в результате принятия  $i$ -го решения в  $j$ -м состоянии. Эта матрица пополняется столбцом наибольших разностей  $W_{ir}$ . Выбирается тот вариант, в строке которого стоит наименьшее значение.

Таблица 6

**Матрица рисков (сожалений) по критерию Сэвиджа**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)	$\max W_{ir}$
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	0	0,245	0,245
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	0,08	0	<b>0,08</b>
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	0,055	0,135	0,135
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,43	0,375	0,43

Согласно критерию Сэвиджа оптимальной оказалась опять стратегия  $A_2$ .(см. табл. 6).

Ориентация на самый худший исход является своеобразной перестраховкой. Однако опрометчиво выбирать политику, которая излишне оптимистична или пессимистична. Согласно критерию Гурвица выбирается такая стратегия, которая занимает некоторое промежуточное положение между крайним пессимизмом и оптимизмом:

$$W = \max_j [\rho \min_i W_{ij} + (1 - \rho) \max_i W_{ij}],$$

где  $\rho$  – коэффициент пессимизма, выбираемый в интервале  $[0,1]$ .

Правило выбора согласно этому критерию следующее: матрица решений  $[W_{ij}]$  дополняется столбцом, содержащим средние взвешенные наименьшего и наибольшего результатов для каждой строки. Выбирается тот вариант, в строках которого стоят наибольшие элементы  $W_{ir}$  этого столбца.

При  $\rho = 1$  критерий Гурвица превращается в критерий Вальда (пессимиста), а при  $\rho = 0$  – в критерий азартного игрока. Отсюда ясно, какое значение имеет весовой множитель  $\rho$ . В экономических приложениях правильно выбрать этот множитель бывает так же трудно, как правильно выбрать критерий. Поэтому чаще всего весовой множитель  $\rho = 0,5$  принимается в качестве средней точки зрения. Рассчитаем прибыль в случае, если коэффициент пессимизма равен 0,7.

Таблица 7

**Выбор решения по критерию Гурвица**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)	
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	1,175	0,625	0,79
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	1,095	0,87	0,9375
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	1,12	0,735	0,8505
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,745	0,495	0,57

Наибольшее значение прибыли соответствует вновь стратегии  $A_2$ . (см. табл. 7).

Еще один критерий, критерий «максимакса», предполагает, что из всех возможных вариантов «матрицы решений» выбирается та альтернатива, которая из всех самых благоприятных ситуаций развития событий (максимизирующих значение эффективности) имеет наибольшее из максимальных значений (т.е. значение эффективности – лучшее из всех лучших или максимальное из максимальных).

Таблица 8

**Выбор решения в соответствии с критерием крайнего оптимизма, или критерием «максимакса»**

	П1(эк.стаб)	П2(эк.нестаб)	Max max
$A_1(3; 1; 0,5; 0,5)$	1,175	0,625	<b>1,175</b>
$A_2(0,5; 3; 0,5; 1)$	1,095	0,87	1,095
$A_3(0,5; 0,5; 3; 1)$	1,12	0,735	1,12
$A_4(1; 0,5; 0,5; 3)$	0,745	0,495	0,745

Критерий «максимакса» используют при выборе рискованных решений в условиях неопределенности, как правило, субъекты, склонные к риску или рассматривающие возможные ситуации как оптимисты.

Максимаксный критерий является критерием крайнего оптимизма. Этот критерий противоположен критерию Вальда. Лицо, принимающее решение, пользуясь максимаксным критерием, предполагает, что «природа» (экономическая ситуация) будет находиться в благоприятнейшем для него состоянии, и, как следствие, ведет себя весьма легкомысленно, поскольку уверен в наибольшем выигрыше. Вместе с тем в некоторых случаях этим критерием пользуются осознанно, например, когда стоит дилемма: либо получить наибольший выигрыш, либо стать банкротом. Оптимальная стратегия по максимальному критерию гарантирует возможность выигрыша, равного максимуму. Результат применения критерия «максимакса» к стратегиям  $A_1 - A_4$  представлен в таблице 8.

После отбора вариантов, выбранных в качестве оптимальных с помощью всех критериев, приходится волевым решением выделять некоторое окончательное решение. В нашем случае окончательный выбор падает на стратегию  $A_2$ .

Такой подход с использованием критериев выбора оптимальных стратегий позволяет, во-первых, лучше проникнуть во все внутренние связи проблемы принятия решений и, во-вторых, ослабляет влияние субъективного фактора. Кроме того, в области маркетинговых задач различные критерии часто приводят практически к одному результату.

Таким образом, использование математических методов в анализе хозяйственной деятельности организаций способствует совершенствованию экономического анализа, его углублению и повышению его действенности.

---

## Правовая сущность многоквартирного дома

---

А.Н. Цахоев

Изучению понятия «многоквартирный дом» в Российской Федерации уделялось, уделяется и будет уделяться повышенное внимание, поскольку многоквартирный дом как совокупность жилых и нежилых помещений является одним из основных благ и потребностей человека.

Исследование любой научной категории, в том числе и понятия «многоквартирный дом», требует использования различных методов познания, среди которых важное место занимают исторический и сравнительный методы.

Предшествующим понятию «многоквартирный дом» было понятие «кондоминиум». В законодательстве Российской Федерации оно впервые было использовано в Законе Российской Федерации от 24 декабря 1992 г. № 4218-1 «Об Основах федеральной жилищной политики» [7] (далее – Закон об Основах). В ранней его редакции кондоминиум определялся как товарищество собственников жилых помещений в многоквартирных домах с установлением условий совместного владения и пользования межквартирными лестницами, лифтами, коридорами, крышами, техническими подвалами, внеквартирным инженерным оборудованием, придомовой территорией и другими местами общего пользования.

Таким образом, изначально кондоминиум представлял собой юридическое лицо.

Отмеченное сохранялось и во Временном положении о кондоминиуме, утвержденном Указом Президента Российской Федерации от 23 декабря 1993 г. № 2275 [8], согласно которому кондоминиум являлся объединением собственников в едином комплексе недвижимого имущества в жилищной сфере, в границах которого каждому из них на праве частной или государственной, муниципальной собственности, или иной форме собственности принадлежат в жилых домах жилые (квартиры, комнаты) и (или) нежилые помещения, включая пристроенные, а также другое недвижимое имущество, непосредственно связанное с жилым домом, являющееся общей собственностью домовладельцев и следующее судьбе права домовладельца на жилое и (или) нежилое помещение.



Некоторые правоведы объясняли появление приведенных положений влиянием американского права [12, с. 31], где под кондоминиумом понимаются ассоциации собственников жилья.

Все изменилось лишь после введения в действие Федерального закона от 15 июня 1996 г. № 72-ФЗ «О товариществах собственников жилья» [6] (далее – Закон о ТСЖ). Указанный нормативный правовой акт разделил понятие «кондоминиум» на два: «кондоминиум» и «товарищество собственников жилья».

Кондоминиум стал представлять из себя единый комплекс недвижимого имущества, включающий земельный участок в установленных границах и расположенное на нем жилое здание, иные объекты недвижимости, в котором отдельные части, предназначенные для жилых или иных целей (помещения), находятся в собственности граждан, юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований (домовладельцев) – частной, государственной, муниципальной и иной формах собственности, а остальные части (общее имущество) находятся в их общей долевой собственности.

После принятия Закона о ТСЖ во многие нормативные правовые акты, касающиеся кондоминиумов, были внесены соответствующие изменения. В частности, были приняты Федеральный закон от 21 апреля 1997 г. № 68-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “Об основах федеральной жилищной политики”» [5] и Указ Президента Российской Федерации от 19 октября 1996 г. № 1472 «О признании утратившим силу Указ Президента Российской Федерации от 23 декабря 1993 г. № 2275 Об утверждении Временного положения о кондоминиуме» [3].

В результате определение понятия «кондоминиум», содержащееся в Законе об Основах, было откорректировано. Указанный нормативный правовой акт стал определять кондоминиум как единый комплекс недвижимого имущества, который включает в себя земельный участок в установленных границах и расположенные на указанном участке жилое здание, иные объекты недвижимости и в котором отдельные предназначенные для жилых или иных целей части (помещения) находятся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности, а другие части (общее имущество) находятся в общей долевой собственности.

Дальнейшая эволюция понятия «кондоминиум» связана с введением в действие Жилищного кодекса Российской Федерации [1] (далее – ЖК РФ).

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2004 г. № 189-ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации» [2], с момента вступления в силу ЖК РФ, утратили силу Закон о ТСЖ и Закон об Основах.

Кроме того, законодатель отказался от понятия «кондоминиум», а на смену ему пришло понятие «многоквартирный дом». Следует отметить, что в ЖК РФ отсутствует определение понятия «многоквартирный дом».

Определение понятия «многоквартирный дом» содержится в п. 6 Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2006 г. № 47 [4]. Согласно ему многоквартирным домом признается совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме. Многоквартирный дом содержит в себе элементы общего имущества собственников помещений в таком доме в соответствии с жилищным законодательством.

Верховный суд Российской Федерации охарактеризовал общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме следующим образом: «По смыслу действующего гражданского и жилищного законодательства жилые помещения (квартиры), находящиеся в многоквартирных домах, относятся к сложным вещам, т.е. составлены из главной вещи (самой квартиры), непосредственно удовлетворяющей жилищные потребности граждан, а также других общих помещений дома, находящихся в общем пользовании (лестницы, лифты, подвалы, коридоры, чердаки, крыши и т.д.), предназначенных для обслуживания и обеспечения главной вещи (квартиры) и связанных с ней общим назначением» [9].

Кроме того, на диссертационном уровне разработано несколько определений понятия «многоквартирный дом», среди которых можно выделить следующие:

- «многоквартирный дом – это имущественный комплекс, представляющий собой совокупность объектов прав, а именно помещений, объединенных лишь пространственно и принадлежащих различным собственникам, а также обеспечивающего имущества, принадлежащего всем собственникам на праве общей долевой собственности, в рамках единого материального объекта» [14, с. 7];
- «многоквартирный жилой дом – это отдельно стоящее здание, официально введенное в эксплуатацию решением органа местного самоуправления, утвердившим акт приемки, состоящее как минимум из двух жилых помещений (квартир) и, возможно, нежилых помещений (“обслуживающего” имущества), а также помещений, не являющихся частями квартир и предназначенных для обслуживания более одного помещения в данном доме («обслуживающего» имущества), объединенных общим назначением – удовлетворению потребностей человека в благоустроенном жилье» [15, с. 8].

На первый взгляд замена понятий «кондоминиум» на «многоквартирный дом» носит лишь понятийный характер. Однако при тщательном анализе и сравнении норм Закона о ТСЖ и ЖК РФ можно заметить, что отличия носят концептуальный характер.

### **Первое отличие**

В состав кондоминиума могли входить следующие объекты:

- одно здание, или его часть, или несколько зданий, в которых помещения принадлежат различным (не менее чем двум) домовладельцам, с прилегающим земельным участком в установленных границах, с пешеходными и транспортными дорогами, бассейнами, водоемами, многолетними зелеными насаждениями и другими подобными объектами;
- несколько компактно расположенных зданий или сооружений – односемейных, садовых или дачных домов с приусадебными участками или без них, гаражей и других объектов, объединенных общим земельным участком и элементами инфраструктуры.

Многоквартирный дом как комплексный объект состоит из жилых помещений, нежилых помещений, а также помещений, предназначенных для обслуживания жилых и нежилых помещений и доступа к ним, тесно связанных с ними назначением и следующих их юридической судьбе.

### **Второе отличие**

Кондоминиум как единый комплекс недвижимого имущества, а также права на недвижимое имущество в кондоминиуме и сделки с ним подлежали государственной регистрации в соответствии с действующим законодательством, с предоставлением паспорта домовладения.

Как правильно полагает А.В. Попов, указанное положение «...являлось коллизией права, так как в действующем гражданском законодательстве Российской Федерации нет института регистрации объектов недвижимости» [15, с. 28].

Многоквартирный дом представляет собой отдельно стоящее здание, существующее объективно. Поэтому требование о его государственной регистрации в жилищном законодательстве отсутствует.

### **Третье отличие**

Кондоминиум мог состоять из отдельной части здания размером не менее одной блок-секции, имеющей изолированный от других частей здания вход и межквартирный лестнично-лифтовой узел. Отдельная часть здания могла быть выделена в отдельный кондоминиум при условии, что надстройка, реконструкция, перестройка либо снос этой блок-секции не нарушали целостность других частей здания, не входящих в состав данного кондоминиума.

Хотя некоторые авторы, несмотря на указание закона, исключали такой критерий, как невозможность сноса без нарушения целостности других частей здания, из оснований ограничения создания кондоминиума в рамках одной блок-секции. Например, О.А. Городов указывал, что, если «нарушения целостности в результате надстройки, реконструкции, перестройки части здания размером не менее одной блок-секции не происходит, что доказывается проектной документацией, – этого вполне достаточно для выделения части здания в отдельный кондоминиум» [11, с. 32].

В одном многоквартирном доме собственниками помещений может быть создано только одно товарищество собственников жилья, что обусловлено необходимостью обеспечения единства и подчиненности единой цели использования всех элементов, составляющих общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме.

Необходимо отметить, что в юридической литературе зачастую происходит смешение понятий «кондоминиум» и «многоквартирный дом». Так, ряд правоведов отождествляют кондоминиум с многоквартирным домом, рассматривая его в качестве строения, разделенного на отдельные помещения, и указывают, что «...в структуре многоквартирного дома выделяются две части, одна из которых принадлежит на праве собственности отдельным гражданам, проживающим в этих помещениях, а другая часть дома находится в общей собственности граждан – собственников квартир в многоквартирном доме» [13, с. 5].

Однако кондоминиум обладает рядом признаков, отличающих его от иных комплексов недвижимого имущества. Среди них можно выделить следующие:

- установление границ комплекса недвижимого имущества;
- формирование земельного участка;
- возникновение правоотношений по поводу земельного участка;
- определение общего имущества домовладельцев;
- возникновение долевой собственности домовладельцев на общее имущество;
- определение размера долей в праве собственности на общее имущество;
- обременение права собственности на помещения расходами на содержание общего имущества;
- государственная регистрация.

Кроме того, согласно некоторым авторам, «считать кондоминиумом любой многоквартирный жилой дом, в котором отдельные помещения принадлежат разным собственникам, как это нередко предлагается в литературе, означает не только выдачу желаемого за действительное, но и вступление в прямое противоречие с требованиями законодательства. Любой такой дом действительно может стать кондоминиумом, но для того, чтобы это произошло, необходимо проделать работу по инвентаризации его имущества, составлению необходимых планов, определению границ земельного участка...

Создать кондоминиум, равно как и преобразовать любой многоквартирный дом, в котором отдельные части принадлежат разным лицам, в кондоминиум, может, в принципе, любое заинтересованное лицо (из числа сособственников имущества дома), которое возьмет на себя бремя забот и расходов по оформлению кондоминиума, как самостоятельного объекта недвижимости» [10, с. 650].

Подводя итог сказанному, следует выделить основные признаки многоквартирного дома:

- представляет собой отдельно стоящее здание;
- представляет собой комплекс недвижимого имущества;
- состоит из жилых помещений, нежилых помещений, а также помещений, предназначенных для обслуживания жилых и нежилых помещений и доступа к ним, тесно связанных с ними назначением и следующих их юридической судьбе;
- жилые и нежилые помещения в многоквартирном доме могут находиться в собственности физических лиц, юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а «обслуживающее» имущество – в общей долевой собственности указанных субъектов;
- не является самостоятельным объектом вещных и обязательственных прав, но в то же время выступает в качестве самостоятельного объекта жилищных прав, возникающих при управлении им.

### Литература

1. СЗ РФ. – 2005. – № 1. – Ст. 14.
2. СЗ РФ. – 2005. – № 1. – Ст. 15.
3. СЗ РФ. – 1996. – № 43. – Ст. 4887.
4. СЗ РФ. – 2006. – № 6. – Ст. 702.
5. СЗ РФ. – 1997. – № 17. – Ст. 1913.
6. СЗ РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2963.
7. Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 3. – Ст. 99.
8. РГ. – № 5. – 1994.
9. Определение ВС РФ от 25 декабря 2000 г. № 78-ГОО-61 «Об оставлении без изменения решения судебной коллегии по гражданским делам Санкт-Петербургского городского суда от 13 сентября 2000 г. № 3-107/2000, которым был признан недействительным п. 1.2 распоряжения Губернатора Санкт-Петербурга от 11 декабря 1998 г. № 1244-Р и частично недействительным п. 2.3 распоряжения Мэра Санкт-Петербурга от 19 февраля 1996 г. № 128-Р».
10. *Абрамова Е.Н., Аверченко Н.Н., Байгушева Ю.В. и др.* Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая: учебно-практический комментарий (постатейный) / Под ред. А.П. Сергеева. – М.: Проспект, 2010.
11. *Городов О.А.* Комментарий к Федеральному закону «О товариществах собственников жилья». – СПб.: Питер, 2003.
12. *Городов О.А.* Правовые аспекты организаций товариществ собственников жилья // Правоведение. – 1995. – № 4. – С. 31–35.
13. *Крашенинников П.В., Маслов Н.П.* Кондоминиум. Общая собственность в многоквартирных домах. – М.: Спарк, 1995.

14. *Певницкий С.Г.* Вещные права на имущество в многоквартирных домах: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2006.
15. *Попов А.В.* Товарищество собственников жилья как юридическая форма, опосредующая правомочие собственников помещений в многоквартирном доме: Дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.03.

---

### **Налоговая стратегия в посткризисном периоде: экономические и социальные аспекты**

---

**Л.А. Чайковская, О.И. Мамрукова**

Государственное управление налоговой системой не является статичным и должно развиваться вместе с обществом, в противном случае оно способно привести к экономическому кризису. Когда доходы государства более чем на две трети состоят из поступлений от налогов и сборов, формирование эффективной налоговой стратегии является важнейшей задачей. Налоговая система России постоянно находится в состоянии трансформации – меняются объекты налогообложения, ставки налогов, условия их взимания, – что затрагивает практически все субъекты экономики. Происходящая перестройка налоговой системы оказывает влияние не только на экономические условия производства товаров, работ и услуг, но и на доходы граждан, поэтому вопросы налоговой стратегии как во время экономического кризиса, так и в посткризисный период особенно актуальны. Кроме этого, сбор налогов в бюджет и последующее их перераспределение в целях развития основных сфер жизнедеятельности общества являются одной из основных функций любого государства.

Президентом РФ Д.А. Медведевым определено, что по завершении реформ налоговая система должна стать необременительной для бизнеса, справедливой для всех экономических агентов, ориентированной на функцию стимулирования роста конкурентоспособности бизнеса. В настоящее время налоговая система, к сожалению, не выступает стимулом общественного развития. Во многом это происходит из-за дисфункции социальной составляющей налогообложения.

В целом налоговая стратегия РФ разрабатывается по следующим направлениям: ориентация на снижение налоговой нагрузки с бизнеса; переложение финансирования социальных программ на частный сектор и физических лиц; сокращение расходов бюджетного финансирования; повышение доходов физических лиц и амнистия вывезенных капиталов.

В такой политике положительным следует признать: снижение ставки НДС; установление самой низкой в Европе ставки подоходного налога; проведение радикальной реформы ЕСН, начавшейся с замены различных взносов во внебюджетные фонды ЕСН и завершившейся в январе 2010 г.

его ликвидацией; отмену налога на наследование и дарение. Однако для реализации налоговой стратегии существуют различные препятствия. Подход к пониманию налоговой стратегии в посткризисный период как явления, имеющего социальное значение, требует рассмотрения понятия налога в рамках налоговых отношений с нескольких точек зрения: государственной, налогоплательщика и налоговой справедливости.

Очевиден и другой подход к развитию налоговой системы РФ, связанный с максимизацией ставок налогообложения, отменой налоговых льгот с целью аккумуляирования наибольшего объема финансовых ресурсов для сохранения возможности выполнения социальных обязательств и уменьшения бюджетного дефицита. На сегодняшний день в России существует выраженная тенденция предоставлять более льготные налоговые режимы для видов деятельности, которые легко могут быть перенесены за пределы территории страны, и в меньшей мере для видов деятельности и доходов, которые жестко привязаны к ее территории – таких как производственная деятельность, добыча природных ископаемых и т.п.

Одной из основных целей налоговой политики России на современном этапе должно быть не только финансовое обеспечение исполнения государством своих функций, но и наиболее гармоничное сочетание интересов различных участников налоговых отношений. Это достигается посредством сочетания фискальной функции и регулирующих механизмов и использования различных методов и средств, обеспечивающих реализацию актов законодательства о налогах и сборах.

В посткризисный период на первое место постепенно выходит не фискальная, а социальные функции налоговой системы. На практике налоговое перераспределение стало рычагом перемещения доходов от занятых в производстве к незанятым, от сравнительно высокооплачиваемых – к низкооплачиваемым, от малосемейных – к многосемейным, социальными программами оказалось охвачено почти все население. Особенно это коснулось медицинских услуг и образования. Одно из предназначений налогов – помощь в выравнивании социально-экономического развития регионов, субсидирование отстающих отраслей, а следовательно, и занятых в них людей.

Формирование приоритетов налоговой стратегии государства является сложным процессом, основанным на комплексном анализе текущей экономической и социальной ситуации в государстве, без учета которой меры, предпринимаемые на государственном уровне, обречены на неудачу. Согласование и учет текущих потребностей социально-экономического развития как общества в целом, так и отдельных его членов являются первостепенными задачами в выработке методов и форм государственного управления налогообложением.

Социальная ценность налогообложения заключается в определении фискальных интересов государства, посредством реализации которых

осуществляется ограничение права частной собственности налогоплательщиков путем изъятия ее части в целях достижения социально значимых целей.

Последствиями деформации налоговой системы России на современном этапе являются: слабое развитие инвестиционного климата в стране; нарушение *принципа равенства* в налогообложении – создание разных условий ведения деятельности для отдельных компаний; угнетение преимущественно малого и среднего бизнеса, как наименее защищенных; сужение свободы ведения предпринимательской деятельности; избыточное налоговое обложение бизнеса; социальное расслоение населения и преимущественное налогообложение среднего класса и малообеспеченных слоев населения.

В понимании налогов большое значение имеют два аспекта. Во-первых, налог – это объективная экономическая категория; во-вторых, существует конкретная правовая форма проявления внутренней сущности налогов в процессе их использования в реальной экономической жизни (с субъективной стороны). Реализация экономической природы налога, имеющей определенные правовые формы, и является следствием формирования определенных социальных связей между организациями и государством.

Налог – как экономическая категория – выражает денежные отношения между государством, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами – с другой, возникающие в процессе перераспределения вновь созданной стоимости валового национального продукта и отчуждения части ее стоимости в распоряжение государства в обязательном порядке.

Налог – это одновременно экономическое, правовое и социальное явление реальной жизни, в связи с чем исследования в области налогов постепенно переносятся из сугубо экономической в социальную сферу.

Сущность налогообложения и его социальная роль проявляются через выполняемые им в современной экономике функции. На практике налогообложение выполняет несколько функций, каждая из которых реализует то или иное назначение налогов, в том числе экономическое и/или социальное.

Налоговой системе свойственны признаки, характеризующие любую систему, а именно – наличие элементов, их взаимозависимость, цельность и единство, непрерывное развитие и т.п. В целом налоговая система может быть представлена как взаимосвязанная совокупность всех существующих в государстве общественных отношений.

Дальнейшим развитием аспектов системного подхода при рассмотрении понятия налоговой системы следует признать межнаучный анализ ее изучения с помощью правовых, экономических и социологических наук в их единстве и взаимодействии.

В основе построения любой системы, в том числе и налоговой, лежат определенные принципы. Значимость принципов возрастает во время ши-



рокомасштабных изменений в обществе, когда законодательство отстает от потребностей общественного развития или, более того, – противоречит возникающим новым ценностям.

Налоговая стратегия является важнейшей составной частью экономической политики страны, одновременно являясь и тем рычагом, с помощью которого власть оказывает воздействие на производство и распределение.

Именно налоговая сфера является мощным инструментом государственного воздействия на экономику. Налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, а следовательно, развитие тех или иных отраслей предпринимательской деятельности; создать предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий, для повышения конкурентоспособности национальных предприятий на мировом рынке.

Перед налоговой политикой стоят три основных вопроса:

- 1) какую долю национального дохода можно извлекать с помощью налогов;
- 2) как эта сумма должна распределяться между отдельными классами населения и между отдельными отраслями;
- 3) как эта сумма должна распределяться между отдельными плательщиками.

Управление налоговой системой осуществляется посредством налогового механизма, а налоговое администрирование является одним из основных элементов эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства. Налоговое регулирование – одна из самых сложных проблем, в которой сталкиваются экономические интересы территорий, субъектов, социальных групп населения, прогнозировать которые очень трудно.

Не может существовать методологии государственного регулирования налоговых правоотношений, пригодной для применения во всех странах, в силу специфики их условий, степени развития рыночных отношений, исторических традиций, правовой базы, развития институтов гражданского общества, национальной психологии и культурных особенностей. Следовательно, необходима разработка теоретически обоснованного и практически рационального механизма государственного регулирования налоговой системы России.

По-прежнему остаются значительными возможности уклонения от налогообложения, которые оказывают стимулирующее воздействие на область теневой экономики и коррупции и создают условия для развития несправедливой модели налоговой системы. Несмотря на проводимую реформу налоговой системы сохраняются крайняя нестабильность, сложность и противоречивость нормативно-правовой базы налогообложения. Сюда же можно отнести и недостаточную развитость процедур налогового

контроля и налогового администрирования, несмотря на то, что с каждым годом в этом направлении происходят позитивные сдвиги. Тем самым нарушаются одни из основополагающих принципов организации и функционирования налоговой системы – принцип стабильности налоговой системы и принцип удобства налогообложения.

Еще одной тенденцией развития налоговой системы России в посткризисный период является рост числа уголовных дел по налоговым преступлениям. Вместе с тем российская налоговая система, при росте ее неопределенности, продолжает испытывать проблемы с уклонением от налогообложения. Оценки теневого сектора экономики колеблются от 25% валового внутреннего продукта (ВВП), согласно данным Госкомстата России, до 40–45%, по оценкам правоохранительных органов.

Ключевая проблема российской налоговой системы в том, что налогоплательщик не имеет достаточного представления, зачем нужны те налоги, которые государство намерено с него собрать. Сейчас никто в администрации страны почему-то не пытается внятно объяснить, с какой целью взимаются именно такие налоги и в таких объемах, на что они идут. Никто не докладывает о результатах использования налоговых средств.

Использование налогоплательщиками различных налоговых лазеек приводит к необходимости повышения ставок налогов, чтобы компенсировать недополучение доходов бюджетом.

В посткризисный период не утратил своей актуальности принцип справедливости, который давно уже признан основным принципом законодательства, но вряд ли сейчас можно найти страну, где могут признать, что у них этот принцип полностью соблюдается. Граждане очень редко бывают довольны своей налоговой системой, причем в качестве основного ее недостатка чаще всего указывается именно ее несправедливость. Неадекватное налоговое давление побуждает налогоплательщиков активно искать различные способы избежания налогов, как законные, так и не вполне.

В числе официальных ориентиров налоговой стратегии России в посткризисный период называются: ориентация налоговой политики на создание максимально комфортных условий для расширения экономической деятельности и перехода экономики на инновационный путь развития; ориентация налоговой политики на дальнейшее снижение масштабов уклонения от налогообложения; возможность дальнейшего снижения налогового бремени; совершенствование налогообложения недвижимости, принадлежащей гражданам; введение в практику института консолидированной налоговой отчетности; совершенствование налогового контроля за использованием трансфертных цен в целях минимизации налогов; совершенствование налогообложения некоммерческих организаций с целью их более активного включения в осуществление социальной деятельности; налоговое стимулирование научной и инновационной деятельности.

С увеличением доходов государству становится легче осуществлять социальную политику, в частности, – существенно поднимать оплату труда бюджетникам, пенсии и стипендии, а также другие платежи социального характера. В качестве мер по повышению доходной части бюджета предусмотрено ужесточение ответственности, в том числе и уголовной, для тех субъектов хозяйствования и физических лиц, которые в корыстных целях уходят от уплаты налогов в полном объеме.

Конкретные рекомендации по совершенствованию налоговой политики России направлены на уменьшение имущественного расслоения населения. В частности, проводится анализ возможности изменения ставки налога на доходы физических лиц, реформы прогрессивной ставки налога на имущество с физических лиц, отмены транспортного налога на владельцев транспортных средств.

Одним из направлений повышения эффективности управления налоговой системой в посткризисный период является стимулирование малого предпринимательства. Значимость малого предпринимательства для общего экономического и социального развития государства подтверждается как экономическими, так и социальными исследованиями. Важность развития малого и среднего бизнеса на территории России состоит еще и в том, что именно этот бизнес может стать основой для социальной защищенности населения.

Можно констатировать начало процесса обоснования стратегии совершенно иного подхода к налоговой системе как институту социального управления, связанного с резким возрастанием роли гражданского общества в его функционировании и развитии.

При одном из опросов общественного мнения на такие высказывания, как: «Большинство людей уклонялись бы от уплаты налогов, если бы полагали, что не понесут за это никакого наказания», «Возможно, я мог бы уклониться от уплаты налогов, если бы был уверен, что мне за это ничего не будет», «Если государство не выполняет обязательств перед гражданами, тогда уклонение от уплаты налогов оправданно», согласилось подавляющее большинство респондентов. Кроме того, выявилась тенденция увеличения числа лиц, не желающих платить налоги в более молодых возрастных группах опрашиваемых. Так, согласны соблюдать законы о налогах лица преимущественно в возрасте от 40 и старше, а среди молодежи 20–30 лет процент желающих уклониться достигает почти 100%.

По словам А.Л. Кудрина, «... больше тормозит экономический рост налог на прибыль. А прибыль может быть спрятана, уведена в налоговые гавани, по прибыли осуществляется конкуренция налоговых систем». Все это заметно сдерживает развитие экономики, снижает деловую активность и, в условиях РФ, ведет к развитию теневого бизнеса и росту налоговых правонарушений.

Одним из подходов к развитию налоговой системы в посткризисный период предполагаются серьезные структурные изменения, в том числе в обязательствах государства, касающихся сокращения расходов и повышения эффективности. Этот подход наиболее сложен, о чем свидетельствует опыт развитых стран. Слабому государству не под силу проведение структурных реформ налогообложения, в том числе и в социальной сфере. Перед Россией стоит задача реализации такого подхода к развитию налоговой системы, в соответствии с которым направления ее развития будут определяться исключительно в рамках институционального анализа.

Признание важности существующего институционального контекста позволяет сделать вывод, что перспективы развития налоговой системы не могут рассматриваться с точки зрения одномерного линейного представления: настоящее – процесс реформирования – будущее. Задача реформирования налоговой системы РФ связана с включением ее в действующую институциональную среду с учетом особенностей последней.

Так называемый эффект институциональной преемственности в развитии налоговой системы помогает понять, что институт налоговой системы склонен к сохранению своего существования во времени. Учитывая, что выбранную институциональную траекторию развития налоговой системы сложно изменить, можно понять, почему сложилась такая обстановка, при которой налоговая система не торопится заимствовать в полном объеме все то, что имеется в подобных институтах других стран, приносящих им экономическое процветание. Почему одни и те же институты в обществе часто дают совершенно разные результаты? Причины глубоких различий в историческом опыте налогообложения разных стран состоят в том, что эти страны следуют разным институциональным традициям, что приводит к тому, что близкие по содержанию формальные нормы (конституциональные положения, кодексы, законы) действуют в разной культурной среде и результаты использования этих норм сильно различаются.

Так как в России, к сожалению, действует низкоэффективная законодательно-правовая база налогообложения, которая в существенной степени тормозит научно-техническое развитие промышленности и развитие социально-экономических процессов в целом, то, безусловно, недостаточно пересмотра и изменения законодательных актов и внесения правовых изменений. Кроме этого, необходимо развивать систему социально-экономической мотивации налогообложения в деятельности организаций, направленную на развитие налоговой системы РФ.

В последнее время постоянно поднимается вопрос, насколько эффективным оказался НДС с плоской шкалой и не следует ли заменить его прогрессивным налогом. Считается, что использование прогрессивной шкалы налогообложения является показателем достаточно высокого уровня экономики – не даром именно такая система действует в большинстве стран. Напротив, плоская шкала налогообложения – удел отсталых стран

со слабой экономикой, не способных эффективно администрировать и собирать налоги. В странах с переходной экономикой именно в силу большой доли теневого сектора разумнее использовать плоскую шкалу, чтобы пополнить бюджеты наименее затратным способом.

Действовавший ЕСН носил ярко выраженный антисоциальный характер. Очевидно, что существующая налоговая система регрессивна. Более богатые граждане платят в виде налога меньшую часть своего дохода. В связи с этим есть мнение о необходимости, чтобы регрессия ставок страховых взносов была тесно связана с прогрессией ставок НДФЛ. Прогрессивная ставка налогообложения имеет плюсы в том, что от нее будет выигрывать бюджет за счет больших поступлений, а также морального удовлетворения населения, которое живет за чертой бедности. Однако последствия, которые повлекут за собой введение прогрессивной шкалы налогообложения, весьма значительны.

Одним из эффективных способов взимания налогов с высокооплачиваемых слоев населения считается введение налогов на расходы, а не на доходы. При этом достаточно заставить нормально работать уже существующие налоги на имущество и на недвижимость. При планировании изменений в области налогообложения в посткризисный период необходимо реально оценивать возможности нашей экономики. Проводить какие-либо эксперименты в условиях, когда стоит проблема бюджетного дефицита, нецелесообразно. Для подобного рода реформ необходима стабильность, пусть даже относительная. Исходя из этого, одним из основных направлений исследования налоговой системы должен стать институциональный подход, обладающий определенной инструментальной универсальностью и определяющий ее (систему) как сложную совокупность разнообразных социальных и институциональных практик. Изменения институциональной среды напрямую затрагивают все функционирующие в ней институты, в том числе и процесс формирования налоговой системы как института социального управления.

Развитие налоговой системы как института социального управления позволит: стабилизировать финансовые потоки; своевременно формировать денежные средства для бюджетов всех уровней в объемах, необходимых для выполнения государственными и муниципальными органами власти всех закрепленных за ними функций; сократить разрыв в доходах между богатыми и бедными слоями населения; ограничить стоимость реализации продукции (работ, услуг), а следовательно, и цен путем автоматического перечисления сверхприбыли на финансовый рынок; сделать прозрачными результаты хозяйственной деятельности субъектов при наиболее полной их самостоятельности и минимизации налогового администрирования.

Главной задачей современной налоговой системы является мобилизация денежных ресурсов в бюджет, при этом наибольшее внимание уделя-

ется экономическим аспектам, связанным с обеспечением финансовыми ресурсами института власти, и решению актуальных проблем социальной сферы. Между тем налоговая система, как институт социального управления, могла бы выступать в качестве регулятора развития и стабилизации общества. Ориентация на социальные задачи существенно повысила бы и экономическую эффективность налоговой системы, но для этого налоговая политика правительства должна быть связана с национальной идеей, поддержанной широкими слоями населения.

От того, насколько налоговая политика Российского государства будет соответствовать основополагающим принципам, во многом зависит ее эффективность и, как следствие, – экономический рост и социальное развитие.

---

### **Обострение проблемы интеграции маркетинговых коммуникаций в условиях «третьей волны»**

---

**Г.Е. Чернобаева**

Об интегрированных маркетинговых коммуникациях как об обязательном условии эффективного функционирования любой фирмы сегодня говорится достаточно часто. Однако, на наш взгляд, ускоренный последним финансовым кризисом процесс активного постиндустриального развития общества – «третьей волны» – требует расстановки в концепции интеграции дополнительных акцентов, связанных с комплексной демассивизацией. Уже нашедшая свое отражение во всех инструментах маркетинга, демассивизация может начинаться в рамках новых направлений интеграции, исходящих от компании маркетинговых коммуникаций.

П. Темпорал и М. Тротт [4] давно говорят об отходе от рассмотрения эффективных маркетинговых коммуникаций в рамках подчинения принципам массовых коммуникаций.

В созданном прежде образе единого (объединенного) покупателя они видят сегодняшнюю неэффективность коммуникационных стратегий предприятий. Развивая эту идею, канадский маркетолог Я. Гордон выделяет три вида массового изготовления по индивидуальным потребностям [2]:

- 1) стандартный продукт, стандартное обслуживание, ориентированные на потребителя продукта коммуникации;
- 2) стандартный продукт, обслуживание по заказу (ориентированное на потребителя), ориентированные на потребителя коммуникации;
- 3) продукт на заказ, обслуживание по заказу, коммуникации по выбору потребителя.

То есть индивидуализация начинается с самого мобильного звена – коммуникаций. Не изменяя технологии производства продукта, с помощью

правильно спланированных маркетинговых коммуникаций, можно создать впечатление его максимальной индивидуализации.

Освобождая от массовости не только рынки, но и общество в целом, «третья волна», в которой богатство основывается на знании, позволяет потребителю самостоятельно обеспечивать себя всей требуемой информацией как о товаре, так и фирме.

«Третья волна» была описана еще в 1980 г. в одноименной книге американским философом и футурологом Э. Тоффлером [6]. При этом основным действующим лицом данного периода является *протребитель* – субъект, осуществляющий «неоплачиваемый труд по созданию товаров и услуг для себя» [5]. Слово «протребитель» образовано из двух: «производитель» и «потребитель».

Сегодня мы можем наблюдать два параллельных процесса, позволяющих компаниям не просто пассивно наблюдать за активным формированием протребительского общества, но и получать дополнительный доход.

Во-первых, сегодня мы склонны все больше времени тратить не только на процессы производства, осуществляемые на рабочем месте, и не столько на процессы «чистого» потребления, сколько на процессы протребления. Мы пытаемся использовать наш неоплачиваемый труд для сокращения расходов в кризисных и посткризисных условиях. Для этого все чаще обращаемся к группе товаров «Сделай сам». Развивая свое увлечение, например, фотографию или шитье, мы пытаемся превратить его в источник дополнительных доходов. Таким образом, именно мы подталкиваем новые и уже действующие на рынке компании к формированию товарных предложений, учитывающих наш протребительский статус.

Во-вторых, скорость распространения знаний и технологий позволяет динамичным компаниям быстро реагировать на любые, даже очень специфические запросы, сокращая при этом, что немаловажно в современных условиях, собственные расходы.

Все расширяющаяся информационная доступность создает у некоторых предпринимателей иллюзию возможной экономии маркетинговых коммуникационных бюджетов. Одновременно ужесточающаяся конкурентная борьба заставляет с большей изворотливостью использовать яркие маркетинговые стимулы в рамках высокозатратной коммуникационной политики. Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций позволяет во многом преодолеть эти противоречия.

Интегрированные маркетинговые коммуникации сегодня представляют собой все сообщения фирмы, стратегически скоординированные в рамках маркетингового коммуникационного набора с целью достижения наилучших результатов при эффективном использовании ресурсов.

Именно грамотная интеграция маркетинговых коммуникаций позволяет, на наш взгляд, разрешить глобальное противоречие между информированностью потребителя и подверженностью влиянию маркетингового инструментария.

Производитель и продавец, пытаясь наделить потребителя информацией, позволяющей идентифицировать свой продукт или фирму, формирует все большее количество информационных потоков. Некоторым из них придается устойчивый характер. Все увеличивающиеся, но не всегда оптимизируемые коммуникационные потоки несут потребителям и представителям других контактных аудиторий все больший объем информации. Обладающие достаточным познавательным ресурсом и мотивированные на процесс принятия решения о покупке получатели информации эффективно ее обрабатывают, формируя так называемые объективные знания и приобретая более высокую устойчивость к маркетинговым воздействиям. При этом, чем выше потребитель оценивает уровень своих субъективных знаний (субъективная оценка объема объективных знаний), тем активнее снижается подверженность маркетинговым воздействиям. Описываемая ситуация не предполагает невозможность маркетингового влияния на таких субъектов, она лишь формирует новые требования к маркетинговым воздействиям, в том числе и коммуникационным, требующим формирования более емких бюджетов.

Стремясь повысить информированность потребителя, сохранив достаточный уровень подверженности маркетинговому воздействию, необходимо использовать известный, но до сих пор методически и методологически не описанный инструментарий интеграции маркетинговых коммуникаций. Потребитель сегодня не только довольствуется предоставляемой компаниями информацией, но и самостоятельно осуществляет ее поиск, демонстрируя при этом протребительский характер своей деятельности. Следовательно, в условиях протребления необходимо использовать и возможность усиления коммуникационного эффекта одновременным использованием альтернативных видов движения информации. Потребитель в этом случае может быть вовлечен во все модели взаимодействия с производителем и посредником. Каждая модель продвижения информации заранее определяет тесноту контакта, степень персонифицированности информации [1]:

1. Модель вещания – распространение информации осуществляется из центра одновременно многим абонентам на периферию, время и место определяет отправитель.

2. Диалоговая модель – распространение информации в реальной коммуникационной сети: индивиды самостоятельно выбирают тему, место и время информационного обмена, игнорируя центр или посредников в процессе общения между собой.

3. Консультационная модель – периферийный пользователь обладает максимальной свободой поиска необходимых сведений в центральном информационном хранилище.

4. Регистрационная модель – центр запрашивает и получает информацию от периферийного источника.



Уровень информированности потребителя еще более повышается в результате реализации всех моделей

Сложность интеграции коммуникаций заключается еще и в том, что сообщения, формирующие имидж, передаются всеми структурами предприятия во внешнюю среду. Интегрированные коммуникации являются демонстрацией согласованности, рациональности и организованности, а скоординированные имидж и сообщения помогают установить долгосрочные взаимоотношения с потребителями.

Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций, как известно, представляет собой принцип координации всех коммуникационных сигналов предприятия, оказывающих влияние на формирование и изменение спроса на его продукцию. При этом интегрированные маркетинговые коммуникации рассматривают в качестве отправителя информации всех субъектов производства, распределения, обмена и потребления. Получателями являются не только конечные потребители продукции, но и все контактные аудитории (включая поставщиков, органы власти, финансовые институты), а также сотрудники всех фирм, участвующих в продвижении. Коммуникационная функция признается за всеми элементами маркетингового набора, которые проверяются на непротиворечивость информации наравне со специальными средствами продвижения. Общая и маркетинговая стратегии являются взаимообуславливающими и определяют коммуникационную стратегию фирмы, в рамках которой осуществляется координация всех коммуникационных элементов.

Сегодня общепризнанным фактом является то, что, помимо элементов продвижения, все составляющие маркетингового набора (продукт, цена и место) реализуют коммуникационную функцию. К сожалению, даже в протребительском обществе многие предприятия до сих пор осуществляют со своими рынками коммуникации под нескоординированным руководством различных менеджеров. При таком подходе коммуникации часто не согласованы. На рынок отправляются сообщения, не согласованные или полностью противоречащие друг другу.

Все это свидетельствует об обострении проблемы интеграции преднамеренных и непреднамеренных коммуникаций, поднятой еще в 1962 г. Т. Левитом в очерке о сущности центростремительного маркетинга. При этом источником коммуникационной активности рассматривался бизнес, а непреднамеренные коммуникации формировались элементами товарной, сбытовой и ценовой политики, т.е. элементами, в рамках которых на тот момент коммуникационная функция не рассматривалась в качестве одной из основных. Именно в этих условиях дополнительного и более пристального внимания требуют моменты согласования не только преднамеренных и непреднамеренных маркетинговых коммуникаций, источником которых является сама фирма, но и наиболее доступных для осуществляющего самостоятельный информационный поиск протребителя. А это уже специфическая особенность именно протребительского общества.

Современное общество потребления обладает рядом характеристик, уменьшающих силу преднамеренных маркетинговых коммуникационных воздействий. Так, И. Липсиц [3] предлагает следующий их набор:

- *Самоинформирование*: потребители могут теперь сами разобраться в продукте и связанных с ним проблемах использования, не полагаясь на мнение продавцов как экспертов.
- *Самооценка*: потребители могут сами сравнить характеристики различных продуктов и их цены, сделав лишь несколько щелчков мышью.
- *Самосегментация*: потребители могут сами проектировать модели продукта и конфигурировать их в свои запросы.
- *Самоценообразование*: потребители могут сами предлагать цены производителям.
- *Самоподдержка*: потребители могут сами решать свои проблемы с помощью баз знаний и дискуссионных форумов.
- *Самопрограммирование*: потребители могут сами создавать свои программы для средств массовой информации.
- *Самоорганизация*: потребители могут создавать сообщества по интересам для обсуждения продуктов или проблем их использования.
- *Самореклама*: потребители могут создавать обратные связи друг для друга по поводу продуктов или услуг.
- *Самоинспекция*: потребители могут вести мониторинг и давать оценки репутации производителей.

Конечно, названные нами проблемы маркетингового коммуникационного воздействия на потребителя, для решения которых успешно может и должен использоваться интеграционный инструментарий, не являются единственными. В условиях протребительского общества сохраняет свою актуальность и интеграция средств маркетинговых коммуникаций, осуществляемая как в содержательном, так и во временном режиме. Значимой остается и креативная интеграция, усиленная интеграцией аудиторий. Основопологающим направлением интеграции маркетинговых коммуникаций продолжает оставаться интеграция по целям. Условия же последнего финансового кризиса заставили бизнес трепетнее относиться к конкурентной и финансовой интеграции, а специфика протребительского общества лишь высвечивает все возрастающую необходимость интеграции маркетинговых коммуникаций.

## Литература

1. *Вершинин М.С.* Политическая коммуникация в информационном обществе. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2001.
2. *Гордон Я.* Маркетинг партнерских отношений. – СПб.: Питер, 2001.
3. *Липсиц И.* Будущий маркетинг: чем придется заниматься, когда кризис стихнет? // МаркетингPRO. – 2009. – № 1–2.
4. *Темпарал П., Тратт М.* Роман с покупателем. – СПб.: Питер, 2002.
5. *Тоффлер Э., Тоффлер Х.* Революционное богатство. – М.: АСТ, 2008.
6. *Тоффлер Э.* Третья волна. – М.: АСТ, 2004.

**А.Ю. Чехова**

В любой экономической системе повышение эффективности производства можно достичь преимущественно на основе успешных инноваций. В экономическую теорию термин «инновация» был введен в 1934 г. австрийским ученым Й. Шумпетером как «новые и улучшенные продукты и процессы, новые организационные формы, применение существующей технологии к новым областям, открытие новых рынков» [14, с. 31]. Й. Шумпетер рассматривает развитие в инновационном контексте, трактуя инновацию как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [14]. К. Фримен включил в данное определение социальные нововведения в области технологической политики. Российский ученый С. Семенов считает, что инновация представляет собой «процесс целенаправленной разработки, внедрения и использования субъектами экономико-социальных отношений идей, иницирующих потенциально полезные изменения в целях, организации, отношениях, способах действия и продукции основных компонентов рассматриваемой системы» [15, с. 57].

Так же инновацией принято считать «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам» [12, с. 5]. Следуя этой традиции, А. Титов определяет инновацию как «итоговый результат создания и освоения (внедрения) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов» [13].

Понятия «инновация» и «нововведение», «введение нового» (иначе говоря – внедрение новшества) близки. Под новшеством понимается «новый порядок, новый обычай, новый метод, изобретение, новое явление (открытие)» [11, с. 4].

Новшество становится инновацией только в том случае, если в ходе его апробации и получения практического результата имеет место процесс коммерциализации – реализации коммерческой идеи для удовлетворения спроса на конкретную продукцию или технологию как товара. В этом и заключается экономический смысл инноваций. С. Ильенкова определяет так: «... Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия» [4]. Б. Твист определяет инновацию как «процесс, в ко-

тором изобретение или идея приобретают экономическое содержание» [7]. Б. Санто считает, что «инновация – это такой общественный технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий» [7].

Согласно теории экономического развития Й. Шумпетера, в рамках которой впервые в экономической науке продемонстрирована огромная роль новаторов в развитии производства, одним из основных двигателей эволюции является принцип *creative destruction* – созидательного разрушения [14].

Как правило, инновации делят на технологические и нетехнологические. Технологические инновации являются прямой характеристикой интенсивности развития производства. К ним относят все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс. Инновации нетехнологические – это инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера.

В целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать.

1. Наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей самого предприятия в передовых технологиях и технике.
2. Конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение равновесия между стабильностью и усилиями по внедрению новой технологии.
3. Эффективность в широком формате принципиальности нововведений и способность адаптироваться к любым нововведениям, которые возникают во внешней среде.
4. Организацию взаимодействия внутренней и внешней среды предприятия, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор инновационных проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

В настоящее время в стратегиях многих предприятий происходит определенная переориентация, т.е. переход от всемерного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии и инновационному процессу.

Особенности инновационного процесса определяются двойственной природой инновации как непосредственного опыта, формирующегося в рамках конкретного вида деятельности, с одной стороны, и как нового опыта, получившего общесоциальное и общекультурное признание в качестве устойчиво воспроизводимого элемента общественной практики, явления, факта культуры – с другой. Основная функция инновационного процесса – трансляция нововведений в систему культурных норм и образцов, подлежащих воспроизводству в процессе освоения их поколениями новых

людей. Именно в этой функциональной роли инновационный процесс обеспечивает взаимосвязь с преемственностью и культурой, что делает общество или экономику стабильными, устойчивыми.

При описании инновационного процесса можно использовать методы имитационно-динамического представления, в частности методы технико-экономического, факторного анализа. Так, например, доля прироста чистой продукции за счет капитальных вложений, направляемых на технические новации, может быть определена (в долях единицы или в физических объемах) по формуле:

$$\Delta УП_{KH} = \Delta УП_{ПТ} \times \Delta УТ_{KH}, \quad (1)$$

где  $\Delta УП_{ПТ}$  — доля прироста продукции за счет повышения производительности труда, руб.;  $\Delta УТ_{KH}$  — доля прироста производительности труда за счет интенсивных капитальных вложений, руб./руб. [1].

Долю прироста производительности труда за счет интенсивных капитальных вложений количественно рассчитать сложно. Кроме того, нет уверенности в ее достоверности. Ее можно определить путем применения факторного анализа, используя хорошо изученные способы.

Доля прироста чистой продукции за счет капитальных вложений, направляемых на расширение и новое строительство (производство), может быть определена по формуле:

$$\Delta УП_K = \frac{\Delta УП_M}{\Delta УП}, \quad (2)$$

где  $\Delta УП$  — прирост продукции за счет капитальных вложений на создание новых рабочих мест, руб.;  $\Delta УП_M$  — определяется по формуле:

$$\Delta УП_M = \Delta У_{ППП} \times ПТ, \quad (3)$$

где  $\Delta У_{ППП}$  — прирост численности промышленно-производственного персонала, чел.;  $ПТ$  — производительность труда, руб./чел. [1].

Прирост продукции за счет вложений в производственные новации определяется по формуле:

$$\Delta Уn_{ПК} = \Delta УП (\Delta Уn_{KM} + \Delta Уn_{Km}), \quad (4)$$

где  $\Delta Уn_{KM}$  — доля прироста продукции за счет повышения капитальных вложений в активную часть ОПФ, руб.;  $\Delta Уn_{Km}$  — доля прироста продукции за счет повышения капитальных вложений в технологию производства, руб. [1].

Инновационный потенциал можно определить по формуле:

$$ИП = П_и + П_{нт} + П_м + П_{но} + П_y + П_д, \quad (5)$$

где  $П_и$  — интеллектуальный потенциал, определяемый количеством специалистов, занятых инновационной деятельностью в общей численности трудящихся;  $П_{нт}$  — научно-технический задел по инновациям (патенты, ноу-хау и т.д.);  $П_м$  — удельный вес новых методов, используемых в производственной деятельности;  $П_{но}$  — удельный вес нового оборудования и инструмента, новых технологий в общем их количестве;  $П_y$  — наличие сер-

висных услуг, пользующихся платежеспособным спросом;  $\Pi_d$  – удельный вес новых видов деятельности в общем объеме выполняемых работ [5].

Однако данные подходы не позволяют системно оценить инновационный процесс, поскольку охватываются далеко не все значимые его факторы, большинство из выбранных показателей являются несопоставимыми.

Интерес представляет методика оценки инновационного процесса по функциям управления: по закупкам, производству, маркетингу, финансам и продажам.

Ориентируясь на инновационный процесс в формате данных показателей, предприятие обеспечивает повышение эффективности. Но само по себе повышение эффективности не может рассматриваться без ресурсопотребления – основной затратной компоненты в себестоимости работ, продукции.

Результаты энергетического обследования заводов по производству железобетонных изделий даже с относительно хорошей энергоэффективностью, проведенные ЗАО «Научно-технический центр “ЭТЭКА”», позволили выявить достаточно высокие резервы энергосбережения 20–30% в технологии и 10–20% в системе хозяйственно-бытового теплоснабжения [6].

Энергосбережение в заводской технологии – это комплексное понятие технического развития любого промышленного предприятия в направлении создания энергоэффективных, ресурсосберегающих и интенсивных технологий [16]. Чтобы снизить непроизводительные энергозатраты и повысить энергоэффективность существующего технологического оборудования типичному предприятию промышленности строительных материалов, производящему железобетонные изделия и конструкции, необходимо перейти на энергетически нормализованную технологию с управляемыми потоками потребления и производства тепловой энергии.

При этом предприятие должно быть введено в нормальное естественное состояние постоянного энергосбережения.

В рамках поставленной цели должны быть решены следующие задачи: реконструкция и усовершенствование систем технологического теплоснабжения; внедрение энергоэффективных тепловых режимов и согласование производства и потребления тепловой энергии; автоматизация учета и потребления тепловой энергии и регистрации параметров и характеристик тепловой обработки бетона. Это направление экономически выгодно для заводов с растущей или стабильной производственной мощностью. Как показывает практика, результативность подобных проектов оценивается снижением технологических энергозатрат на 20–25%.

Другим возможным направлением освоения выявленных резервов может стать установка энергосберегающих систем децентрализованного энергоснабжения заводских потребителей тепловой энергии. Это направление экономически выгодно для заводов с падающей, нестабильной про-

изводственной мощностью или в случае использования стороннего поставщика тепловой энергии. В этих случаях технологические тепловые установки целесообразно переводить на автономные источники энергии с реализацией энергоэффективных автоматизированных тепловых режимов.

Объектами эффективного применения второго направления энергосурсосбережения являются московские заводы ЭЗОИС (Экспериментальный завод объемных инженерных сооружений) и ЗАО «Связьстройдеталь», где осуществлено автономное теплоснабжение камер тепловой обработки изделий на основе: дизельных теплогенераторов – ЭЗОИС (камеры полигона); электротермии – ЗАО «Связьстройдеталь» (камеры цеховые). Технологическая энергоемкость по расходу топлива на этих заводах была сокращена в 2 раза [2]. Рассмотрим основные аспекты внедрения предлагаемых технологий.

Типовому предприятию промышленности стройматериалов рекомендовано внедрить энергосберегающую автоматизированную систему электротепловой обработки бетонных и железобетонных изделий на основе метода автономного генерирования тепловой энергии непосредственно в тепловых установках. Генераторами тепловой энергии при использовании технологии электротермии являются электронагреватели конвективно-лучевого нагрева различной конструкции, например, панельные, кассетные и др.

Преимущества, которые получит исследуемое предприятие при реализации предлагаемой технологической разработки, состоят в следующем:

1. Генерирование тепловой энергии осуществляется непосредственно в тепловой установке, что сокращает технологическую энергоемкость более чем на 30%.
2. Расход энергии и топлива имеет место только при тепловой обработке изделий в конкретной тепловой установке в соответствии с коэффициентом ее загрузки.
3. Соблюдается зависимость энергозатрат от объема производства.
4. Удельная технологическая энергоемкость становится стабильной характеристикой производства, отражающей его научно-технический уровень.
5. Открывается возможность использования более дешевых видов топлива.
6. Электротермия позволяет решать технологические задачи с эффективным использованием установленной электрической мощности предприятия в ночное время, а также льготного тарифа.
7. Повышается эффективность и роль тепловой автоматики, стабилизирующей тепловые режимы и обеспечивающей реальную экономию топлива.
8. Котельная предприятия может быть эффективно использована для теплофикационных нужд района, города [3, с. 152].

Таблица 1

**Результаты применения электротермии в технологии тепловой обработки бетона на предприятии промышленности строительных материалов**

Вид тепловой установки	Тип производимых изделий	Энергоемкость технологии			
		действующей на предприятии		предлагаемой к внедрению	
		кВт·ч/м <sup>3</sup>	кг условного топлива/м <sup>3</sup>	кВт·ч/м <sup>3</sup>	кг условного топлива/м <sup>3</sup>
Ямная камера	железобетонные изделия	464	70	80	26

Из данных таблицы 1 видно, что эффективность технологии заключается в экономичном энергопотреблении в соответствии с объемом выпускаемой продукции и сокращении технологических энергозатрат в 2,7 (70/26) раза в сравнении с традиционным паропрогревом.

Доля энергозатрат в себестоимости продукции, производимой предприятием, составляет 24,3%, что в стоимостном выражении в 2010 г. составило – 51 млн 106 тыс. руб. Использование предлагаемой технологии позволит сократить уровень энергозатрат в 2,7 раза или до 18 млн 928 тыс. руб. Экономия составит 31 млн 178 тыс. руб. или 62,9%.

Рассчитаем, как внедрение электротермии в технологии тепловой обработки бетона на исследуемом предприятии скажется на уровне его прибыли (см. табл. 2). При расчетах будем использовать упрощенную схему формирования прибыли (без учета финансовых результатов по прочим операциям).

Таблица 2

**Расчет влияния применения электротермии в технологии тепловой обработки бетона на предприятии промышленности стройматериалов на чистую прибыль**

Наименование показателя	Величина		Изменение
	Действующая на предприятии технология	Новая технология, предлагаемая к внедрению	
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	247 058	247 058	
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	210 313	210 313	
3. Экономия энергозатрат:			
%		62,9	
тыс. руб.		32 178	
4. Прибыль от реализации, тыс. руб.	36 745	68 923	32 178
5. Налог на прибыль, 24%, тыс. руб.	8 819	16 541	7 723
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	27 926	52 381	24 455



То есть благодаря применению электротермии в технологии тепловой обработки бетона на исследуемом предприятии удастся увеличить чистую прибыль на 24 млн 455 тыс. руб. или 87,6%. Таким образом, очевидно влияние инновационного процесса (внедрения новых энергоресурсосберегающих технологий) на экономическую эффективность деятельности предприятия.

В заключение отметим, что в современном мире при оценке эффективности деятельности предприятий, функционирования макроэкономики, реализации инноваций все больше и больше ориентируются на экологию и рациональное природопользование, на энергетику и энергосбережение.

## Литература

1. *Абрамов С.И.* Инвестирование. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
2. *Беккер Л.Н., Трембицкий С.М.* Ресурсосберегающие технологии производства ЖБИ // <http://bv.17-71.com/2009/06/25/20090625001/#more-141>
3. *Граник В.Г.* Электротермия в заводской технологии сборного железобетона // Международный журнал официальной информации в строительстве. – 2010. – № 2.
4. *Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой.* – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
5. *Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А.* Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий. – URL:<http://www.uran.ru/rtparts>
6. *Кривошеев В.Д.* Энергоресурсосбережение в стройиндустрии // <http://bv.17-71.com/category/040100/041400/>
7. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития / Пер. с венг.; Общ. ред. и вст. ст. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990.
8. *Смирнова Г.А., Титова М.Н., Мазур Е.П.* Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации // Инновации. – 2001. – № 7.
9. *Соколова С.А.* Стратегическое управление инновационным развитием предприятий стройиндустрии: Дисс. ... канд. экон. наук. – Волгоград, Изд-во ВолгГАСУ, 2005. – С. 78–79.
10. *Социальные технологии: Толковый словарь / Отв. ред. В.Н. Иванов.* – М.; Белгород: Луч – Центр социальных технологий, 1995.
11. *Стародубцева О.А.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2000.
12. *Статистика инноваций: Краткий терминологический словарь / Под. ред. Л.М. Гохберга.* – М.: Центр исследований и статистики науки, 1996.
13. *Титов А.Б.* Характеристика и принципы классификации инноваций: Препринт. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
14. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 158.

15. Экономические проблемы государственного регулирования. – М.: Изд-во РАГС, 1996.
16. Экономика предприятия: Учеб. пособие / А. Ильин. – М.: Новое знание, 2009.

---

## **Национальные политические аспекты развития Российской Федерации. Межэтнический фактор**

---

**Е.С. Чурсин**

Национальный вопрос в России исторически встроен в проблему государственного устройства и всегда влиял на решение проблем обустройства русского и других народов в одном государстве, интеграции народов и культур в общую правовую, организационно-административную, управленческую структуру. На протяжении всей истории данную структуру пытались модернизировать, изменять, иногда коренным образом рушить и строить новую. В целом Российская империя, расширяясь и присоединяя к себе все новые земли и народы, осуществляла, как и другие колониальные империи, политику ассимиляции, но благодаря русскому народу сохранила многообразие культур, вер и языков.

Большое значение имеет характер государственного устройства, но не менее важен и способ обустройства народов в государстве. Эти проблемы стоят не просто близко друг к другу, они встроены одна в другую. В советский период многие народы, хотя и формально, получили свою государственность, но даже эта ограниченная национальная государственность все-таки была шагом вперед по сравнению с изначально лишь декларированной самостоятельностью, когда ожиданий в ней было больше, чем реальной практики. Национальные факторы недостаточно учитывались в государственном строительстве – по форме и по содержанию способы устройства народов в государстве были принципиально различны. Сегодня ясно, что это стало одной из причин того, что страна взорвалась при первом же испытании свободой и демократией.

После распада СССР, как единого государства, этнополитическая ситуация в соотношении титульной и других наций во вновь образовавшемся суверенном государстве существенно изменилась: если в Советском Союзе русских было около 50% всего населения, то в Российской Федерации их более 82%. По этому показателю Россия приближается к таким странам, как Франция и Великобритания, не относимым в официальных документах к полиэтническим. Но Россия остается именно таковой. Общее число народов в России достигает более 180, из которых можно выделить три основные группы.

Во-первых, это народы, большая часть которых живет в Российской Федерации и, как правило, имеет национально-государственные образования. К ним, помимо русских, относится большинство народов алтайской семьи: тюркская группа, монгольская группа, тунгусо-маньчжурская группа. Сюда же относятся уральская семья, включающая в себя финно-угорскую группу, и северокавказская семья.

Во-вторых, это народы стран «ближнего зарубежья» (т.е. республик бывшего Союза), представленные на территории России значительными этническими группами, нередко с компактным расселением. К ним относятся украинцы, белорусы, казахи, армяне, азербайджанцы, молдаване, грузины, узбеки, туркмены и другие группы людей с определенной национальностью.

В-третьих – мелкие группы этносов, которые в большинстве своем живут за пределами России. Это – евреи, турки-месхитинцы, ассирийцы, абхазы, каракалпаки, румыны, венгры, китайцы, курды и другие этнические группы.

Каждый из этих народов обладает своей спецификой и определяемым ею статусом – положением, занимаемым им в различных сферах общественной жизни. Каждая из его социальных позиций связана с определенной сферой общества. Соответственно этому выделяются такие виды статусов, как экологический, социально-экономический, культурный, демографический, социально-политический, правовой, социально-психологический. Каждый из них охватывает совокупность достаточно внешних по отношению к нации статусных позиций и формирует ее место в обществе. В этой классификации наличествуют как достаточно стабильные, так и относительно изменчивые вариативные структуры, что представляет особый интерес для политики, поскольку допускает изменения и коррективы.

Национальный вопрос является одним из важнейших показателей внутренней безопасности и политической стабильности в любом полиэтническом государстве, а национальная принадлежность в реформируемом российском обществе стала заметной составляющей политической мобилизации, активно влияющей на весь политический процесс.

В последнее время национальные проблемы, доставшиеся России в наследство от прошлого и порожденные вновь недальновидными политическими решениями, служат предметом спекуляций разного толка – от националистического экстремизма до умеренно-респектабельных идеологов защиты национально-государственных интересов либеральных политиков. Потенциал этнических конфликтов содержится и в самом федеральном устройстве России, которое предполагает дополнительные преимущества национальнообразующей части населения (титульной нации в соответствующих республиках Российской Федерации). Эта ситуация создает предпосылки для национальных конфликтов. Однако до сих пор российское общество демонстрировало этническую толерантность и относительное спокойствие.

Возникает вопрос: насколько укоренены националистические представления в сознании россиян, в их структуре ценностей? Может быть, это спокойствие обманчиво и чревато спонтанными вспышками межнациональной розни?

Известно, что профессиональные политики могут навязать обществу свои идеи, но эти возможности не безграничны – они всегда преломляются через культурно-исторические фильтры: ценности, традиции, представления о том, что правильно и неправильно, справедливо и несправедливо. Это утверждение правомерно и для националистических идей: если они кажутся людям правильными, то будут восприняты массовым сознанием, включены в ценностное представление о нормах отношений между людьми; если же они воспринимаются как неправильные – будут отвергаться. В сентябрьском исследовании 2010 г., в Самарской области была предпринята попытка выявить степень принятия россиянами националистических идеологем. Для этого из программных документов политических партий и движений были выбраны лозунги, которые, с одной стороны, не имели откровенно шовинистической окраски, но с другой – утверждали необходимость преимуществ одной нации над другими. Выбранные лозунги определяли права человека или права представителя той или иной нации в следующих сферах повседневной жизни:

- реализация гражданских прав на «титульных территориях»;
- проблемы иммиграции в Россию;
- выборы в органы государственной власти;
- получение образования.

Были составлены пять пар альтернативных суждений, описывающих националистическую или интернационалистскую норму общественных отношений.

1. «Люди коренной национальности должны иметь больше прав, чем люди других национальностей, живущие на той же территории» или «Все люди в своей стране должны обладать равными правами независимо от национальности».

2. «Государство должно помогать в обустройстве всем, кто приезжает в Россию на постоянное жительство» или «Государство должно помогать в обустройстве только русским, если они приезжают из-за рубежа на постоянное жительство».

3. «При выборе или назначении человека в органы власти должна учитываться его национальность» или «При выборе или назначении человека в органы власти его национальность не должна иметь значения».

4. «У русской молодежи в России должны быть преимущества при получении образования» или «Образование должна получать вся способная молодежь России, независимо от национальности».

5. «Распространение идей, утверждающих превосходство одних наций над другими, нужно наказывать» или «Идеи, утверждающие превосходство одних наций над другими, имеют право на свободное распространение».

Задавался вопрос: «С каким суждением в каждой группе Вы бы скорее согласились – с первым или со вторым?». Судить о взглядах человека или группы людей только по одному высказыванию – неправильно, ибо мнение по одному вопросу может быть высказано под влиянием ситуативных или случайных обстоятельств. Но если человек (или группа людей) высказывается однозначно по ряду вопросов (за национализм или интернационализм), выводы могут быть более определенными. Поэтому для выявления комплексов представлений по национальному вопросу был использован факторный анализ. Другими словами, предполагалось, что между высказываниями существует связь, что зная ответ респондента на один вопрос, можно с той или иной точностью сказать, как он ответит на другие вопросы.

Первый фактор объяснил 36% ответов респондентов. В нем наиболее сильные факторные нагрузки получили высказывания, утверждающие равные права граждан любой национальности:

- образование должна получать вся способная молодежь независимо от национальности (+ 0,742);
- все люди в своей стране должны обладать равными правами независимо от национальности (+ 0,711);
- при выборе или назначении человека в органы власти его национальность не должна иметь значения (+ 0,711).

По поводу того, должно ли государство помогать всем приезжающим в Россию на постоянное жительство или же только русским, мнения не столь единодушны: факторная нагрузка на это предложение слабее (+ 0,319). Судя по всему, этот фактор описывает интернационалистские установки респондентов.

Второй фактор объяснил 20% ответов. Сильную факторную нагрузку в нем получило только одно высказывание: «Идеи, утверждающие превосходство одних наций над другими, имеют право на свободное распространение» (+ 0,983). Чтобы выяснить, как распределяются националистические и интернационалистские идеологии в массовом сознании, была использована процедура кластерного анализа, позволившая выделить четыре типологические группы, каждая из которых объединяет респондентов со сходными установками по национальному вопросу. Полученная группировка подтвердила гипотезу о том, что «фактически националистические настроения распространены гораздо шире», чем можно судить по результатам линейных распределений ответов респондентов. Результаты, полученные с помощью факторного и кластерного анализа, свидетельствовали о том, что по состоянию на сентябрь 2010 г. 39% россиян придерживались националистических взглядов. Из них 20% открыто поддерживают националистические идеологии, считая их, по всей видимости, вполне легитимными, допустимыми, и еще 19% являются скрытыми националистами, не решаясь публично безоговорочно утверждать превосходство одной на-

ции над другими. При этом последняя группа наиболее решительно среди всех других высказывается и за то, что люди коренной национальности должны иметь больше прав, чем другие, и за то, что необходимо ввести национальные квоты в органах власти, и за то, что русские должны иметь преимущество при получении образования, проявляя лишь большую по сравнению с явными националистами толерантность в отношении к иммигрантам различной национальности.

Первая группа представлена явными националистами (20%), которые, судя по всему, не рассчитывают на социальное одобрение своих воззрений (60% из них не решились высказать свою позицию по вопросу о свободе националистической пропаганды) и, видимо поэтому, не самым решительным образом высказываются за большие права коренным нациям, за национальные квоты при назначении (выборах) на должность, за преимущества, которые имеет русская молодежь при получении образования. Но с тем, что помогать нужно только русским иммигрантам, они соглашались несколько чаще, чем представители всех других групп.

Во вторую группу (19%) попали националисты, выступающие за запрет пропаганды националистической идеологии.

Третья группа (17%) – это интернационалисты-либералы. Они высказываются против запрета пропаганды националистических идей, полагая, видимо, что ограничения свободы слова опаснее, чем националистические идеи.

Четвертая группа оказалась самой большой – 44% опрошенных. Это жесткие интернационалисты, готовые ограничить свободу слова – лишь бы поставить заслон националистическим идеям. Они существенно чаще, чем остальные три группы, высказываются за интернационалистские идеологии.

Существенной оказалась и связь политических предпочтений респондентов с их установками в национальном вопросе. Жесткие интернационалисты ориентируются в основном на политиков либерально-демократической ориентации, и это свидетельствует о том, что явные и скрытые националисты, а также либеральные интернационалисты не видят потенциально готового возглавить страну политика, а значит, данный идейный и людской ресурс был разобщен.

Выбирая слова-лозунги для политика (партии), за которого готов был бы голосовать респондент, националисты (и «скрытые», и «явные») реже выбирают как раз те слова-ценности, которые обе группы интернационалистов выбирают чаще: «законность», «личное достоинство», «права человека», «гуманизм», «демократия», «собственность». Это либерально-демократический ценностный комплекс, который, как мы видим, вполне органично соединяется с ценностями интернационализма, разделяемый большинством населения нашей страны.

Наличие полярных политических позиций в вопросах соотношения этнической и территориальной компонент государственности диктует необходимость принятия специального закона о сохранении государственной и территориальной целостности, но, разумеется, не в виде повтора Конституции Российской Федерации или заимствования отдельных ее положений. Это должен быть правовой акт, дающий реальные механизмы регулирования конкретных правоотношений внутри России для создания правовых гарантий ее нормального функционирования как целостного и единого организма. Это должен быть закон, который рассматривал бы комплекс вопросов, касающихся факторов, условий, механизмов, последствий, а также пределов федерального вмешательства в дела субъектов Федерации в случае возникновения угрозы государственной и территориальной целостности России.

В этом плане предстоит преодолеть диктат двух тенденций: агрессивного национализма, шовинизма, национал-унитаризма, с одной стороны, и национал-сепаратизма – с другой. Опасны обе тенденции, но наибольшую угрозу целостности страны представляет все-таки национал-сепаратизм, который все чаще сводится к политическим требованиям о выходе из состава Федерации отдельных ее субъектов, к так называемым попыткам разрушения Федерации со стороны ее окраин. Это ярко продемонстрировал негативный опыт легитимизации (прежде всего Россией) развала Советского Союза, когда лихорадкой суверенизации были охвачены не только союзные республики, но и автономии РСФСР, такие как Татарстан, Чечено-Ингушетия и некоторые другие автономные образования Российской Федерации.

Если учитывать реальную ситуацию, то наиболее продуктивна все же формула устройства народов в самом государстве с учетом их политико-правовых интересов и традиций.

Однако есть опасность разрушения Федерации и из центра. Это тенденция жесткой централизации, тенденция к унитаризму. Она неприемлема, особенно если мы говорим о строительстве демократического государства. Говорится о ней мало, но от этого она не становится менее реальной.

При определении приоритетов необходимо опираться на качественные признаки внутреннего физического субстрата. Поскольку Российская Федерация представляет собой уникальное многонациональное образование, отличающееся исключительным разнообразием своих этносоциальных элементов как по численности (от нескольких сотен людей до десятков миллионов), пространственно-географическому расселению и природно-климатическим условиям существования, так и по специфическим характеристикам (происхождение, культура, язык и т.д.), это важно учитывать и ни в коем случае этим не пренебрегать, как не пренебрегать и количественным признаком, особенно если он содержит в себе и признак качественный. В настоящее время Российская Федерация имеет население, по-

звolyающее рассматривать ее как типичное национальное государство современного мира. Население страны представлено как русскими, численность которых по переписи 2002 г. составляла около 116 млн человек, так и такими этническими группами, как ороки (179 человек), энцы (198 человек), кереки (8 человек) [1], самосознание которых и интерес к собственной традиционной культуре в последние годы усиливается.

Феномен этнического возрождения был впервые выявлен западными обществоведами при изучении процессов, происходящих именно на Западе [2, с. 27–28]; эти проблемы были поставлены, а термины сформулированы американскими исследователями, анализировавшими новые явления в этнической жизни страны после очевидного краха идеологии «плавильного котла» [3, с. 101–108]. В 1970-е гг. XX столетия понятия и концепции «этнического возрождения» и «этнического парадокса современности» стали применяться европейскими исследователями к анализу процессов, происходящих в их собственных странах.

Демократизация общества высветила многие проблемы, накапливавшиеся десятилетиями в сфере межнациональных отношений, с одной стороны, и породила некоторые новые – с другой. Она все чаще выдвигает на политическую сцену группы, находившиеся ранее в зависимом, угнетенном или приниженном состоянии и лишенные вследствие этого возможности обозначить свое место и права в обществе. Обладая особыми интересами и ведя поиск своего места в общественно-политическом многообразии современного общества, эти группы культивируют свои собственные идеологии, сильно отличающиеся от тех, которые разделяются или до недавнего прошлого разделялись большинством населения.

Вместе с тем демократизация общества болезненно переносится и многими из тех, кто относится к доминирующему населению и чувствует определенный дискомфорт в условиях кардинальной ломки прежних устоев, потери мнимых или подлинных привилегий, изменений в собственном статусе.

Это также создает почву для появления идеологий, с одной стороны, ставящих своей целью психологическую компенсацию за понесенные тяготы и лишения, а с другой – подводящих базу под политические и культурные претензии. В результате общество теряет прежнюю идеологическую однородность, становится необычайно многообразным и заставляет человека искать свою нишу в этом идеологическом многообразии.

Итак, анализ показал, что националистические идеологемы имеют гораздо более широкое хождение в массовом сознании, чем это следует из линейных распределений ответов респондентов в массовых опросах. При этом националистические настроения более-менее равномерно распространены по социальным слоям российского общества и не находят своего идейного вдохновителя. Чуть меньше половины населения России составляют «жесткие» интернационалисты.



Результаты исследований свидетельствуют о том, что политический потенциал национализма в России весьма значителен. Причем националистические настроения среди высокообразованной части российских граждан распространены ничуть не меньше, чем среди населения в целом. Если в преддверии выборов какая-либо политическая сила сумеет актуализировать этот потенциал, то это может принести ей существенные политические дивиденды.

## Литература

1. Данные Федеральной службы государственной статистики. URL:<http://www.perepis2002.ru>.
2. Савченко И.В., Савченко В.И. Принципиальные модели национальной политики//Конструирование социокультурных практик: глобальный и региональный аспекты: Сборник научных трудов / Под ред. С.А. Губиной. – М.: РХТУ им.Д.И. Менделеева, 2010.
3. Соколовский С.В. Понятия «этническое меньшинство» и «малочисленный народ» в социальных науках // Подходы к изучению этнической идентификации. – М., 1994. – Вып. 1.

---

## Диспозиционный сдвиг современного российского гражданского общества

---

Н.О. Шаброва

В данной статье речь пойдет не о том, «есть или нет гражданское общество в России». Предлагается исходить из того, что постольку можно говорить о наличии государства и его аппарата, можно так же говорить и о наличии некой области, в которую этот аппарат не вторгается. Под этой «некой областью» мы и будем в широком смысле понимать гражданское общество.

В научных и околонучных дискуссиях, говоря о гражданском обществе, обычно используют такой показатель, как развитость сектора негосударственных некоммерческих объединений, организаций (далее – НКО). Отчасти это происходит в связи с тем, что другие параметры степени развитости гражданского общества крайне слабо поддаются измерению. В то же время не будем отказывать данному показателю в его репрезентативности.

Здесь крайне важно понять, что, по сути, происходит подмена изначальных понятий и, как следствие этого, – диспозиционный сдвиг.

Рассмотрим в качестве примера, как действует сегодня стандартный благотворительный фонд. Как правило, целью большинства таких фондов

является сбор средств на поддержку, в том или ином виде, какой-либо узкой незащищенной группы населения. Главной задачей такого фонда должна стать деятельность по организации разрозненных индивидов, которые чувствуют необходимость поддержки данной группы и готовы жертвовать часть своих денежных средств в их пользу. Так технически действуют благотворительные фонды на Западе.

В России фонд, как правило, начинает свою миссионерскую деятельность с того, что обращается во всевозможные государственные и окологосударственные структуры (например, партии) с просьбой изыскать средства на поддержку его деятельности<sup>1</sup>. При этом, получая отказ, активисты таких организаций начинают нелестно отзываться об этих структурах, а заодно и о государстве в целом, примыкая к тем, кто привык говорить, что в современной России нет условий для развития гражданского общества. Структуры же, в свою очередь, опасаясь подобных отзывов и того, как они могут сказаться на имиджевых показателях, стараются либо вообще избегать контактов с такими «просителями», либо боятся явно отказывать им.

То есть частные образования активно (и иногда весьма успешно) пытаются вклиниться в систему государственного управления (в основном в области социальной политики) на стадии распределения финансовых потоков. Важно, что при этом они не участвуют в этом процессе на такой стадии, как, например, планирование.

Так же важно, что у государственных органов, по сути, отсутствуют механизмы контроля деятельности организаций подобного толка. Как в таком случае ответить на вопрос: почему государство, имея свои институты, осуществляющие планирование, перераспределение средств, поступающих от налогообложения, должно «передавать» часть этих функций на откуп негосударственным НКО? Почему в случае, если отдельные государственные структуры и/или их представители отказываются участвовать расходуемыми государственными средствами в деятельности этих НКО, они обвиняются в «социальной безответственности»?

В принципе, можно понять логику поведения таких организаций. Ни для кого не секрет, что в сегодняшней России положение дел таково, что представители бизнес-элиты и элиты в структуре государственного управления – это одни и те же лица. И несмотря на вроде бы существенные попытки разделить интересы тех и других, приходится констатировать крайне незначительные результаты. Это – «специфика нашего общественного строя», и на нее приходится делать существенную поправку.

В этом контексте действия негосударственных некоммерческих организаций всего лишь подчиняются здравой логике – изыскивать средства у

---

<sup>1</sup> Об этом автор судит из личного опыта работы с письмами, поступавшими в адрес высокопоставленного чиновника.

того, у кого они есть. Тем более что от государственных структур их можно получить сразу и в большом объеме. Кстати говоря, многие организации подобного толка вообще возникают уже под конкретный грант и, освоив его, прекращают свою деятельность.

Рассмотрим, в свою очередь, логику тех, кто финансирует. Представьте, что у вас есть возможность поделиться частью лично ваших средств, либо частью общественных средств, в распределении которых вы участвуете. Что вы выберете?

Безусловно, для констатации наличия диспозиционного сдвига хотелось бы оперировать некими репрезентативными финансовыми показателями. Найти таковые в открытых источниках довольно непросто. Основным таким источником, пожалуй, являются ежегодные доклады, публикуемые Общественной палатой РФ – появившимся в 2005 г. своеобразным официальным буфером между государством и гражданским обществом [2]. Как отмечается на официальном сайте Общественной палаты РФ, за время существования многие общественные организации страны получили государственную финансовую поддержку при ее активном участии [3]. В докладе за 2010 г. говорится о росте прямого государственного финансирования деятельности НКО. В частности, в 2010 г. на поддержку НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества, Распоряжением Президента РФ был выделен 1 млрд руб. [5, с. 15]. В апреле 2010 г. Президент подписал Федеральный закон [4], в котором особое место уделено положению о разработке федеральной программы поддержки социально ориентированных НКО, на реализацию которой в федеральном бюджете 2011 г. заложено 900 млн руб. [5, с. 12].

Систематический мониторинг состояния, динамики развития гражданского общества с 2006 г. также проводит Государственный университет – Высшая школа экономики в сотрудничестве с Фондом «Общественное мнение» и другими организациями. Результаты этого всестороннего сотрудничества за 2007 и 2008 гг. представлены в книге «Гражданское общество современной России – зарисовки с натуры»<sup>2</sup> [1]. В частности, был всесторонне исследован образ взаимодействия государства и НКО в восприятии населения, активистов и руководителей НКО.

Данные, полученные в результате исследований, среди прочих, позволяют сделать следующие выводы. Каждый второй руководитель некоммерческой организации (56%) полагает, что НКО должны совместно с властью вырабатывать и реализовывать общественно важные программы, а каждый четвертый (25%) – помогать власти в ее планах и начинаниях, еще 10% считают нужным «использовать власть для решения своих задач». В

---

<sup>2</sup> Проведение исследований стало возможным в результате получения гранта «Проблемы развития современного российского общества». Грант позволил провести опрос 34 тыс. россиян, проживающих в 68 субъектах РФ.

то же время позицию «не вступать с властями в лишний контакт» воспринимают как реальную 21% руководителей НКО, а как должную – лишь 8% [1, с. 31–32]. Как можно заметить, ориентация НКО на тесное взаимодействие с государственными структурами крайне велика.

Наряду с приведенными цифрами интересно так же то, что 27% руководителей НКО в России считают, что государство пытается установить над ними (организациями) контроль<sup>3</sup> [1, с. 33].

Следовательно, можно заключить, что при таком диспозиционном сдвиге говорить о «независимости структур гражданского общества (читай – НКО) от государства» уже не приходится. Остается только согласиться с тем, что на такой основе «построить» гражданское общество нельзя.

## Литература

1. Гражданское общество современной России. Социологические зарисовки с натуры / Под ред. Е.С. Петренко. – М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008.
2. Об Общественной палате РФ: Федеральный закон от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 15. – Ст. 1277.
3. <http://www.oprf.ru/ru/about/>
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций: Федеральный закон от 5 апреля 2010 г. № 40-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 15. – Ст. 1736.
5. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2010 год. – М.: Общественная палата Российской Федерации, 2010.

---

## Модернизация экономической конституции Российской Федерации

---

**Д.А. Шаповалов**

В последнее время большое значение приобретают общетеоретические проблемы, связанные с определением основных направлений развития гражданского законодательства в условиях рыночной экономики. Прежде всего, речь идет о корреляции роли государства с соответствующим законодательством в обеспечении развития экономики и повышения жизненного уровня. При этом имеется в виду не количественный рост числа принимаемых законов, а необходимость повышения их качества и эффективности воздействия на процессы становления в России нового общества, на удовлетворение потребностей всех социальных групп населения.

---

<sup>3</sup> Впрочем, нужно отдать должное – 20% такого давления на себя не ощущают.

Создание права, в том числе и частного, процесс непрерывный. Он начинается с возникновения объективных общественных закономерностей, требующих правового регулирования, проходит через институты общества и государства, реализуется законодательной, исполнительной и судебной властью в присущих им формах и приближает право к новому качественному состоянию. Процесс развития и совершенствования законодательства во многом зависит от создания внутренне согласованной, научно и логически обоснованной системы законодательства. Создавая законы, неспособные прижиться в обществе, противоречащие друг другу и общественной системе в целом, государственная власть ослабляет свой авторитет, снижает степень общественного доверия.

18 июля 2008 г. Президент РФ Д. Медведев подписал Указ № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации». Этим документом были предусмотрены разработка концепции развития гражданского законодательства и внесение изменений в Гражданский кодекс с учетом опыта его применения и толкования судом. Разработка самой концепции, мер по ее реализации, а также обеспечение ее публичного обсуждения были возложены указом на Совет при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства и Исследовательский центр частного права при Президенте РФ. Новый состав названного Совета, совместно с Исследовательским центром частного права при Президенте РФ, разработал концепцию развития гражданского законодательства Российской Федерации, которая в настоящее время активно обсуждается, а также предложения о мерах по ее реализации. Итогом подготовки и обсуждения Концепции стал проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Концепцией определены, в частности, такие цели, как: дальнейшее развитие основных принципов гражданского законодательства России, соответствующих новому уровню развития рыночных отношений; отражение в Гражданском кодексе РФ опыта его применения и толкования судом; сближение положений ГК РФ с правилами регулирования соответствующих отношений в праве ЕС; использование новейшего положительного опыта модернизации гражданских кодексов ряда европейских стран.

Как видим, ни о какой «революции в гражданском законодательстве» речь не идет. Такой же вывод следует из анализа проектов разделов Концепции. В данном случае уместно говорить именно о модернизации российского гражданского законодательства. Обсудим некоторые предлагаемые новеллы, затрагивающие прежде всего отношения в сфере бизнеса, обращая внимание на существующие проблемы.

В ходе обсуждения Концепции предприниматели с большой тревогой восприняли увеличение уставного капитала для обществ с ограниченной

ответственностью до 500 тыс. руб., а для акционерных обществ – до 5 млн руб. Какие же аргументы приводят противники такого повышения? Прежде всего, что увеличение уставного капитала для ООО и АО будет препятствием для развития малого бизнеса. Следующим аргументом является то, что инструмент уставного капитала изжил себя (при этом приводятся ссылки на опыт развитых стран). Третий аргумент состоит в том, что уставный капитал в действительности не защищает интересы кредиторов юридического лица, в каком бы размере он ни существовал.

Вряд ли можно согласиться с тем, что увеличение уставного капитала станет препятствием для развития малого бизнеса. Трудно себе представить бизнес-проект на 10 тыс. руб. Может быть, в России и найдутся компании, где за счет гениального устройства деятельности, без нарушений закона, действительно удалось существенно увеличить активы, но это большая редкость. Тогда возникает вопрос: Гражданским кодексом должны регулироваться массовые отношения или какие-то уникальные отношения, на кого он рассчитан – на большинство или меньшинство? Другими словами, на что должен ориентироваться законодатель, на отдельных гениальных предпринимателей, которые из 10 тыс. руб. сделали миллиарды долларов, или на большую часть желающих заниматься предпринимательством.

Ответом на утверждение о том, что уставный капитал изжил себя, служит законодательство развитых стран. Так, к примеру, в Германии Законом об акционерных обществах в редакции 1985 г. для акционерного общества (*Aktiengesellschaft*, сокращенно *AG*) определен минимальный размер акционерного капитала в 50 тыс. евро, из которых 4/7 должны быть внесены до регистрации компании. Минимальный размер уставного капитала для общества с ограниченной ответственностью (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*, сокращенно *GmbH*) составляет 25 тыс. евро, а минимальный размер пая – 250 евро. К моменту регистрации нужно внести не менее 25 % суммы пая. При этом первоначальным взносом в уставный капитал, необходимым для юридического оформления общества, является сумма не менее 12 500 евро. Во Франции акционерное общество (*Societe Anonyme*, сокр. *SA*) имеет минимальный уставной фонд 37 тыс. евро. Для объявления публичной подписки на акции необходимо иметь уставный капитал на сумму не менее 225 тыс. евро, а для закрытых компаний, т.е. не объявляющих подписку – 37 тыс. евро. В обществе с ограниченной ответственностью (*Societe a Responsabilite*, сокр. *SARL*) минимальный размер уставного капитала составляет 7500 евро (вносится полностью при регистрации). В Нидерландах закрытая компания с ограниченной ответственностью – *Besloten Vennootschap (BV)* должна иметь минимальный капитал компании – 18 тыс. евро, как минимум 25% которых обязаны быть оплачены на момент регистрации. Открытая компания с ограниченной ответственностью – *Naamloze Vennootschap (NV)* отличается от закрытой компа-

нии с ограниченной ответственностью – *Besloten Vennootschap (BV)* тем, что размер ее минимального капитала – 45 тыс. евро, как минимум 25% которых обязаны быть оплачены на момент регистрации. Как показывают цифры, в указанных странах не собираются отменять регистрацию уставного капитала, да и уровень экономического развития данных государств не позволяет усомниться в правильности их пути.

По поводу гарантий кредиторов. Сомнителен факт того, что 10 тыс. руб. могут гарантировать интересы кредитора. На самом деле уставный капитал выполняет не только и даже не столько функцию гарантий интересов кредиторов. Наоборот. Это определенный фильтр, плата за вход на рынок. И надо честно в этом признаться. Для того чтобы заниматься бизнесом, надо продемонстрировать серьезность своих намерений. Создание фирм-однодневок является позором для нашего законодательства. Все знают, сколько пропало денег из бюджета через незаконное возмещение НДС. Центральный банк не может остановить поток денежных средств, которые уходят из России через офшоры. Поэтому уставный капитал выполняет сдерживающую функцию. Конечно, для теневого бизнеса 500 тыс. руб. в уплату уставного капитала не такая уж большая сумма и вряд ли сможет остановить проведение незаконных финансовых операций, но это уже другая тема, которая, возможно, станет предметом рассмотрения службой финансового мониторинга.

Авторы поправок предлагают закрепить в Гражданском кодексе деление юридических лиц на корпорации и унитарные организации некорпоративного типа, установив общие правила как для всех корпораций, так и особо – для коммерческих и некоммерческих корпораций. Ведь корпорации со всех точек зрения являются господствующей разновидностью юридических лиц, в связи с чем само понятие корпоративного права в некоторых развитых правовых порядках используется для обозначения всей совокупности норм, регулирующих статус юридических лиц (не только корпоративного типа, тем более что и среди корпораций теперь нередко господствуют «одночленные корпорации» – «компании одного лица»).

Также авторами поправок предлагается полностью урегулировать в Гражданском кодексе РФ статус некоммерческих организаций как юридических лиц, сохранив в отдельных законах лишь отсылки к нормам данного Кодекса. При этом Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» должен утратить силу. На сегодняшний день количество разновидностей некоммерческих организаций составляет около сорока наименований, превышая всякие разумные пределы. Существует и иная проблема – большинство из вышеуказанных организаций являются некоммерческими только номинально, поскольку активно занимаются предпринимательской деятельностью.

Есть в Гражданском кодексе и вопросы, относящиеся к земельной собственности. В настоящее время невозможно определить правовой ре-

жим находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков, на которых расположены здания, в период с момента регистрации права собственности на помещения в таких зданиях и до оформления прав на участок, занятый недвижимостью. Это приводит к многочисленным злоупотреблениям со стороны официальных органов, которые распоряжаются участками по своему усмотрению, в том числе допуская так называемую точечную застройку. В данном случае необходимо определить гражданско-правовые способы защиты собственников помещений от подобных действий.

Следует также отметить проблему неоправданного «разброса» положений о земле как объекте недвижимости по другим кодексам – Земельному, Водному и Лесному. Все, что связано с оборотом земельных участков, должно быть сосредоточено в Гражданском кодексе РФ.

Авторами концепции был внесен новый для гражданского законодательства термин – секьюритизация. Попытаемся ответить, почему возникла необходимость внесения в закон данной нормы. Проблема рисков, в условиях активно развивающейся в последние годы ипотеки, для нашей экономики одна из острейших, а между тем именно механизм секьюритизации во всем мире активно используется для развития ипотечного кредитования.

В самом широком понимании секьюритизация – это повышение роли ценных бумаг для целей заимствований и снижение рисков путем их распределения и выпуска новых финансовых инструментов. Некоторые также полагают, что важными элементами секьюритизации являются отторжение отдельных видов деятельности от основного бизнеса компании и повышение его привлекательности за счет эмиссии ценных бумаг.

Существует два вида секьюритизации: классическая и синтетическая. Для классической, или традиционной, секьюритизации характерна передача активов, под которыми понимаются права требований по предоставленным банком кредитам. При этом активы отделяются от основного бизнеса компаний путем их передачи *SPV* (*Special Purpose Vehicle*). Под этим термином понимается некое юридическое лицо, которое банк создает специально под эти цели. При этом эмитентом новых ценных бумаг является не сам банк, а именно *SPV*. В свою очередь, *SPV* передает активы в доверительное управление кредитной организации-оригинатору.

Основной интерес для кредитодателя и кредитополучателя в этой операции заключается в том, что банк передает кредитные требования со своего баланса на баланс *SPV*, т.е. происходит перенос кредитного риска, связанного с банкротством банка-оригинатора. Вероятность же несостоятельности *SVP*, который не делает ничего иного, кроме как выпускает и обслуживает ценные бумаги, являющиеся инструментами секьюритизации, весьма невелика. Кроме того, передача активов другому юридическому лицу позволяет банку уходить из-под действия строгих банковских нормативов.



Что происходит при синтетической секьюритизации? Здесь нет передачи самих активов, но есть передача рисков с помощью специфических секьюритизационных бумаг.

Сейчас уже очевидно, что инструменты секьюритизации в первую очередь должны найти применение в ипотечных схемах, прежде всего с целью рефинансирования и построения целостной системы ипотечного кредитования.

Серьезной структурной и содержательной доработке подвергся раздел II ГК о праве собственности и других вещных правах, который предлагается существенно расширить и переименовать в раздел «Вещное право». По образцу классических европейских гражданских кодексов его предполагается дополнить небольшой самостоятельной главой о владении и его гражданско-правовой защите.

Скорее всего, в Гражданском кодексе будет реализована так называемая модель посессорной защиты. В чем ее суть? В том, что всякий владелец должен быть защищен от самоуправных произвольных нарушений его владения третьим лицом. При этом не имеет значения, что является основанием для владения – получил ли он вещь по сделке, нашел ее, украл, получил по недействительной сделке и т.д.

Задача посессорной защиты – предотвратить произвольное лишение владения. Какой смысл отбирать силой, если по посессорному иску вещь все равно возвратят, в том числе и от собственника, который силой восстанавливал свое право. Причем в посессорном процессе ссылка на титулы не допускается, т.е. в таком иске не могут отказать со ссылкой на то, что тот, кто отобрал имущество, действительно был собственником. С этой точки зрения посессорная защита является некой превенцией, которая должна снизить количество дел о самоуправном самовольном лишении владения, в том числе о силовых захватах.

Таким образом, законодательная реализация основных предложений Концепции развития гражданского законодательства РФ представляется назревшим шагом, направленным на необходимое и продуманное совершенствование ГК РФ и ряда других российских законов с целью более эффективного оформления и регулирования активно развивающихся рыночных отношений.

## **Литература**

1. *Медведев Д.А.* О кодификации гражданского законодательства (извлечения из публикаций) // Вестник гражданского права. – 2008. – № 3.
2. См.: Вестник ВАС РФ. – 2009. – № 4; Вестник гражданского права. – 2009. – № 2; Хозяйство и право. – 2009. – № 3 (приложение).
3. *Суханов Е.А.* О развитии статуса компаний в некоторых европейских правовых порядках // Вестник гражданского права. – 2009. – № 2.
4. *Маковский А.Л.* Code Civil Франции и кодификация гражданского права в России // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 2.

5. Чубаров В.В. Кодификация российского земельного законодательства (взгляд с позиций частного права) // Кодификация российского частного права / Под ред. Д.А. Медведева. – М., 2008.
6. Мозолин В.П. Развитие гражданского законодательства на современном этапе (дискуссионные проблемы) // Журнал российского права. – 2005.
7. Материалы научно-практической конференции «Перспективы развития частного права» (17–18 марта 2011 г., Екатеринбург).

---

### Региональная политика федерального центра: стратегия и дисбалансы

---

**Н.В. Шилов, Ю.П. Шабает**

Для того чтобы оценить региональную политику федерального центра с точки зрения ее стратегического содержания, полезно обратиться к анализу ситуации в одном из российских субрегионов. В данном случае речь пойдет о европейском севере Российской Федерации.

Недавно были опубликованы первые общие сведения о численности населения регионов европейского севера России. Численность населения Республики Коми, по данным переписи 2010 г., составляет 901 тыс. человек, тогда как в 1989 г. этот показатель был равен 1 млн 268 тыс. человек. То есть за 30 лет население республики уменьшилось почти на 30%. Та же демографическая ситуация выявлена и в Мурманской области, где численность населения с 1989 по 2010 г. снизилась на треть и составила всего 796 тыс. человек.

Статистики говорят, что не ожидали подобного снижения и прогнозировали более умеренное уменьшение численности. Какое? Об этом можно судить по прогнозам, составленным на основе данных текущей статистики, публиковавшихся до переписи. Но после предыдущей переписи и демографы, и статистики тоже говорили о том, что они поражены данными переписи и не очень верят в столь значительное снижение численности населения.

И в период предыдущей переписи населения, и во время последней переписи институт этнологии и антропологии РАН осуществлял мониторинг кампании на всех ее этапах, т.е. на этапе подготовки, проведения и после переписи. Оценивались агитационная кампания, техническая подготовка, проводились опросы населения до и после переписи, опрашивались и сами переписчики. Результаты мониторинга показали, что нынешняя перепись была проведена хуже, чем предыдущая, но вряд ли стоит сомневаться в том, что население северных регионов снижается опережающими темпами.

Учитывая тот факт, что от 15 до 20% прошедших перепись сами не заполняли переписных бланков (т.е. переписчики собирали сведения либо со слов кого-то из домохозяев, либо из регистрационных данных паспортных столов), можно предположить, что «бумажные души», которые фиксируются паспортными столами и которых часто как реальных жителей не существует (например, выехали за пределы региона), составляют достаточно значимую величину в итогах переписи по северным регионам.

Следует отметить, что снижение численности населения Республики Коми, Мурманской области, как, впрочем, и других северных регионов РФ, будет продолжаться и далее, так как рождаемость в этих регионах до сих пор не превысила уровень смертности, а в детородный период сегодня вступает малочисленное поколение 1990-х гг. При этом сальдо миграции устойчиво является отрицательным и количество приезжающих на европейский север значительно уступает количеству выезжающих. Цифры называть не имеет смысла – они значительные и регулярно публикуются.

Но важны не столько собственно валовые (количественные) статистические показатели, сколько социальные настроения. В сложившейся ситуации необходимо оценить: а) миграционные установки населения; б) оценку населением перспективности северных городов и поселков и целесообразности жизни в них.

Целая серия опросов и исследований, которые проводились в последние годы, в том числе и статистиками, показывала, что доля намеревающихся выехать за пределы регионов достаточно велика. Сошлемся на данные опроса, который был проведен в рамках реализации исследовательского проекта, осуществлявшегося по программе фундаментальных исследований РАН в марте 2010 г. в Сыктывкаре, Архангельске и Мурманске.

Опрос показал, что 35,5% жителей Архангельска, 38,8% – Мурманска и 39,6% – Сыктывкара хотели бы уехать из своих городов и регионов навсегда или на длительное время, а среди молодежи доля потенциальных мигрантов еще более высока (в возрасте до 25 лет желание уехать выразили 51,4%) [4, с. 55]. При этом в региональных центрах, как правило, средние доходы населения выше, лучше развит рынок труда, выше уровень организации сервиса и образовательной сферы. В других городах и поселках северных регионов ситуация менее благоприятна, неудовлетворенность населения своим положением, как показывают данные ряда наших исследований, высока, а потому и больше доля лиц, желающих покинуть свое нынешнее место жительства.

В чем же причина происходящего? Люди просто не верят в то, что у них, а особенно у их детей, есть реальные жизненные перспективы в данном конкретном городе, селе или поселке. В качестве примера можно сослаться на опрос, который был проведен весной 2008 г. в Усинске – самом богатом и, казалось бы, процветающем городе Республики Коми. 40% респондентов указали в анкете, что они не верят в будущее города, а кое-кто

даже сделал приписки-уточнения: «Нефть кончится, и ничего не будет». Не менее пессимистично настроены жители других городов и многих сельских районов. Обыденная практика убеждает людей в том, что процесс деиндустриализации, который был особенно характерен для 1990-х гг., еще не преодолен, что аграрный кризис в деревне продолжается, а какой-либо ясной и позитивной перспективы они не видят.

На вопрос: «Имеете ли вы представление о том, каким образом будет развиваться ваша область или республика в ближайшие годы?» – положительный ответ дали 8,3% респондентов в Архангельске, 11,3% – в Сыктывкаре и 13,2% – в Мурманске. Более того, от 42 до 48% опрошенных в названных городах, заявляют, что им неясна северная политика федерального центра, что субрегиону не уделяется должного внимания со стороны руководства страны, и только около 6% респондентов во всех трех городах согласились с мнением, что федеральное правительство уделяет много внимания развитию северных регионов и у него есть ясная северная политика.

По существу, есть все основания утверждать, что ныне происходит процесс *деколонизации европейского севера*, в результате которого деградируют и перестают существовать не только многие села и деревни, но и поселки, а в ближайшей перспективе вопрос стоит о возможной ликвидации крупных поселений и целых городов (например, «ворота в Арктику» – Амдерма в Ненецком автономном округе или шахтерская Инта в Коми).

Снижение численности населения северных регионов – устойчивая тенденция, причем этот процесс начался во всех регионах европейского севера примерно в одно и то же время. Например, в Вологодской области снижение населения идет неуклонно начиная с 1988 г., а в Республике Коми – с 1990 г. С 1989 по 2002 г. Мурманская область потеряла 23% своего населения, Ненецкий автономный округ – 24%, Республика Коми – 18,6%. За указанный период население Архангельской области сократилось на 14,6%, а в последние годы ежегодная убыль населения Архангельской области в среднем составляет 10 тыс. человек. Несколько лучше демографическая ситуация в Карелии и Вологодской области, но и здесь число постоянных жителей устойчиво снижается. Между переписью 2002 и 2010 гг. население Республики Коми сократилось более чем на 11,5%, Карелии – на 9,5%, Мурманской области – на 10,8%, Архангельской области – на 8,1%, Вологодской – на 5,3%, Ненецкого автономного округа – возросло на 2,9%. Вероятно, к следующей переписи население большинства указанных регионов сократится еще весьма значительно.

Теперь об этническом составе населения регионов европейского севера. В составе мигрантов, которые прибывали в советские годы осваивать богатства Севера, абсолютно преобладали русские и представители близких к ним этнических групп (украинцы и белорусы). Это привело к существенному изменению этнического состава населения в ряде северных регионов. Но и сегодня в составе выезжающих с Севера в основном предста-

вители названных этнических групп. К примеру, в результате миграции с 1989 по 2002 гг. численность украинцев в Республике Коми уменьшилась со 100 до 60 тыс. человек. При этом доля русских в составе северных областей и республик не сокращается, а даже увеличивается, что позволяет утверждать, что в статистическом отношении эти регионы являются русскими (хотя в культурном отношении они, безусловно, полиэтничны), а потому геокультурный определитель «Русский Север» к ним вполне применим (см. табл.).

Таблица

**Изменение доли русских в составе населения регионов европейского севера по данным переписей населения, в %**

	<i>1970</i>	<i>1979</i>	<i>1989</i>	<i>2002</i>
Архангельская обл.	92,1	92,4	92,2	95,2
Вологодская обл.	97,6	97,2	96,4	96,6
Мурманская обл.	84,6	83,8	82,9	85,3
Ненецкий АО	64,5	65,8	65,6	62,4
Республика Карелия	68,2	71,3	73,5	76,6
Республика Коми	53,1	56,7	57,7	59,6

Экономическая и социальная ситуация на европейском севере, особенно в сельских поселениях, крайне сложна, что уже неоднократно фиксировалось различными исследователями. Это позволяет специалистам говорить о деградации Севера вообще и особенно европейского севера России. Журналисты же вообще пишут о том, что «север почти потерян».

Социальные и культурные процессы, происходящие на европейском севере Российской Федерации, показывают, что стабильность северных сообществ нарушена. В ближайшей перспективе ситуация не улучшится, ибо Север будет активно терять население и прежде всего наиболее деятельную и активную его часть – молодежь.

Освоенная территория на Севере сужается, и этот процесс прогрессирует, поскольку многие поселения не имеют более стимулов для развития, а сформировавшийся в массовом сознании образ европейского севера как стагнирующей территории, в свою очередь, будет усиливать потоки мигрантов за пределы региона.

Очевидно, что существует необходимость выработки и реализации ясной и понятной программы развития европейского севера, которая имела бы своей целью решение региональных проблем социально-экономического характера и усиление процессов как социально-

экономической, так и гражданской интеграции. Несомненно не только экономическая и социальная значимость подобной программы, но и ее *политическое значение*. Такая программа должна опираться на понимание социокультурных реалий региона и предусматривать использование культурных ресурсов как важной составляющей регионального развития. Работники программы обязаны предусмотреть механизмы, с помощью которых будут мобилизованы социальные ресурсы местных сообществ и созданы благоприятные условия для их экономической деятельности, а также правовая основа для самоорганизации подобных сообществ. В этом отношении важно уравнивать в правах все культурные группы населения, ибо их статусное разделение не только ограничивает экономическую мобильность локальных групп и поселений-изолятов, но и усиливает конфликтность на европейском севере, ослабляет гражданскую солидарность северян. Более того, местные сообщества должны обладать приоритетом при проведении любых конкурсов, связанных с добычей биоресурсов, распределением участков под лесоразработки, выделением земельных угодий и т.д.

Очевидно также, что Север не «потерян», ибо здесь остаются северяне и северная идентичность, которая, как показали проведенные исследования, является наиболее прочной региональной идентичностью и может быть использована как для укрепления гражданской солидарности территориальных сообществ, так и для административного переоформления всего субрегиона.

В последнее время много внимания уделяется развитию Дальнего Востока и Северного Кавказа, разрабатываются специальные программы развития, выделяются значительные средства на их реализацию. Но очевидно, что для того, чтобы региональная политика носила сбалансированный характер, необходимо, чтобы аналогичные программы были разработаны и применительно к другим регионам.

Что же касается европейского Севера России, то необходимо иметь в виду не только его экономический потенциал и обширность территории, но и историко-культурное значение. Европейский север – это историческая провинция России, которую принято именовать «Русским севером». Этот регион воспринимается в массовом сознании и в сознании интеллектуалов как один из центров зарождения русской государственности и как хранитель русских духовных ценностей.

В этом отношении наиболее показательно замечание, которое было сделано такой авторитетной фигурой, как академик Лихачев: «Самое главное, чем Север не может не тронуть сердце каждого русского человека, – это то, что он самый русский. Он не только душевно русский – он русский тем, что сыграл выдающуюся роль в русской культуре. Он спас нам от забвения русские былины, русские старинные обычаи, русскую деревянную архитектуру...» [2, с. 7]. Современные исследователи пишут не только о

«заслуге Русского Севера в развитии культуры и образования» [1, с. 258], но также и о «метафизике Севера», о его «сакральной географии», которая выделяет его в особую культурную реальность и позволяет говорить о нем как едином культурном пространстве [3].

Если регионам Северного Кавказа, которые не воспринимаются как сугубо русские и как исконная часть Российского государства, выделяются значительные средства на развитие, а сугубо русским регионам таких средств не выделяется, то это очевидно может крайне негативно влиять на общественные настроения и особенно на межнациональные отношения в стране. В этом смысле очевидно, что требование сбалансировать федеральную региональную политику отвечает интересам социальной стабильности в стране, а не только определяется конституционным принципом равенства прав всех граждан, независимо от того, в каком регионе они проживают. Иными словами, сбалансированность федеральной региональной политики есть важнейший критерий, с помощью которого можно оценить ее политическую целесообразность.

### **Литература**

1. Булатов В. Русский Север. Книга третья. Поморье. – Архангельск, 1999.
2. Лихачев Д.С. Предисловие // Гемп К.П. Сказ о Беломорье. – Архангельск, 1983.
3. Терехихин Н.М. Метафизика Севера. – Архангельск, 2004.
4. Шабаев Ю.П. Народы европейского севера России: положение, специфика идентичности // Социологические исследования. – 2011. – № 2.

---

## **Обучение иностранному языку студентов неязыковых факультетов на современном этапе**

---

**С.В. Широкая**

История обучения иностранным языкам – это постоянное стремление найти пути быстрого и эффективного овладения неродным языком. На протяжении веков к решению этой задачи подходили по-разному. В одно время основное внимание уделялось «правильному» отбору материала, а роль учителя и ученика была не важна. Затем центральной фигурой процесса обучения стал учитель. Сейчас же мы говорим: «Невозможно научить, можно научиться», т.е. языку нельзя обучить, язык можно только изучить, и самым важным звеном становится учащийся. Теперь, в XXI в., мы называем образование личностно-ориентированным.

Невозможно представить учебный процесс без контроля. В какой бы форме ни проходил процесс обучения, чему бы ни учился человек, необходимо постоянно оценивать его успехи или неудачи, определять уровень его

достижений, а также стимулировать его во время всего образовательного процесса.

Изучение иностранного языка складывается из овладения обучаемыми различными видами речевой деятельности на иностранном языке, усвоения языкового материала и формирования на этой основе речевых умений и навыков. Это процесс достаточно длительный и трудоемкий, при этом постепенность и последовательность в овладении навыками и умениями находит выражение в разном уровне сформированности этих умений и навыков у разных учащихся и в разной степени их совершенства. Контроль в данном случае служит цели выявления этих уровней, определения характера протекания процесса обучения, диагностики трудностей, испытываемых при усвоении языкового материала, и овладении речевыми навыками и умениями, а также для проверки эффективности методов, приемов и способов обучения.

Контроль на занятиях по иностранному языку может преследовать разные цели, однако во всех случаях он не является самоцелью и носит обучающий характер: он позволяет совершенствовать процесс обучения, заменять малоэффективные приемы и способы обучения более эффективными, создавать более благоприятные условия для коррекции и улучшения практического владения языком, для воспитания средствами иностранного языка.

Эффективное управление обучением невозможно без четко организованной системы контроля, который выполняет следующие функции:

- контролирующую;
- обучающую;
- диагностирующую;
- корректирующую;
- стимулирующую;
- воспитывающую;
- развивающую;
- дисциплинирующую.

Успешность выполнения данных функций обеспечивается рядом требований, предъявляемых к контролю современной дидактикой и методикой обучения иностранному языку, основными из которых являются:

- планирование и проведение текущего и итогового контроля;
- составление контрольных заданий в соответствии с требованиями современной науки;
- коммуникативная направленность;
- объективность оценки знаний.

Основными приемами контроля являются: опрос; письменные контрольные задания; тестирование; устные и письменные зачеты, а также экзамен, который модифицируется по форме и содержанию от этапа к этапу обучения иноязычному общению.



Корректировка ошибок при любом виде контроля имеет огромное значение. Важно знать, какие ошибки можно терпеть и когда это можно делать. Отношение к исправлению ошибок будет зависеть полностью от цели задания.

Считается целесообразным исправлять ошибки при выполнении обучаемыми контрольных заданий, в которых особое внимание уделяется точности. Однако при незапланированном или спонтанном высказывании, включая парную и групповую работу, ошибки нужно просто записывать для последующей работы по их исправлению.

Студенты негативно относятся к частым прерываниям их иноязычной речи, поэтому в случае спонтанного языкового взаимодействия преподавателя со студентом преподаватель может, не указывая на ошибки, просто отметить трудности в коммуникации, попросить разъяснить ему что-то или перефразировать. Цель учебного общения – достижение взаимопонимания его сторон.

Допустимость ошибок делится на два вида:

1. Коммуникативно недопустимые, т.е. искажающие содержание высказывания: семантические (лексика), фонематические (фонетика), синтаксические (грамматика).
2. Коммуникативно допустимые, т.е. не оказывающие существенного влияния на содержание (артикуляция и интонация, морфология и ошибки в словосочетаемости).

Но полное игнорирование коммуникативно допустимых ошибок не оправданно. Иногда простого указания на ошибку недостаточно и требуется выполнение упражнений. Данная работа чаще всего выносится на внеаудиторное время, и значительную помощь в ней может оказать применение компьютерных обучающих программ, что позволяет индивидуализировать не только план работы, но и время ее выполнения, а также число повторов, необходимых для выработки нужных автоматизмов.

Высший уровень языковых умений и навыков – это владение речевым автоматизмом, который является необходимым условием для обеспечения корректной речевой деятельности. К сожалению, ограниченное число аудиторных часов в неязыковом вузе не позволяет уделить достаточно времени данному виду работы.

Наиболее распространенной формой контроля на современном этапе изучения иностранного языка в неязыковом вузе является тестирование. Тесты позволяют за минимальное время и с минимальными затратами оценить большое количество учащихся, особенно в условиях компьютерных аудиторий. При составлении теста необходимо помнить, что он должен способствовать развитию мыслительной деятельности, т.е. развивать умения сопоставлять, сравнивать, анализировать, синтезировать, обобщать, находить связи между языковыми явлениями, делать выводы и т.п.

Учитывая неоспоримые преимущества тестирования как формы контроля, следует помнить, что основной целью обучения иностранным языкам является приобретение студентами коммуникативной и языковой компетенции, уровень которой позволит использовать иностранный язык в практических целях. Итоговый устный экзамен позволит студенту проявить, а преподавателю оценить умение будущего дипломированного специалиста общаться на иностранном языке.

В заключение хотелось бы еще раз отметить важность контроля и коррекции ошибок. Продуманная тактика контроля и коррекции ошибок поможет избежать многих ошибок при изучении и совершенствовании иностранного языка в неязыковых вузах.

### **Литература**

1. *Витлин Ж.Л.* Обучение взрослых иностранному языку. – М.: Педагогика, 1978.
2. *Мильруд Р.П.* Методика преподавания английского языка, English Teaching Methology. – М.: Дрофа, 2007.
3. *Чернышева В.Н.* К вопросу о повышении эффективности обучения иностранным языкам средствами контроля // Вопросы теории и методики преподавания иностранных языков на неязыковых факультетах педвузов. – М., 1989.
4. *Шейлз Д.* Коммуникативность в обучении современным языкам. Изучение и преподавание иностранных языков для целей общения. – М.: Совет Европы Пресс, 1995.

---

## **МСФО в России. От внедрения до признания**

---

**П.И. Шихатов**

Основное направление реформирования бухгалтерского учета в России состоит в повышении качества учетной информации и обеспечении свободного доступа к ней ее потенциальных пользователей. На протяжении многих лет идет поэтапное реформирование отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности с опорой на международный опыт и, в частности на Международные стандарты финансовой отчетности – общепризнанный инструмент реформирования и унификации учета. Использование принципов МСФО, позволяет перевести информацию, представляемую в отчетности, на их международный экономический язык.

Реалии современного рынка, одновременно с реформированием отечественного бухгалтерского учета, диктуют и необходимость внедрения в практику МСФО. Уже на протяжении ряда лет различные учебные заведения страны используют программы, обучающие специалистов в области бухгалтерского учета применению МСФО, а изучение предмета МСФО

включено в программу экономических вузов. Следует отметить, что в России накоплен значительный опыт как в подготовке специалистов, так и в применении МСФО, а большое количество крупных компаний ведет учет и отчетность в соответствии с РСБУ и МСФО одновременно. При этом в периодической печати и на интернет-форумах ведутся многочисленные дискуссии о трактовке терминов, о «трудностях перевода», о применении стандартов и т.п.

Согласно исследованию, проведенному в 2007 г. Министерством финансов Российской Федерации, 16% целевой аудитории коммерческих компаний используют МСФО и основной вклад в долю организаций, использующих МСФО, вносят финансовые компании [3]. Ведущий фактор, оказывающий влияние на использование компаниями МСФО, – сфера деятельности. Аудит финансовой отчетности проводят в соответствии с МСФО 32% аудиторских организаций, а подготовку финансовой отчетности с использованием МСФО – 31%. На сегодняшний день практически сложилась такая ситуация, что если компания занимается аудитом отчетности, то она также занимается и подготовкой отчетности в соответствии с МСФО.

С преимуществами использования МСФО в той или иной форме согласны от половины до двух третей целевой аудитории. Так, 67% коммерческих компаний, использующих МСФО, считают, что данная практика приносит пользу организации. Такого же мнения придерживаются около 50% аудиторов, подтверждающих пользу, извлекаемую их клиентами от использования МСФО, причем основой для оценки пользы служит размер бизнеса – чем крупнее компания, тем выше ценность использования МСФО. Более половины (58%) целевой аудитории считает, что использование МСФО повышает уровень доверия к финансовой отчетности. Помимо этого положительного эффекта важными также являются:

- повышение качества управленческой информации;
- увеличение количества инвесторов;
- рост возможностей для привлечения заемных средств и повышение степени удовлетворенности потребностей акционеров.

В этом исследовании (проведенном, как уже отмечалось, в 2007 г.) за переход к МСФО до 2010 г. выступили 35% респондентов, после 2010-го – 40%, причем 10% считали возможным переход уже в 2008 г., а 10% вообще были против него. Среди сторонников скорейшего перехода на МСФО высока доля специалистов, уже работающих со стандартами и хорошо с ними знакомых, а также специалистов крупных компаний, компаний финансовой сферы.

Целевой аудиторией выделены следующие проблемы, затрудняющие переход на МСФО:

- отсутствие обязательных требований по переходу;
- отсутствие или недостаток учебных материалов и курсов;
- нехватка людей и высокая стоимость перехода.

В настоящее время использование МСФО наиболее характерно для следующих категорий компаний:

- крупных компаний. По степени использования МСФО самые крупные и самые мелкие организации различаются почти в четыре раза;
- компаний, работающих в финансовой сфере. Доля пользователей МСФО в этой сфере почти в пять раз выше, чем во всех остальных сферах. Влияние данного параметра на использование МСФО наибольшее из анализируемых факторов;
- компаний, в штате которых имеются различные специалисты по финансам, помимо бухгалтеров.

Де-факто применение МСФО в России – давно свершившееся событие, однако де-юре до последнего времени применение МСФО на территории России как не разрешено, так и не запрещено. Ситуация парадоксальная, но это факт. Событийный шаг вперед, открывающий новый путь, в законодательстве был сделан 27 июля 2010 г. с принятием Федерального закона № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», вступившего в силу с 10 августа 2010 г. [1].

При рассмотрении Федерального закона № 208-ФЗ обращает на себя внимание введение в оборот понятия «консолидированная финансовая отчетность», понятия, ранее определенного лишь для банковских групп в Положении о консолидированной отчетности ЦБ РФ от 30 июля 2002 г. № 191-П [2].

Закон устанавливает обязанность определенных субъектов составлять, представлять, публиковать консолидированную финансовую отчетность (КФО), при этом в ч. 2 ст. 1 Закона № 208-ФЗ под КФО понимается «систематизированная информация, отражающая финансовое положение и его изменения, а также результаты деятельности организации, организаций и (или) иностранных организаций – группы организаций, определяемой в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности».

В условиях продолжающейся экономической интеграции основной задачей введения КФО является привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику путем использования финансовой отчетности, составляемой в соответствии с МСФО, понятной инвесторам.

Субъектами, на которых распространяется действие Закона № 208-ФЗ, в соответствии с ч. 1 ст. 2 являются кредитные, страховые и иные организации, «ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг».

Отдельно следует упомянуть, что «особенности порядка представления и публикации организациями, выполняющими государственный оборонный заказ, консолидированной финансовой отчетности, устанавливаются Правительством Российской Федерации».

Порядок составления, представления и публикации КФО указан в ч. 1 ст. 3 Закона № 208-ФЗ: «Консолидированная финансовая отчетность

составляется в соответствии с МСФО». И далее: «На территории Российской Федерации применяются МСФО и Разъяснения МСФО, принимаемые Фондом Комитета по Международным стандартам финансовой отчетности и признанные в порядке, установленном с учетом требований законодательства Российской Федерации Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации (ч. 3 ст. 3 Закона № 208-ФЗ)».

Консолидированная финансовая отчетность организации составляется наряду с бухгалтерской отчетностью этой организации, составляемой в соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Согласно ч. 1, 3–5 ст. 4 Закона № 208-ФЗ, КФО предоставляется следующим лицам:

- участникам (акционерам) организации в порядке, определяемом учредительными документами организации;
- уполномоченному органу исполнительной власти в порядке, определяемом Правительством РФ (за исключением кредитных организаций);
- кредитными организациями – в ЦБ РФ в порядке, определенном ЦБ РФ.

Основными требованиями к составлению и представлению КФО являются:

- ведение отчетности на русском языке (ч. 6 ст. 4 Закона № 208-ФЗ);
- проведение обязательного аудита годовой КФО и представление вместе с КФО аудиторского заключения на нее (ст. 5 Закона № 208-ФЗ);
- предоставление годовой КФО участникам организации до проведения общего собрания, но не позднее 120 дней после окончания года, за который составлена данная отчетность (ч. 7 ст. 4 Закона № 208-ФЗ).

В соответствии со ст. 6 Закона № 208-ФЗ осуществляется надзор за представлением и публикацией консолидированной финансовой отчетности:

- надзор за соблюдением сроков представления и публикации консолидированной финансовой отчетности организациями, за исключением кредитных организаций, осуществляет уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, определяемый Правительством Российской Федерации;
- надзор за представлением и публикацией консолидированной финансовой отчетности кредитными организациями осуществляет Центральный банк Российской Федерации.

Годовая отчетность подлежит обязательной публикации не позднее 30 дней со дня ее представления получателям. Под публикацией в соответствии с ч. 2 ст. 7 Закона № 208-ФЗ понимается размещение в информационных системах общего пользования и (или) опубликование в средствах массовой информации, доступных для заинтересованных в КФО лиц, и (или)

проведение иных действий, обеспечивающих доступность КФО для заинтересованных в ней лиц.

Начало применения МСФО для целей составления, представления и публикации КФО обозначено в ч. 1 ст. 8 Закона № 208-ФЗ, согласно которой организации составляют, представляют и публикуют КФО, «начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории Российской Федерации».

Это очень существенный момент, так как в настоящее время МСФО не признаны для применения на территории РФ и принятие закона о КФО до признания МСФО на территории России – стратегический шаг, дающий время для организационных действий соответствующих субъектов, которые в ближайшем будущем будут применять КФО.

Часть 2 ст. 8 устанавливает исключение из этого правила: «Организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг и которые составляют консолидированную финансовую отчетность по иным, отличным от МСФО, международно признанным правилам, а также организации, облигации которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, обязаны представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность, начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории РФ, но не ранее чем с отчетности за 2015 год».

Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» знаменует собой новый этап в реформировании отечественной системы бухгалтерского учета. Следующим эпохальным этапом будет принятие закона о признании МСФО в России, который ликвидирует правовую пустоту между фактическим применением и признанием МСФО в России. В настоящее время разработан проект положения о порядке признания МСФО и Разъяснений МСФО для применения на территории Российской Федерации [4]. Признание МСФО и последующее их более широкое применение увеличат инвестиционную привлекательность отечественных компаний.

Как уже отмечалось, рассмотренный Федеральный закон и практика применения МСФО в России в первую очередь касаются крупных компаний, но следует отметить, что применение международного опыта в области совершенствования бухгалтерского учета не должно ограничиваться только этим сегментом бизнеса. Логичным было бы использование международного опыта в области бухгалтерского учета также и по отношению к малым и средним предприятиям. Необходим дифференцированный подход к компаниям в зависимости от размеров бизнеса. Абсолютно логичными в этой сфере представляются нововведения в области стандартов бухгалтерского учета для малых и средних предприятий, на большинстве из которых применение МСФО по многим причинам нецелесообразно и невыгодно.

Возможно, в ближайшем будущем в России произойдет принятие отдельных стандартов (положений) для предприятий малого и среднего бизнеса и тем самым будет реализовано понятие рациональности информации; появится дополнительный стимул развития малого бизнеса.

## Литература

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (принят ГД ФС РФ 07.07.2010).
2. Положение о консолидированной отчетности (утв. ЦБ РФ 30 июля 2002 г. № 191-П) (ред. от 9 июля 2007 г.) (Зарегистрировано в Минюсте России 11 октября 2002 г. № 3857).
3. <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/basics/monitoring/> – Министерство финансов РФ, мониторинг хода реформы бухгалтерского учета.
4. <http://www.bmcenter.ru/Dok/BMC1-minfin-MSFO.html> – Проект положения о порядке признания Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и Разъяснений МСФО для применения на территории Российской Федерации.
5. *Шихатов П.И.* Международные стандарты финансовой отчетности в России // Международный финансовый учет. – 2011. – № 6.

---

### Физико-математический подход к моделированию глобальных социальных процессов

---

**Е.А. Шишкина**

Современное социальное пространство переживает стадию глобализации, выступающую как перелом цивилизационного развития. Трансформации этого периода имеют планетарные масштабы и носят глубоко противоречивый характер, обусловленный разрушением старого порядка и одновременным формированием нового общественного уклада. Множественность и неоднозначность глобальных процессов создают почву для формирования проблемных полей как в повседневной жизни, так и в формате их научного осмысления. Потребность в преодолении неблагоприятного влияния глобализации на общественное развитие обуславливает необходимость в глубоком и разностороннем анализе происходящих изменений и, что наиболее важно в предвидении перспектив развития человеческой истории, – определении нового вектора социальной эволюции. В этих условиях существенно возрастает прогностическая функция науки.

Взаимопроникновение политических, экономических, межкультурных и транскультурных потоков есть основополагающее свойство глобализа-

ции, которое распространяется на все сферы социальной жизни, включая науку. Междисциплинарный подход научного познания становится и объективной неизбежностью, и логической потребностью. Знания человека разрослись до такой степени, что изучение мира с помощью таких отраслей, как математика, физика, биология, социология и пр. в отдельности, уже представляется недостаточным. Появление в современной науке таких дисциплин, как биохимия и биофизика, или таких понятий, как «социотехническая система» и «геосоциальные процессы», сочетает в себе исследования различных областей и указывает на необходимость получения сведений из других отраслей науки для решения социальных проблем. «Явления такого рода в современном социологическом знании выступают значимыми свидетельствами внутрипарадигмальной категориальной недостаточности; обнаруживается отсутствие понятий, которыми можно было бы описать новые явления, заполнить возникшие пустоты в категориальных рядах» [5, с. 23].

Достаточно часто в гуманитарных науках приходится сталкиваться с мнением о том, что общество является предельно сложной системой, в которой действуют не только объективные, но и субъективные силы, не позволяющие достичь высокой точности исследований, прогнозов и получать строгое физико-математическое описание социальных закономерностей. «Тем не менее наша цель – построение математической модели глобальных социальных процессов. Под глобальным процессом понимается процесс, проявление которого становится заметным на больших отрезках времени в несколько сотен лет. Напротив, локальные процессы сказываются через месяцы или через несколько лет. Фактор действий отдельного человека более проявляется на коротком отрезке времени, а на больших временных интервалах на первое место выходят системные связи, законы развития общества в целом. Поэтому можно попытаться математически описать то, что в меньшей степени задействует качества человеческой психики – глобальные социальные процессы, когда лишен смысла вопрос о победе той или иной политической партии, но закономерен вопрос о судьбе общества, поворотах в его истории, его культуре, состоянии окружающей его природной среды» [8].

В рамках глобальной техносферы появились системы нового порядка – социотехнические, обозначившие необходимость сопоставления технических и социальных процессов, живых и искусственно созданных систем. Аналогии между ними были описаны в XIX в. в рамках механистического понимания общества. В.Ф. Освальд заметил, что закономерности функционирования общества подобны механическим закономерностям, а социальная структура аналогична структурам неорганического мира. В 50-е гг. XX столетия появляется книга Н. Винера «Кибернетика», которая определялась им как наука об управлении и связи в живых организмах и машинах. «С открытием законов термодинамики и развитием синергетики стало



ясно: процессы эволюции биоты по большому счету происходят по тем же законам самоорганизации, что и процессы эволюции неживой материи» [10, с. 7]. Эволюция природы, как универсальный процесс, подчиняет себе развитие и социума, и технического пространства, отражая их диалектическое единство, в результате чего «механистический и биологический подходы к изучению социальных систем могут применяться в конкретных случаях. При всей спорности методологического обоснования их сторонники внесли заметный вклад в социальную теорию и, прежде всего, в методику измерения социальных явлений» [9, с. 14].

Глобализация, как историческая фаза мирового процесса, демонстрирует переход всей общественной системы на новый виток развития и имеет возможность выбора нового канала эволюции. «Развиваться с качественными изменениями, с возрастанием уровня организации способны лишь открытые системы, в которых каждый процесс предстает как противоречивое единство самообусловленности и внешней обусловленности, единство внутренних и внешних противоречий» [1, с. 40]. Деструктивные и конструктивные трансформации, переживаемые глобальным сообществом, подобны колебаниям механической системы, приводящим ее в нестабильное состояние. Вынужденные колебания механических систем поддерживаются внешней силой, периодически изменяющейся по величине и направлению, а система, выведенная из равновесия, под действием внутренних сил, стремится возвратиться в первоначальное положение путем многократных колебаний вокруг точки равновесия. Глобализация как внешний механизм, управляющий развитием социума, разрушает старый порядок и дестабилизирует социальную систему. При этом внутренние механизмы самоуправления возвращают ее в состояние равновесия, но не сразу, а посредством затухающих колебаний. А.И. Пригожин в историческом развитии социума выделяет структуры социального времени – конечные периоды, каждый из которых является самостоятельной объективно-субъективной системой, степень управляемости которой ниже доктринально-предполагаемой. Завершается он по исчерпанию потенциала заложенных в него и произведенных на стадии «затухания» перемен [13, с. 8–9].

Демографический взрыв и агрессивность глобальных антропогенных практик, нацеленных на увеличение капитала, территориальное и ресурсное господство, экономическое и политическое доминирование, некомпенсируемую эксплуатацию природной среды, – способствуют сохранению вынужденных колебаний общественной системы, ее расшатыванию и допускают возможность резонанса. Возрастание амплитуды колебаний глобальных процессов при совпадении с частотой собственных колебаний социальной системы способно привести ее к разрушению. «Если общество не отреагирует адекватно на внешний вызов и не перестроится, в исторической перспективе это ведет, скорее всего, к кризисной ситуации, когда придется тратить гораздо больше ресурсов, чем в изначальный момент

кризиса. Не исключен и фатальный вариант» [6, с. 19]. Система может качественно измениться либо вообще перестать существовать, она может стать как более хаотичной, так и привести к возникновению новой упорядоченной структуры [11, с. 90].

Реакция на внешние воздействия зависит от свойств системы. Она может отличаться от: реакции систем, имеющих монотонно изменяющиеся характеристики; автоколебательных систем; систем с вынужденными колебаниями; резонансных систем и т.д. Реакция может быть нормальной, слабой и сильной. «Последнее характерно для систем, находящихся в неустойчивом и критическом состоянии и сильно реагирующих на слабое триггерное воздействие, играющее роль спускового крючка» [2, с. 406]. Различные объекты одновременно по-разному реагируют на одни и те же внешние воздействия. Причины этого заключаются как в изменении характера воздействий, так и в свойствах самих объектов – стремлении то к порядку, то к хаосу. Смены относительно упорядоченных и хаотических состояний также могут происходить либо ритмично, либо беспорядочно. Вследствие этого колебания социальной системы выглядят как изменение состояний (спады и подъемы) различных общественных сфер.

Суть любых колебаний – стремление то к порядку, то к хаосу до тех пор, пока эта борьба не завершится победой одной из двух противоположностей. «Одним из важнейших свойств системы является то, что она обладает поведением. Сложные системы – организмы, личности и общества – обладают способностью накапливать и передавать информацию, и в них возникают процессы управления и самоорганизации. Такая система, подвергнувшись разрушительному воздействию, способна возвращать себя в равновесие» [12, с. 4]. Отсюда можно предположить, что процесс глобальных противоречий должен закончиться стабилизацией социальных процессов.

Нестабильность современных обществ – главный итог глобализации, но эта неустойчивость, возможно, и есть залог гармоничного развития мира [17]. Важнейшим условием процесса гармонизации является не только понимание того, «какие воздействия выводят из равновесия общество, не то, как разлагивается связь отдельных элементов и подсистем между собой, а именно то, как система устраняет результаты этих нежелательных вмешательств в процессе ее функционирования, как она умудряется “выживать” в этих сложных обстоятельствах, как возникают те силы, которые эти результаты устраняют, и до какого предела социальная система сохраняет свою способность к самовосстановлению» [12, с. 4–5].

Понимание общества и искусственно созданных механизмов как системы позволяет выявить общие структуральные и функциональные аналогии, а вместе с ними закономерности, свойственные системам любого типа. «Взаимодействие индивидов происходит таким образом, что этот процесс можно рассматривать как систему в научном смысле и подвергать ее

теоретическому анализу, успешно применяемому к различным типам систем в других науках» [12, с. 75].

В то же время при изучении социального пространства по принципу аналогий с искусственными объектами принципиально важным остается тот факт, что социальное общество является более сложной системой в сравнении с механической. В отличие от трехмерного пространства Евклида социальное пространство многомерно. «Структура пространств функционирует одновременно, как инструменты и цели борьбы в разных полях» [3, с. 42]. В этих условиях линейным и однозначным представлениям о социальных процессах нелинейная наука противопоставляет гораздо более сложные и неоднозначные представления, требующие в каждом конкретном случае тщательного исследования, сомнений и размышлений [14]. Даже функциональная часть физики не может избежать рассмотрения неопределенности и случайности событий [4]. А в современной (постнеклассической) картине мира анализ общественных структур предполагает исследование открытых нелинейных систем, в которых велика роль исходных условий, входящих в них индивидов, локальных изменений и случайных факторов.

В этих случаях значимыми становятся действия и социальных групп, и отдельной личности, а применение физико-математических знаний становится весьма полезным для проникновения в сущность глобальных социальных явлений. «Важным отличием математического способа обработки данных является то, что результат получается в ходе долгих формальных вычислений, лишенных самостоятельного смысла. Он, как правило, непредсказуем (за исключением тривиальных случаев) и, следовательно, объективен. Субъективность может проявиться на предварительном этапе построения математической модели, но математический анализ следствий модели беспристрастен и объективен» [8]. Теоретической основой математического метода моделирования является закон больших чисел, основанный на самых общих положениях теории вероятностей. Он не содержит никаких ограничений и может быть использован для исследования и моделирования любой системы, позволяя учесть особенности ее функционирования, использовать любые законы распределения исходных случайных величин.

Для того чтобы понять причинную природу развития и функционирования той или иной системы живого организма или сложной технической системы, необходимо объединение всех факторов, в том числе тех, которые кажутся (или даже являются в каком-то смысле) противоречивыми [18, с. 7]. При изучении сложных систем всегда так – науки разные, а объект один, но чтобы постичь его в целостности, науки тоже должны объединиться [13, с. 19]. Для понимания современной природы и причин конфликтов и волнений, колеблющихся человеческий пласт, необходимо вырабатывать реалистический взгляд на ноосферу и гиперорганическую природу

социальных связей [16, с. 530]. В своих взаимоотношениях с внешней ситуацией система действий должна, в некотором смысле, стремиться к оптимизации отношений между ее внутренними потребностями и значимыми компонентами ситуации. Вследствие того, что природа внешнего окружения постоянно изменяется, оптимальное отношение является ограниченным во времени и в пространстве [12, сС. 32].

Моделирование социальной реальности и перспектив ее развития, основанное на сопоставлении механических и социальных процессов, не является универсальным средством научного познания и не дает ответы на все вопросы, волнующие человечество. «В отличие от простых систем классической физики будущее социальных систем, равно как и сложных природных систем, является непредопределенным... Это ведет к наличию конечного горизонта видимости, за пределами которого с позиций наблюдателя в текущий момент времени поведение системы является хаотическим. Будущее время такой системы становится ветвящимся, содержащим различные и меняющиеся альтернативы. Тем самым в ней возникает неопределенность, которую нельзя полностью устранить приобретением новых знаний» [7, с. 5–6]. Именно это обстоятельство стало одним из главных аргументов противников обозначенной концепции. Но, как верно заметил В.А. Садовничий, вряд ли можно в науке создать конечную модель (а всякая модель конечна), которая бы в точности повторяла бесконечную структуру. Понятие о бесконечности укоренено в самом человеческом естестве. Никогда не наступит время, когда человек будет знать ответы на все, что его интересует [15, с. 12–13]. Неопределенность будет всегда, ибо абсолютное знание невозможно [13, с. 67].

Кибернетика и синергетика, внесшие наибольший концептуальный вклад в современное миропонимание, еще не вплетены должным образом в ткань материалистической диалектики [1, с. 9]. В то же время развитие теории неравновесных процессов в физических, биологических и социальных системах представляет собой одну из важнейших задач социологии и естествознания. Моделирование сложных глобальных и иных социальных процессов, особенно значимых в зоне бифуркации цивилизации, возможно с привлечением не только чисто социологического, но и физико-математического знания, создающего перспективу для методологии, основанной на точных математических расчетах, способствующего расширению горизонтов социологического видения, обогащению возможности социального прогнозирования.

## Литература

1. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. – М.: ВЛАДОС, 1994.
2. Атлас временных вариаций природных антропогенных и социальных процессов. Т.2. Циклическая динамика в природе и обществе / Сост. С.И. Александров, А.Г.Гамбурцев. – М.: Научный мир, 1998.

3. *Бурдые П.* Социология политики. – М.: Socio-Logos, 1993.
4. *Винер Н.* Кибернетика и общество – М.: Изд-во иностранной литературы, 1958. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rambler.ru>, 2007.
5. *Григорьев С.И., Субетто А.И.* Основы неклассической социологии: новые тенденции развития культуры социологического мышления на рубеже XX–XXI вв. – М.: РУСАКИ, 2000.
6. *Ельчанинов М.С.* Природная среда и модернизация // СОЦИС. – 2007. – № 8.
7. *Костюк В.И.* Информация как социальный и экономический ресурс. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1997.
8. *Лантев А.А.* Математическое моделирование социальных процессов [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.univer.omsk.su/MER/diplap/dipl.koi8.htm>
9. *Локосов В.В.* Российское сообщество: трансформация целей, интересов, ценностей. – М.: РИЦИСПИ РАН, 2006.
10. *Назаретян А.П.* Универсальная история и синдром «предкризисного» человека // Ноосфера: реальность или красивый миф? – М.: Новый век, 2003. [(Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир» / Ин-т мировой экономики и международных отношений; Ин-т экономики. Вып. 4 (27))].
11. *Немировский В.Г., Невирко Д.Д., Гришаев С.В.* Социология. – М.: Издательский центр Российского гос. гуман. ун-та, 2003.
12. *Парсонс Т.* О социальных системах / Под. ред. В.Ф. Чесноковой, С.А. Белановского. – М.: Академический проект, 2002.
13. *Пригожин А.И.* Перестройка: переходные процессы и механизмы. – М.: Наука, 1997.
14. *Савин В.* Нелинейное естественно-научное мышление и экологическое сознание (электронный ресурс) – режим доступа: <http://www.russ.ru>, 2004.
15. *Садовничий В.А.* Знание и мудрость в глобализирующемся мире // Материалы IV Российского философского конгресса «Философия и будущее цивилизации». – М., 2005. – См.: Безопасность Евразии. – 2005. – № 3 (21).
16. *Тейяр де Шарден П.* Феномен человека // Мир философии. Ч. 2. Человек, общество, культура. – М.: Политиздат, 1991.
17. *Шириков А.* Эволюция глобального. Интервью с Дж. Урри. Эксперт. – СПб., 2006. – 12 октября.
18. *Ханжин Б.М., Бердышев Г.Д., Вишнев И.В., Ханжина Т.Ф.* Проблема практического бессмертия человека. – М.; Астрахань; Владимир, 2004.

### Introduction

Innovation is the most difficult method that can be implemented in order to attempt to increase company value, nevertheless no company can ignore such a type of value creation.

Currently, customer value creation through innovation requires a new approach, since the traditional new product management does not bring the expected results<sup>4</sup>. C. Christensen points out that this concept of innovation “(...) extends beyond engineering and manufacturing to encompass a range of marketing, investment, and managerial processes (...)” and that “(...) there is great value in coming to grips with ‘the way the world works’, and in managing innovative efforts in ways that accommodate such forces.”<sup>5</sup>

Another important element of customer value creation by innovation is the approach towards measurement of the action results. Innovation introduced as a value for the customer can be effective, if they build and increase the customer’s value for the company which translates into the company’s value. Innovation can increase the customer value in the long or short term, depending on type and the efficiency of their introduction.

#### 1. Innovation in customer and company value creation

Currently, the efficiency and effectiveness of the actions influencing the company’s value should stem from customer value management<sup>6</sup>, according to the following considerations:

- Customers (buyers), being the main generators of the company’s value are the least available economic asset. Companies have to manage them in the most effective way possible, in order to integrate their value into the company’s value.
- Consumers as buyers are the best source of information on future business development trends, and consequently on the crucial direction of investment activity that can ensure an increase in the company’s value (necessity is still the mother of invention)
- Consumers in the best way verify the business models adapted by the company, the values offered by the company and the effectiveness of the company’s actions, by purchasing values for particular prices and becoming involved in the company’s actions (e.g. loyalty, recommendations and co-creation processes)

---

<sup>4</sup> Cf. Christensen C.M. *Przełomowe innowacje*, Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN, 2010: 18-19.

<sup>5</sup> Christensen C. M.: 27-37.

<sup>6</sup> Compare: Dobiegała-Korona B., Doligalski T. (eds), *Zarządzanie wartością klienta. Pomiar i strategię*, Warszawa: Poltext, 2010 and Kumar V., *Zarządzanie wartością klientów*, Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN, 2009.

Current financial results indicate the company's efficiency and effectiveness in the past, but the imperative of management and company value creation by customer value is to be future-oriented. The future actions of the company should be aimed at broadly understood innovation, seen in the light of the modern definition of the concept, i.e. as value for the customer<sup>7</sup>.

According to C. Christensen, succeeding in modern innovation management depends on adopting the following rules:

- The company's assets depend on customers and investors and not on the material resources (the resource theory): the customers and investors are the ones to dictate how the company's money will be spent. The companies employing an investment model that does not satisfy customers and investors will not generate income.
- Since it is impossible to analyse markets that do not exist yet, the approach to innovation management should focus on two main strategies: the first one based on continuing innovation that relies on solutions that have already been developed, in which the needs of the most important customers are well identified and defined, and the second one based on the innovations that disrupt the industry development process, in which companies create new markets (industries), without the identification of costs and incomes, focusing solely on unfulfilled customers' needs.
- Market categorisation (segmentation) for innovations must rely on conditions, work (tasks) that the customers want to be provided with, or the goals they want to achieve.

Therefore, the modern definitions of innovation should be strictly related to consumers' needs, goals, expectations and preferences. C. Christensen admits that innovation is based on anticipating customers' expectations and determining which of the offered values they will accept<sup>8</sup>. Other authors stress that new products are not an innovation, but merely an invention, and that true innovations lay in the benefit for customers<sup>9</sup>.

In view of the above, new manufacturing technologies or new values that have not gained customer (consumer) market acceptance cannot be perceived as innovation. This approach to innovation, focused on the creation of new values for customers and of the values solving consumers' problems, becomes the main source of the company's value, whereas an innovation becomes a value for the customer if:

---

<sup>7</sup> Christensen C.M. "Coping with Your Organization's Innovations Capabilities" [in:] *Leading for Innovation and Organizing for Results*, The Drucker Foundations, New York, 2002: 177; Christensen C.M., Raynor M. *Innowacje napęd wzrostu*, Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka, 2008: 93+

<sup>8</sup> Christensen C.M. *op. cit.*

<sup>9</sup> Tomke S.T., Von Hoppel E. *Customers as Innovators. A New Way to Create Value*, Harvard Business Review, no 4, 2002.

- it helps to achieve the customer's goals and delivers the expected results,
- it brings actual, important advantages, perceived by the customer as unique and superior,
- the offer is introduced when expected by customers (when they have problems and they are willing to solve them),
- customers gain access to unique advantages which stay within the range of accepted costs.

Only the innovation perceived in such a way can positively influence the customer value for the company and the company's value itself.

Therefore, the main source of the company's value is the value that the company can create for its customers through innovation, which is also the source of the company's competitive advantage<sup>10</sup>. Value for the customers can exist in various forms and offers, but it must be always approved by customers through the act of purchasing at an acceptable price. Perceived in this way, innovation of value for the customer must constitute an integral part of identifying, creating, communicating and delivering values aimed at solving the customer's problems. Only such type of innovation can lead to an increase of the company's value. At the same time, they conform with the new role and functions of marketing in a company<sup>11</sup>.

The necessity to perceive innovation as a tool to increase both the customer's and the company's value results from a strong market competition. For this reason innovative values for the customer are rapidly duplicated, market life span of products continually decreases and investors, as well as analysts, put their expectations in subsequent growth waves in customer and company value.

The difficulties with the introduction of innovations stem from the fact that the managing entities have to maintain and increase the customer and company value, whilst at the same time broadening their activity to include innovative values for the customer in order to assure another wave of growth in customer and company value.

From a practical perspective, innovative values for the customer should also include security of values in the broad sense (health values, values relating to cultural and family roots), consumption comfort, simplicity and authenticity of products and services, providing buyers with emotions and the feeling of "escaping reality", a sense of identity, the pleasure of acquiring, self-fulfilment, time saving, an awareness of participation in value creation and affinity with particular social groups<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Knox S., Maklan S., *Competing on Value*, Financial Times, London: Pitman Publishing, 1998.

<sup>11</sup> Cf. e.g. Kotler Ph., Caslione J. *Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, Warszawa: MT Biznes, 2009.

<sup>12</sup> Cf. Noga A. *Teorie przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE, 2009: 253+



Currently, company and customer value creation through the introduction of innovative values for customers is limited in several ways:

1) Customers have high expectations as to the way in which companies should fulfil their needs, but at the same time the knowledge of such expectations is low and dispersed.

2) As the customers' expectations increase, so it becomes increasingly difficult for companies to be seen in a positive light (and to introduce innovative values accepted by the customers).

3) There are difficulties in the measurement of the financial benefits attached to particular values for customers. They also present a challenge for long- and short-term capital management.

4) Technology can help in defining customers' problems, but at the same time it creates high expectations concerning the level of customer service (addition of innovative values), which must be increased by the development of new skills and business models.

5) It becomes more difficult for companies to deliver innovative values for customers, due to globalization and growing competition.<sup>13</sup>

## **2. Achievement of the customers' goals as a source of value innovation**

The problems (unfulfilled needs) of customers present both an opportunity and a challenge for companies involved in the creation of new values. The way of solving customer problems is determined by the situation in which the consumers and the companies (organisational buyers) are currently located. One of the main tools of problem solving is the identification of the inconveniences experienced by the customers and the goals they want to achieve. The customers' problems and objectives can be successfully identified by business professionals, equipped with a set of skills and tools, drawing from direct observations of customers' family and professional life<sup>14</sup>.

The companies that want to use successful goal identification and customer problem solving as sources of innovation should approach the process in an organized manner, taking into consideration the following model (fig.1)

- Customer problem identification relies on identifying the problems that hamper the accomplishment of tasks and goals;
- Determination of the problem's essential elements and features that may influence possible solutions. The solutions to the customers' problems must include the changes that constantly occur in the customer's environment;
- Definition of requirements and conditions of possible solutions must include the company's policies and strategies, as well as the company's access to resources and possible benefits;

---

<sup>13</sup> Johnson W., Weinstein A. *Superior Customer Value In The New Economy*, London: ERC Press, 2004.

<sup>14</sup> Kelly T. *Sztuka innowacji*, Warszawa: MT Biznes, 2005.

- Identification of solutions that may bring benefits to the company. On this level the company focuses on an in-depth analysis of alternative innovative solutions constituting an important value for customers;
- The process of selection of the best solutions focuses on the elements that will provide the company with the most desirable results, taking into account all positive and negative outcomes of the value innovation strategy to be implemented (investments, rate of return, time of return, etc.);
- Implementation of the solution that includes entering into relations with all the partners in the innovation creation process;
- Communication with clients must focus on the innovation's advantages as perceived by buyers and should take place in the proper time. On this level, the company must be responsible not only for the creation of successful innovative value, but also for the right presentation and delivery of the value;
- Analysis and evaluation of the effects of innovative solutions. Have the solutions brought the effects desired by the customers and the company?<sup>15</sup>
- Development of new benefits (values) for customers, based on the innovation that can serve as a basis for an entire new innovation portfolio<sup>16</sup>.

Up to now, the biggest mistake made by companies during the innovative value creation process, which resulted in a lack of customers' interest, was the discrepancy between the company's assessment of the innovation and the presentation of the potential values to the customers. The actual challenge for companies is to prove that their innovations provide better solutions for the customers' problems, that they are superior to competitive offers and can effectively help to achieve the customers' goals, decrease their expense and supply them with important additional benefits<sup>17</sup>.

### **3. Customer segmentation and types of value innovations strategy**

The most common mistake which generally leads to the market failure of innovation is that the companies base the customer segmentation process upon product values and traditional customer segments, without taking into consideration the customers' needs, goals and the way they want to employ the product to their advantage.

Marketers tend to conduct research based on the market size and do not try to understand how it operates and what the customers' actual needs are.

---

<sup>15</sup> Cf. Harris E.K., *Customer Service. A Practical Approach*. Prentice Hall, 2010.

<sup>16</sup> Dobiegała-Korona B. "Zarządzanie innowacją jako wartością dla klienta", [in:] *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań globalnych*, Herman A. and Poznańska K. (eds), Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2008: 249

<sup>17</sup> Cf. Andersen J., Kumar N., Narus J. *Sprzedawcy wartości*, Warszawa: Oficyna & Wolters Kluwer Business, 2010.

Innovators, who perceive markets and customers through the prism of product categories, try to stay ahead of competitors by adding new product functions and determining which products possess features that may be important for customers. The categorisation of market and market segments must be based on the analysis of customer's goals and ways they want, or have to, achieve them.

C. Christensen admits that innovation managers in the market segmentation process should focus on the understanding how customers perceive their everyday goals and tasks. Moreover, the author points out that the only way to successfully determine which products and services will be appreciated by customers in the future is to perceive it from the perspective of the task to be fulfilled<sup>18</sup>.

Therefore, the success of an innovation can be achieved through the identification of customers' goals and tasks and by the departure from traditional market segmentation. The companies should take the customers' point of view in order to analyse their actions and the manner in which they perform them. In order to make this possible, the companies must understand customers' behaviour, as well as focus on customers' problems and the ways they want to solve them. The analysis should be based on an interdisciplinary approach which includes technical, economic, social and emotional values. At the same time, it should include the customer's assessment of the value, perceived as a relation between the customer's goals and the costs related to the goal achievement that they are willing to incur. Innovation must be perceived as a product of identifying or shaping customers' expectations, as well as a means of reaction for the customers' goals, requirements, behaviour and experience that are constantly changing and evolving<sup>19</sup>.

When considering customers' goals and tasks, the segmentation processes, perceived in the most general manner, should include three main customer groups which can contribute to the value innovation success<sup>20</sup>:

- Potential consumers, who hitherto have never set precise goals and have never purchased suitable values, because they did not believe they could succeed or they did not feel the need to do it. Members of this group may be encouraged to purchase a particular value, if they realise the existence of such goals and become informed about a particular value network. Companies willing to acquire such customers will be faced with a lack of previous involvement in the consumption process. They must focus on identifying the potential goals of potential customers and then convince them that their goals can be reached in a satisfactory manner (e.g. by increasing their quality of life).

---

<sup>18</sup> Christensen C.M, Raynor M.: 107.

<sup>19</sup> Prahalad C.K., Krishnan M. Nowa era innowacji , Warszawa: Wydawnictwo Profesjonalne PWN, 2010.

<sup>20</sup> Compare: Zarządzanie innowacją, Harvard Business School Press, Wyd. Helion, 2006.

- Increasing the number of customers and consumers (whose goals are well specified) by introducing new dimensions of product and service performance and making the values more accessible to customers (owing to lower production costs, easier service, lower price, etc.). In this case, an innovation of value passes from narrow markets to broader groups of buyers. Companies build their competitiveness on new customer benefits and lower costs incurred by buyers (including the price of a given product). The price must encourage the largest possible customer group to purchase the product, but at the same time companies must stay in control of their costs and incomes.
- Market retention. A company is able to maintain a stabilized market with a satisfactory number of customers, if it adds new values to the values that have been previously introduced. Market competition includes maintaining the company's position on the market and introducing values that surpass the values presented by the competitors (market defence).

The analysis of innovative companies shows that they exhibit two main approaches to the buyer's market:

- some companies tend to deepen the market segmentation by constantly discerning more particular groups of customers and their needs and by formulating more individual goals (individualisation of values);
- other companies combine market segments in larger markets, based on the common features of buyers (comprehensive fulfilment of customers' needs).

The market segmentation should be based on the following:

- it is the customer, not the producer, who creates the idea of value innovation (customers' needs and goals);
- disruptive values are created by the customers who are not entirely part of the target markets and by the customers who possess a certain knowledge on new solutions (customer as a co-creator of an innovative value);
- the innovative value creation process is dynamic and constantly transforms, influenced by new experiences and tasks of customers, as well as by constant the struggle in maintaining or intercepting buyer markets.

When it comes to the customer value for the company, the customer segmentation should be differentiated based on the following characteristics:

- generated rate of income (how often they purchase products and what kind of income they provide for the company);
- profitability level, which is perceived as a difference between costs incurred by customers and the costs of the service;
- the way the customers recommend the brand and bring in new customers;
- willingness to cooperate with the company (value co-creation);

- their approach to loyalty towards the company;
- customer lifecycle in the company (beginning customers, customers that continue purchasing a given product, loyal customers and leaving customers).

In order to make the best use of the possibilities offered by the new approach to market segmentation, innovative companies frequently adopt the following value innovation strategies<sup>21</sup>:

1. The strategy of new market space creation. This may be employed with all the segments described above. In this strategy the customers are perceived in a universal manner, without concentrating on a particular industry or market. Companies see customers through prism of their needs and the function they perform in the company, acting as buyers, co-decision makers and users. The customer value is understood in universal terms (i.e. throughout the entire process of value creation and customer value network).

The strategy implementation must be accompanied by a thorough analysis of future trends (technological, lifestyle-related, legal, environmental, etc.) that will influence customers and companies, in order to determine which are irreversible, fundamental for a given market and which can be logically qualified. The main goal of the analysis is to predict the elements that will have a significant impact on customers' life and which will influence the customer value curve.

2. The strategy of the innovation cycle perceived as a structured process that can be understood in two ways:

- as setting up and testing of new ideas for achieving customers' goals and satisfying their needs. The ideas come from various contexts and are combined to be used in other settings.
- as maintenance and new evaluation of tried and tested ideas which can provide solutions for current customers' problems.

In this approach, the crucial role is played by the knowledge broker, who discovers new ideas, maintains the old ones, looks for new applications and finally verifies their effectiveness (this model was employed by such companies as IEdison, IDEO, Design Continuum and Hewlett-Packard)

3. The leading user strategy, which concentrates on research and implementation of crucial innovations. This strategy is associated with high risk, as it consists in identifying consumers who stay ahead of market trends and understanding their needs and goals, as well as expectations as to how they should be fulfilled. The leading user strategy often contributes to elaboration of new, breakthrough values, which can generate significant disruptive and

---

<sup>21</sup> The types of value innovation strategies were set forward in: Dobiegała-Korona B. "Strategie innowacji w budowie wartości klienta" [in:] Zarządzanie wartością klienta. Pomiar i strategię, Dobiegała-Korona B., Doligalski T. (eds), Warszawa: Poltext, 2010.

maintaining innovation, but it does not happen very often (90% of innovations end in failure). The success of such an approach to innovation depends on the company's perseverance in elaborating new innovation, strong business investment and the ability to join current operations with the search for innovative values.

The development of new technologies causes a lot of changes to the approach to value innovation strategies. It has an influence on both customer benefits and innovation creators (companies).

From the customers' point of view, the most important advantages include:

1. Creation of completely new values, which could not have been obtained by means of traditional technologies;
2. Delivery of new values by the combination of new and old technologies (complementary technologies);
3. Minimizing the time between identification of the customers' needs and goals, and their fulfilment (decreasing time of research and studies).

Innovations are normally associated with high experiment costs and considerable testing time. New technologies (e.g. genomics, bioinformatics and combinatorial chemistry) help to automate these processes and present the possibility to test and simulate the new solution implementation, as well as to anticipate probable outcomes. New technologies provide companies with completely new way of innovative solution testing. The Internet is not only the least expensive tool of communication between innovators, but it also enables companies to conduct a wide range of new experiments and offers a considerable number of new values. New technologies allow better, wider and more comprehensive access to information on experiments related to prototype solutions and help to share knowledge in work on value innovations during all stages of elaborating a project. New technologies contribute to identifying and solving problems in the early phases of innovation elaboration. They are also useful when presenting the value innovation advantages to customers. Thanks to them, customers' preferences, evolving during the development project execution, may be determined in a more time effective way. Finally, they enable the involvement of customers in the process of resolution of problems related to value innovations, by means of project testing.

Last but not least, new technologies can be combined with traditional technologies (new technologies can be used in traditional laboratories, facilitate access to library holdings, aid during surgical procedures, etc.). All these possibilities translate into the following advantages for the companies employing innovative strategies:

- reduction of design time, construction time, prototype testing time and the time necessary for analysing test results.
- lowering experiment costs, and consequently innovation introduction costs;

- ensuring higher precision and better conditions for the conduction of experiments and value innovation introduction;
- new possibilities for experimentation;
- broadening of knowledge by means of new information and better access to data.

### **Summary:**

In order to increase or maintain their value, companies must constantly introduce innovations. Currently, innovation must be perceived as new values for the customer. Seeing an innovation through prism of benefits (values) for the customer – and not from the perspective of a product elaborated by a company – constitutes a breakthrough in the perception of value management effectiveness and indispensable condition of the company's innovation strategy success.

### **Bibliography:**

1. Christensen C.M. "Coping with Your Organization's Innovations Capabilities", *Leading for Innovation and Organizing for Results*, New York: The Drucker Foundations, 2002.
2. Christensen C.M. *Przełomowe innowacje*, Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN, 2010.
3. Christensen C.M., Raynor M. *Innowacje napęd wzrostu*, Harvard Business School Press, 2008, Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka, 2008.
4. Dobiegała-Korona B. Innowacje a zarządzanie wiedzą o kliencie [in:] *Wspólna Europa innowacyjność w działalności przedsiębiorstw*, Brdulak H. and Gołębiowski T. (eds), Warszawa: Difin, 2003.
5. Dobiegała-Korona B. Od baz danych do dialogu [in:] *Kwartalnik nauk o przedsiębiorstwie*, no. 3(4), 2007.
6. Dobiegała-Korona B, *Zarządzanie innowacją jako wartością dla klienta* [in:] *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań globalnych*, Herman N A. and Poznańska K. [eds], Wyd. SGH, 2008.
7. Fisk P., *Geniusz konsumenta. Prowadzenie firmy skoncentrowanej na oczekiwaniach nabywców*, Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2009.
8. Harris E.K., *Customer Service. A Practical Approach*. Prentice Hall, 2010.
9. Kelly S. *Customer Intelligence. From Data to Dialog*. John Wiley & Sons Ltd., 2006.
10. Kumar V., *Zarządzanie wartością klientów*, Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN, 2009.
11. Noga A. *Teorie przedsiębiorstw*, Warszawa : PWE, 2009.
12. Porter M. E. *Przewaga konkurencyjna. Osiąganie i utrzymywanie lepszych wyników*, One Press, 2006.
13. Tomke S.T., Von Hippel E., *Customers as Innovators. A New Way to Create Value*, *Harvard Business Review*, no 4, 2002.

### Abstract

Population dynamics is an important topic in current world economy. The size and growth of population have an impact on economic growth and development of individual countries and vice versa, economic development influences demographic variables in a country. The aim of the article is to analyze historical development of world population, population stock change and relations between population stock change and economic development.

### Keywords

Population, world economy, population growth, economic growth, economic development

### 1 Historical Development of World Population

In the last decades of the 20<sup>th</sup> century there was a marked increase in the planet's population. The world population is currently estimated at 6.896 billion (year 2010)<sup>22</sup>. It should be noted that the increase during the last century is a new phenomenon that is unprecedented in the past (see chart 1). The overall state of the world's population since the beginning of human civilization evolved relatively evenly, natural increase was low, close to zero. Only the last 200 years have led to significant growth, which resulted in much faster growth in the number of people on Earth as it was in previous centuries. This growth started with a gradual decline in mortality rates in Europe and North America, which accelerated in the 20<sup>th</sup> century, especially in developing countries after 1950. If one looks at table 2, one can see that over the last 50 years, the population increased more than in the period before 1950 (from 3 to almost 7 billion). This acceleration in the growth of population is visible at a time, which resulted in the addition of the next billion. While the first 2 billion were achieved in 2.5 million years, the remaining 5 will be achieved, as estimated for 2013, in 60 years.

In the early existence of human civilization, while developing primitive communal system, the total annual increase of population was 0.002%. In case that such a growth rate of world population was maintained in the subsequent development of civilization, a doubling of the Earth's population would be achieved in 35000 years<sup>23</sup>. Such development essentially took place almost 2.5 million years during the Stone Age. Taking time span of 2.5 million years as a basis for human development, it can be stated that during the nearly 99% of the time of the existence of human civilization, there was a very low level of population growth and natural increase.

---

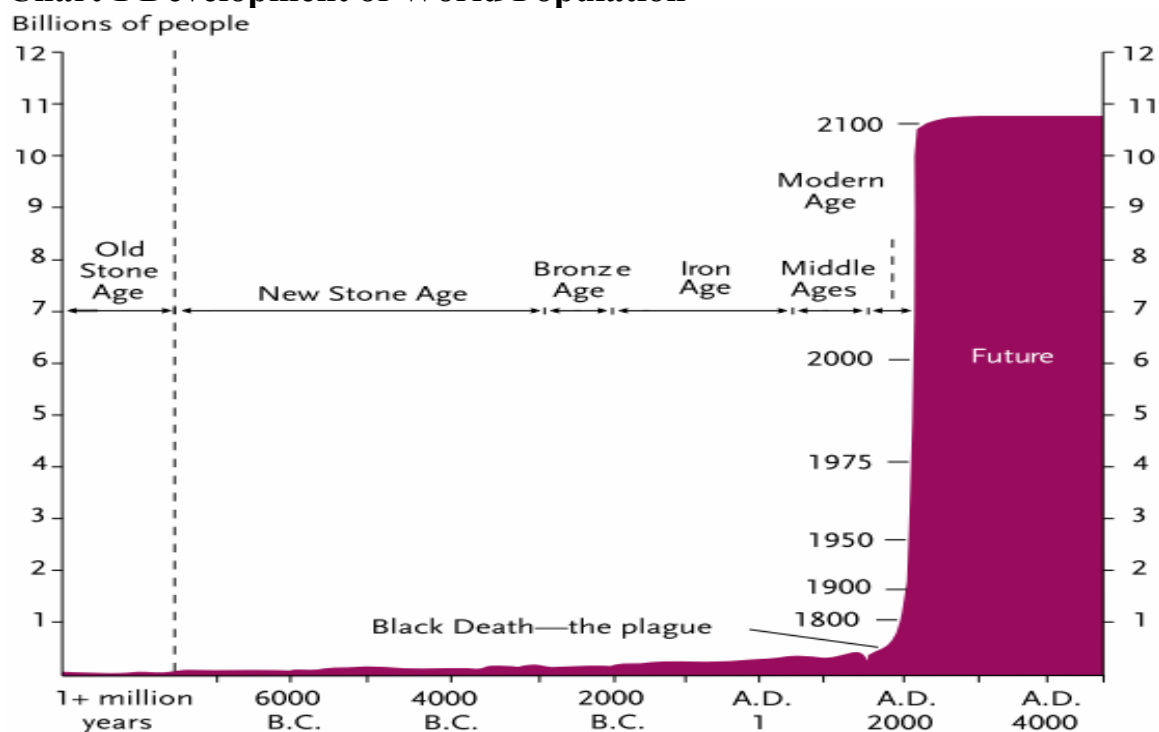
<sup>22</sup> <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>.

<sup>23</sup> Applying Rule 70, which means that the 1% population growth equals doubling population in 70 years.



Since 1820 when the first billion of world population was reached, there was nearly 7-fold world population growth until now in about 200 years. At present, the world's population growth rate is 1.16%, which means, in the case of a constant level of growth, doubling the population over the next 60 years until the 2070. If one used the increase in the time series towards the past, the civilization would have to begin to develop from about 500 BC, which means that one has to omit the modern history of human civilization dating back to the agricultural revolution about 8000 BC. If one were to take account of population growth at 1.33%, which currently belongs to developing countries, civilization would have even begin to develop around the year 200 BC. If one thought of population growth at 2.21% (LDCs), civilization would have to begin to develop from 700 AD. In case of world population growth taken as the average figure from the 1960's of the 20<sup>th</sup> century, when world population growth rate reached its maximum 2.3%, development of civilization had to occur after 700 AD. The higher natural increase is, the faster the doubling of population of the country or the world. Between 2005 and 2010, the average annual population growth rate in Qatar was 15.24%. In this case doubling of the population occurs after 4.5 years. In case the whole world reached such an increase, the human race on Earth would have to occur in the 19<sup>th</sup> century, around 1830, when the Earth reached the first billion.

**Chart 1 Development of World Population**



Source: McFalls, J. A.: *Population: A Lively Introduction*. In: *Population Bulletin*, Vol. 62, No. 1, 2007, p. 25.

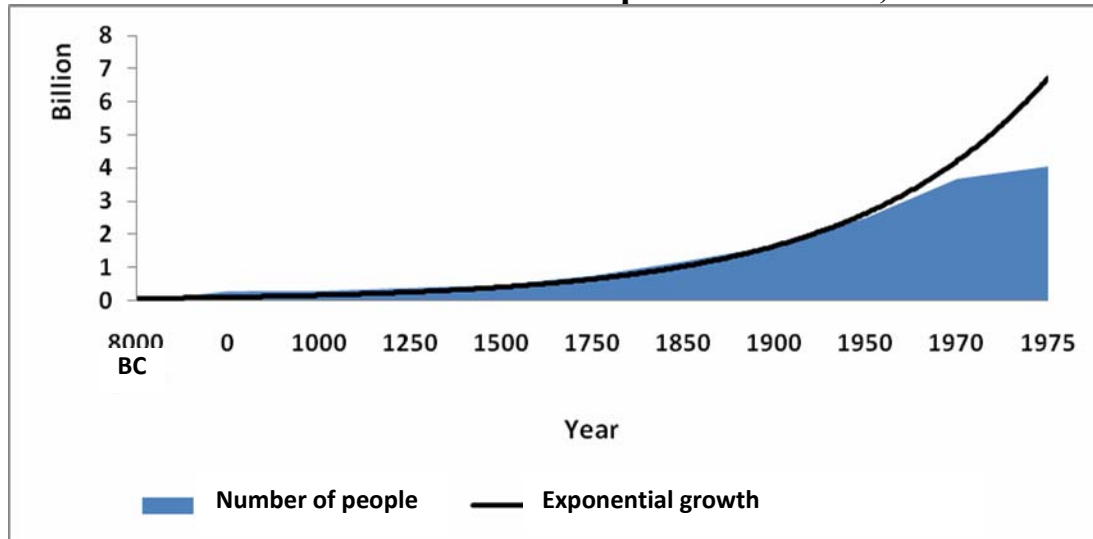
Mankind has developed more than 25 centuries, or 22 or 13 centuries. Outset of human civilization dates back to the Old Stone Age, the first traces of civilization began to appear before 2.5 million years. During the long development there was a natural growth of population at level of 0.002% per annum. During the Old Stone Age people existed as gatherers, later on as hunters who gather food from plants and animal husbandry and fishing. Such food production brings only a low calorific value per unit area, hence the low population density. In addition, the reduction of the population is affected by other factors such as the fights between the tribes, natural disasters and diseases. From a demographic perspective, the development of such a population is essentially constant, whereas a high birth rate is offset by high mortality rates. Therefore, during the Old Stone Age there was no significant increase in world population.

In the course of the last 10000 years, there have been several events which were, in view of previous developments, incredibly able to accelerate growth in world population. The first step to rapid demographic explosion has become an agricultural revolution around 8000 BC. The Old Stone Age passed into the New Stone Age. New techniques of food production in agriculture enabled to some extent the increase of the population growth rate from 0.002% to 0.05% per annum, which means accelerated population growth and a sharp increase in the indicator of population doubling from 35000 years to 1400 years (more precisely 1388 years). Despite the possibility of improving food production, however, these increases were not too high so the population growth did not affect the exploitation of natural resources as it is now.

A further significant population growth occurred in the mid-17<sup>th</sup> century, when around the year 1650 the estimated growth rate of world population was at 0.43% per annum. There was further acceleration of the population doubling from 1400 years to 163 years. One may identify two main factors influencing this growth acceleration. The first was the end of 30-year war (1618-1648) and signing of the Peace of Westphalia and subsequent creation of a system of nation states in Europe. The second factor was overseas discoveries that occurred in previous decades, and transformed some European countries into significant colonial powers (Britain, France, Netherlands, Portugal, and Spain). Thanks to overseas colonial discovery and forays countries were able to consume more than they could produce within domestic economies. Colonies were often used to obtain natural resources, which the countries themselves had a significant shortage of, allowing significant growth in population, whereas there was an increase in wealth per capita. Moreover, in the next decades of the 17<sup>th</sup> century and later, starting in 18<sup>th</sup> century, a policy of developed mercantilism prevailed, which has triggered the future foundation of the industrial revolution – the development and concentration of production in manufactories, which were based on a strict division of labor and specialization, allowing once again growth of output per capita. The sale of production to foreign countries gained additional reserves of precious metals, which meant re-increase of income per capita and

more population growth in individual countries implementing mercantilist doctrine. In addition, domestic migration from rural to urban areas began, where earnings were often higher than in rural areas. However, the actual migration boom came in the next phase of development.

**Chart 2 Growth of Number of People on the Earth, 8000 BC – 1975 AD**



Source: author's own processing, data from Szirmai: *Dynamics of Socio-Economic Development*, p. 144.

The third step, the consequences can be felt even now, and which has a direct impact on the incredible acceleration of growth in world population, was the industrial revolution, which occurred in 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> century. Transformation of agriculture allowed releasing a large mass of the working population, which left the countryside and migrated to the cities. There was a significant increase in the number of cities and increase in residential density in urban areas. Since that time one can talk about the real exponential population growth (see chart 2), which is associated with modern age. At the end of the 19<sup>th</sup> century, population growth rates began to reach 0.91% per annum, and for the doubling of the population, assuming constant annual growth, 78 years were sufficient.

Alternatively, one can identify the fourth period – the fastest period of world population growth between 1950 and 2000. To achieve each of the next billion of world population at that time less and less time was needed as it is documented in table 2. In doing so, the vast majority of world population growth during this period is characteristic of developing countries.

**Table 1 Growth Rates of Natural Increase of World Population**

Year(s)	Natural Increase (% Per Annum)	Population Doubling (Years)
2.5 million years – 8 000 BC	0.002	35 000
8 000 BC	0.05	1 400
1650	0.43	163
1900	0.91	78
1960 – 1970	2.3	32
2005	1.3	55

*Source: author's own processing.*

One may see in table 1 gradually accelerating population growth with the development of human civilization and technological progress in different periods. At first, the longest period for doubling the population was to be 35000 years, with the advent of the agricultural revolution, the time required for doubling reduced 25-fold to 1400 years. In the Middle Ages there was a nearly 9-fold acceleration and in the early 20<sup>th</sup> century the acceleration almost doubled. If one compares the rate of doubling the population in the Old Stone Age and in the 1960's of the 20<sup>th</sup> century, one sees that there was a 1094-fold reduction in the time required for doubling of global population. Since the beginning of the 21st century there is a declining growth in world population, estimated also further in the coming decades.

**Table 2 Increase in World Population**

Year	Number of People (Billion)	Number of Years Needed for Reaching Billion
1830	1	2.5 million
1930	2	100
1960	3	30
1975	4	15
1986	5	11
1998	6	12
2013 (esti- mate)	7	15
2027 (esti- mate)	8	14
2048 (esti- mate)	9	21

*Source: Nafziger: Economic Development (in 1998), pp. 271-272; Population Reference Bureau (estimates from 2013 to 2048; author's own processing.*

For the population dynamics, population growth increase by 1 billion is important. In table 2 one sees that the first billion was reached around 1830<sup>24</sup> with the advent of the consequences of the industrial revolution. Since that time there was a continuous shortening of the time needed to reach the next billion. The first billion was reached after 2.5 million years; the second billion was reached in 100 years. In the 20<sup>th</sup> century due to technological progress, improvements in health care, raising living standards in different countries the growth of the world population accelerated, from the second to the third billion in 30 years, the fourth billion in 15 years and the fifth in just 11 years. Since the 1990's, there is a gradual slowing of world population growth, the sixth one billion was reached in 1998 after twelve years and the seventh billion, according to UN projections is expected in 2013, after 15 years. At the end of the first half of the 21<sup>st</sup> century world population growth should gradually slow down, so an increase in the estimated 9 billion should be achieved in 21 years between 2027 and 2048.

## 2 Population Stock Change

Human population has the capacity and tends to grow sharply. This growth can be expressed by an indicator of a doubling of the population, the number of years during which there is a doubling of world population, or a particular country population. In general the 70 Rule may be used, which may help to calculate the time it takes for the population to double assuming unchanging growth rate. If one divides the 70 by average annual growth rate, one gets a number of years for which the population doubled. In case of growth of rate of natural increase, the time required for doubling the population shortens<sup>25</sup>.

**Table 3 World Population Growth, 1900 – 2100**

	Population (Billion)			% Growth	–	Expected Population (Billion)		% Growth	–
	1900	1950	1990	1950 1990		2025	2100	1990 2100	
<b>Developing Countries</b>	1.07	1.68	4.08	143		7.07	10.20	150	
<b>Developed Countries</b>	0.56	0.84	1.21	44		1.40	1.50	24	
<b>World</b>	1.63	2.52	5.30	110		8.47	11.70	121	

*Source: Potter, RB et al. Geographies of Development. Geographies of Development. Harlow : Pearson Education Limited, 2004, p. 185.*

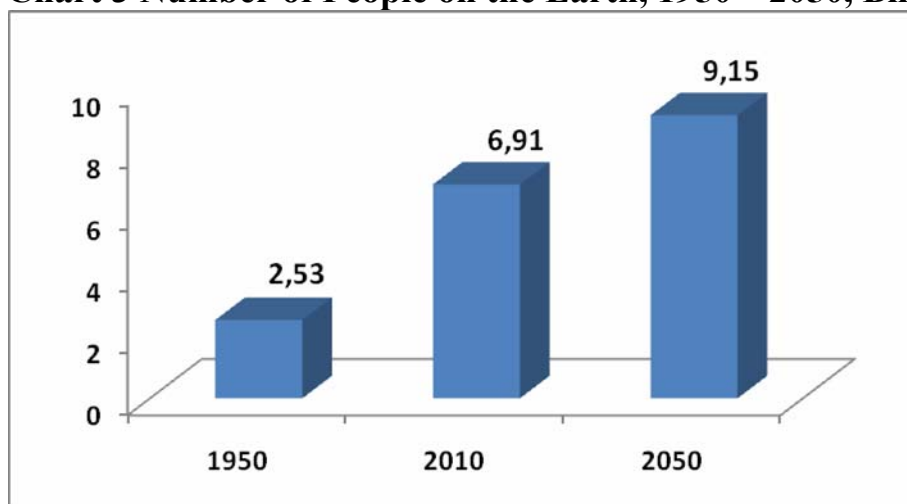
<sup>24</sup> Information on the reaching of the first billion are different, for the needs of this work we use data in Ray and Szirmai.

<sup>25</sup> If the natural growth was at a constant level of 10%, there is a doubling of the population over 7 years.

As already mentioned, the vast majority of growth in world population arises in developing countries. The population growth in less developed countries is documented in table 3. As seen in the first part of the table, in the years 1950 – 1990 there was a growing population in developed countries by 44%. At the same time, however, population growth in developing countries achieved an increase of 143%, despite the fact that many developing countries began to apply more or less successful population policies to address the problem of rapid population growth and also has improved living conditions and health care. In view of the future projected development of the world's population, a rapid decline in the growth rate of developed countries to 24% can be seen, while accelerating rate of population growth in developing countries to 150%. The vast majority of the world's population already live in these countries, the population in each country are, as regards the number, bigger than the population in developed countries, so one can expect even greater pressure on natural resources in developing countries than at present, which may cause further reduction of capital per capita, which will result in a reduction or stagnation of production and ultimately in the reduction in income per capita in developing countries. So the country gets back into the vicious circle of poverty.

With regard to population size in 2010, the number of people on Earth reached 6.9 billion, which is an increase of more than 2½ times<sup>26</sup>. By 2050 a further increase in the number of people on Earth is predicted, and it is estimated that the total number reaches the 9 billion and reaches almost 9.15 billion according to a medium variant of global population development, as shown in chart 3.

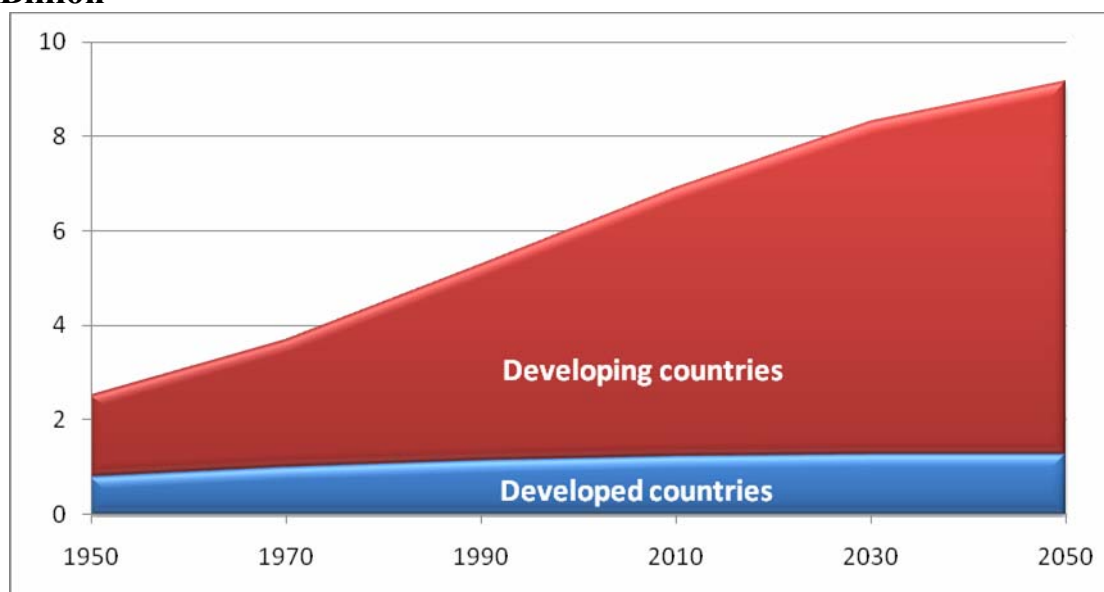
**Chart 3 Number of People on the Earth, 1950 – 2050, Billion**



*Source: World Population Prospects – The 2008 Revision, p. 48.*

<sup>26</sup> World Population Prospects – The 2008 Revision. p. 48.

**Chart 4 Number of the World Population in Different Types of Countries, Billion**



*Source: World Population Prospects – The 2008 Revision, p. 50, 52.*

Most of this number, both past and future, is located in developing countries (see chart 4). In 2050 the world population will be divided into 14% in developed countries and 86% in developing countries<sup>27</sup>. The economic consequences of this development are obvious. Due to strong population growth in developing countries comes the growth of the needs of the residents of these countries for natural resources, which will face even more consistent exploitation than now. Faster depletion of natural resources and population growth will have an impact on environmental degradation in developing countries, which will bring public health problems in these countries. It is likely that economic growth in these countries will not be as strong as the economic growth of developed countries during the industrial development phase.

## **2.1 Changes in Population Stock and Economic Development**

Changes in population have an impact on the country's economic development. According to Szirmai one may identify eight possible relationships between demographic and economic developments in individual countries. These relations have a significant impact on the overall development especially in developing countries where rapid and high population growth creates pressures on the labor market, investments, etc. It should be noted that not only population growth affects economic development, but the reverse is also true. Growth of the population stock and economic development of the country are like communicating vessels, it is not sufficient to ensure economic development without the

---

<sup>27</sup> Ibid, p. 50, 52.

development of the population (economic growth has an impact on job creation, however, when the natural decline in the country, it is not possible to fill the new jobs, which leads to a reduction of total production in the country). On the other hand, the population growth creates pressure on natural resources, so the economy of the country is forced to invest time and resources into technological development, thus ensuring better and more efficient use of these resources and sustainable growth, so these resources will be available for future generations.

Individual relations can be summarized as (Szirmai, 2005):

- Impact on the productive potential of the country,
- Impact on employment,
- Impact on the market for goods and services,
- Impact on consumption,
- Impact on manufacturing investment and savings,
- Impact on the size and growth of the workforce,
- Impact on the environment,
- Impact on technological change.

Population growth has a significant impact on the productive potential of the country by supplying labor, which is one of the factors of production. Labor participates directly in the inputs into the production process. What is important is the level of skills and education, and health of workforce, which has an impact on total production and production potential of the country. Health, and in particular adequate food for the workers, proves to be one of the key factors impacting overall production. If there is enough labor, both skilled and unskilled, nutrition becomes the key factor. It is therefore necessary to ensure sufficient supply of food and nutrients, enabling the full utilization of labor capacity of the workforce in the country.

On the one hand population growth may affect the growth of the size of the labor supply, or growth rate of output of the country, on the other hand, population growth may affect employment in the country. Here is a visible correlation between population growth and economic development, which, in the case of sharp growth, as in developing countries, must be sufficiently high and the economic development of the country adequate enough to be able to provide its growing population and the growing workforce with sufficient employment opportunities. If not, the situation leads to the creation and what is worse, a gradual continuous increase in unemployment, which in developing countries can take two basic forms – open unemployment and disguised unemployment. Concerning developing countries, it is the open and disguised unemployment in cities, because in the countryside the situation is different and within families all its members work, so there is over-employment in agriculture. Households employ its members on farms even after marginal product of labor falls to zero and the total production is no longer increasing, but constant. Different situation occurs in cities, where open unemployment is associated mainly with the formal sector of the economy (One that is under some control of government. Mostly it is em-



ployment and unemployment in multinational corporations operating in various developing countries, thanks to the benefits that governments of these countries provide. Workers are working for minimum wage, and are unionized). On the other hand, there is the informal sector of the economy, employing those who failed to find a job in the formal sector. This is for example the employment of relatives who had emigrated for better work from the countryside to the city and which must be taken care of. Unlike in the formal sector there is no state control, workers often work almost for free, are not unionized, leading to hidden unemployment in informal sector. It is common that in an Indian restaurant will be a table at which sits one or two customers, served by four – five different people. The first will take orders for drinks, the other for food, the third brings drinks, the fourth will dispose of food and the fifth will cash in. All these activities may be carried out by one waiter, as it is common in the West.

In the case of high population growth in the country, this growth may stimulate the growth of output of goods and services by widening of market size, thus the demand curve for goods and services moves to the right. In the case of high natural increase many children are born and become consumers immediately after birth, so it automatically increases demand for goods and services related to the satisfaction of their needs.

In connection with the growing size of the market of goods and services the total household consumption tends to increase, which is one of the main elements of the overall gross domestic product of a country<sup>28</sup>. The level of household consumption, however, depends to some extent on the relationship between population growth and rising production. The important thing is that the growth rate of output of goods and services was sufficient to ensure adequate living standards for growing population. In the case of faster pace of population growth than the growth rate of output of goods and services the reduction of the standard of living occurs and vice versa. If the pace of growth in production of goods and services exceeds the rate of population growth, on the one hand securing or raising living standards of population occur and on the other hand a country can sell the surplus of its production on foreign markets, which will have a positive effect and impact on trade and balance of payments of the country. Ultimately, there is a GDP growth as well as GDP growth per capita.

Population growth can contribute to creating opportunities for increased investment in production and can stimulate savings. If there is a growing population, it is necessary to secure and increase production to maintain or increase the living standards and to meet the needs of the bigger population of the country. Growth of production may be ensured by supply of additional investment in

---

<sup>28</sup> In developed countries, consumption of households forms approximately two thirds of GDP. Other components include investment of firms, government spending on purchasing goods and services and net exports (difference between exports and imports).

manufacturing sector coming from domestic sources. In the absence of domestic investment, the country may seek to attract foreign investment. However, there must be careful consideration to avoid the influence of foreign investment to disrupt the balance of payments. The entry of foreign investment into the country means an inflow of money into the country, so the balance of payments (the capital account) is, *ceteris paribus*, positive. However, after starting the production, there is the outflow of money from country in the form of profit, remittances etc. at the current account, which may cause deficit of balance of payments. It is therefore necessary for production covered by foreign investment, to be offset by growth of exports of such production in the current account, which will lead to a balanced balance of payments. If the export is higher than the outflow of money, balance of payments will be even positive, so the international trade can contribute to further economic development of the country. In addition to investment, population growth may also contribute to making savings. On the one hand there is reduction in the level of household savings caused by more children in the family by increased expenditure on goods, services, education and health care. Increased costs reduce household savings, leading to reduced opportunities for companies to net investment and thus raise production. Here then appears as an important factor the foreign capital with which it is possible to achieve an increase in production levels. On the other hand, the fact that population growth leads to increased investment in production, it allows also increasing household savings. Increased production enables to assert the benefits of economies of scale. Increased production enables companies to reduce prices of such scale production, which leads, in the case of unchanging income of households to increase savings rates. This leads to the expansion of investment opportunities of firms from domestic sources and to further increase production. Increase of the production has a beneficial impact on employment; households have more money for consumption and savings, which ultimately leads to growth of GDP and in particular to the growth of GDP per capita.

Population growth also affects the overall size and growth of the workforce in the national economy. Size and growth of the workforce is one of the determinants of savings and investment needs. In the event that investment growth is lagging behind the growth of the workforce and the technology provided is constant there is a tendency of decline in labor productivity. This subsequently affects the lag in output growth for population growth, which ultimately will lead to a decline in GDP per capita. It is important that investment growth was in line with the growth of the workforce, as the basis for economic growth of the country is GDP growth. In the event that the country is unable to start the growth of investment in production from its own resources, it must attract foreign investment to offset lagging growth rates of domestic investment behind the growth of the workforce. On the other hand, investment growth may have a negative impact on employment, which may lead to substitution of capital for labor. It is therefore important to maintain a reasonable share of capital and labor so that

the share does not negatively affect the overall employment and output growth at the same time.

Developing countries are often characterized as a traditional economy, where working practices have been passed down from generation to generation. This is not a secure technological progress and the status of countries in the world economy will be gradually reduced and will continue to fall between the economies of such countries and economies in countries where technological progress is the engine of economic growth. In the absence of technological progress, population growth gradually increases the pressure on the environment, particularly the exploitation of natural resources. This pressure is in the event of increased production per capita in the country, even bigger and country needs to implement technology that releases the pressure. Many developing countries yet lack sufficient natural resources, and therefore they must import them. If they do not use the latest or newer technologies, they unnecessarily consume raw materials and spend more money on their purchase, which negatively affects their overall balance of payments and external economic balance. Rapid economic growth in China, which requires higher energy consumption, forced to build new coal plants, which provide enough energy for Chinese enterprises. However, coal has a greater impact on the environment than using oil, whose consumption in China increased significantly in recent years. China will incur, due to use of obsolete technologies, in the future additional costs for environmental rehabilitation, which should be avoided using new combustion technology of oil, which does not have such a negative impact on the environment.

Population growth and increasing pressure on natural resources may stimulate technological change, which will lead to the sustainable environment. New less energy-intensive technologies allow the country to save considerable funds to purchase raw materials. Saved funds may, if appropriate and effective government policy is carried out, turn to investment that can boost economic development of the country.

### **Conclusion**

Relations between population growth and economic development of a country are not self-developing, but they are interlinked, and therefore it is not possible to consider the impacts of these relationships separately. Population growth has an impact on consumption growth (a shift of demand for the goods and services), which affects the whole range of market of goods and services. Dynamically, over change in time, there is the adjustment of supply at market of goods and services, which also moves to the right. This requires from the companies increased demand for labor, which has an impact on employment. Higher employment growth has an impact on the productive potential of the country and the investment and savings. Population growth also has an impact on the overall size (supply) of the labor. Increased investment in production means that even if employment growth occurs there is adequate and enough capital for labor, so there is no change in labor productivity and total production of the country can

grow. Increased production investment stimulates innovation and new discoveries and the use of new technologies in the production process. This will ultimately also affect the environment, which is less burdened, and natural resources may be exploited in accordance with sustainable development principles, and are maintained for the use of future generations. It may be seen that the individual relationships between population growth and economic development are developing dynamically and cannot be studied and observed separately. In conclusion, the impact of population growth occurs on the one hand to initiate a positive economic development of the country and on the other hand, economic development may positively influence population growth in the country in a way of reducing the birth rate and fertility to some extent, thereby stabilizing the population in the long term.

## **Bibliography**

1. Clunies-Ross, A. – Forsyth, D. – Huq, M.: Development Economics – First Edition. London: McGraw-Hill, 2009. ISBN 978-007711453-4.
2. Grešš, M.: Populácia v rozvojových krajinách. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. ISBN 978-80-225-3000-2.
3. Grešš, M.: Populácia vo svetovej ekonomike. In Medzinárodné vzťahy : vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy. Bratislava : Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2006, roč. 4, č. 1 (2006), s. 92-103. ISSN 1336-1562.
4. <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>.
5. <http://www.prb.org/>.
6. Lipková, Ľ. a kol.: Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava : Sprint dva, 2011. ISBN 978-80-89393-37-4.
7. Lomakin, V. K.: Mirovaja ekonomika – Vtoroe izdanie. Moskva : Junity-Dana, 2004. ISBN 5-238-00317-7.
8. McFalls, J. A., Jr. „Lively Introduction.“ Population Bulletin (Population Reference Bureau) LXII, Vol. 62, No. 1, 2007
9. Nafziger, E. W. 2006. Economic Development – Fourth Edition. Cambridge : Cambridge University Press, 2006. ISBN 0-521-82966-6.
10. Potter, R. B. a kol.: Geographies of Development – Second Edition. Harlow : Pearson Education Limited, 2004. ISBN 0-13-060569-7.
11. Ray, D.: Development Economics. Princeton : Princeton University Press, 1998.
12. Stutz, F. P. – Warf, B.: The World Economy – Resources, Location, Trade, and Development – Fifth Edition. Upper Saddle River : Pearson Prentice Hall, 2007. ISBN 0-13-243689-2.
13. Szirmai, A.: The Dynamics of Socio-Economic Development – An Introduction. Cambridge : Cambridge University Press, 2005. ISBN 978-0-521-52084-3.

14. Todaro, M. P. – Smith, S. C.: Economic Development – Tenth Edition. Harlow : Pearson Education, 2009. ISBN 978-1-4058-7424-3.
15. UN DESA: World Population Prospects – The 2008 Revision. Highlights.

---

## New pages in history of state and law

---

**Ole Hasselbalch**

In 2010, I lectured on Danish legal tradition vs. the EU. I stressed that Danish society is based upon the principle that law-making should take place according to the wishes of the people crystallized either by the citizens themselves by way of agreements or by custom and practice or by Parliament. Other pillars of Danish society is the incorrupt Government/public administration that administers the body of laws made on this basis and a reliable court-system to apply existing law in case of concrete disputes. I said that the EU poses a threat to this: the EU represents a huge number of inhabitants and EU-law is based upon the legal tradition of Central Europe. The distance between the “floor and the ceiling” has increased considerably on the EU-level. This gives rise to risks that policy-making at the EU-level is not based upon the same proximity to the problems of the common man as law-making on the Danish scene. Therefore there is a risk that the European politicians are tempted to involve EU in subjects that are more interesting to them than to ordinary people, to get lost in details which are comprehensible to them but uninteresting to others and to demonstrative resolution-making instead of sticking to the most urgent needs. Another problem is that the EU sets up substantial ideals for the Europeans to abide by and does not limit itself to secure basic rights of the individual. Finally, the European Court of Justice itself admits that it creates new laws to a degree quite different from what a Danish judge does – its adjudications are “dynamic”, meaning that court-practice might deviate over time from what has been blue-stamped by the EU-legislator.

These problems have been further stressed by the economic crisis and the following collapse of illusions: the EU and the introduction of the EU legislative methods were insufficient to meet the needs of societies under economic pressure. No alarm signals came in due time – on the contrary to some degree the ability to hear such signals was neutralized.

So far EU law has not affected the key principles in ordinary law on public administration and law of contracts in the Member States. But in some countries constitutional law has including Denmark been stretched to the very limits. In addition, a virtual tsunami of EU-legislation on all sorts of special matters has been staged – environmental law, labour law, competition law etc. etc. In fact most Acts that are nowadays passed in the Danish Parliament are based not upon independent consideration and decision-making by the MPs themselves but on

decisions taken by the EU. This EU-legislation is normally detailed to a degree which seems to put rule-making itself in the center and not the substantial needs behind the rules – EU rule-making in itself has been turned into some sort of art. Moreover the extreme “detailization” fits very poorly into traditional Danish legislative technique. Even experienced lawyers are often unable to handle EU-based law in a meaningful way. In other words: in numerous areas, the Danish Parliament is not responsible for the legal state of affairs any more. Instead, responsibility has vanished – disappeared into the EU administrative and law-making system where only few can be held responsible for anything. Nothing substantial in the tsunami of EU-directives, decisions etc. prevented the economic disaster from happening – no one in the EU even foresaw the crisis before it materialized. So people ask themselves: what then is the good of all this?

On the basic level, not only Greece but other EU-countries too are now facing a state bankruptcy. Legislation on banking and credit-giving has not lived up to the needs of an over-heated economy based not upon productivity, but rather on empty values of real estate. The open borders resulting from the EU Schengen-agreement have proved to be a honey nest for criminals and vagrants of all sorts to fill their pocket by cross-border activities which the police cannot control. In addition an overwhelming immigration from Africa and the Middle East – which until recently has even been supported in numerous ways by the EU – has overburdened the health-security system, the public pension system, the public schools and the resources of the police.

Therefore, there is a growing feeling among ordinary Danish citizens that the political course of the last decades has not been a success and that the present legislation does not meet the needs of society. The economic crisis has added to this feeling, causing a widespread dissatisfaction with the present state of affairs. Mistrust of authorities has – again – penetrated the public mind.

However, as usual the Danes are patient and “waiting to see”. They are mentally moderate and don’t express in blunt words what they mean. Political change therefore usually happens slowly and the silent revolutions of the minds triggering such change often explode suddenly without showing themselves coming to the surface beforehand. This also applies in the present situation: people speak of the insufficiencies but don’t react accordingly on the political level. Instead, they “vote by their feet” – for instance by making private insurance arrangements, by extracting their kids from the public schools and paying private education instead, by moving away from areas where immigrants have settled down, etc. etc.

Alongside, Parliament slowly has been forced to change its course. In order to stay in government – or gain governmental power – since the 2001-election, it has been generally accepted by top-brass politicians that you must admit publicly that the immigration policy of the Eighties and Nineties was a failure. After the economic crisis, the same politicians admit that legislation on banking and credit giving has been insufficient. Respect of the EU has also declined even at

the official level – resulting recently in a parliament-decision supported by all the big parties that border-control should be reintroduced. This in spite of a lot of howling from the EU, from the usual EU-supporters and neighboring countries and even in spite of what some say are the mandatory rules of the Schengen agreement. Also a strong current has appeared in the public, which might sooner or later force the politicians to ignore claims from the EU to abide by EU-regulations and rulings of The European Court of Justice that are not in harmony with the Danish Constitution and more sensible legal tradition. A couple of prominent law professors have formally suggested to take such a step – a few years ago it would have been unthinkable even to suggest that there is a gap between the EU-legal system and the Danish Constitution.

What could lawyers learn from this?

Well, first of all they should learn that proper law making is not a sort of play – something which could be performed according to discretion or any rules which fit somebody's political ideas, personal taste or inclinations. Thus, law-making should never disregard the constitutional ideas upon which a modern legal system has been based due to hard-won experience of previous generations on what it takes to make a society run smoothly, effectively and to the benefit of its citizens. Moreover, lawyers could learn that political “glittering generalities” and slogans cannot replace the basic constitutional rules which form the mechanism through which the needs of real life and down-to-earth needs of ordinary people have hitherto been channeled and transformed into formal legislation.

In consequence, in countries where the “rule of law” in principle applies as a basic tool for running society instead of political or religious ideologies, lawyers should also learn that their task is not to help politicians to build upon illusions. On the contrary: they should *never* assist in creating law based upon ideas which do not mirror the *actual* needs of society and the basic constitutional principles of how new law should be created. Instead it is their obligation to keep a firm hold on the realities and the demands of proper law-making, which have formed the basis of the success of democratic societies up till now.

---

## **Building an area of Freedom, Security and Justice in the European Union after the adoption of the Lisbon Treaty**

---

**Lucia Hurná**

### **Abstract**

The Lisbon Treaty represents a major milestone in the evolution of Justice and Home Affairs Cooperation in the European Union (which concerns immigration, asylum, border controls, judicial cooperation in civil and criminal matters and police cooperation). The Lisbon Treaty abolishes the “old” pillar structure of the European Union. Matters which were previously part of the third pil-

lar, such as police and judicial cooperation in criminal matters, will be treated under the rules of the supranational cooperation. This document provides necessary and positive response to the deficiencies and vulnerabilities that characterised the previous system. However, for the new reform is typical the high number of exceptions from the general rules. The aim of this paper is to describe and partially analyse the reasons that have affected a further convergence of the Justice and Home Affairs Policies between the Member States and to provide an overview of the main legislative changes in this area after the Lisbon Treaty came into effect on 1 December 2009.

### **Key words**

European Union; Lisbon Treaty; Justice and Home Affairs Cooperation; Area of Freedom, Security and Justice; decision-making process

### **Introduction**

One of the key objectives of the European Union is to offer its citizens an area of freedom, security and justice (AFSJ) without internal frontiers, in which the free movement of persons is ensured in conjunction with appropriate measures with respect to external border controls, asylum, immigration and the prevention and combating of crime.<sup>29</sup> This AFSJ covers diverse sensitive policy areas such as management of the European Union's external borders, visas, asylum, immigration, judicial cooperation in civil matters, judicial cooperation in criminal matters and police cooperation, i.e. fields that normally fall under the interior, justice and home affairs ministries of Member States. All these issues were originally known as Justice and Home Affairs (JHA) cooperation.

From historical point of view JHA agenda is a recent European Union policy. The founding Treaties of the three European Communities<sup>30</sup> made no mention of JHA cooperation at European level. The Maastricht Treaty<sup>31</sup> for the first time extended the scope of the then European Community's to new JHA agenda covering essentially issues of internal security and civil liberties. JHA policies were integrated in the third pillar of the European Union.<sup>32</sup> At that time Member States were reluctant to share their national sovereignty in these sensitive matters with the European institutions and because of that the cooperation and decision-making were described as intergovernmental. The intergovernmental JHA cooperation framework was substantially transformed already by the Amsterdam

---

<sup>29</sup> Article 3 (2) of the Treaty on European Union.

<sup>30</sup> Treaty establishing the European Coal and Steel Community (signed on 18 April 1951, entered into force on 23 July 1952), Treaty establishing the European Economic Community (signed on 25 March 1957, entered into force on 1 January 1958), Treaty establishing the European Atomic Energy Community (signed on 25 March 1957, entered into force on 1 January 1958).

<sup>31</sup> It was signed on 7 February 1992 and entered into force on 1 November 1993.

<sup>32</sup> The pillar structure of the European Union was legally introduced by the Maastricht Treaty and was formally abandoned by the Lisbon Treaty. The European Union consisted of three pillars: the European Communities (first pillar), the Common Foreign and Security Policy (second pillar) and cooperation in the fields of Justice and Home Affairs (third pillar).



Treaty<sup>33</sup> and there was formally established an area of freedom, security and justice. Under the new Treaty, a large part of cooperation in the field of JHA (border controls and visa policy, immigration, asylum and rules for judicial cooperation in civil matters) became part of the first pillar of the European Union and was regulated by supranational method of cooperation. The third pillar after this reform covered only judicial cooperation in criminal matters and police cooperation.

Since then, JHA domain has been one of the most dynamic policy area in the European Union. The creation of a common AFSJ has been based on the Treaties, as well as on the European Council's five-year programmes for the implementation of the AFSJ, the Tampere Programme (1999-2004) and Hague Programme (2004-2009).

On the other hand, JHA agenda has been facing to the several serious internal problems. Wide variations in perceptions of problems, priorities and unresolved contradictions among the policy objectives represented a major problem.<sup>34</sup> There have been barriers when translating the political ambitions into actual legal outputs. The policy goals were not effectively fulfilled because of the slow national implementation of these policies in Member States. The decision-making process at European Union level was in particularly sensitive areas (judicial cooperation in criminal matters and police cooperation) based on the unanimity rule. This made progress very difficult in the Union consisting of 27 Member States. Therefore, it was necessary to increase the efficiency of the decision-making by using majority voting in more areas of cooperation. Moreover, the former European Union pillar structure created conflicts on the legal basis to be used as well as serious difficulties to reach integrated JHA framework. The division of JHA in two different pillars (border controls, visas, immigration, asylum and judicial cooperation in civil matters in the supranational first pillar; judicial cooperation in criminal matters and police cooperation in the intergovernmental third pillar) and application of different procedures to policy-making in each pillar was complicated and difficult to understand. There were serious worries about legitimacy of the cooperation because of the limited role of the Court of Justice of the European Union to interpret and review adopted legislation in JHA area as well as low involvement of the directly elected European Parliament in the decision-making process.<sup>35</sup> The European Union was facing the need to increase democratic accountability of both institutions.

The JHA cooperation of Member States has also been influenced by the external factors, the terrorist attacks of 11 September 2001 in United States of

---

<sup>33</sup> It was signed on 2 October 1997 and entered into force on 1 May 1999.

<sup>34</sup> Apap, J., Carrera, S. 2003. Progress and Obstacles in the Area of Justice & Home Affairs in an Enlarging Europe [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, July 2003. p. 6. Available: <http://www.ceps.eu/book/progress-and-obstacles-area-justice-and-home-affairs-enlarging-europe> (17 June 2011).

<sup>35</sup> Craig, P., De Búrca, G. 2008. EU Law. Oxford : Oxford University Press, 2008. p. 134.

America and Europe (Madrid in 2004, London in 2005). These attacks encouraged European states to seek a more flexible AFSJ framework because of the institutional inability to respond quickly to public expectations and challenges. Moreover, after these tragic events, the European Union gave preference to the security of the Union and its Member States.<sup>36</sup>

Several years have passed and the main institutional, policy, legal and financial foundations of AFSJ have largely been established. The Lisbon Treaty<sup>37</sup> substantially amends the previous AFSJ legal framework and introduces a number of new provisions that provide basis for ways forward in the European policy-making in this domain. All changes provide very convincing answers to solve the problems that JHA cooperation was suffering although the newly reformed legal framework is partially undermined by several special provisions that can be applied in particular areas. There was also adopted the third new multi-annual programme for the AFSJ, the so called Stockholm Programme (2010-2014), which sets an ambitious agenda for the next five years.<sup>38</sup> Both documents aim at overcoming some of the dilemmas of the AFSJ by offering a renewed institutional and policy framework upon which the next generation of AFSJ measures can be built.

### **New legal framework**

The Lisbon Treaty has fundamentally recast the AFSJ legal framework and it has achieved substantial clarification of the decision-making procedures in all JHA policies. The result of all innovations brought about by the Lisbon Treaty is the completing the process of communitarisation of competences in JHA.

The AFSJ derives from from Title V of the Part Three of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU). There are five chapters, namely:

1. General provisions (Articles 67-76 TFEU);
2. Policies on border checks, asylum and immigration (Articles 77-80 TFEU);
3. Judicial cooperation in civil matters (Article 81 TFEU);
4. Judicial cooperation in criminal matters (Articles 82-86 TFEU);
5. Police cooperation (Articles 87-89 TFEU).

There was abolished the “old” pillar structure of the European Union and its legislation. The consequence of this step was, that pre-existing division of the

---

<sup>36</sup> Guild, E., Carrera, S., Eggenschwiller, A. 2010. The area of freedom, security and justice ten years on: Successes and future challenges under the Stockholm Programme [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, June 2003. p. 4. Available: <http://www.ceps.eu/book/area-freedom-security-and-justice-ten-years-successes-and-future-challenges-under-stockholm-pro> (16 June 2011).

<sup>37</sup> The official document title is Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community was signed on 13 December 2007 and entered into force on 1 December 2009. As part of the reform, the Treaty establishing the European Community was renamed to the Treaty on the Functioning of the European Union. The European Community no longer exists under this name but has been succeeded by the European Union.

<sup>38</sup> It was adopted by the European Council in December 2009.

JHA domain between former first and third pillar was removed. Matters which were previously dealt with under the intergovernmental third pillar, such as judicial cooperation in criminal matters and police cooperation, are treated under the same kind of rules as those of the former supranational first pillar. This change reduces the potential controversies over the appropriate legal basis for the adoption of legislation in cross-pillar matters. However, the abolition of the pillar structure does not mean that everything will be governed by the so-called community method automatically (especially the criminal law has its own regime).<sup>39</sup>

The ordinary legislative procedure, i.e. qualified majority voting in the Council and co-decision with the European Parliament, became the standard legislative procedure for the whole AFSJ. It means that the European Parliament plays a full, parallel legislative role in almost all cases. However there are several exceptions from this rule applying in apparently sensitive policy areas. Unanimity would still apply to measures concerning family law matters with cross-border implications<sup>40</sup>, the establishment of minimum rules concerning other specific aspects of criminal procedure<sup>41</sup>, the identifying other areas of serious crime for which minimum rules concerning the definition of criminal offences may be introduced<sup>42</sup>, the establishment of the European Public Prosecutor's Office<sup>43</sup>, the establishment of measures concerning operational cooperation between the national law enforcement authorities<sup>44</sup> and the laying down of the conditions and limitations under which the competent national law enforcement authorities of the Member States may operate in the territory of another Member State<sup>45</sup>. Substantial parts of judicial cooperation in criminal matters and police cooperation are still governed by the pre-existing unanimity requirement and limited role of the European Parliament to the assent or consultation procedures.

The European Commission has the right to propose new legislative acts in JHA matters. However, the Lisbon Treaty introduced the possibility that these acts dealing with judicial cooperation in criminal matters, police cooperation and administrative cooperation in these two areas can be adopted on a proposal from the European Commission or on the initiative of a quarter of European Un-

---

<sup>39</sup> Herlin-Karnell, E. 2008. The Lisbon Treaty and the Area of Criminal Law and Justice [online]. Stockholm : Swedish Institute for European Policy Studies, April 2008. p. 4. Available: <http://www.sieps.se/en/publications/european-policy-analysis/the-lisbon-treaty-and-the-area-of-criminal-law-and-justice.html> (11 June 2011).

<sup>40</sup> Article 81 (3) of the TFEU.

<sup>41</sup> Article 82 (2) (d) of the TFEU.

<sup>42</sup> Article 83 (1) of the Treaty on the TFEU.

<sup>43</sup> Article 86 (1) and (4) of the TFEU.

<sup>44</sup> Article 87 (3) of the TFEU .

<sup>45</sup> Article 89 of the TFEU.

ion Member States.<sup>46</sup> It is the exception from the exclusive right of the initiative of the European Commission.<sup>47</sup>

The increase in the powers of the European Union to act in the AFSJ is matched to a certain degree by the introduction of flexibility clauses, especially in the area of judicial cooperation in criminal matters. Articles 82 (3) and 83 (3) of the TFEU provide for so-called “emergency brakes” in case a draft directive would affect fundamental aspects of the criminal system of the Member State. That Member State would be able to refer this draft legislative act to the European Council. This would suspend the regular ordinary legislative procedure. In case of a consensus, the European Council should refer the draft back to the Council and the normal legislative procedure would be resumed. In case of disagreement, the remaining Member States may go forward and they may establish enhanced cooperation.

The Lisbon Treaty simplifies the pre-existing provisions for “enhanced cooperation”.<sup>48</sup> These provisions lay down the conditions under which a group of Member States (at least nine Member States) can be permitted to proceed with a proposal for enhanced cooperation between them. Enhanced cooperation may be authorised only as a last resort, when it has been established that the European Union as a whole is not in a position to agree to move ahead on a given issue within a reasonable period.<sup>49</sup>

The impact of the Lisbon reform can be seen in the application of a single set of “classic” legal instruments (former first pillar instruments, i.e. regulations, directives, or decisions) in all JHA policies. With the abolition of the pillars, the pre-existing third pillar legal instruments disappeared and European Union measures concerning policing and criminal law take for example the form of

---

<sup>46</sup> Article 76 of the Treaty on the TFEU.

<sup>47</sup> Since the Lisbon Treaty came into force, the Member States used that right twice: Initiative of the Kingdom of Belgium, the Republic of Bulgaria, the Republic of Estonia, the Kingdom of Spain, the French Republic, the Italian Republic, the Republic of Hungary, the Republic of Poland, the Portuguese Republic, Romania, the Republic of Finland and the Kingdom of Sweden with a view to the adoption of a Directive of the European Parliament and of the Council on the European Protection Order; Initiative of the Kingdom of Belgium, the Federal Republic of Germany, the Republic of Estonia, the Kingdom of Spain, the French Republic, the Italian Republic, the Grand-Duchy of Luxembourg, the Republic of Hungary, the Republic of Austria, the Portuguese Republic, Romania, the Republic of Finland and the Kingdom of Sweden with a view to the adoption of a Directive of the European Parliament and of the Council on the rights to interpretation and to translation in criminal proceedings.

<sup>48</sup> Article 20 of the Treaty on European Union, Articles 326-334 of the TFEU.

<sup>49</sup> Since the Lisbon Treaty came into force some Member States used the opportunity to establish the enhanced cooperation between them in the AFSJ once: The Kingdom of Belgium, the Republic of Bulgaria, the Federal Republic of Germany, the Kingdom of Spain, the French Republic, the Italian Republic, the Republic of Latvia, the Grand Duchy of Luxembourg, the Republic of Hungary, Malta, the Republic of Austria, the Portuguese Republic, Romania and the Republic of Slovenia were authorised to establish enhanced cooperation between themselves in the area of the law applicable to divorce and legal separation by applying the relevant provisions of the Treaties – Council Decision (2010/405/EU) of 12 July 2010 authorising enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation.

regulations or directives, subject to the normal effect of European Union law (direct effect and supremacy).<sup>50</sup>

The Lisbon Treaty makes the Charter of Fundamental Rights of the European Union legally binding. There can be no doubt that AFSJ adopted legislation can affect fundamental rights of individuals. Therefore it will be necessary to ensure the compatibility of current and future JHA measures with this document. At the same time, the Court of Justice of the European Union will have the opportunity to issue a judgement on the basis of the Charter of Fundamental Rights of the European Union.

The position of the national parliaments of Member States is strengthened in AFSJ.<sup>51</sup> The Lisbon Treaty gives them right to take part in the evaluation mechanisms for the implementation of the Union policies in that area and the evaluation of activities of Europol and Eurojust. They are also responsible for ensuring compliance of the European legislation with the subsidiarity principle in judicial cooperation in criminal matters and police cooperation in accordance with the “early warning” procedure provided for in the Protocol (2) on the application of the principles of subsidiarity and proportionality. The engagement of national parliaments in the legislative machinery of instruments of heightened sensitivity such as the ones dealing with freedom, security and justice is crucial for a high involvement of the people of Europe.<sup>52</sup>

The Court of Justice of the European Union has full jurisdiction over the AFSJ measures, which represents a major step ahead when compared to the pre-existing situation. The Lisbon Treaty introduced special transitional provisions concerning existing acts of the former third pillar adopted prior to the entry into force of the Lisbon Treaty.<sup>53</sup> The jurisdiction of the Court of Justice of the European Union remains restricted on these acts for five years, i.e. to 1 December 2014, unless they are amended in the meantime. Also their legal effect remains limited indefinitely, until they are amended. Furthermore the European Commission will not be able to bring during that time an infringement action in respect of pre-existing third pillar acts.

### **New objectives**

The Lisbon Treaty did crucial amendments to the previous AFSJ legal framework and extended the objectives of the JHA policies. In several areas, the reform Treaty changes the concept of “minimum standards” into the idea of “common system”.

---

<sup>50</sup> Peers, S. 2009. The “Third Pillar Acquis” after the Treaty of Lisbon enters into force [online]. London : Statewatch, November 2009. p. 1-2. Available: <http://www.statewatch.org/analyses/86-third-pillar-acquis-post-lisbon.pdf> (15 June 2011).

<sup>51</sup> Article 12 of the Treaty on European Union.

<sup>52</sup> Guild, E., Carrera, S. 2005. *No Constitutional Treaty? Implications for the Area of Freedom, Security and Justice* [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, October 2005. p. 4. Available: <http://www.ceps.eu/book/no-constitutional-treaty-implications-area-freedom-security-and-justice> (5 June 2011).

<sup>53</sup> Title VII of Protocol (36) on transitional provisions.

The Lisbon Treaty's provisions in policies on border checks, asylum and immigration are aimed more at consolidating and clarifying pre-existing legal framework than at introducing major reform. In regard to the **border checks**, the European Union's policy ensures that there are no controls on persons crossing internal frontiers and proper checks are carried out at the Union's external frontiers. The most significant innovation is the gradual establishment of an integrated external border management system for external borders.<sup>54</sup> The challenge for the future will be the development of better strategies for ensuring the rule of law and fundamental rights in the practical application of the integrated border management. This goes along with discussions concerning the increasing use of technology in border management activities.<sup>55</sup> The European Union also develops a common policy on **asylum** and other protection-related issues (e.g. subsidiary protection). There have been already adopted minimum standards of these policies and the Lisbon Treaty's goal is to achieve common standards across the whole European Union<sup>56</sup> and to reinforce the common ambition in this area by additional objectives. The aim of the foreseen common policy is the introduction of a uniform status of asylum and subsidiary protection, common procedures for granting and withdrawing asylum status, the determination of which Member State is responsible for considering the asylum application, standards concerning reception conditions for applicants for asylum and partnership and cooperation with third countries for the purpose of managing inflows. A common **immigration policy** is to be aimed at the efficient management of migration flows, fair treatment of legal third country residents and combating illegal immigration and people-trafficking. Measures include entry and residence requirements, common standards for issuing long-term visas and residence permits and arrangements for freedom of movement between the Member States. New are provisions on measures against illegal immigration, unauthorised residence, trafficking in persons as well as the conclusion of readmission agreements with third countries, however in all these areas was European Union already active. There may be established measures promoting the integration of third-country nationals residing legally in their territories, but these have to exclude any harmonisation of the national legislation of the Member States.<sup>57</sup> The European Union action is strongly restricted by the right of Member States to determine volumes of admission of third-country nationals coming from third countries to their territory in order to seek work, whether employed or self-

---

<sup>54</sup> Article 77 (1) and (2) of the TFEU.

<sup>55</sup> Guild, E., Carrera, S., Eggenschwiller, A. 2010. *The area of freedom, security and justice ten years on: Successes and future challenges under the Stockholm Programme* [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, June 2003. p. 7. Available: <http://www.ceps.eu/book/area-freedom-security-and-justice-ten-years-successes-and-future-challenges-under-stockholm-pro> (16 June 2011).

<sup>56</sup> Article 78 of the TFEU.

<sup>57</sup> Article 79 (4) of the TFEU .

employed.<sup>58</sup> Some provision will make it difficult to develop genuine common immigration policy because very ambitious objectives are not matched by correspondingly extensive competences of the European Union in this domain. In the areas of border checks, asylum and immigration, the need for solidarity between the Member States and for responsibility-sharing, including as regards financial burdens, is recognized.<sup>59</sup>

The legal basis for the **judicial cooperation in civil matters** with cross-border implications largely accords with the present position although the amendments could reinforce the basis for the future action at European Union level. In the context of facilitating access to justice, the essential principle laid down is the mutual recognition and enforcement of judgments and decisions. The TFEU allows for measures to support the implementation of this principle, covering matters such as arrangements for taking evidence, common rules as regards the conflict of laws and of jurisdiction, compatible rules of procedure. The Lisbon Treaty added to the list of objectives the development of alternative methods of dispute settlement and support for the training of the judiciary and judicial staff.<sup>60</sup>

The **judicial cooperation in criminal matters** is based on the principle of mutual recognition of judgments and judicial decisions. The aim is to deal with cross-border crime, not to introduce a common European criminal law or criminal judicial system. In the area of judicial cooperation in criminal matters the Lisbon Treaty foresees an increased range of objectives. New is the possibility to adopt minimum rules concerning the mutual admissibility of evidence between Member States, the rights of individuals in criminal procedure, the victims' rights and other specific aspects of criminal procedure.<sup>61</sup> Minimum rules may be established regarding the definition of criminal offences and penalties in the areas of particularly serious crime with a cross-border dimension.<sup>62</sup> The Lisbon Treaty considerably increased list of the areas of particularly serious crime, namely terrorism, trafficking in human beings and sexual exploitation of women and children, illicit drug trafficking, illicit arms trafficking, money laundering, corruption, counterfeiting of means of payment, computer crime and organised crime. The European Union is newly authorised to adopt measures to promote and support crime prevention by the Member States but any harmonisation of the national legislation of the Member States in that area is excluded.<sup>63</sup> There was introduced the new legal basis for the setting up of the European Public Prosecutor's Office that is not an obligation, but a possibility, but it could offer a

---

<sup>58</sup> Article 79 (5) of the TFEU.

<sup>59</sup> Article 80 of the TFEU .

<sup>60</sup> Article 81 (2) of the TFEU.

<sup>61</sup> Article 82 (2) of the TFEU.

<sup>62</sup> Article 83 (1) of the TFEU.

<sup>63</sup> Article 84 of the TFEU.

possibility of greater coherence and cooperation in the field.<sup>64</sup> The scope of the European Public Prosecutor would be confined to offences against the Union's financial interests (another provision allows for a special procedure to extend the Office's powers to serious cross-border crime<sup>65</sup>) with the right to conduct prosecutions in national courts with regard to these offences.

As regards **police cooperation** there is no significant progress. The European Union continues to promote cooperation between national police and other law enforcement services. The Lisbon Treaty only streamlines and simplifies previous provisions but their substance is largely unchanged. The powers of Europol would be slightly strengthened by the possibility to entrust it with coordination tasks and organisation and implementation of investigative and operational action carried out jointly with the national authorities.<sup>66</sup>

There was adopted new **antiterroristic provision**<sup>67</sup> that will allow for administrative measures to be taken with regard to capital movements and payments, such as the freezing of funds, financial assets or economic gains belonging to, or owned or held by, natural or legal persons, groups or non-State entities, where this is necessary to prevent and combat terrorism.

Up till now, there were adopted several important legal acts and their legal basis can be found in the reformed AFSJ legal framework:

- Regulation (EU) No 439/2010 of the European Parliament and of the Council of 19 May 2010 establishing a European Asylum Support Office;
- Council Regulation (EU) No 1259/2010 of 20 December 2010 implementing enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation;
- Directive 2010/64/EU of the European Parliament and of the Council of 20 October 2010 on the right to interpretation and translation in criminal proceedings;
- Directive 2011/36/EU of the European Parliament and of the Council of 5 April 2011 on preventing and combating trafficking in human beings and protecting its victims, and replacing Council Framework Decision 2002/629/JHA.

### **Conclusions**

In order for the European Union to be able to guarantee freedom, security and justice on its territory, the Member States gave the Union more power to make and enforce laws in these politically sensitive areas. The Lisbon Treaty provides for the substantial changes in the JHA domain. Overall, there is a significant increase in the competences of the European Union to act in the AFSJ,

---

<sup>64</sup> Article 86 of the TFEU.

<sup>65</sup> Article 86 (4) of the TFEU.

<sup>66</sup> Article 88 (2) of the TFEU.

<sup>67</sup> Article 75 of the TFEU.



with increased democratic accountability and better protection of individuals' rights. Nevertheless, there are still number of exceptional provisions which continue to reflect the sensitivities of this policy field and they mean "hidden" continuation of the pillar separation. The widely held view of these issues as matters of national sovereignty can continue to create obstacles to progress in this area. The question for the coming years is how the stated ambition to build the common AFSJ can be transformed into norms and practices.

## **Bibliography and other sources**

1. Apap, J., Carrera, S. 2003. Progress and Obstacles in the Area of Justice & Home Affairs in an Enlarging Europe [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, July 2003. Available: <http://www.ceps.eu/book/progress-and-obstacles-area-justice-and-home-affairs-enlarging-europe> (17 June 2011). ISBN 92-9079-448-8.
2. Carrera, S., Geyer, F. 2007. The reform Treaty & Justice and Home Affairs. Implications for the Common Area of Freedom, Security & Justice [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, August 2007. Available: <http://www.ceps.eu/book/reform-treaty-justice-and-home-affairs-implications-common-area-freedom-security-and-justice> (10 May 2011)
3. Craig, P., De Búrca, G. 2008. EU Law. Oxford : Oxford University Press, 2008. ISBN 978-0-19-927389-8.
4. Della Cannanea, G. 2010. Trail-Blazing Developments in Justice and Home Affairs. In Micossi, S., Tosato, G., L., Cassese, S. The European Union in the 21<sup>st</sup> Century. Perspectives from the Lisbon Treaty. Brussels : Centre for European Policy Studies, 2010. ISBN 978-92-9079-929-0.
5. Guild, E., Carrera, S. 2005. No Constitutional Treaty? Implications for the Area of Freedom, Security and Justice [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, October 2005. Available: <http://www.ceps.eu/book/no-constitutional-treaty-implications-area-freedom-security-and-justice> (5 June 2011). ISBN 92-9079-594-8.
6. Guild, E., Carrera, S., Eggenschwiller, A. 2010. The area of freedom, security and justice ten years on: Successes and future challenges under the Stockholm Programme [online]. Brussels : Centre for European Policy Studies, June 2003. p. 7. Available: <http://www.ceps.eu/book/area-freedom-security-and-justice-ten-years-successes-and-future-challenges-under-stockholm-pro> (16 June 2011)
7. Herlin-Karnell, E. 2008. The Lisbon Treaty and the Area of Criminal Law and Justice [online]. Stockholm : Swedish Institute for European Policy Studies, April 2008. Available: <http://www.sieps.se/en/publications/european-policy-analysis/the-lisbon-treaty-and-the-area-of-criminal-law-and-justice.html> (11 June 2011).

8. Mitsilegas, V., Monar, J., Rees, W. 2003. The European Union and Internal Security. Palgrave Macmillan, 2003. ISBN 0-333-96861-1.
9. Martyniv, H. 2010. Medzinárodné právo obchodné pre ekonómov. Bratislava : vydavateľstvo Ekonóm, 2010. ISBN 978-80-225-2969-3.
10. Peers, S. 2006. EU Justice and Home Affairs Law. Oxford : Oxford University Press, 2006. ISBN 978-0-19-929055-0.
11. Peers, S. 2009. The “Third Pillar Acquis“ after the Treaty of Lisbon enters into force [online]. London : Statewatch, November 2009. Available: <http://www.statewatch.org/analyses/86-third-pillar-acquis-post-lisbon.pdf> (15 June 2011).
12. Treaty on European Union.
13. Treaty on the Functioning of the European Union.

---

## **The Financial Crisis and International Trade Facilitation Programmes**

---

**Jančíková Eva**

### **Abstract**

International Trade Finance Facilitation Programmes aim to promote international trade with developing and emerging countries through participation in such a country and issuing bank payment and commercial risk. The advantage of these programs is to penetrate into new markets which, due to the very high risk, would not be fertile without guarantees of international banking institutions. To the advantages of these programs we can add their support to small and medium enterprises with financing their commercial activities.

### **Key words**

Trade Finance Facilitation Programme, letter of credit, standby letter of credit, bank guarantee

### **Introduction**

International trade can clearly be considered as one of the victims of the financial crisis which resulted in disruption of the existing flow of goods throughout the world. Trade is taking an important part of solving this crisis, being an important element for maintaining and regaining financial stability. Irreplaceable role is played by the trade facilitation programs adopted by multilateral and development banks.

Multilateral and development banks have been initially targeted to develop the trade of developing countries. In the context of the ongoing economic crisis these already important goals have become more focused on maintaining business lines and supply routes opened for trade to and from emerging markets.

Key institutions that have adopted programs to support trade are:

- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD);
- International Finance Corporation (IFC);

- Asian Development Bank (ADB) and Inter American Development Bank (IDB).

Programs for trade facilitation are focused mainly to support "short" trade finance transactions realized by issuing standby letters of credit under rules of International Chamber of Commerce in Paris. Development banks joined these initiatives and implemented their own programs to bridge the gap in liquidity in the markets.

High level of due diligence and institutional relationships that represent an integral part of trade support of development banks, together with high technical assistance and training in trade finance provide the issuing banks a major contribution to reducing operational risk in trade finance.

### **1 The EBRD's Trade Facilitation Programme**

EBRD has brought the first program to support trade aiming to start activities which, in emerging markets are considered at high risk. EBRD launched its programs to promote trade already in 1999 and soon achieved such success in stimulating trade finance that has become a raw model for other similar international institutions which just adopted EBRD methodology. The key factor in the program is considered the preferred creditor status of the development banks in sharing risks with commercial banks around the world.

The EBRD's Trade Facilitation Programme (TFP) aims to promote foreign trade to, from and within Central and Eastern Europe and the CIS (The Commonwealth of Independent States). Through such program EBRD provides guarantees in the form of standby letters of credit to international commercial banks nominated for their confirmation. They are taking both political and commercial payment risk of international trade transactions undertaken by the issuing banks in countries where the EBRD operates.

Such program can guarantee any genuine trade transaction to, from and between the countries of operations. Guarantees may be used to secure payment of the following instruments issued or guaranteed by participating banks:

- letters of credit and standby letters of credit from the issuing bank
- deferred payment and "red-clause" letters of credit
- advance payment guarantees and bonds and other payment guarantees
- bills of exchange and trade-related promissory notes
- bid and performance bonds and other contract guarantees
- longer tenors are approved (where appropriate) to cover finance of imported capital equipment and for other term guarantees
- other types of trade finance instruments can also be considered

In addition, with providing trade finance guarantees EBRD also extends short-term loans to selected banks and factoring companies in their countries of operations. Both of these are structured to fund trade-related advances to local companies exclusively for the purpose of pre- and post-shipment finance and other financing of working capital necessary for the performance of foreign trade contracts and domestic and international factoring operations. Credit

agreements are signed between the EBRD and the selected banks and factoring companies. Selection criteria are similar to the criteria used for issuing banks. They have added factoring to their trade program in order to further support the transfer of innovative trade finance solutions and know-how to our countries of operations. Through the program they also provide in many countries financing for domestic factoring activities in local currencies.

Since the start of TFP in 1999, the EBRD has facilitated more than 8600 foreign trade transactions for the total amount of €5.3 billion, and has successfully invited other development and export agencies, foreign commercial banks, private insurance underwriters and investment funds to co-finance with the EBRD. EBRD introduced a viable and much-needed service and has very fast approval process. There is no minimum or maximum amount for transactions (as long as transactions are fit within available limits for approved issuing banks) and transactions as small as €1 000 and up to €48 million have been guaranteed.<sup>68</sup> That allows benefiting to small and medium-sized enterprises most affected by measures of commercial banks relating to access to commercial lines.

The TFP is an excellent business development tool, providing:

- cover for a broad range of trade finance instruments
- unconditional guarantees payable on first written demand
- guarantees of up to 100 per cent of the face value of the underlying trade finance instruments
- uncommitted trade finance lines and transaction approval on a case-by-case basis
- reasonable fee levels that are agreed separately for each transaction
- a fast and simple approval procedure to issue guarantees
- short-term trade related loans to selected local banks for on-lending to local exporters and importers

TFP can also be used for commercial transactions which have their origin in a country where EBRD operates. It is used to ensure payment by the instruments of trade finance to be issued or guaranteed by participating banks. This is a documentary letters of credit, standby letters of credit associated with the supply of goods with deferred payment letters of credit, letters of credit with a "red clause", advance payment guarantees and payment guarantees, bid bonds, performance bonds and other contract guarantees, promissory notes and bills of exchange based on commercial transactions.

TFP is a tool for business development and provides the cover for a wide range of trade, financial funds, unconditional guarantees payable on first demand guarantees to 100% of the nominal value of the basic trade finance instrument, non-binding lines for trade finance and approval of individual transactions, attractive prices that are negotiated for each individual transaction, fast

---

<sup>68</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010

and easy approval process for issuing guarantees, short-term credit lines to selected local banks to provide loans to domestic exporters and importers, revolving loans.

An EBRD guarantee can be applied for by an issuing or a confirming bank. EBRD Trade Finance Department can provide the guarantee after the discussion of the transaction details, as a cover percentage, price or maturity. An application for issuing a guarantee is usually transmitted by SWIFT. The decision of issuing a guarantee is based on a comprehensive assessment of the EBRD transactions in terms of trade, risk and nature of the underlying transaction. EBRD does not have any obligation or commitment to issue a guarantee or to realize an advance payment. They are considering each transaction individually. The documents processing for transaction is effected directly by the confirming and issuing bank.

Both importers and exporters can benefit from the program. Without participation of EBRD they could have problems to finance respective transactions. For the participation in the program interested parties have to:

- verify that the issuing bank is a participant in TFP.
- clarify with by the issuing bank and confirming the maximum tenor.
- identify, if the issuing bank is willing to issue the required guarantee or trade finance instrument and to use the TFP to cover the transaction.
- check the level of confirmation charges and to agree who will bear them.
- ensure that traded goods are not on the list of goods excluded from the TFP.

At present there are 114 issuing banks from 21 countries (where EBRD operates) participating in TFP together with other more than 700 confirming banks and their branches worldwide. Under the Program EBRD can guarantee the original transaction to, from and within the countries where these banks operate.<sup>69</sup>

EBRD operates in the following countries: Albania, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Czech Republic, Montenegro, Estonia, Georgia, Croatia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Lithuania, Macedonia, Hungary, Moldova, Mongolia, Poland, Romania, Russia, Serbia, Slovakia, Slovenia, Tajikistan, Turkey, Turkmenistan, Ukraine and Uzbekistan.

TFP is open for issuing banks registered in all countries where the EBRD operates, including banks with foreign capital participation, and foreign bank branches. EBRD considers applications of banks wishing to participate in the program individually after completing the necessary due diligence.

The main criteria for the selection:

- Appropriate level of financial position

---

<sup>69</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010

- Good company management
- A clear shareholder structure,
- Developed or developing international trade finance.

All international banks may join the TFP as confirming banks. In addition, international banks may act as confirming banks and selected banks in the region with experience in trade finance. EBRD first selects and approves the participation of confirming banks and then signs the relevant contract documentation. Joining the Program is not charged. Fees are paid only after the issuance of guarantees.

The issuance of EBRD guarantees is governed by standardized trade finance agreements signed by the issuing bank and EBRD. Revolving bank credits are governed by standard revolving contracts between client banks and EBRD.

EBRD guarantees cover a wide range of goods and services, including consumer goods, commodities, machinery and electricity, as well as cross-border engineering, construction, shipbuilding, engineering and other services. EBRD may consider also participation in some environmentally sensitive activities. The program can cover trade with the following products and materials:

- Construction or expansion of dams and water reservoirs.
- Storage, handling and disposal of hazardous waste.
- Energy generation using nuclear fuels (including import /export of electricity).
- Production of steel using an open outbreak.
- Production of aluminum electrolysis using Söderberg
- Activities that may affect cultural or archaeologically significant sites.

If the transaction amount exceeds USD 1 million and a maturity longer than one year, issuing bank must fill out "Environmental Due Diligence Summary" and submit it for approval to the EBRD.

For each transaction, requiring the EBRD guarantee, the guarantee fees are normally paid by the bank – the issuing or the confirming bank. In general, lower fees apply in cases of export transactions and when confirming bank takes over a part of the risk.

Originally, the program was aimed to facilitate basic short-term transactions up to 180 days tenor. The facility was later extended to accommodate longer tenor transactions for selected countries and banks up to three years in order to accommodate purchase of construction, machinery and equipment. Deals are approved on a case-by-case basis.

Governments of Austria, Germany, Netherlands, Norway and Switzerland decided financially to support the program through sharing of risks. These resources support program activities in Southeastern Europe, Armenia, Azerbaijan, Georgia, Moldova, Kyrgyzstan, Russia, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine and Uzbekistan, and allow EBRD to provide longer maturities and receive greater exposure in commercial transactions.

The increase in TFP limit from €800 million to €1.5 billion in 2009<sup>70</sup> enabled EBRD to respond to the current lack of liquidity and develop the capacity to take risks in private business financing. In 2009, many foreign commercial banks and private insurance companies abolished limits on trade finance banks and importers in the CIS and Southeast Europe, and were willing to consider new business just to cover the risk of export agency or under EBRD.

However, many foreign exporters and commercial banks are now declining new business, even with 100% EBRD risk cover, because they have insufficient liquidity to finance these transactions, particularly at higher amounts and longer maturities. If at all, these foreign exporters are ready to accept letters of credit until delivery of goods, but they are unwilling or unable to grant longer terms of payment necessary for financing the sales of machinery and equipment, storage and distribution of the imported goods in countries which cooperate with EBRD. Importers and exporters in these countries therefore face a growing problem to finance foreign trade transactions, especially imports of machinery and equipment exports from the countries cooperating with EBRD and intra-regional trade transactions.

As a solution, EBRD offers, not only a risk cover up to 100% of the letters of credit issued within TFP by client banks in Eastern Europe and the CIS, but also provides the issuing bank with the necessary liquidity for pre-export finance, post-import finance and funding and financing of local distribution of imported goods. In many cases EBRD is the only financial institution which can still provide risk cover and liquidity for financing foreign trade exporters and importers in this area.

In 2009, in order to compensate for the lack of trade limits from the commercial markets, more than 850 foreign trade transactions for the total amount of €550 million were supported by the EBRD's TFP, providing additional benefits to the trade finance market.<sup>71</sup>

EBRD has currently four risk sharing funds:

- *South Eastern Europe Initiative (SEEI)*  
SEEI covers Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, FYR Macedonia, Romania and Serbia and Montenegro. Donors include Austria, Germany, the Netherlands, Norway and Switzerland and the fund totals €13.9 million.
- *Central Asia Risk Sharing Special Fund (CARSSF)*  
CARSSF covers the Kyrgyz Republic, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan. Donors include Germany and Switzerland and the fund total €8.6 million.

---

<sup>70</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC 2010

<sup>71</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC 2010

- *Financial Intermediary Investment Special Fund (TIISF)*  
TIISF covers Moldova, Armenia and Georgia. The donor contribution is €9.5 million from the Netherlands.<sup>72</sup>
- *Financial Intermediary Investment Special Fund (FIISF)*  
FIISF covers Azerbaijan, Russia and Ukraine. The total fund is €7.5 million with a donor contribution of €3.76 million from ICDF of Taiwan.<sup>73</sup>

An example of an intra-regional transaction covered under the Trade Facilitation Programme is the import of industrial equipment for the manufacture of vehicles and trailers from Turkey to Russia in 2010. In this transaction NBD Bank, Nizhniy Novgorod, issued a letter of credit, confirmed by Commerzbank Frankfurt, Germany and EBRD guaranteed Commerzbank up to 100 per cent of the political and commercial payment risk.<sup>74</sup>

TFP strengthens the ability of local banks to provide trade financing and gives entrepreneurs in EBRD countries of operations the support needed to expand their import and export trade. Another example of the transition and trade support process promoted by the program is the export of refrigerators and washing machines from Russia to Tajikistan. A Tajik bank issued a letter of credit, which was confirmed by a Dutch confirming bank. EBRD guaranteed up to 100 per cent of the political and commercial payment risk.

Increasingly, banks in EBRD countries of operations are using the TFP as confirming banks rather than only as issuing banks while financing exports to other EBRD countries of operations.

## **2 Global Trade Finance Program IFC**

International Finance Corporation (IFC), a member of the World Bank Group, is to support trade programs similar to those of EBRD under the name Global Trade Finance Program (GTFP), which guarantees payment obligations to financial institutions in emerging markets (issuing banks) in different regions of the world. Through a network of banks in GTFP domestic financial institutions may be included on a partnership basis involving a large number of international and regional banks (confirming banks) to enable access to funding. GTFP offers confirming banks partial or full guarantees which cover the payment risk of banks in emerging markets.

IFC covers the obligation of the issuer of a financial instrument for trade financing on-lent to its clients. Instruments such as promissory notes, standby LCs, or credit guarantees in favor of participating Confirming Banks that provide funds to the Issuing Bank can be covered under full or partial guarantees from IFC. Trade finance credit from Confirming Banks supports letter of credit,

---

<sup>72</sup> <http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/trade/how.shtml>

<sup>73</sup> <http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/trade/how.shtml>

<sup>74</sup> <http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/trade/how.shtml>



bill discounting or negotiation, bankers' acceptance financing, pre-export or post-shipment financing, and post-import financing on a trade asset portfolio or for individual trade transactions.

Benefits of GTFT for traders rely on access to a global partner bank network, the risk cover up to 100% of transaction value in the market price offer and promote the financing of investments with a maturity of up to three years. Confirming banks to extend the geographical range provides cover for exporting services to clients, risk cover for commercial lines in new markets, building new correspondent banking relationships based on low risk and reduced provisioning requirements under Basel II. Issuing bank offers opportunities to build new relationships with correspondent banks to facilitate trade finance through a global network of confirming banks GTFP, reducing counterparty risk profile of banks, reducing cash collateral requirements and providing advisory services and training to improve operational standards.

GTFP, involving more than 400 banks in the global network of trade partnerships:

- covers the risk of over 200 participating Issuing Banks;
- covers small and medium-sized transactions in emerging markets;
- Simple master agreements executed by participating banks,
- 24-48 hour turnaround for guarantee issuance;
- Offers commercial pricing with no commitment fees;
- Covers up to 100 percent of country and commercial risk;
- Guarantees issued for tenors up to three years;
- Over 7,300 guarantees for over \$9 billion issued to date.<sup>75</sup>

In the autumn of 2008, IFC's Global Trade Finance Program (GTFP), entering its fourth year of operation, was playing an important role as an international trade facilitator, complementing and extending the capacity of banks to provide trade finance in emerging markets. GTFP offers to confirming banks partial or full guarantees covering payment risk on banks in emerging markets. Guarantee volume was steadily growing as the result of an ever expanding list of banks included for coverage (143 banks located across 68 emerging market countries at the time) and because the GTFP ceiling was increased to \$1.5 billion in September 2008.<sup>76</sup>

As part of the global response to the ongoing crisis, World Bank Group (WBG) was invited to participate in the stabilization of trade finance. IFC, in cooperation with the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), has taken a crucial role in developing strategies and initiatives to provide support to trade. WBG draw on the experience and expertise with the IFC

---

<sup>75</sup> TF-BrochurePocketFolder-Dec2010

<sup>76</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010

GTFP and proposed a complementary program to deliver a funded trade product: the Global Trade Liquidity Program (GTLP).

GTLP is a unique form of cooperation of financial institutions in developed countries, bilateral and multilateral organizations and governments. GTLP is created as a tool, which can use aggregated resources of IFC, DFI, bilateral and multilateral organizations and governments up to \$5 billion (including IFC up to \$1 billion)<sup>77</sup> for trade finance of selected global or regional banks and increase their liquidity.

GTLP has made significant steps forward since being launched in mid-2009. IFC and the governments of Canada, Japan, UK, Netherlands, Saudi Arabia and Austria have succeeded in mobilizing funds in amount of \$4 billion. They established seven facilities totaling \$6.6 billion (Standard Bank South Africa, Standard Chartered Bank, Citibank, Rabobank, Commerzbank, JP Morgan Chase, and Afreximbank). As of 31 January 2010, the GTLP had disbursed \$1 billion and supported trade in total amount nearly \$3 billion. IFC expects to disburse \$2.5 billion in committed funding over coming months, supporting trade of \$4 or 8 billion p.a. considering a 180 day cycle.<sup>78</sup>

Of the total program utilization 35% was used in sub-Saharan Africa, 40% in IDA countries and 80% is benefiting small and medium-sized enterprises. As the economic recovery continues, market needs to reflect priority shifting gradually over the next 12 to 24 months from liquidity to guarantees. The second phase of GTLP will therefore include GTLP Guarantee (same GTLP platform, but unfunded) and GTLP Agri (to support food and agricultural sector) where the demand is still high.<sup>79</sup>

GTFP provides coverage for a variety of trade related instruments. As a transaction example: large energy efficiency transaction facilitating the import of environment-friendly technologies for the construction of a new-generation coal-powered plant in Russia. The Issuing Bank is a local private sector bank in Russia. The Confirming Bank is a Danish bank operating out of Finland. GTFP was requested to provide a 100 percent guarantee of the transaction value of \$23.9 million.<sup>80</sup>

### **Conclusion**

International programs for trade finance facilitation have the task to support international trade in developing and emerging countries through the participation in payment and commercial, country and the issuing bank risks. Benefits of these programs are double – for the banking sector and for the developing countries: for the former in its assisted ability to penetrate new markets, for the latter in the faster development of their markets. Facing otherwise with high risk tradi-

---

<sup>77</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010

<sup>78</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010

<sup>79</sup> Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010

<sup>80</sup> TF-BrochurePocketFolder-Dec2010

tional banks would not be able or willing to enter these new markets without guarantees of international financial institutions. The benefits of these programs in developing countries can be added to support the small and medium size enterprises, having problems to get funds even without economic crisis problems.

When using these programs there are some reserves particularly in the involvement of commercial banks and business companies. These programs could be more useful for export to countries with long-term relationships, as CIS countries, but also the prospective countries in Asia, Africa and South America. Trade with these countries at present is very low and limited to an unacceptable risk.

## **Bibliography**

1. Global Trade Finance Program, Opportunities in financial market, Washington, IFC, ifc.org/gtftp, 2008. Available on Internet:  
<[http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/TF-BrochurePocketFolder/\\$FILE/TF-BrochurePocketFolder.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/TF-BrochurePocketFolder/$FILE/TF-BrochurePocketFolder.pdf)>
2. Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, Paris : ICC. 2010.
3. Rowe, M. Letters of Credit. London : Euromoney Publications PLC, 1997. ISBN 1 85564 579 3

---

## **The Post-Crisis Fiscal Situation in the European Economic and Monetary Union**

---

**Beata Lipková**

### **Abstract**

Deepening of the economic integration process in the European Community in the mid 1980's led to the creation of economic and monetary union. This highest degree of economic integration implied the adoption of a common currency within Member States of the euro area together with transnational management of monetary policy of the participating States carried out by the European Central Bank. Competences in economic policy and mainly fiscal policy remained primarily at national level of Member States. Coordination in the fiscal area should have been achieved by introducing the Stability and Growth Pact, which, however, did not become an effective tool for enforcement of fiscal discipline. The aim of the article is to analyze the fiscal situation in the European Union in the post-crisis period and provide a view of the future management of economic affairs of the integration grouping.

### **Keywords:**

Economic and monetary union, co-ordination, euro area, public deficit, public debt

## **Introduction**

The idea of creating economic and monetary union (EMU) as the next stage of European economic integration within the European Community (EC) began to enforce since the mid 1980's. Pressure to implement the project of closer economic and monetary cooperation is the product of the conflicting results of the operation of the European Monetary System (EMS, 1979), as well as the ambitions of the European Commission, supported by some Member States of the Community to move, after completing the single market (1993), integration process to the highest degree of economic integration – economic and monetary union. Effective functioning of the common market with free movement of goods, services, persons and capital as a lower degree of economic integration is an essential precondition for moving to the higher form – economic and monetary union. Almost twenty years of the existence of a common market of the European Union (EU) shows significant weaknesses in terms of homogeneity within the common market, as well as in terms of opening some of its functional components. These are the markets for services and labor markets, which even today retain their national character. Taking into account the fact that the common EU market, which should create an optimal environment for the introduction of economic integration in the monetary and economic fields, we can conclude that the functioning of the common market did not form an optimal basis for the creation of EMU.

From the perspective of economic integration theory, we can define the main features of EMU, which include features of the customs union, common market, macroeconomic policy coordination and legislation in key areas, namely fiscal, monetary and social (Lipková, 2011).

EMU project, which did not obtain the support of all Member States, has been enforced in the Community on the basis of political agreement. Besides the question of the efficiency of the EU common market, convergence issue of the economic environment is associated with the EMU, i.e. the convergence of national economies of the participating Member States. Economic convergence in the EMU is not a natural consequence of economic integration, but the result of institutional management. From this perspective, the economic and monetary union shows compromising character that combines two main approaches in the Member States to create this level of integration. Compromising nature of EMU lies especially in that on the one hand project contained a precise timetable for the rapid introduction of a common currency, which should have led to a positive impact on further economic convergence of the participating countries (promoted by France). On the other hand, Germany had a requirement for initial compliance with the convergence criteria (so-called Maastricht criteria for euro adoption), which would provide sufficient economic convergence of countries wishing to adopt a common currency.

In actual practice of the integration process following the introduction of a common currency – the euro, members of the Monetary Union passed on com-

petences in the field of monetary policy to European Central Bank (ECB), i.e. there was a full integration in the monetary policy, but almost no integration in the fiscal policy of EMU Member States.

The problem of compliance with the convergence criteria in the fiscal area following the establishment of EMU should have been resolved by adopting long-term strategy of economic stability in the form of the SGP (Stability and Growth Pact). This strategy, adopted in 1997, should have ensured compliance of budgetary discipline of the Member States in order to strengthen economic convergence before the introduction of a common currency and its maintenance after January 1<sup>st</sup>, 1999, when a common currency was introduced (Fiala and Pitrová, 2009).

Stability and Growth Pact obliged Member States of the European Union (EU) to balance the excessive budget deficits and to reduce debt of public finances. On the basis of this document, which primarily covered the Member States of the euro area, the commitment contained two objectives:

- Government deficit does not exceed 3% of GDP (with the states seeking more budgetary balance, or even surplus).
- Public debt does not exceed 60% of GDP.

Less than ten years after the adoption of the SGP the largest EU economies (Germany, France, Italy) got into trouble in connection with the observance of fiscal discipline, which resulted mainly from unwillingness to undertake the necessary economic reforms and maintaining the welfare state beyond their economic capabilities. As a result of poor fiscal situation in these countries the EU Member States started in 2005 reform of the SGP. This reform did not lie in correcting the basic criteria, but that the rules started to take into account the fiscal situation in each Member State. During the negative phase of the economic cycle SGP rules tolerated certain acts of fiscal indiscipline, and the agreed sanctions for violations of fiscal discipline have never been applied against the Member States. After weakening of the SGP in 2005 the individual euro area Member States stopped to observe budgetary discipline criteria (Mersch, 2011).

### **The fiscal situation in the EU and its solution**

During the economic crisis the lack of links between two parts of EMU – monetary and economic – has been fully revealed. Lack of coordination of economic policies of euro area Member States (as well as EU Member States as a whole), caused serious consequences. So far existing mechanisms for fiscal surveillance in the European Union failed to predict a growing public debt and related fiscal pressure on Member States. As a result of unwillingness, or rather inability of national governments to maintain fiscal policy compatible with the stability requirements set out in SGP; there were repeated breaches of the ceiling of deficit and debt in a monetary union. Dullien and Schwarzer cautioned that fiscal surveillance mechanisms did not take into account dynamics of private sector indebtedness. During the financial crisis it is likely that the government,

due to its high economic costs, takes over the obligations of its financial sector, such as in UK and Ireland (Dullien, Schwarzer, 2009).

Table 1 EU 27 Government deficit (-)/surplus (+) and Government debt (% of GDP)

<i>Member States</i>	<i>Government deficit/surplus</i>			<i>Government debt</i>		
	<i>2007</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2007</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>
EU 27	-0.9	-6.8	-6.4	59.0	74.4	80.0
Belgium*	-0.3	-5.9	-4.1	84.2	96.2	96.8
Bulgaria	1.1	-4.7	-3.2	17.2	14.6	16.2
Czech rep.	-0.7	-5.9	-4.7	29.0	35.3	38.5
Denmark	4.8	-2.7	-2.7	27.5	41.8	43.6
Germany*	0.3	-3.0	-3.3	64.9	73.5	83.2
Estonia*	2.5	-1.7	0.1	3.7	7.2	6.6
Ireland*	0.1	-14.3	-32.4	25.0	65.6	96.2
Greece*	-6.4	-15.4	-10.5	105.4	127.1	142.8
Spain*	1.9	-11.1	-9.2	36.1	53.3	60.1
France*	-2.7	-7.5	-7.0	63.9	78.3	81.7
Italy*	-1.5	-5.4	-4.6	103.6	116.1	119.0
Cyprus*	3.4	-6.0	-5.3	58.3	58.0	60.8
Latvia	-0.3	-9.7	-7.7	9.0	36.7	44.7
Lithuania	-1.0	-9.5	-7.1	16.9	29.5	38.2
Luxembourg*	3.7	-0.9	-1.7	6.7	14.6	18.4
Hungary	-5.0	-4.5	-4.2	66.1	78.4	80.2
Malta*	-2.4	-3.7	-3.6	62.0	67.6	68.0
Netherlands*	0.2	-5.5	-5.4	45.3	60.8	62.7
Austria*	-0.9	-4.1	-4.6	60.7	69.6	72.3
Poland	-1.9	-7.3	-7.9	45.0	50.9	55.0
Portugal*	-3.1	-10.1	-9.1	68.3	83.0	93.0
Romania	-2.6	-8.5	-6.4	12.6	23.6	30.8
Slovenia*	-0.1	-6.0	-5.6	23.1	35.2	38.0
Slovakia*	-1.8	-8.0	-7.9	29.6	35.4	41.0
Finland*	5.2	-2.6	-2.5	35.2	43.8	48.4
Sweden	3.6	-0.7	0.0	40.2	42.8	39.8
U. Kingdom	-2.7	-11.4	-10.4	44.5	69.6	80.0

Source: Eurostat, 2011.

\*Euro area Member States

At present, it appears that even those Member States which have relatively sound public finances are under severe fiscal pressure. The deterioration of fiscal discipline to meet the criteria in most EU Member States after the outbreak of the economic and financial crisis is shown in Table 1. This statistics illustrates the negative trend in the public budget deficit and a significant deterioration in public debt to GDP.

Compared with 2007, when the deficit rate of public budgets of the EU reached 0.9%, in 2010 the rate increased to 6.4%. In the euro area, the rate in 2010 rose to 6.0% versus 0.7% in 2007 (Eurostat, 2011). The highest deficits in percentage of GDP in 2010 were recorded in Ireland (-32.4%), Greece (-10.5%), UK (-10.4%), Spain (-9.2%), Portugal (-9.1%), Poland and Slovakia (-7.9%), Latvia (-7.7%), Lithuania (-7.1%), and France (-7.0%). The rate of public debt in the EU rose from 59.0% in 2007 to 80% in 2010, and in the euro area from 66.2% to 85.1% (Eurostat, 2011), which in both cases is an increase of about twenty percentage points. Fourteen Member States in 2010 exceeded the criterion of public debt (60% of GDP). This indicator reached the highest levels in Greece (142.8%), Italy (119%), Belgium (96.8%), Ireland (96.2%), Portugal (93.0%), Germany (83.2%), France (81.7%), Hungary (80.2%), Britain (80.0%), and Austria (72.3%).

The economic crisis has revealed two basic problems in the structure of EMU: the sustainability of public finances in some euro area Member States and lack of coordination of macroeconomic policies of the Member States, which led to the divergence of international competitiveness of euro area Member States and endangering the very existence of a common currency (Dullien, Schwarzer, 2009).

With the aim of creating a balance between monetary and economic part of the EMU a new management of economic affairs in the EU was created, which responds to the impact of economic crisis and the crisis in the euro area. Management of economic affairs of the Member States of the Union is based on three postulates:

- Stricter EU economic surveillance is to strengthen the common economic agenda of the Member States.
- Ensure the stability of the euro area.
- Recovery of the financial sector.

The aim of strengthening the common economic agenda of EU Member States is to address economic problems and ensure stronger economic growth in the EU. During the height of the economic and financial crisis incentive and remedial measures were taken by many governments of the Member States of the Union, but all these measures addressed the crisis in the short term. Common economic agenda of EU Member States for the next period is embedded in the document Europe 2020. Essence of Europe 2020 is the solution of economic problems associated with the economic crisis and the introduction of structural reforms that will help the economic growth of Member States and the Union as a whole. Objectives that the EU has set for 2020 include the employment, innovation, climate and energy issues, education and social inclusion (EC, 2010).

During 2011, EU Member States have implemented fiscal consolidation plans, which set targets for government deficits and based on criteria set by SGP, should help to reduce budget deficits below 3% of GDP. The Member

States of the Union will set annually national reform programs, and the stability and convergence programs to achieve fiscal sustainability.

Within the new framework of economic governance in the EU was also included the Euro Plus Pact, which focuses on the area of competitiveness, employment, sustainability of public finances and enhancing financial stability (EC, 2011). This document, approved by the European Council in March 2011, may be identified as a complementary program of additional reforms obliged to by 17 euro area Member States and some other EU Member States that have not yet adopted the single currency (Bulgaria, Denmark, Latvia, Lithuania, Poland, and Romania).

The need for stricter oversight by EU of economic and fiscal policies of Member States results from inadequate and ineffective supervision mechanism, which ran in the Union. It lies in the strengthening of preventive and corrective measures of SGP, and in removing macroeconomic imbalances and uneven competitiveness of EU Member States. Surveillance of economic policies and their coordination, as well as of the budgets of Member States has a target for Member States to avoid excessive government deficits (above 3% of GDP) and excessive public debt (over 60% of GDP).

Union introduced stricter rules for the Member States which are unable to keep public finances. They must increase their efforts in relation to the midterm objective so to keep the budget deficit criterion of 3% GDP growth by establishing expenditure growth to medium-term GDP growth. EU Member States, in which public debt exceeds 60% of GDP, as well as Member States with a rapidly growing public debt ratio to GDP, must choose a faster process correction to achieve the midterm budget objective. In assessing public finance the main criterion will be debt relief; Member States with debt exceeding 60% of GDP must reduce the debt over three years. The amount by which debt exceeds the permitted level must be reduced annually by at least 1/20 (EC, 2011). When persistent violations of the rules set out in the area of government deficit and debt, coercive mechanism may be, in case of euro area Member States, used in the form of interest-bearing deposit of 0.2% of GDP. Unlike the previous sanction mechanism under SGP, now it will be possible to apply enforcement mechanisms against violators of rules also for exceeding the permitted ceiling for public debt. As a certain deficiency we consider the fact that sanctions are not applied automatically after the violation, but their application will be decided by the EU Council.

That Member States did not adopt measures which adversely affect the competitiveness and lead to macroeconomic imbalances, there will be the introduction of a new supervisory mechanism, which provides stricter rules. Also in this case there will be enforcement mechanisms including penalties (0.1% of GDP), as well as non-financial measures.

A new element of stricter supervision of the EMU Member States' fiscal policy is the introduction of so-called European semester, which enables Mem-



ber States and Commission to discuss structural reforms, measures to promote growth and financial oversight during the months January – June. The aim is to ensure consistency between economic decisions and budgetary constraints.

### **Mechanisms for ensuring the stability of the euro area**

The consequences of economic crisis are negatively affecting all EU Member States in form of higher government deficits and public debt. Through the mechanism of balance of payments financial assistance was provided from the EU, the International Monetary Fund (IMF), and World Bank to Hungary (5 billion EUR), Latvia (7.5 billion EUR) and Romania (5 billion EUR). This aid was conditional on the implementation of fiscal consolidation and structural reforms in these countries (EC, 2011).

In May 2010, Mechanism of bilateral loans was set up, which was created in order to avert insolvency of Greece. Greece was provided financial assistance by the Member States and the IMF in the form of bilateral loans with special interest rates of 110 billion EUR. The condition for a loan was a rigorous program of fiscal consolidation of Greece.

As a result of persistent pressure on the government bond markets to ensure the stability of the euro area, a temporary mechanism of 500 billion EUR was created, which is composed of two instruments:

- **European Financial Stabilization Mechanism (EFSM)**, which is based on assurances from the EU budget to 60 billion EUR.
- **European Financial Stability Facility (EFSF)**. EFSF is intergovernmental body, which allows in case of need to provide 440 billion EUR for the euro area Member States in guarantees from the Member States, i.e., the loans are guaranteed by euro area Member States.

IMF supplemented these mechanisms of potential financial assistance for countries in the euro area to 250 billion EUR. Ireland requested the assistance of 85 billion EUR from new mechanisms for ensuring the stability of the euro area in November 2010. The mechanism was also supplemented by bilateral loans from some EU Member states that have not yet adopted common currency (Denmark, UK, and Sweden). In May 2011 Portugal requested assistance from the temporarily existing mechanisms to ensure the stability of the euro area and received financial assistance amounting to 78 billion EUR.

The existing system of temporary protection mechanisms for the stability of the euro area EFSF and EFSM will be replaced from June 6<sup>th</sup>, 2013 by **Euro-  
pean Stability Mechanism (ESM)**. Providing financial support from this mechanism is subject to macro-therapy program. European Commission, IMF, and ECB will carry out a rigorous analysis of debt sustainability. A Member State which receives assistance must involve the private sector. EU Member States, but non-euro area Member States, may ad hoc join ESM. ESM will have a credit capacity of 500 billion EUR (700 billion EUR total assets of which 80 billion EUR in the form of paid-up capital and 620 billion EUR promised capital to demand and guarantees from the euro area Member States).

## **Conclusion**

Recent development in economic and monetary union, which was the culmination of efforts to introduce a common currency, is a result of non-compliance with fiscal discipline and lack of coordination of fiscal policies of the participating states. Current status of non-compliance of economic and monetary parts of EMU, i.e. full integration of euro area Member States in the monetary area and lack of integration in fiscal policy area, led to serious negative consequences after the outbreak of the financial and economic crisis.

Initial coordination in the fiscal area was created in the context of the EU common market in the form of elimination of tax obstacles to free movement of goods, services, persons and capital. Included was the harmonization of indirect taxes (VAT and excise taxes), withholding tax on interest on deposits and similar types of income. Coordination of fiscal policies of the Member States and the pursuit of their economic convergence is based on the introduction of the SGP by defining the maximum permissible limits of public deficit and public debt to GDP. The existence of the SGP, however, did not lead many Member States to fiscal discipline and sanction mechanism of SGP has never been used. As a result of the transnational management of monetary policy of euro area Member States and the inability to deal with adverse economic developments using national monetary policy instruments, the requirement to respect fiscal discipline is crucial. The effectiveness of mechanisms of stabilization, fiscal consolidation and ensuring the stability of euro area in the form of EFSF, EFSM, and ESM will depend on the willingness of EU Member States to carry out planned reforms and maintain fiscal discipline in the future. Likely to be problematic is the question of financing of newly-emerged mechanisms (the extent to which Member States are willing to financially support irresponsible approach of other Member States' fiscal policy), and the issue of private sector involvement. Ex-ante coordination of Member States' budgets creation in the form of so-called European semester creates specifications for the planned assessment of stability (in the case of the euro area) and convergence programs (for Member States outside the euro area) and creates some pressure for greater accountability in the development of national budgets.

As a result of the economic situation in post-crisis period in terms of economic and monetary union views are added to support the introduction of fiscal federalism in the EU. In this context, we believe that the EU Member States are not ready to create a political union with fiscal transfers based on federalist basis. The key is own responsibility of each Member State approach to fiscal policy and not the expectation of sharing the common consequences of future crises.

## Bibliography

1. BALDWIN, R. – WYPLOSZ, CH. (2008): *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-1807-1.
2. DINAN, D. (1999): *Ever Closer Union*. New York: Palgrave, ISBN 978-80-7325-180-2.
3. DULLIEN, S. – SCHWARZER, D. (2011): *An external Stability Pact for Europe*. Online: <<http://project-syndicate.org/commentary/dullien2/English>>
4. EC (2010): *Európa 2020. Stratégia na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu*. Online: <[http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1\\_SK\\_ACT\\_part1\\_v1.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_SK_ACT_part1_v1.pdf)>
5. EC (2011): *EU Economic governance: a major step forward*. Online: <<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/11/364>>
6. EUROSTAT (2011): *Provision of deficit and debt data for 2010*. Online: <[http://epp.eurostat.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-26042011-AP/EN/2-26042011-AP.EN.PDF](http://epp.eurostat.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-26042011-AP/EN/2-26042011-AP.EN.PDF)>
7. FAUGÉRE, J. P. (2002): *Économie européenne*. Paris: Presses de Sciences PO et Dalloz. ISBN 2-247-04989-3.
8. FIALA, P. – PITROVÁ, M. (2009): *Evropská unie*. Brno: CDK, ISBN 978-80-7325-180-2.
9. LIPKOVÁ, Ľ. et al. (2011): *Európska únia*. Bratislava: Sprint dva, ISBN 978-80-89393-33-6.
10. LIPKOVÁ, Ľ. et al. (2011): *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava, Sprint, dva, ISBN 978-80-89393-4
11. MERSCH, Y. (2011): *Preventing the Euro's Next Crisis*. Online: <<http://project-syndicate.org/commentary/mersch1/English>>

---

## Gender Context of Life in Current Slovakia

---

Ol'ga Plávková

### Abstract

The Slovak society is still on the move. A new quality of life of the citizens is being shaped along with systemic changes of the society over the past twenty one years. Two key assumptions have been analyzed which determine the success of the quality change in the status of women after the establishment of the independent Slovak Republic in 1993: first, value profiles of women in the area political culture and second, the adaptation of women to the labour market in Slovakia.

**Keywords:** gender, democracy, labour market

### Gender context of democratization in Slovakia

The legislative split of the Czecho-Slovak Federation, done by the federal Parliament without public plebiscite is nowadays less significant as it was in

1993 and in 1994. Only a few of citizens of the Slovak Republic are still unsatisfied with these political changes and they will appreciate to join again with the Czechs.<sup>81</sup> There is no fear about the future fate of democracy in Slovakia, e.g. women believed in legal safeties guaranteed by our democratic state. Jana (37 years, a clerk) means: “I am convicted that majority of us wish democracy”.<sup>82</sup> Women did not present their political orientation at all. Many times, they expressed a desire for “the pure political life”. In this connection, Alice (46 years, a counter assistant at private firm) says, “I wish very good politics for our public, but personally I am not involved into a political life. I see it very dirty”. Many of women made a resolute decision for taking part in the election. This strategy used also Henrietta (48 year, an administrative worker): “I show my identity in the elections. We all should vote because of our future”. The more educated women are, the more they tend to criticism of the parliamentary policy and representatives. Maja (40 years, a psychologist) says: “I have feeling that our politics is a proper chaos, tension and fight. They penetrated into our families and we are living in a hectic period and confronted relations. Commons are slowly coming to the position that nobody has confidence and all politicians’ faith will be long and without understanding each other involved parties”. A high level of dissatisfaction with the political scene presented women last year in the Slovak Republic. By words of Henrietta (48, years, administrative worker): “I watched political events after 1989, now I am loosing my hope that it will be better”.

Woman’s becoming a politician was not connected with the performing special (women’s) aims. The femininity applied as an argument in pre-election campaign only to small asked persons. According to this, they refused the quota’s system of women representatives in the Slovak parliament. The intensity of this refusal was different and depended on the age. The youngest generation (up to 30 years old) strictly refused the quotas, thought those from 30 to 50 years old understood it as an alternative to the “equal chances”. Alexandra (20 years, an unemployed) means: “Only results are important. Insistence on percentage of women in parliament seems to be not suitable for me as well as to make them to fulfil their share. It’s senseless”. While Alica (46 years, a counter) stated: “A low share of women in involved into politics as well as by their lack of time from competition with men on a place at election lists”. The oldest women (older then 60 years old) absolutely refused the possibility of the “equal chances” according to their life experience. Rita (52 years, a senior researcher) express it by this way: “To solve this problem we must consider the known vari-

---

<sup>81</sup> The survey Eurobarometer 72 conducted in the Autumn 2009 shows that citizens of the Slovak Republic are more satisfied than the European average with the way democracy works in the EU (61%:54%), but only 40% of Slovaks are satisfied with the way democracy works in their country while the corresponding EU27 average is 53%. [online] [2011-06-19]. <http://ec.europa.eu/public-opinion/archive/eb/eb/eb72-sk/en-exec.pdf>, p.6

<sup>82</sup> The survey concerning the democratization processes in Slovak society from the women’s point of view “Democracy and Women in Slovakia”, unpublished manuscript.

ants from another countries, such as systems of parity or quotas". The majority of interviewed women however, thought that they would support only a competent person, Jolana (44 years, a teacher) means: "I would vote a woman not because of their femininity, but professionalism".

The interviews showed that stereotypes still prevailed, above all as for their attitudes towards exercising civil right and democratic principles at the local level. First of all women found out their chances to influence public affairs in the frame of the place of their residence. The main reason of this fact is not the lack of knowledge on the community needs, but their aversion to commit their self in public. Anka (65 years, a retired teacher) means: "Local politics doesn't for me meaning. I voted but I didn't know whose applicants". The comparison of the local election results with the parliamentary election proves a significant linkage of women with the regional conditions of their lives which is also connected with the real joining the process of everyday problems overcoming, linked with the real life of the village, the town.

The need to distinguish between the national feeling / patriotism and nationalism is occurred. Eva (44 years, an architect assistant) expresses it by the words: "We must present the best of our country not waiting for the others... I will vote for a leader who will be able to make Slovakia famous in the frame of international relations". The evaluation of our national specifics showed that the Slovaks were too modest. Maja (40 years a psychologist) thinks: "We must keep own national mind, authenticity and national interests, and new state identity based on self-consciousness". As a matter of fact, attitudes presenting the fear from the commercial cultural expansion coming from the West appeared, as well as the fear from the "wild" Eastern mafia. This leads to conclusion that a lot of our citizens did not understand multi-cultural substance of modern West societies. In this context as optimistic conclusions showed that relations to minorities were adequate to needs of modern societies based on multi-ethnic coexistence.

The results showed a lack of understanding the necessity of defending women's interests because of their special needs.

### **Gender context of the job market in Slovakia**

Analyzing the setting up of a new society it can be stated that most probably, the strong discontent with the existing social system and its hierarchy of values is general. There were no significant gender-based differences in the interests of our population in changes with respect to the hierarchy of values. Difference mainly concerned the relation to the employment of women. The previous establishment considered it as a priority; the working conditions of women have not been realistically described. The system of employment was ineffective. It provided for social security, while leaving the rationality dimension out of the life of the people with respect to nation-wide consequences.<sup>83</sup> The wasting

---

<sup>83</sup> Full employment of women was achieved in Slovakia in late 80s, meaning a 45 percent share of women on the total workforce, including the highest fertility groups. Women were working full time (i.e. 42 hours a week); many of them worked on shifts. Overstaffing with women in so called women professions reached a high part.

of the intellectual and physical potential of women as well as men's labour resulted in all categories of manpower having a strategy of life with no motivation.

After the collapse of the previous establishment, it would be generally assumed that merely the family domain would acquire a dominant position in the hierarchy of values of women in Slovakia. This was also derived from the fact that the social standard of "everybody having mandatory a job" that used to be highly accepted by the previous establishment has influenced life-related and labour-related decisions of at least three generations of women. Even if under the current situation any person may freely decide on whether or not to engage in the working process, we do not see any marked drops in the numbers of employed women.

Under the present democratic conditions the life strategies of women continue their previous personal experience closely connected with the previous economical and social obligation to work, supported by legal means, combined with the economic necessity to work under the present conditions. Anna, (50 years, a senior fellow officer) means: "Women don't really obtain opportunity for decision between to have a job or to stay at home". Nowadays, it is very questionable to regard women's economical activity as an unlucky heritage of the period of the communist regime. This concept is confirmed by women's professional ambitions as a persistent orientation of life. The main priority for our women is to keep their professional career and full time employment, which is most challenging model. But we can not wonder very much because the living standard of the family is guaranteed by two salaries family budget: with this fact calculated both – state, in the field of social politic, as well as women – mothers. Lot of surveys confirmed a big difference between opinion of men and women concerning the problem about need of high employment of women. The women wanted to stay in their required living standard, economic independence, and qualification but also run away from solitude of prefabricated blocks of flats – they wanted only better conditions; men were sick for the situation in which their wife would stay at home and would be satisfied and would be good housekeepers, wife and "mums".

Contrary trends have been identified in the Slovak Republic: there still has been a strong interest on the part of women to continue to work, and there has been no adequate State supports promote women employment in line of the real social climate with respect to the employment of mothers. Maja (40 year, a chief of women's organization at local level) says: "Many problems connected with high prize level at kindergartens. Income from women's job equals to minimum living wage many times. While difference between that wage and level of insurance from the state support is too small, it has no sense being employed". Some positive aspects of this situation may also be expected as the worlds of male and female labour have got so close to each other that visible dehumanization consequences (contrary to the interests of women, children, families or the dynamics of the society as such) could no more be corrected.

The hierarchy of values of employed women still remains dominated by two items: family and work. The simplest explanation of this phenomenon is offered with respect to the economical situation of a majority of the Slovak population to whom income from earning activities remains a necessity. Women are motivated to engage in working activities by finding their jobs interesting, that there is a benefit of having access to contacts with other people, independence. Interest in the career, feeling of internal satisfaction from the work, interest in the utilization of knowledge, all this is being stressed by mainly women with secondary and higher education. There is a slight generation-dependent shift in the awareness of women. The higher the age is the higher is feeling of the responsibility for the woman's own or her family's economical status. There are four different type of self-identification of women with respect to their self-confidence in meeting the requirements of the family and the job. Type 1, the most widely spread, can be termed comprehensive. Women of this type are characterized by comprehensive and positive way of assessing their abilities, and by believing that they are equally successful in both the world of their work and that of their family. Type 2 can be termed familiarly type: such women have based their self-confidence on the success of their family world. The third type of women, termed career type, bases their self-confidence on their successful career. Types four (unsuccessful) are women with low level of self-confidence so that they concern themselves unsuccessful with respect to both their job and family. The differentiating factors in the typology include age and level of education. The career and familiarly types are mainly saturated by younger generation of women with University education. The familiarly type mainly concerns women with secondary education, and the "unsuccessful" type mainly concerns women with primary education. Highly qualified women in particular who in the past would not find opportunities to realize their potential, entered this market with hopes to find an adequate opportunity to get a position within the working hierarchy. In this connection Maja (40 year, a chief of women's organization at local level) means: "Women in our society become unique opportunities to enter into jobs, which didn't open for them. There is a new paradox increased: an individual has possibility to choose untraditional jobs, but generally the unemployment in society is increasing and is going to thereat many people".<sup>84</sup> A portion of the expectations has come true in particular those concerning middle generation women.

Paradoxically, many employed women currently feel a stronger subordination that it was the case in the past. Women feel equal to men; they don't want to retreat their workplaces for men. The following factors seem to be the most important as arising from an analysis of the reasons for the dissatisfaction:

---

<sup>84</sup>Full employment of women achieved in Slovakia in 2010 57,5% share of women on the age 20-64, while 71,9% of men. <[http://spravy.pravda.sk/tlac.asp?r=sk\\_domace&c=A110612\\_150524\\_sk\\_domace\\_p23](http://spravy.pravda.sk/tlac.asp?r=sk_domace&c=A110612_150524_sk_domace_p23)>. 12.06.2011

- Remuneration and financial conditions of work.
- Relationships at the workplace (in particular between men and women, and to the direct supervisor).
- Working conditions (contents of work and job description, hygienically conditions).
- Incompetent management and bad company prospects.
- Absence of professional mobility / career development.

The high level of dissatisfaction together with the presented strong interest in keeping the position at work confirms that women give up efficient solution to working problems and loads. This is based, in particular with respect to pre-retirement age women, on the underlying growing concerns concerning the competition on the part of younger women and the threat of losing ones job. This however is a strategy torn apart from reality and bringing but short-term, individual effects. In public opinion as well as in reality, “victims” of dismissals and people affected by unemployment are relatively equally spread across all age groups, and the individual consequences of the adaptation of women to unsuitable working conditions, relationships and environment, as well as their group resistance to efficient solution to such problems, jeopardize the group of women as a whole. This fact is only reflected among the group of middle-generation women in whom a development potential could be identified as readiness to utilize changes and extending opportunities in the labour market by setting new aims in time horizons. Such women assess the current status and their work-related future in a broader context of overall prosperity of the economy of Slovakia, the management level of their company, its success and stability. They feel the need of personal flexibility as well as of a modification of the strategy of group success rates in the labour market.

The urgency of changes of the overall improvement of women’s life in our society is being perceived by the general public as being the task of basically five groups of carriers / performers, namely:

- State (with respect to employees-related and social policies).
- Employers (creation of adequate conditions in the labour market).
- Men (with respect to partnership and family relationships).
- Women themselves (self-esteem, involvement).
- Mass media (information of the public).

### **Conclusion**

The transformation process of the Slovak society has been associated with rapid changes in all conditions of life. It has been creating many pressures on everyone to get fully adapted to new economic, social, political and civic conditions as a free being. November 1989 brought in the potential for significant changes in the status of women as well. Based on the results of a longitudinal study we can state that, as expected, the previous model of women’s life affects the social perception of current opportunities rather strongly. In Slovakia, gender dichotomy is marked by deetatization of family policies, resulting in cuts of



state subsidies provided to working mothers in the form of State benefits to social children-related services (nurseries, kindergartens, youth centres). Our analysis shows a clear tendency for men and women in Slovakia to overcome the social heritage of the previous system and to be able to behave and live so as to use the newly acquired rights to make decisions about themselves.

## Sources and bibliography

1. Dahlerup, D. From a Small to a Large Minority. Women in Scandinavian Political Studies. 1988. Vol. 11, No. 4.
2. Pachárová, S. Nerovnosť žien rieši štát len naoko. Pravda, 12. júna 2011. [online] [2011-06-12]. <[http://spravy.pravda.sk/tlac.asp?r=sk\\_domace&c=A110612\\_150524\\_sk\\_domace\\_p23](http://spravy.pravda.sk/tlac.asp?r=sk_domace&c=A110612_150524_sk_domace_p23)>
3. Papademos, L. D. Education, Financial Markets and Economic Growth. In Human Capital and Economic Growth. Vienna: Oesterreichische Nationalbank, 2008.
4. Stiegler, B., Michalitsch, G. Spravodlivosť v rodových vzťahoch. Bratislava: Aspekt, 2009.
5. The survey concerning the democratization processes in Slovak society from the women's point of view "Democracy and Women in Slovakia". It was conducted through qualitative interviews. Total of 12 respondents / women were interviewed in 2010 across two regions Slovakia within the project IU/200970042 and IU/2010/70009 2008-2010. Plávková, O. 2010: Women in Slovakia 2010, 25 s., unpublished manuscript. The interpretations contained in this study are solely those of the author.
6. The survey EUROBAROMETER 72 conducted in the autumn 2009. [online] [2011-06-19]. <[http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archive/eb/eb/eb72-sk/en-exec.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archive/eb/eb/eb72-sk/en-exec.pdf)>

---

## Russia and the WTO accession process

---

**Michal Ščepán, Leonid Raneta**

### Abstract

The article deals with the accession process of Russian Federation to the World Trade Organization. The authors describe the accession process in detail and examine the individual procedural phases. As there are very few procedural rules and practically no explicit universal accession terms, the accession can be a long and difficult process, that varies greatly from state to state. The article then moves to analyze the position of Russian Federation in world trade and the consideration for joining the WTO. The Russian Federation still faces some con-

siderable challenges but the WTO membership could offer its benefits, if Russia will be adequately prepared at the time of accession.

**Keywords:** World Trade Organization (WTO), Russian Federation, international trade, multilateral trading system, membership, accession process, benefits, CIS.

The Soviet Union has never been a contracting party to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and currently, the Russian Federation is the only G-20 country that is not a member of the World Trade Organization (WTO). In the year 1993, Russia has formally applied for accession to the General Agreement on Tariffs and Trade but was not able to do so before the formation of WTO at the end of the Uruguay round of negotiations, the successor organization of the GATT. The application has therefore been taken up by WTO in the year 1995, yet the accession procedure is still relatively far from reaching the ultimate goal of joining the WTO.

### **1. Specific accession considerations**

Before we take a closer look at the accession process of the Russian Federation into the World Trade Organization, there are two particular aspects that are worth mentioning beforehand.

The first important aspect of the accession process is the provision of conditions of the WTO accession, or more precisely, the lack thereof in an explicit and definitive way. Article XII of the WTO Agreement concerned with the accession terms does not specify any exact accession terms or conditions to fulfill during the accession procedure, but leaves the issue to be settled between the acceding member and other WTO members. According to the cited article, “Any State or separate customs territory possessing full autonomy in the conduct of its external commercial relations and of the other matters provided for in this Agreement and the Multilateral Trade Agreements may accede to this Agreement, *on terms to be agreed between it and the WTO.*” This provision constitutes the basis for a relatively unpredictable and unclear development of the accession process in terms of the conditions to be fulfilled as a result of claims and demands of other existing WTO members and additional undefined terms in contrast to the practice of other international organizations. Apart from the adoption of Multilateral Trade Agreements as the legal basis for WTO membership, an acceding member has to meet additional conditions, usually in the form of additional and special trade concessions and measures for progressive trade liberalization. Special conditions of entry for the fulfillment of the accession procedure can be demanded by virtually any member of the WTO because the membership in any particular working group for the accession is open to any member. The accession process itself may therefore be from this perspective a very complex and demanding one, especially in cases of major trading partners seeking to enter the accession talks. Moreover, in light of having to oblige to the consensual agreement of all members in favor of the accession of a new Member, the accession process is a non-standard approach in terms of universality

and equality of its rules for potential candidates. As a result, the practical conditions and accession terms will vary among different acceding states and territories, potentially compromising the equality principle. Contractual provisions of the WTO Agreement ask for an approval by two-thirds of the members, a condition that was introduced by the GATT and repeated in the WTO under Article XII, para. 2 of the WTO Agreement. However, the decision-making practice in this area has been shifted to the form of consensus by all WTO members, which only amplified the demands of existing WTO members to the acceding member.

A second important aspect of the accession process is a very unique and controversial provision of the WTO Agreement in international public law practice, namely the complex provision of Article XIII of the WTO Agreement, allowing the non-application of Multilateral Trade Agreements between some of the WTO members. This unique provision existed in the General Agreement on Tariffs and Trade as GATT Article XXXV and is primarily political in nature. It allows each WTO member to avoid the rights and obligations arising from Multilateral Trade Agreements to any other member, if one of them at a time when it becomes a member of the WTO, has not approved the application thereof (Article XIII, para. 1 of the WTO Agreement). This provision is envisaged to meet the political positions of those WTO members, who, for political or other reasons, do not want a formal contractual relationship with another entity. It may be due to foreign policy reasons, e.g. as a means to not recognize its counterpart as an independent state or other political or diplomatic reasons, which would establish an unwanted formal international relationship that would yield as a tacit international law act broader implications. In the course of history of the application of the mentioned provision at the time of GATT, it was for example the case of India in the year 1948 as the original GATT signatory State, that has sought by non-establishing of formal trade relations with South Africa a political opposition to the policies of racial discrimination in South Africa during the apartheid regime. In the WTO, this provision was applied in a total of eight cases. In six cases, the United States decided to apply this provision in accordance with Article XIII, para. 1 of the WTO Agreement in relation to countries of Mongolia, Armenia, Kyrgyzstan, Georgia, Moldova and Vietnam. At present, the only exception in force is to Moldova. The other two cases still valid in use of the cited article XIII are El Salvador in relation to China and Turkey in relation to Armenia in 2001.

In context of the accession process of the Russian Federation it is debatable, whether any of the members will make use of the article XIII of the WTO Agreement. Since it is more a political act than an economic consideration, a potential obstacle could stem from the relations with Georgia, although highly unlikely. On the other hand, the virtually non-existent set of explicit rules makes it hard for the Russian Federation to comply with general and individual conditions of some or any of the existing WTO members.

## **2. The WTO accession process**

The accession process to the World Trade Organization is provisioned for by the WTO document *Accession to the World Trade Organization: Procedures for Negotiations under Article XII* (WT/ACC/1).<sup>85</sup> The accession procedure as such begins even before the formal application for an entry in the formal positions of an Observer status. From a formal point of view, only observer states are eligible to join the WTO, however, the moment of applying for an observer status may be the same with the application for WTO accession.

## **3. Working party on the accession**

The accession process begins with a letter from the applicant to the WTO requesting membership in the organization. After the submission of a formal application, either of the applicant government or a Separate Customs Territory, the request will be subject to assessment by the General Council. The General Council establishes for this purpose a working party for accession with a mandate to review the request, which will eventually at end the process submit its findings to the General Council. The application of the Russian Federation was submitted in June 1993, at the time as a request to accede to the General Agreement on Tariffs and Trade. The working party itself was established on June 17, 1993. All documentation submitted by the applicant for admission remains confidential until the finish of the accession process. Membership in the working party is open to all WTO members and the fact that the Working Parties take decisions by consensus, WTO members can exercise their right to access the negotiations in the working party in order to obtain specific concessions from the candidate of particular relevance to their own trade policies. On the other hand, open membership in working groups ensures transparency in the accession process among WTO members. The number of members taking part in the negotiations in working parties may vary greatly in practice. For example, in case of accession of China, there were 74 members of the WTO present in the working party, but in the case of Seychelles, currently the working party consists of only 23 members. The working party on accession of the Russian Federation consists currently of 58 members (including the EU as one member)

In addition to WTO members, working party meetings may also be attended by various international intergovernmental organizations in the position of an observer. The World Bank and the International Monetary Fund have observer status automatically due to their mutual agreements with the WTO, the opportunity to participate in meetings of working parties is however open also to other organizations under the general rules of obtaining observer status for in-

---

<sup>85</sup> WTO: *Accession to the World Trade Organisation: Procedures for Negotiations under Article XII* [online]. WT/ACC/1, March 24, 1995 [2011-05-21]. Available at: <[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/acc1\\_e.doc](http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc1_e.doc)>.

ternational organizations in WTO (WT/L/161, Annex 3).<sup>86</sup> As in the case of any other WTO body, participation of international organizations in meetings of working parties is assessed individually and ad hoc with no binding criteria.

#### **4. Information gathering**

The next phase of the WTO accession process is the familiarization phase of WTO members with the economic situation of the applicant for admission, especially with its trade policies and trade regime. For this purpose, the applicant must prepare a detailed memorandum, which forms the basis for the assessment of all relevant issues by the working party. The memorandum is expected to (1) offer a general overview of the economy and the applicant and describe his economic policy (2) define the framework for the creation and implementation of the foreign trade policy of the applicant, (3) describe in detail each regulation of imports and exports of the applicant and the relevant internal policies affecting trade in goods of foreign origin, (4) describe the trade aspects of intellectual property rights and the services of the applicant in detail and (5) describe the institutional base for trade and economic relations with third countries. Content areas outlined in the memorandum constitute the requirement for a relatively large, complex and difficult to prepare documentation for the accession process. For this reason, but also to help bring the essence of the memorandum as close to the expectations of WTO Members as possible, technical assistance by the WTO Secretariat is offered.

The memorandum of the Russian Federation was first submitted on March 1, 1994. Since then, it has been updated several times. This is due to the fact, that after the dissemination of the memorandum among all WTO members, any WTO member can address questions to the applicant about the information provided in the memorandum and may ask for clarifications in writing. The questions and answers are aimed to clarify the trade regime of the applicant.

Along with the memorandum, however, the applicant has to submit also other related documentation. The usual practice is to send copies of the complete scope of relevant laws and regulations relating to foreign trade policy and internal regulation of trade in goods of foreign origin. The aim of this procedure is to compare and confront the description of the laws and regulations in the memorandum to their actual form as well as to determine their compliance with WTO requirements. Another mandatory documentation is the statistical data on the use of tariffs, domestic support for agriculture, export subsidies and services. The statistical data tends to be most frequently used in negotiations to support various positions and opinions, therefore, the acceding members usually send the data to the Secretariat before the start of the negotiating phase. In order for all parties to properly prepare for the next phase, the Rules for procedure for the ac-

---

<sup>86</sup> WTO: Rules of Procedure for Sessions of the Ministerial Conference and Meeting of the General Council [online]. WT/L/161, July 25, 1996 [2011-05-21]. Accessible at: <<http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/WT/L/161.WPF>>.

cession process establish a timeframe from 4 to 6 weeks after the formal dispatch of all documentation for the meeting of the working party. The first session of questions and replies took place on June 2, 1995 and the first meeting of the working party on accession for the Russian Federation was on July 17 – 19, 1995.

### **5. Multilateral and bilateral accession negotiations**

In the third stage of the accession process, multilateral negotiations are initiated. Multilateral negotiations are aimed at the general WTO rules on trade in goods, services and intellectual property. WTO members negotiate with the acceding member within the working party, after having examined all aspects of its trade regime and its legal framework for foreign trade policy. They aim at determining the rules and conditions for entry into the WTO, such as complying with the rules and procedures for the accession process and the transitional period on possible legislative or structural changes for their implementation by the applicant government.

At the same time, the applicant enters into bilateral negotiations with all interested WTO members as well. Negotiations are based on the assumption of significant benefits from WTO membership for the accessing entity. Original Members WTO have liberalized trade among themselves for more than 50-years in the history of GATT and the new member can get all these benefits that were negotiated among original Members in often very complex negotiations, thus he shall undergo substantial measures to open his market to imports of other members. The acceding member must also demonstrate readiness to fulfill the general obligations under multilateral trade agreements. These negotiations are on a bilateral basis and each member of the WTO working group has its own set of requirements for trade concessions. These negotiated concessions will be applied subsequently to all other WTO members through the Most Favored Nation clause. The bilateral nature of negotiations is substantially a complicated and complex process, particularly because of the individual interests and requirements of individual members. The difficulty of the accession process at this stage is enhanced by the need for a consensual decision at the end of all accession procedures for membership and applicants can expect significant upward pressure on rates to their commitments. However, it is not possible on the basis of past experience of bilateral negotiations for accession to the WTO to make generalizing conclusions on the typical level of concession adopted by the acceding state. For example, in industrial products the level of concessions ranged in average bound tariff rates of acceding members from 4.8% in the case of Chinese Taipei to up to 20.1% in the case of Ecuador.<sup>87</sup> Unfortunately, since most of the documents are not disclosed to the public, it is difficult to foresee the actual outcome.

---

<sup>87</sup> Macrory, P., F., J. – Appleton, A., E. – Plummer, M., G. (ed.): *The World Trade Organisation: Legal, Economic and Political Analysis*. 2005. p. 75.

## **6. The accession package**

In the fourth stage of the accession process, a so called “Accession package” is being prepared and finalized. The Accession package consists of three documents that reflect the results of the above bilateral and multilateral negotiations. The first two documents are the working party report, summarizing the negotiations and the conditions of entry, and a negotiated tariff schedule – lists of tariff concessions on market access for goods and services. The third document is the Protocol of Accession. Negotiations on the Protocol of Accession, however, take generally place next to bilateral and multilateral negotiations. WTO members consider in the Protocol on Accession the extent, to which the trade regime of the acceding member complies with WTO rules. In case of substantial differences, it is necessary to make appropriate changes. The protocol also includes all the applicable transitional provisions and reporting requirements. The protocol itself is usually very brief. Its essence is the provision of the WTO entry as soon as the Protocol enters into force, which is 30 days after its formal adoption of the acceding Member. Virtually the only other significant provision of the Protocol is the provision that the report includes specific commitments set out in the report of the working party and the Protocol, including said commitments, will be an integral part of the WTO Agreement. This form may however be considered in the context of transparency an inadequate solution, because it requires the inspection of annexed reports, if the full extent is to be considered.

## **7. Formal accession**

After the successful completion of negotiations on the Protocol of Accession, bilateral negotiations and the draft of the working party report on accession to the satisfaction of all interested WTO members, the accession package will be approved at a formal meeting of the working group by consensus. It is then forwarded to the General Council (or Ministerial Conference if it meets at an earlier date) for approval. In the event that a WTO member decides to apply the provisions of Article XIII of the WTO Agreement (the non-application of multilateral trade agreements), it shall inform the General Council before approving of the access package formally. The General Council adopts the report of the working party and the approved text of the Protocol on the Accession by consensus. Subsequently, the General Council issues two final documents. The first is a General Council Decision on the accession of the new member to the WTO. The second document is the Protocol of Accession, including the provisions for the acceding member to adopt the Protocol. The acceding member may then sign the Protocol of Accession, in which he accepts the form of the access package, which will be subject to the approval in the national legislative process. Usually, a period of 3-6 months is reserved for the national parliament to do so. 30 days after the notification of the completion of the ratification process by the Government of the acceding Member, it becomes a full member of the WTO.

### 3. The analysis of the background of the integration process of The Russian Federation in the WTO

Nowadays we are able to witness that the process of integration and consolidation in different branches of life of global society are an objective process but the principles on which basis this consolidation is realised are always subjective. In this context we can stress out the results of the disintegration process in the former USSR (quality of life, human development, demographics and many more statistical measurements collapsed after disintegration). So the dialectical question for our analysis is not “Should Russia integrate in the WTO?”, our questions is “How should Russia integrate?” and “When should Russia integrate in the WTO?”.

In order to answer these questions we have to analyse comparative advantages and disadvantages of the Russian economy. We based our analysis on a comparison of items in the commodity structure of Russian international trade.

If we have a look at the external balance of the Russian federation we could see a long time active balance. Someone might think that it testifies in favour of a strong position of the Russian federation in the sphere of international trade and the integration in the WTO will only strengthen their position. Another argument in favour of success of Russia in international trade could be its foreign debt (which went down from more than 140% of GDP in 1998 to 2,5% of GDP in 2010) and its international reserves of foreign exchange and gold which amounted in 2010 to 476 billion USD.

Another context can be seen if we analyse the commodity structure of the international trade of the Russian federation. From the commodity structure can be seen that almost 90% of export a made by raw materials and intermediates with low added value (Tab. 1).

**Tab. 1 : The commodity structure of exports, without CIS (current prices)**

	2007		2008	
	mil. USD	% of total	mil. USD	% of total
Export total	299 267	100,0 %	398 103	100,0 %
Agricultural production (except textile)	5 364	1,8 %	4 904	1,2 %
Mineral products	205 218	68,6 %	292 411	73,4 %
Chemical and rubber production	16 073	5,4 %	23 693	5,9 %
Articles of leather, fur and products derived	268	0,1 %	284	0,1 %
Wood and cellulose products	10 150	3,4 %	9 154	2,3 %
Textile and footwear production	342	0,1 %	227	0,1 %
Metals, precious stones and articles thereof	48 608	16,2 %	52 948	13,3 %
Machinery and vehicles	10 120	3,4 %	11 444	2,9 %
Other products	3 125	1,0 %	3 039	0,8 %

Source: GKS. 2009. Yearbook of Statistics 2009. Moscow 2009. [online]. Available at: <[http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)>. ISBN 978-5-89476-283-8.



Accession to the WTO will open the internal Russian market, foreign production of secondary and tertiary sector, which in the long run will reduce the trade surplus and balance of payments. The secondary sector of the economy is in its RF majority (excluding the weaponry exports<sup>88</sup> and some high-technology industries) uncompetitive compared with production from Asia or from the industrialized countries.

The tertiary sector is also much weaker than foreign competitors (indicating the deficit of trade in services more than 25 billion USD<sup>89</sup>).

The analysis of the commodity structure of foreign trade (excluding CIS) shows that the primary sector is dominating in the structure of the foreign trade. For the primary sector entry into the WTO will not have a big impact, because its production is still extremely in demand on the world market (except agriculture, where the volume per hectare of agricultural subsidies is almost 10 times lower than the U.S. and 20 times lower compared to EU<sup>90</sup>). On the contrary the secondary sector (machinery, vehicles) is very poorly represented in the structure of exports. Some of the causes of this situation are:

- a. Demographics (lack of labour force)
- b. Expensive labour force in comparison to other regions, for example South Asia (from 2 to 4 times more expensive labour force than in China);
- c. Lack of implementation of new technology and "know how" (so much needed and talked about modernization).

Recent political agenda of Russian President Medvedev, stressing that "modernization" as a priority development in this context is well timed. As before entering the WTO is necessary to increase the competitiveness of secondary and tertiary sectors (otherwise they are threatened with extinction under the pressure of foreign competition). Required capital for the needs of potential modernization is available in the form of foreign exchange reserves and relatively low public and private sector debt. The declared modernization also requires sufficient manpower. This issue must be addressed prior to entry into the WTO through the «Russian» integration (in the former USSR) through the Customs Union (RF, BY, KZ), EurAsEC<sup>91</sup> and integration within the CIS. In this context it should be noted that the global financial and economic crisis may also help individual national elites to overcome some contradictions with each other. At the same time states of Central Asia are the reserve of cheap labour (without substantial risk and cultural differences), which can be involved in the modernization.

---

<sup>88</sup> Export of weapons regularly achieves an average annual income from 5 to 9 billion USD, and total Russian exports of Machinery and vehicles accounts to 11 bill. USD.

<sup>89</sup> GKS. 2009. Yearbook of Statistics 2009. Moscow 2009. [online]. Available at: <<http://www.gks.ru>>. ISBN 978-5-89476-283-8.

<sup>90</sup> PLATOVA, G. 2007. VTO — eto ne svetole buduše. [online]. Available at: <<http://www.tks.ru/reviews/2006/09/18/01>>.

<sup>91</sup> Eurasian Economic Community

Integration within CIS incorporates less risks for the Russian economy because the international trade with these countries is better balanced, which can be also seen from the analysis of the commodity structure of international trade with CIS countries.

**Tab. 2 : Commodity structure of exports to CIS countries (current prices)**

Source	2007		2008	
	mil. USD	% of total	mil. USD	% of total
Export total	52 661	100,0 %	69 809	100,0 %
Agricultural production (except textile)	3 726	7,1 %	4 394	6,3 %
Mineral products	23 218	44,1 %	33 599	48,1 %
Chemical and rubber production	4 729	9,0 %	6 571	9,4 %
Articles of leather, fur and products derived	69	0,1 %	70	0,1 %
Wood and cellulose products	2 113	4,0 %	2 407	3,5 %
Textile and footwear production	610	1,2 %	643	0,9 %
Metals, precious stones and articles thereof	7 355	13,9 %	9 157	13,1 %
Machinery and vehicles	9 547	18,1 %	11 456	16,4 %
Other products	1 295	2,5 %	1 513	2,2 %

Source: GKS. 2009. Yearbook of Statistics 2009. Moscow 2009. [online]. Available at: <[http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)>. ISBN 978-5-89476-283-8.

The commodity structure of exports to CIS countries is more balanced, although the primary sector has traditionally large share of exports, the secondary sector has more than 26% of the total exports. This fact emphasizes once more the advantage of deeper integration of the CIS. This process we can call “the Russian integration”, which must be realised prior to the accession to WTO. After the realization of the Russian integration, this multi-state block should negotiate its accession to the WTO. Common negotiating position of a integrated multi-state block will carry more weight and better conditions of accession.

Another situation which has its consequences on our analysis is the state of world economy after the year of 2008. We have to mention the fact that the decision to initiate the negotiation process for accession to the WTO were adopted in 1993, when the world economy was going through a expansion, but the economy of RF and CIS countries experienced a very rough crisis caused by the disintegration process and the division of the USSR. Currently (2011) we are located in vastly different situation. The expansion in the global economy ended in 2008 and the economic cycle shows a very significant risk to the future:

- deflationary expectations of a huge global indebtedness (private and public sector debt does not increase as the demand becomes public and private consumers);
- inflation expectations (unprecedented quantitative easing monetary policy);
- unemployment growth;
- debt crisis and other risks.

Currently the situation is different in comparison to 1993, today the WTO needs RF and CIS as a relatively large sales markets with relatively low private and public indebtedness. This crisis must be used to realise the modernization and the integration of the economical complexes of CIS states to join the WTO in one block, and a strong negotiating position.

According to expert estimates entry into WTO will bring to RF importer additional revenue of 90 billion. USD/p.a. On the contrary, exporters from RF will have additional revenues of 23 billion USD/p.a.<sup>92</sup>.

**Tab. 3 : Commodity structure of import, without CIS (current prices)**

	mil. USD		% of total	
	mil. USD	% of total	mil. USD	% of total
Import total	169 875	100,0 %	230 429	100,0 %
Agricultural production (except textile)	23 311	13,7 %	29 756	12,9 %
Mineral products	1 580	0,9 %	3 102	1,4 %
Chemical and rubber production	24 478	14,4 %	31 895	13,8 %
Articles of leather, fur and products derived	654	0,4 %	991	0,4 %
Wood and cellulose products	4 426	2,6 %	5 504	2,4 %
Textile and footwear production	7 220	4,3 %	10 008	4,3 %
Metals, precious stones and articles thereof	10 085	5,9 %	12 535	5,5 %
Machinery and vehicles	92 228	54,3 %	128 979	56,0 %
Other products	5 894	3,5 %	7 660	3,3 %

Source: GKS. 2009. Yearbook of Statistics 2009. Moscow 2009. [online]. Available at: <[http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)>. ISBN 978-5-89476-283-8.

Analysis of the commodity structure of Russian import points to weaknesses that need to be strengthened before joining the WTO:

- RF agricultural sector needs additional funding. We see that up to 13%<sup>93</sup> of the total imports are imports of agricultural production. Prior to joining the WTO is necessary to increase agricultural subsidies to a level comparable with industrialized countries. Given the quality (relatively fertile) and quantity of agricultural area, we can say that in this sector there is significant unused potential.
- Another weak sector is the secondary sector, which requires modernization.
- Service sector has also to be modernized because it is still relatively uncompetitive.

<sup>92</sup> BATCHIKOV, S., GLAZIEV, S. 2006. Komu vygodno vstuplenie v VTO. In: Zolotoj Lev. [online]. Available at: <<http://www.glazev.ru/art/2049>>.

<sup>93</sup> GKS. 2009. Yearbook of Statistics 2009. Moscow 2009. [online]. Available at: <[http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)>. ISBN 978-5-89476-283-8.

#### 4. Conclusions

Accession to the WTO will bring benefits for RF in the form of non-discrimination export metallurgical sector (steel, aluminium and others).

Production and distribution of electricity will have higher revenues due to growth in electricity prices in the internal market.

There are also many negative aspects such as the weakness of Russian agriculture, secondary and tertiary sectors of the economy. It is therefore an urgent need for modernization and "Russian" integration before entering the WTO. All that is necessary to fight for better conditions before the accession. The current financial and economic crisis has added extra importance of this strategy.

At the beginning of the current analysis we have set out short and simple questions: "How to integrate?" and "When to integrate?". Our research allows us to formulate some recommendations (some pre-accession strategy conceptual procedures) for ruling elites of RF and CIS countries, to ensure that the best conditions of accession:

- Change the order of integration priorities. Integration a priority issue recommends the establishment of regional integration within existing structures (Customs Union, EurAsEC, CIS) to join the WTO, one multi-state economic bloc and negotiate common strong position;
- The priority question for pre-accession recommends the establishment of "modernization" to increase the competitiveness of secondary and tertiary sectors of the economy RF;
- Increase support for agriculture in order to engage the unused potential and reduce the wide disparity between subsidies for agriculture in the RF in the industrialized countries.

#### Bibliography

1. BATCHIKOV, S., GLAZIEV, S. 2006. Komu vygodno vstuplenie v VTO. In: Zolotoj Lev. — [online]. Available at: <<http://www.glazev.ru/art/2049>>.
2. GKS. 2009. Yearbook of Statistics 2009. Moscow 2009. — [online]. Available at: <<http://www.gks.ru>>. ISBN 978-5-89476-283-8.
3. GUPTA, K., R. A Study of World Trade Organisation. 2008. ISBN 978-81-269-0976-6.
4. LIPKOVÁ, Ľ. et. al.: Medzinárodné hospodárske vzťahy. 2011. 978-80-89393-37-4.
5. LOWENFELD, A., F.: International Economic Law. 2008. ISBN 978-01-99226-94-8
6. MACRORY, P., F., J. — APPLETON, A., E. — PLUMMER, M., G. (ed.). The World Trade Organisation: Legal, Economic and Political Analysis. 2005. ISBN 0-387-22685-0.

7. WTO. Accession to the World Trade Organisation: Procedures for Negotiations under Article XII — [online]. WT/ACC/1, March 24, 1995 [2011-05-21]. Available at: <[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/acc1\\_e.doc](http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc1_e.doc)>.
8. WTO. Rules of Procedure for Sessions of the Ministerial Conference and Meeting of the General Council — [online]. WT/L/161, July 25, 1996 [2011-05-21]. Accessible at: <<http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/WT/L/161.WPF>>.
9. PLATOVA, G. 2007. VTO — eto ne svetole buduše. — [online]. Available at: <<http://www.tks.ru/reviews/2006/09/18/01>>.

---

## The Japanese Asset Price Bubble

---

**Richard Woltemar**

### **Abstract**

The paper analyses price bubble crisis, that appear to have developed in the real estate markets in several developed economies, including the United States, the United Kingdom, the Nordic countries and mostly in Japan. Often these price increases in land have been accompanied by rapid run-ups in the price of equity securities in the domestic market. In the first part of the article, the author deals with the symptoms and causes of The Bubble economy in Japan. The history raises questions about the efficacy of central bank interventions. By tightening monetary policy and raising interest rates, the central bank can inhibit or even destroy a bubble. In the next parts of the article author deals with the development of the bubble on the Japanese asset market in the context of the interventions of the Bank of Japan. The recent global financial crisis author describes at the end of the article.

**Keywords:** Bank of Japan, Nikkei, stock market, index, yen, crisis

### **1 The Bubble economy – the symptoms and causes**

Origins: 1985-87

The origin of the bubble economy can be traced to the G-5 Plaza Accord of September, 1985, an agreement designed, among other things, to coordinate economic policy in the major industrialized nations and to counteract protectionist forces. As part of the Plaza Accord, Japan agreed to stimulate its economy in order to enhance domestic demand for U.S. products. The signatories also pledged privately to intervene in foreign exchange markets to drive down a U.S. dollar widely perceived as overvalued. The Plaza Accord initiated a process of international consultation that also generated the Baker-Miyazawa agreement of October, 1986, in which Japan agreed to implement specific stimulative measures, and the Louvre Accord of February, 1987, in which Japan agreed to follow

monetary and fiscal policies which will help to expand domestic demand and thereby contribute to reducing the external surplus. In partial fulfillment of these commitments, Japan adopted fiscal stimulation measures in 1985 and 1986.<sup>94</sup>

The Plaza Accord did not take monetary policy directly into account, and indeed, the spirit of the Accord did not translate obviously into any particular monetary policy. For example, a decrease in Japanese interest rates might be considered consistent with the Accord, since it would tend to stimulate the Japanese economy and thereby increase demand for American goods.<sup>95</sup> On the other hand, a decrease in Japanese rates would also tend to strengthen the dollar against the yen in contravention to the spirit of the Accord (a reduction in Japanese rates would make dollars more attractive to foreign investors). The effects of interest rate policy were ambiguous.

In the end, the Plaza process resulted in a decision to decrease Japanese rates, largely because the other G-5 countries were anxious to lower their own rates, and also because the Bank of Japan (BOJ) wanted to counteract the downturn in the Japanese economy that followed the yen's appreciation against the dollar. Both the Baker-Miyazawa agreement and the Louvre Accord contained specific Japanese commitments to lower interest rates. The BOJ reduced the official discount rate five times between January, 1986 and February, 1987, leaving it finally at 2,5 percent.<sup>96</sup> This decision was not easy, Takatoshi Ito criticized this act of BOJ. On the other side, many observers abroad were praising the quality of Japanese macroeconomic management. For example, David Hale, a highly influential US business economist, wrote in August 1998 that:

... the BOJ pursued a low interest rate policy to boost the US dollar during 1987 – 88 and neutralized the potential inflationary consequences on credit growth through administrative guidance ...

#### The Bubble Economy: 1987-89

Between 1987 and 1989, the BOJ conducted the monetary policy, partly to comply with its promises in the Plaza and Louvre agreements, partly to offset the deflationary impact of a rising yen (the yen rose against the dollar from 251 at year-end 1984 to 122 at year-end 1987). The discount rate of 2,5 percent adopted in February, 1987 remained in effect until May, 1989. The money supply was growing at over 10 percent a year, much faster than GDP which grew between 4,8 and 5,9 percent between 1987 and 1989.<sup>97</sup> Market interest rates were low. Nevertheless, inflation appeared to be virtually null; the consumer price index rose only 0,4 percent in 1987, 1 percent in 1988, and 2,7 percent in 1989. Despite a moderately strong yen, Japanese exports and trade surplus with the United States continued to grow.

---

<sup>94</sup> <http://www.gold-eagle.com/editorials/cscb002.html>

<sup>95</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>96</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>97</sup> [http://www.brook.edu/fp/cnaps/papers/2000\\_kwan\\_japan.htm](http://www.brook.edu/fp/cnaps/papers/2000_kwan_japan.htm)

The Japanese stock market responded with a massive rally, accelerating a trend that had been ongoing since 1984. Starting at about 20,000 at the beginning of 1987, the Nikkei 225 rose quickly through much of the year. The rally was interrupted by the worldwide share price collapse of October, 1987, but by the Spring of 1988 the market had recovered and was surging to new highs. In 1988 the Nikkei 225 set new records and rose 39,9 percent in local currency terms, closing at over 30,000.<sup>98</sup> By the beginning of 1989, Japanese share markets accounted for more than 42 percent of the value of all markets worldwide, up from 15 percent in 1980.<sup>99</sup>

While in part the run-up in Japanese share market prices was due to fundamentals, such as unusually rapid economic growth, the market appeared to be overvalued; the price-earnings ratio on Tokyo stocks at year-end 1988 was 58,67 and the average estimated yield was only 0,51 percent. Every investment seemed to make money, and speculators were quick to jump on any new development. When American physicists announced that they had achieved cold fusion in the laboratory (a claim later shown to be unproved), eager Japanese investors ran up the share prices of firms that had any sort of relationship with potential cold fusion processes. In retrospective, it appears that by year-end 1988 the Japanese stock market was in the midst of a full-fledged bubble.

The bubble economy was not limited to the stock market. Sharp price rises were also observed in real estate markets, especially in Tokyo, beginning in 1986, where prices more than doubled in four years. Residential prices in Tokyo rose by approximately a 70 percent annual rate in 1988, while Tokyo commercial real estate rose by close to 80 percent. Tokyo prices stabilized in 1989, other areas, such as Osaka and Nagoya, began to increase rapidly; and prices in Tokyo began to increase again in 1990.

The causes of the real estate boom are still being debated, but the main factors appear to have included the following.<sup>100</sup> *First*, the heavy concentration of economic activity in the Tokyo area created an upward pressure on the value of the fixed supply of land. *Second*, the Bank's loose monetary policy increased land prices, both by stimulating economic activity and by driving down the price of mortgage loans. *Third*, Japan's banks, facing competition from the securities industry for their core commercial lending business, sought to develop new markets in small and medium-sized firms, and especially in real estate development, in order to maintain their asset size in a more competitive environment. *Fourth*, people wanted to buy real estate in order to shelter earnings against inheritance and income taxes. *Fifth*, once the trend toward price increases was

---

<sup>98</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>99</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>100</sup> Hoshi, T. and Kashayp, A.: Corporate Financing and Governance in Japan. The Road to the Future, The MIT Press, Cambridge 2001

well-established, demand fed on itself, increasing because of speculation rather than fundamentals.

The property and equity market booms were closely related. Increases in real property prices enhanced the collateral value of individual assets, thus facilitating loans secured by property for the purchase of buying securities. At the same time, as increased demand drove up security prices, securities held by an investor (usually, a corporation) could be used as collateral for loans for the purchase of property. Increases in real estate values placed home ownership out of reach for many younger Japanese; they continued to live with their parents and saved money, both because of lower housing costs, and because they needed to save more if they were ever to own their own homes; these increased savings, in turn, channeled even more funds into equity market investments. In addition, many corporations and banks had extensive portfolio holdings of either equity securities or real property; increases in the value of their holdings would be translated into increases in their share prices.<sup>101</sup>

Some corporations entered the market, moreover, not to fund current operations or to invest in plant or equipment, but simply to obtain cash which they could bank for future needs. Other firms began to speculate in stocks in order to realize profits rather than to concentrate on their core businesses -- a strategy known as "zaitech".<sup>102</sup>

The huge boom in equities had a mixed effect on the banking industry, traditionally the leading source of financing for Japanese corporations. Many of the banks' best customers substituted equity financing for bank financing, since they could obtain funds more cheaply in the equity markets than through a bank loan. Thus the banks continued to lose market share to securities markets, a phenomenon which had been underway even before the speculative economy took hold, and which was accelerating in any event as a result of extensive deregulation in the Japanese financial system since 1984.

At the same time, the banks themselves were profiting from the boom. Japanese banks were under a deadline to comply with the capital adequacy rules adopted under the auspices of the Bank for International Settlements in Basle; as part of the Basle Accords, they could count 45 percent of unrealized appreciation in their portfolios of equity securities as Tier II capital for purposes of the risk-based capital rules.<sup>103</sup> As the stock market soared, the banks found their capital positions strengthening in a most satisfying way. In addition, the banks themselves issued substantial amounts of new equity, further strengthening their Tier I capital positions.

---

<sup>101</sup> Aoki, M. and Dore, R.: *The Japanese Firm. Sources of Competitive Strength*

<sup>102</sup> Gary R.Saxonhouse and Robert M.Stern, *Japan's Lost Decade*

<sup>103</sup> Gary R.Saxonhouse and Robert M.Stern, *Japan's Lost Decade*



The loss of many larger corporate customers to securities markets was a blow to the banking industry, but the enormous amount of real estate development that was occurring as a result of the asset boom gave the banks a new source of loan customers. At the same time, the increased supply of bank financing for real estate-based loans further increased the demand for real estate, driving up its price even further. The cost to the banks, which would not become fully apparent until after the bursting of the bubble, was that they were exposed to downturns in asset prices, as well as to the business losses that their borrowers would experience when conditions worsened.

BOJ began to act against the land and share price bubbles in 1989. It tightened monetary policy in a mild way at the end of May, 1989, when it raised the official discount rate for the first time in nine years -- from 2,5 percent to 3,25 percent.<sup>104</sup> In addition to raising the explicit discount rate, the BOJ appears to have adopted a more restrictive monetary policy in its open market operations around this period in mid-1989, at least if market rates are an indication: short term interest rates rose a full percentage point between January and June, 1989. On October 11, 1989, the BOJ raised the discount rate again, from 3,25 percent to 3,75 percent, following rate rises by the Bundesbank and other central banks. The indications of a more restrictive monetary policy at the BOJ could be seen in short term rates, which climbed throughout the Fall of 1989, closing the year at 6,25 percent.<sup>105</sup>

Despite the rising rates, the market continued at near-record levels. By the end of August, 1989, the Nikkei 225 had topped 35,000, continued in this range through November, and then rose again through the end of the year. The property boom continued as well. Although administrative guidance from the Ministry of Finance had reduced the amount of credit available for Tokyo land purchases, thus holding prices in the capital fairly steady in 1989, prices rose by over 90 percent in the adjacent prefecture of Chiba, 37 percent in Osaka, and 28 percent in Kyoto.<sup>106</sup>

The market ended 1989 on a buoyant note. The Nikkei 225 was trading over 38,000, and appeared poised to jump over the psychologically important 40,000 level soon after the New Year. Asset prices continued upward. Fueling the run-up in share and asset prices was a sense of euphoria that seemed to infuse the entire market. Although the economy was racing and unemployment was 2,2-2,3 percent during the fall 1989, there were few signs of inflation; consumer prices were rising only at about 2,3-3 percent. Japan appeared to have achieved the impossible: it was sustaining full employment, low inflation, high economic growth, a large trade surplus, and enormous rises in property and

---

<sup>104</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>105</sup> Ibid.

<sup>106</sup> Gary R.Saxonhouse and Robert M.Stern, Japan's Lost Decade

share values. No wonder the market was euphoric; it was difficult at this time to find a measure of economic performance that counseled caution -- other than the sense that this sort of condition was too good to be true.

#### The Bubble Bursts: 1990-91

The market began to break after the first of the year. Late in January, the Nikkei 225 fell 5 percent in three days, but the event was attributed to index arbitrage rather than market fundamentals. In mid-February, 1990, the market fell 4,3 percent in three days. Financial journals began to note the slide, although one puzzled that the fall was occurring "for no apparent reason."<sup>107</sup>

Meanwhile, interest rates began to rise quickly. Overnight rates rose 40 basis points from the first of the year to mid-March, 1990, and the benchmark long-term government bond rate rose more than 150 basis points, to approximately 7,3 percent. Commercial banks, recognizing the trend, raised their prime lending rates from 4,88 percent to 6,25 percent. The BOJ hiked its discount rate again on March 20, 1990, from 4,25 percent to 5 percent. Meanwhile, the Nikkei 225 continued to free-fall throughout the Spring of 1990.<sup>108</sup>

The Iraqi invasion of Kuwait on August 2, 1990 destabilized the equity market, as investors worried about war, inflation, and higher oil prices. The Nikkei 225 lost 11 percent in a single day before stabilizing. Responding to the concerns, the BOJ hiked the discount rate again in mid-August, 1990, to 6 percent, which would prove to be the peak interest rate for this period of tightening. Despite the allied response to the invasion, the Nikkei continued its decline through the end of 1990. At one point in December, 1990, the market fell below 22,000, and was trading in the range of 24,000 at year-end.<sup>109</sup>

The tightening of monetary policy during 1990 began to show up in the monetary aggregates toward the end of that year. The growth of M2 + CDs, which at the beginning of the year was over 10 percent per annum, fell toward the end of the year, and continued to fall through 1991 and 1992; the measure of broadly defined liquidity showed a similar, although less pronounced, trend.

Land prices in major cities fell beginning in 1990 and continued falling through 1994; at the beginning of 1992 prices were down nearly 20 percent from their levels the previous year. Prices in six major cities fell from approximately 100 percent of nominal GDP at their peak in 1990 to only slightly over 50 percent of nominal GDP at year-end 1993.<sup>110</sup>

#### 2 The Aftermath: 1991-1996

The share price collapse of 1990 presaged a severe economic downturn, which set in during the spring of 1991, and which resulted in "the most serious instability in the financial system since the 1920s." The overheated economy of

---

<sup>107</sup> Hoshi, T. and Kashayp, A.: Corporate Financing and Governance in Japan.

<sup>108</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>109</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

<sup>110</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – II

the bubble period left Japanese firms holding huge volumes of accumulated stocks in the form of capital investment, household durables, and buildings, leading to reductions in demand for new goods as the economy adjusted to the changes. Declines in real estate values, together with bad loan problems, contributed to low levels of new lending by financial institutions. A wealth effect also aggravated the downturn: just as when asset and stock prices were rising, consumers spent more because they had more to spend (on paper), so when the bubbles burst, consumers spent less. As the Japanese Economic Planning Agency put it, "it can be said that the burst of the bubble economy and the cyclical business mechanism had mutually reinforced each other and aggravated the recession."

These economic problems were aggravated by a resurgence of the yen against the dollar and other major currencies, which began in the first quarter of 1990 and which continued through 1995; after falling to approximately 150, the yen strengthened and by the spring of 1995 was trading in the range of 80-85, although it strengthened considerably during 1996. The high yen placed severe strains on Japan's heavily export-driven economy.

The BOJ loosened monetary policy in the early summer 1991, as signaled by its decision on July 1, 1991 to lower the discount rate from 6 percent to 5,5 percent. There followed a series of further relaxations: to 5 percent in November 1991, 4,5 percent in December 1991, 3,75 percent in April 1992, and 3,25 percent in July 1992. In February 1993, the BOJ lowered the rate to 2,5 percent, equal to the lowest rate in recent times. In September 1993 it dropped the rate to 1,75 percent -- the lowest discount rate ever reached since the Bank was founded in 1883. In April, 1995, it dropped the discount rate to 1 percent, the lowest discount rate in its history. Despite these efforts, the growth in the monetary aggregates has been slow: M2 + CDs fell close to zero growth at one point in 1992 and growth rates continued far below the figures typical during the bubble period.<sup>111</sup>

The Japanese economy continued to suffer during the early 1990s, and remained in recession until the end of 1993. Nominal GDP growth rates, which had been around 7 percent during the bubble period, fell beginning in 1990 and by 1991-93 were close to zero. Profits in the manufacturing sector fell 24,5 percent in 1991 and 32,1 percent in 1992. Bankruptcies began to rise starting in the latter half of 1990; by 1992, bankruptcies with debt more than Y10 million totaled 14,569 cases. Failures of real estate firms or of firms engaged in "active fund management" constituted more than half the corporate bankruptcies in 1991 and 1992.<sup>112</sup>

---

<sup>111</sup> Gary R. Saxonhouse and Robert M. Stern, *Japan's Lost Decade*

<sup>112</sup> Miller, P.G.: *The Role of Central Bank in a Bubble Economy*, Section – II

Among the hardest hit by the collapse of the bubble economy were the commercial banks, especially those which had extended large amounts of real estate financing or which had speculated in the share market boom. Eventually, the losses showed up on the banks' books: reserves for loan losses in the banking sector grew dramatically beginning in 1991; and in the twelve-month period ending in March, 1993 these reserves grew by 35,87 percent.<sup>113</sup> The rate of new lending by banks fell off quickly during 1990 and continued to fall through the first half of the decade. Bond ratings for the ten largest Japanese financial institutions fell rapidly beginning in 1990 and also continued to fall through the first half of the 1990s.

The banks, moreover, had been counting on being able to utilize unrealized gains on their securities portfolios as a means for complying with the capital adequacy guidelines that were about to come into force; the stock market plunge wiped out most of those gains, and, moreover, foreclosed the equity markets to banks as sources of new capital. Several of the big Japanese banks were forced to issue costly subordinated debt at 6-7 percent in order to meet their capital requirements.

The problems in the banking industry have not yet been fully resolved, as banks struggle with the painful process of dealing with their bad loans inventories. In 1994, banks wrote off non-performing assets of Y5,7 trillion, exceeding the previous high of Y4,3 trillion in fiscal year 1993.<sup>114</sup> As yet, no major bank has failed, although a number have reportedly encountered serious difficulties. In December, 1994, the Bank of Japan supervised the takeover of two credit cooperatives, the Tokyo Kyowa Credit Cooperative and the Anzen Credit Cooperative, through the creation of a bridge bank with government support. The Bank's decision not to let these institutions fail and pay off depositors under the deposit guarantee program was based, largely, on concern for the potential systemic effects of a deposit payoff on public confidence in the banking system in general. The "jusen," or housing finance banks, suffered the most serious problems; these institutions, which were typically organized and sponsored by major commercial banks and staffed, in part, by former officials from the Ministry of Finance, lost tens of billions of dollars as a result of the collapse of the price bubble, and became one of the most contentious political issues of the day during 1995-86. As this paper is written, the troubles in the Japanese banking industry are far from resolved, and probably will not be finally resolved for a number of years to come.

### 3 The End of the Bubble Economy

Although the Bubble Economy ended essentially in 1990 it wasn't until January 29, 1993 that a Japanese prime minister acknowledged that the "Bubble

---

<sup>113</sup> Gary R. Saxonhouse and Robert M. Stern, *Japan's Lost Decade*

<sup>114</sup> Miller, P.G.: *The Role of Central Bank in a Bubble Economy*, Section – III

Economy" had collapsed. In the first three months of 1993 the price level fell by 1,1 percent, which represents a rate of deflation of almost 4,5 percent per year. By August 1993 wholesale prices were falling at an annual rate of 4,2 percent. In the second quarter of 1993 Japan's GNP declined at an annual rate of 2 percent.<sup>115</sup> The Japanese economy was in serious trouble. The bureaucracy's attempt to deal with the problem typically involved trying to use some scheme, a quick fix, rather than correcting structural flaws. The government tried to raise prices in the stock market by ordering public sector financial institutions to buy stocks. The banking system suffered severe losses from loans used to buy property, but the bank tried to pretend these losses had not occurred. Employees were paid with unsold company inventory. Government policy discourages Japanese companies from reducing their labor force, but this puts such companies at risk of financial collapse.

#### **4 The role of central bank**

One agency that will often have a degree of control over a bubble economy is a nation's central bank. This is because the central bank typically controls the money supply and short term interest rates. The money supply and interest rates, in turn, are key factors in the development and continuation of bubbles in real estate and equity markets. Such bubbles appear, typically, when interest rates are low and credit is cheap. By tightening monetary policy and raising interest rates, the central bank can inhibit or even destroy a bubble.

On the other hand, while the central bank does have a degree of regulatory power, there are significant costs and uncertainties that may make it difficult for the central bank to intervene. These include the following:<sup>116</sup>

- A central bank's response to a share market bubble in its own economy may be influenced by concern for the effects on share markets in other countries.
- The central bank may be constrained by considerations of international relations, especially in the area of exchange rate policy: it may be difficult to harmonize the slow pace of international diplomacy on economic policy with the rapid developments in a bubble economy.
- The authority of a central bank to control a price bubble may be uncertain, because the bubbles may not affect the broader economic indicators typically relied on by central banks in formulating monetary policy.
- The economic sector in which the bubble occurs will often be within the regulatory jurisdiction of an institution other than the central bank, and thus the central bank may face bureaucratic opposition to any intervention.
- The bubble economy may be the result, in part, of financial deregulation which has the effect of directing bank credit into particular economic sectors,

---

<sup>115</sup> Hoshi, T. and Kashayp, A.: Corporate Financing and Governance in Japan.

<sup>116</sup> Gary R.Saxonhouse and Robert M.Stern, Japan's Lost Decade

especially real estate. Depending on applicable law, the central bank may not have the authority to deal with the underlying root causes of the credit surplus.

- The tools available to the central bank to act against bubbles are likely to have effects on economic activity outside the bubble, and accordingly a central bank must use these tools with caution. Any action by the central bank against a price bubble is likely to encounter political opposition from a variety of sources: interests which profit directly from the bubble, interests which, while not profiting directly from the bubble, would nevertheless be harmed if the central bank tightened monetary policy, and members of the public who are swept along in the general euphoria.

- The central bank's ability to act against a bubble economy during the early stages is likely to be adversely affected by uncertainty about whether the phenomenon is really a bubble, or rather a series of price increases based on economic fundamentals.

- The central bank may need the support of politicians if it is to act decisively against a bubble economy, especially during the early stages when the price increases are likely to enjoy widespread popular support. If such support is not forthcoming, the central bank may not be able to take firm enough action to deal with the situation.

- The power of a central bank to act against a bubble economy may depend on the bank's own political position; other things equal, a politically independent central bank is likely to have somewhat greater discretion to act against a bubble than a politically dependent one.

The bubble economy in Japan during 1988-90, when Japanese land and share prices more than doubled, was one of the most remarkable examples of financial speculation in modern times; in absolute terms, it was one of the largest speculative events in the history of the world. The peak of the bubble economy lasted only about two years; the bubble popped in 1990. Between 1990 and 1992 the Nikkei 225 average lost over *60 percent* of its value, and land prices plummeted by about 50 percent.<sup>117</sup> The effect on the Japanese economy was adverse: the country entered a recession of unusual duration and severity, corporate bankruptcies soared, and the banking sector suffered severe bad loan problems which are still far from being resolved.

The BOJ played a role in the bubble economy. During the period immediately before and during the bubble, the BOJ kept interest rates low and adopted a loose monetary policy. The Bank finally began to tighten policy in the spring of 1989 and continued to tighten during 1990, actions which may have contributed to the collapse in 1990. The Bank was aware of as early as 1987 that asset prices might be growing at an excessive rate and that real estate lending posed potential dangers to the banking system. If the Bank had acted earlier to tighten mone-

---

<sup>117</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – III

tary policy, some of the subsequent costs might have been avoided. In the words of one distinguished Japanese economist, the Bank's failure to act was a "major mistake." Why did the Bank delay?

In our opinion, the Bank delayed for many of the reasons outlined above. The Bank faced technical, legal, and political problems which made it exceedingly difficult to intervene earlier. The case history suggests, consistent with the theoretical analysis, that central banks are poorly situated to respond to price bubbles in particular industrial sectors. The central bank's role in responding to these phenomena is accordingly problematic.<sup>118</sup>

In general, one can conclude that the central bank should not be charged with principal responsibility for policing against price rises in discrete industrial sectors. That responsibility should be exercised by other authorities, with awareness of the general social utility of allowing the price system to operate free of government intervention. If these authorities do intervene, they should use regulatory tools designed to have effect only in the affected sector and not elsewhere.

At the same time, central banks have a legitimate role to play in controlling bubble economies. Because central banks monitor economic developments in their economies, they should track asset prices in different industrial sectors. If the central bank observes a problem in a particular area, it can alert the appropriate authorities. In rare cases, where a bubble becomes so large as to pose a threat to the entire economic system, the central bank may appropriately decide to use monetary policy to counteract a bubble.

### ***The Global Financial Crisis***

The economic turmoil of 2007 and 2008 had mixed effects on the Japanese economy. Going into the crisis, Japanese banks and consumers more generally held much less debt than their counterparts in Europe and the United States. As a result, no major Japanese bank collapsed during the crisis, and some Japanese financial institutions were well-placed to swoop in and purchase assets at greatly reduced prices as the crisis progressed.<sup>119</sup>

Financial sector reforms undertaken under Prime Minister Junichiro Koizumi have left Japan's banks with better liquidity than U.S. or European banks. Furthermore, the trauma of the 1990s caused Japan's banks to stay away from the complex debt securities produced by Wall Street, and thus they suffered less from the collapse of the U.S. subprime mortgage market than their U.S. or European counterparts.<sup>120</sup> The Japanese economy shrunk 3,3 percent in 2008, GDP declined 12,1 percent in the October to December quarter in 2008, the biggest contraction in Japan since 1974 when it was in the midst of oil crisis, and crashed 14,2 percent in the January to March 2009 quarter, the steepest fall on

---

<sup>118</sup> Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy, Section – III

<sup>119</sup> <http://www.cfr.org/japan/issue-guide-japan-global-financial-crisis/p19519>

<sup>120</sup> [http://www.cfr.org/japan/japans-new-economic-challenge/p17854?breadcrumb=%2Fissue%2Fpublication\\_list%3Fid%3D492%26page%3D2](http://www.cfr.org/japan/japans-new-economic-challenge/p17854?breadcrumb=%2Fissue%2Fpublication_list%3Fid%3D492%26page%3D2)

record. Despite some growth at the end of the year overall the economy shrunk by 5,4 percent in 2009. Unemployment rate rose to a high of 5,7 percent in August 2009.<sup>121</sup> Japan's public debt at 200 percent of GDP is the highest in the industrialized world and is expected to reach 210 percent of GDP in 2012. The country's debt can lead into a "fiscal dead end" in the absence of urgent tax and fiscal reforms.<sup>122</sup>

The regions affected directly by the disasters in Japan – the Miyagi, Iwate and Fukushima prefectures, account for about 6 per cent of Japan's GDP, and the catastrophe is to slice about 3 per cent off the GDP, with the shutdown of the Fukushima nuclear power station taking out 8 per cent of electricity generation capacity. From this loss will benefit Japan's major suppliers of hydrocarbon resources. On the other hand, Japan's gross domestic product may actually rise higher than it would have as a result of the rebuilding that will occur in the wake of the massive earthquake and tsunami that hit the island nation earlier in March 2011. Japan's GDP growth forecast for 2011 will be under 1% per cent.<sup>123</sup>

Japan's central bank keeps its interest rates at record lows (0 – 0,1%) in the past few years to boost growth in the aftermath of the global financial crisis. Deflation is seems as a very serious problem. But the more serious problem is that Japan's economic strength is gradually declining. The BOJ expects core consumer prices to rise 0.7 percent in both the current fiscal year from April and the following year, due largely to rising fuel and food costs. But it has said price rises alone will not prompt it to unwind its ultra-easy policy. Also, the central bank, in an immediate reaction to the turmoil on the market, beefed up an asset purchase program and intervened in the foreign exchange markets to stop a sharp rise in the yen. It also announced a loan program totaling 1 trillion yen to financial institutions in the disaster area, in a bid to help them extend reconstruction-related loans.

## Bibliography

1. Aoki, M. and Dore, R.: The Japanese Firm. Sources of Competitive Strength, Oxford University Press, New York, 1994
2. Gary R.Saxonhouse and Robert M.Stern, Japan's Lost Decade, 2004, pages 1-35.
3. Hoshi, T. and Kashayp, A.: Corporate Financing and Governance in Japan. The Road to the Future, The MIT Press, Cambridge 2001
4. Christopher Wood, The End of Japan Inc., 1994, pages 65-83.

---

<sup>121</sup> <http://factsanddetails.com/japan.php?itemid=1100&catid=24&subcatid=155#13>

<sup>122</sup> <http://www.globalpost.com/dispatch/japan/110118/japan-economy-global-economic-crisis>

<sup>123</sup> <http://www.housingwire.com/2011/03/23/japan-disaster-to-have-smaller-economic-impact-than-the-financial-crisis>



5. Hoshi, T. and Kashayp, A.: Corporate Financing and Governance in Japan. The Road to the Future, The MIT Press, Cambridge 2001, pages 267-305
6. Ito, T.: The Japanese Economy, The MIT Press, Cambridge 1991
7. Miller, P.G.: The Role of Central Bank in a Bubble Economy. Gold Eagle Editorials. <http://www.gold-eagle.com/editorials/cscb002.html>

### **Internet**

- <http://www.asianinfo.org/asianinfo/japan/economy.htm>
- [http://www.brook.edu/fp/cnaps/papers/2000\\_kwan\\_japan.htm](http://www.brook.edu/fp/cnaps/papers/2000_kwan_japan.htm)
- <http://www.cfr.org/japan/issue-guide-japan-global-financial-crisis/p19519>
- <http://factsanddetails.com/japan.php?itemid=1100&catid=24&subcatid=155#13>
- <http://www.fpcj.jp/e/shiryo/pocket/system/system.html>
- <http://www.esri.go.jp/en/archive>
- <http://www.globalpost.com/dispatch/japan/110118/japan-economy-global-economic-crisis>

## Сведения об авторах

УЛЬЯНОВА Наталья Сергеевна	канд. экон. наук, доцент
УРБАН Ольга Андреевна	канд. филос. наук, доцент, директор Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
УСАНОВА Виктория Александровна	канд. юрид. наук, доцент, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Волгограде, Волгоградская академия государственной службы
ФЕДОРОВ Денис Юрьевич	аспирант филиала НИУ МЭИ (ТУ) в г. Смоленске
ГАВРИЛЕНКО Николай Иванович	д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП, профессор РГТУ им. Д.И. Менделеева
ХАМАЛИНСКИЙ Иван Владимирович	канд. техн. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга МИЭП
ЗАВГОРОДНЯЯ Виктория Владимировна	канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента в образовании Омского государственного педагогического университета
ХАРАКАЛЬОВА Любица (HARAKALOVÁ Lubica)	квестрор университета, Инг. Тренчианский университет им. Александра Дубчека, г. Тренчин, Словакия
ХАРЧЕНКО Юлия Витальевна	Астраханский государственный университет
ХИЛИНСКАЯ Ирина Викторовна	преподаватель филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Челябинске
ХОДЫРЕВ Павел Михайлович	канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры гражданского права Удмуртского государственного университета (г. Ижевск)
ХУДЯКОВА Ольга Юрьевна	канд. техн. наук, профессор, заведующая кафедрой информатики и математики МИЭП
ЦАХОЕВ Арсен Николаевич	аспирант кафедры гражданско-правовых дисциплин МИЭП
ЧАЙКОВСКАЯ Любовь Александровна	д-р экон. наук, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» РЭУ им. Г. В. Плеханова
МАМРУКОВА Ольга Ильинична	канд. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП
ЧЕРНОБАЕВА Гульнара Ефимовна	канд. экон. наук, доцент, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП в г. Омске, Омский государственный университет
ЧЕХОВА Анна Юрьевна	аспирант кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

ЧУРСИН Евгений Сергеевич	главный специалист Министерство культуры Самарской области
ШАБРОВА Наталья Олеговна	аспирант Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
ШАПОВАЛОВ Дмитрий Анатольевич	канд. юрид. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин МИЭП
ШИЛОВ Николай Владимирович	канд. ист. наук, доцент кафедры политической социологии РГГУ
ШАБАЕВ Юрий Петрович	д-р ист. наук, зав. сектором этнографии Института языка, литературы и истории Коми научного центра Уральского отделения РАН
ШИРОКАЯ Светлана Владимировна	доцент кафедры иностранных языков МИЭП
ШИХАТОВ Павел Иванович	доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП
ШИШКИНА Елена Александровна	д-р соц. наук, доцент, профессор филиала МИЭП в г. Астрахани
DOBIEGAŁA- KORONA Barbara	Professor, Poland
GRESS Martin	PhD, Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Slovakia
HASSELBALCH Ole	Prof. Dr., Centre for International Business Law, Aarhus School of Business, Aarhus University, Denmark
HURNÁ Lucia	JUDr., PhD, University of Economics in Bratislava, Slovak Republic, Faculty of International Relations, the assistant of the Department of International Law, Slovak Republic
JANČÍKOVÁ Eva	PhD, Department of International Economic Relations and Economic Diplomacy Faculty of International Relations University of Economics in Bratislava, Assistant Professor, Slovak Republic
LIPKOVÁ Beata	Ing., PhD, Faculty of International Relations University of Economics in Bratislava, Assistant Professor, Slovak Republic
PLÁVKOVÁ Oľga	doc. PhDr., CSc, Faculty of International Relations Department of International Political Relations University of Economics in Bratislava, Slovak Republic
ŠČEPÁN Michal	Ing., PhD, Faculty of International Relations University of Economics in Bratislava, Fellow, Slovak Republic
RANETA Leonid	Ing., PhD, Faculty of International Relations University of Economics in Bratislava, Fellow, Slovak Republic
WOLTEMAR Richard	Ing. , PhD, Faculty of International Relations University of Economics in Bratislava, Assistant Professor, Slovak Republic

## **Список статей, опубликованных в частях 2 и 3 сборника**

*Научное издание*

**Россия и мировое сообщество  
в контексте посткризисного развития**  
Материалы международной научной конференции  
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community  
in the context of Post-crisis Development**  
Materials of the International Scientific Conference  
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 5

Редактор *М.В. Егорова*  
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*  
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 21.12.2011  
Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Усл. печ. л. 12,3. Тираж 800 экз. Изд. № 2316

Отпечатано в типографии МИЭП  
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1