МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
International Institute of Economics and Law

Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем

Материалы международной научно-практической конференции
(Москва, 16–18 апреля 2012 г.)

Russia and the World Community's Respond to a Challenge of Instability of Economic and Legal Systems

Materials of the International Scientific-practical Conference
(Moscow, 16–18 April 2012)

Под общ. ред. академика РАЕН Ф.Л. Шарова

Часть 2

Москва
Издательство МИЭП
2012

УДК [32+340](100)(082)
ББК 66.2+67
Р76

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

Р76 **Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем** : материалы международной научно-практической конференции (Москва, 16–18 апреля 2012 г.) : В 6 ч. Ч. 2 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2012. – 264 с.

Сборник содержит статьи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов по широкому спектру проблем, актуальных в условиях посткризисного развития на национальном и международном уровне.

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК [32+340](100)(082)
ББК 66.2+67

ISBN 978-5-8461-0219-4

© МИЭП, 2012

Содержание

Гонда В.	Университеты в условиях глобализации и глобальной конкуренции…….	5
Горшенина Ю.В., Валиева Л.Р.	Правовое регулирование усыновления в России…..	10
Горюнов В.Н., Чувелева Е.А.	К вопросу об эффективности корпоративной интеграции……	16
Григоренко В.В.	Фриланс как социальное и экономическое явление…	24
Гудзь Е.Е.	Современная банковская кредитная политика при обслуживании агроформирований Украины: вызовы и возможности…….	30
Гукасян Г.Л.	Опыт экономических реформ в арабских развивающихся странах Персидского залива……..	38
Дацык А.В.	Роль мерчандайзинга в розничном бизнесе……...	44
Дежкина Ю.А.	Психологическая защита личности в современном информационном пространстве……..	52
Диабатэ Вассиафа	Отраслевые сдвиги в реальных инвестициях Африканского банка развития в 2001–2010 гг……	59
Дивеева А.В.	Проблемы денежно-кредитного регулирования инвестиционных процессов в национальной экономике……	62
Долгова М.В.	О совершенствовании деятельности таможенных органов по защите интеллектуальной собственности…….	72
Долматова Е.В.	Проблемные аспекты государственного регулирования экономики……...	80
Досужева Е.Е., Лямзин О.Л., Кириллов Ю.В.	Финансово-экономический аспект оценки эффективности экономической интеграции организаций...	86
Дьякова Г.С.	Качество жизни и обеспечение социальных потребностей человека…….	96
Дякин Б.Г.	Проблемы интеграции отечественных профильных компаний в международный нефтегазовый бизнес….	100
Егоров Г.Н.	Политическое участие молодежи в процессе демократизации и модернизации современного общества……...	112
Жаворонков Н.А., Безденежных В.М.	Информационные аспекты создания функциональной подсистемы организации работ по предупреждению и ликвидации разливов опасных химических веществ, нефти и нефтепродуктов на ВВП……	120
Жарковская Е.П.	Банковская система России перед экономическими вызовами……	124
Жохова Л.А.	Интернет в жизни российского общества……..	129

Жохова Н.Н.	Информационные коммуникации – средство манипулирования сознанием?.....	134
Захарова Е.А., Смолко М.В.	Взаимодействие России с международными экономическими организациями как основа интеграции в мировое сообщество……..	140
Зезюлин В.И.	Российское предпринимательство и возможности сетевого маркетинга…….	151
Зотова А.П.	Уголовно-правовая характеристика незаконного производства аборта…….	155
Иванова Т.Н.	Правовые проблемы, связанные с организацией линейных морских грузоперевозок……	158
Иранпур З.Ф.	Имплементация норм международного гуманитарного права в национальное законодательство: постановка вопроса……..	163
Исахова П.Б.	Финансово-кредитные проблемы малого и среднего бизнеса в Казахстане……	168
Кайль К.В.	Присуждение компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок……...	176
Калиева С.А.	Учетная политика интегрированных структур……..	183
Калыбекова Д.	Инновационный прорыв через науку и образование...	190
Карапетян М.П.	Приоритетные направления организационно-экономического обеспечения строительства в Армении……..	197
Катаганова Г.А.	Некоммерческие организации в политико-правовом поле модернизирующегося общества…….	201
Катаева О.В.	Основные направления развития социологии образования в России……...	206
Кийко М.П.	Роль древнерусского красноречия в формировании личности современного человека……	213
Кикоть А.Г.	Проблемы использования прикладного программного обеспечения в транспортной логистике международных перевозок…….	220
Кимото Фрида Нгендо	Экономическое развитие Кении в 2000-е годы…….	224
Климанов А.Ю.	Общественно-политические, материальные, идеологические условия развития образования и науки в 1990-е гг……..	229
Клоков Е.А., Цвилий-Букланова А.А.	Некоторые аспекты правового регулирования выездного налогового контроля……..	233
Кожина В.О.	Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики……..	244

Сведения об авторах…….…… 252

Список статей, опубликованных в частях 1, 3–6 сборника…..…….…… 255

В. Гонда

Развивать экономику знаний стараются все развитые страны. В свое время в рамках Европейского Союза это было заложено в Лиссабонской стратегии (2000–2010), а также в программе-преемнике «Европа – 2020». Важная роль в этом процессе возложена, безусловно, на университеты.

В настоящее время доминирующей становится концепция рыночно ориентированного инновационного университета, основанного на треугольнике знания. Эта концепция содержится в документах Болонского процесса, где именно университеты находятся на пересечении образования с областями науки (научных исследований) и инноваций. Инновационный университет в дополнение к традиционным функциям обеспечения профессионального образования и фундаментальных и прикладных исследований обеспечивает на коммерческой основе также решение ряда конкретных задач, требуемых рыночной экономикой.

Современный этап цивилизации характеризуется общим процессом глобализации, который затрагивает все аспекты жизни общества, включая и сферу образования. Процессы глобализации сопровождаются экспоненциальным ростом технологических изменений и увеличением международной конкуренции, в том числе на международном рынке образовательных услуг. Борьба за студентов дополняет сегодня традиционную геополитическую борьбу за природные ресурсы.

Рост конкуренции детерминированный текущим процессом глобализации вынуждает вузы к разработке новых стратегий развития в целях содействия и повышения своей конкурентоспособности. Университеты вынуждены пересмотреть свои стратегические приоритеты – активно участвовать в региональных и национальных программах развития, переходить к модели предпринимательского университета (бизнес-университета), конкурировать на национальном и международном уровнях. Происходит существенное укрепление и диверсификация связей университета с внешним миром. Университеты активно участвуют в различных региональных, национальных и международных сетях, которые соединяют их с широким спектром клиентов, а также с другими университетами [1, с. 12].

Проявлением интенсивной глобальной конкуренции на рынке образовательных услуг является растущее значение и популярность *рейтингов университетов*, с помощью которых предпринимаются попытки измерить их эффективность. (К самым известным мировым рейтингам университетов относятся *Шанхайский рейтинг*, который публикует данные с 2003 г., и рейтинг журнала *Times Higher Education* – с 2004 г.) Конечно, о каждом рейтинге можно дискутировать и в связи с многочисленными методологическими и техническими ограничениями никакой из них не явля-

ется абсолютно объективным. Тем не менее, рейтинги университетов являются всемирно признанными и их популярность все время растет.

Для составления очередности университетов используется стандартная методика; в оценке их качества принимаются во внимание такие факторы, как:

– цитирование научных публикаций преподавателей,

– возможность выпускников получить престижную и хорошо оплачиваемую работу,

– способность университетов привлечь в качестве преподавателей самых востребованных специалистов в данной области,

– способность университета привлечь иностранных студентов,

– число значительных научных наград, таких, как лауреат Нобелевской премии [3, с. 40].

При оценке качества университетов по выше указанным критериям явно доминируют университеты США, которые в десятке лучших университетов мира занимают восемь мест (данные на 2010 г. – *ред. В.Г.*). Из европейских университетов лучшие места заняли университеты из Великобритании – Кембридж (5-е место) и Оксфорд (10-е место).

Десятка лучших университетов мира:

1. Harvard U.
2. UC-Berkeley
3. Stanford U.
4. MIT
5. U.Cambridge
6. Caltech
7. Princeton U.
8. Columbia U.
9. U.Chicago
10. U.Oxford

Важным показателем оценки качества университетов является измерение качества публикаций в авторитетных, так называемых импактовых журналах (CC journals), признанных международным научным сообществом. В этой области также явно доминируют американские университеты, с которыми европейское высшее образование не успевает шагать в ногу (см. [3, с. 41]). Это свидетельствует о том, что Европа пока проигрывает соревнование за элитное образование с американской системой, что не способствует ее усилию стать наиболее конкурентоспособным партнером для остального мира.

Треугольник знания как двигатель экономики знаний

В последние десятилетия XX века и в начале нового тысячелетия имеет место распространение новых технологий и последующие изменения в экономике и обществе такого значения, что мы можем говорить о

новом типе экономики, который обычно называют *экономикой знаний*. Последняя представляет собой систему эффективного создания, распространения и использования знаний в широком спектре экономических мероприятий, направленных на создание национального богатства. К движущим силам ее формирования относятся растущий уровень образования, развитая научно-исследовательская база, информатизация, инновации и т.д. [5].

С конца 1990-х гг. системы высшего образования европейских стран были включены в крупномасштабные реформные процессы. Вектор изменений определяли, прежде всего, два европейских соглашения: 1) *Болонская декларация* (1999 г.), направленная на повышение конкурентоспособности и привлекательности систем высшего образования европейских стран, и 2) *Лиссабонская стратегия* (2000 г.), стремившаяся объединить разрозненные системы высшего образования в интегрированную экономику знаний. Хотя разнообразие считается одним из основных преимуществ европейской системы высшего образования, совместное движение к прозрачности, качеству и эффективности является необходимым условием для превращения Европы в одного из мировых лидеров в сфере образования и экономического развития.

Образование и профессиональная подготовка были определены с самого начала как решающий фактор в достижении конечных целей Лиссабонской стратегии. В этом контексте особое место занимает треугольник знания, являющийся ключевым двигателем экономики знаний для обеспечения устойчивого роста.

Символическое понятие *треугольник знания* отражает взаимодействие между образованием, научными исследованиями и инновациями, которые вместе образуют основную движущую силу для развития экономики знаний. Важность треугольника знания подчеркивала Европейская комиссия на каждом саммите, посвященном Лиссабонской стратегии, начиная с 2006 г. Речь шла о ключевой роли образования, научных исследований и инноваций в обеспечении конкурентоспособности Европы.

Стратегия «Европа – 2020», принятая в марте 2010 г. на саммите ЕС в Брюсселе, является продолжением Лиссабонской стратегии, определяющей долгосрочные цели на основе новых инициатив, особенно в экономической и социальной областях. Сохраниться должен принцип роста, основанный на знаниях, инновациях и эффективном использовании ресурсов.

Данная стратегия определяет картину будущего ЕС в течение следующего десятилетия, основанную на трех взаимодополняющихся приоритетах: *разумный рост* (содействие развитию знаний, инноваций, образования и цифрового общества), *устойчивый рост* (эффективное использование ресурсов и поддержка конкурентной низкоуглеродной экономики), *инклюзивный рост* (повышение уровня занятости и борьба с бедностью) [2].

Особое внимание уделяется поддержке исследований и разработок и всем формам инноваций, обеспечивающих преобразование знаний в добавленную стоимость, повышающих конкурентоспособность предприятий и создающих большее число рабочих мест лучшего качества.

Образование, научные исследования и разработки повышают производительность труда работников и являются необходимым условием для построения общества знаний. Образование приносит индивидуальную и общественную пользу в виде улучшения качества жизни и здоровья [10, с. 14].

Университеты как движущая сила инновационного развития

В последние годы на передний план выходит *концепция рыночно ориентированного университета,* основанного на треугольнике знания (образование, наука, инновации). Эта концепция содержится также в документах Болонского процесса, где система высшего образования находится на пересечении образования с областями науки (научных исследований) и инноваций.

Университет, основанный на концепции треугольника знания, выполняет и третий вид деятельности, связанный с *созданием инноваций*. Осуществление инновационной деятельности требует наличия системы ее управления, которая получила название *система трансферта (передачи) знаний*. Трансферт знаний должен обеспечить передачу знаний, включая технологии, опыт и навыки, от университетов до внешних заказчиков – предприятий, государственных и публичных учреждений.

Существуют разные формы передачи знаний, такие, как совместные исследовательские проекты университетов и компаний (например, научные исследования на контрактной основе), права интеллектуальной собственности, мобильность студентов и исследователей, консалтинг, участие в конференциях и тому подобное. В 1980–1990-х гг. в странах ЕС на базе университетов были созданы многие организации, которые имеют дело с передачей знаний – научные парки, бизнес-инкубаторы. Их главная задача заключается в оказании содействия передаче научных знаний в экономику [5].

Глобальный финансовый и экономический кризис оказал влияние и на европейские университеты. Основным результатом стало сокращение государственного финансирования университетов, которое в среднем составляло 75 % их бюджета, и связанный с этим рост значения негосударственных источников финансирования. В этих условиях трансферт знаний становится стратегическим вопросом, поскольку он является потенциальным *источником финансирования* научных исследований в университетах и средством реализации экономического развития.

Диверсификация источников финансирования университета, в рамках которой уменьшается доля государственного финансирования в бюджете университетов и растет значение доходов от передачи знаний, имеет для

университетов также ряд не всегда благоприятных последствий. Это, прежде всего, увеличение неопределенности и финансового риска. Возникает необходимость в разработке новых видов деятельности в университетской среде, таких, как маркетинг, калькуляция издержек и цен и т.д.

Передача знаний, в принципе, возможна только тогда, когда в университете на высоком уровне реализуются традиционные направления деятельности – научные исследования и образование. Она включает в себя два основных процесса: коммерциализацию результатов научных исследований и внедрение рыночных образовательных программ.

Университеты не только участвуют в создании нового знания и его передаче в неакадемическую среду, но и непосредственно влияют на развитие бизнес-среды, что развивает у студентов творческое мышление и необходимые навыки и компетенции. Таким образом, они играют ключевую роль в обеспечении более квалифицированной, инициативной и гибкой рабочей силы, предствляющей основу для будущего экономического роста и процветания, а также улучшения качества жизни.

Следует отметить, что новые идеи и инновации возникают во взаимодействии различных видов знаний и поиска новых знаний из любопытства. Таким образом, в дополнение к науке и технике важно признать, что качество образования и исследований в области социальных и гуманитарных наук играет важную роль в инновационном развитии. Как метко заметил М. Шикула на конференции о Европейском Союзе (1 марта 2011 г.), «результаты фундаментальных исследований будут реализовать наши внуки, их нельзя ожидать завтра; другими словами, фундаментальные исследования представляют собой бег на длинную дистанцию» [9].

Литература

1. *Бедный А.Б., Грудзинский А.О.* Европейские университеты в поиске эффективных конкурентных стратегий в глобальной экономике знаний // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2011. – № 3 (1). – С. 11-18.

2. Európa 2020: Stratégia na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. Európska komisia. – Brusel: 3.3.2010. – 35 s.

3. *Gonda V.* Postavenie univerzít pri plnení Lisabonského procesu. In: Nová ekonomika, roč. 5. – 2006. – č. 3. – S. 39-43.

4. *Gonda V., Čaplánová A.* Bolonskij process i nekotoryje voprosy ego realizacii v ekonomičeskom universitete g. Bratislavy. In: Bolonskij process i podgotovka sovremennych gosudarstvennych služaščich: rossijskij i zarubežnyj opyt. – Saratov, 2008.

5 *Gonda V.* Znalostný trojuholník. In: Finančná gramotnosť ako súčasť ekonomického vzdelávania. Recenzovaný zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie, Katedra pedagogiky NHF EU v Bratislave. 3 októbra 2011.

6 *Klvačová E.* a kol.: Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA. – Praha: Professional Publishing, 2008.

7. *Lesáková D.* Úloha univerzít vo výmene a transfere poznatkov s hospodárskou a spoločenskou praxou. In: ACADEMIA. roč. XIX, 2008. – č. 4. – S. 7-14.

8. *Lipková Ľ.* a kol.: Európska únia. Bratislava: SPRINT dva. 2011. – 446 s.

9. Národný konvent o Európskej únii. Bratislava. 1 marca 2011.

10. Národný program reforiem SR 2010. Bratislava. November 2010. – 26 s.

11. Nové partnerstvo pre modernizáciu univerzít: fórum EÚ na dialóg medzi univerzitami a podnikmi. – Brusel, 2.4.2009. – 4 s.

12. *Sivák R.* a kol.: Slovník znalostnej ekonomiky. – Bratislava: SPRINT dva, 2011.

13. Správa Komisie Rade o uznesení Rady z 23. Novembra 2007 o modernizácii univerzít pre konkurencieschopnosť Európy v globálnej znalostnej ekonomike. – Brusel: 30.10.2008. – 7 s.

14. Závery Rady a zástupcov vlád členských štátov, ktorí sa zišli na zasadnutí Rady, o posilnení úlohy vzdelávania v plne funkčnom vedomostnom trojuholníku. – Brusel: 20 októbra 2009. – 9 s.

15. Academic Ranking of World University 2011. URL: http://www.arwu.org.

16. 500 najlepších univerzít. Publikované 08.01.2010. URL: http://www.endy.sk/ostatne/500-najlepsich-univerzit/

Правовое регулирование усыновления в России

Ю.В. Горшенина, Л.Р. Валиева

В свете нового мышления в правовом государстве верховенство приобретают общечеловеческие ценности и права личности. Этим должно определяться качество законов, правовое положение личности, отношения между государством и гражданами, уровень обеспеченности их прав и свобод, пределы вмешательства государства в личную и семейную жизнь.

Непременным условием построения демократического правового государства является наделение граждан широким комплексом прав и свобод, а также признание, соблюдение и эффективная защита этих прав. Наиболее незащищенными в данной период истории стали дети. Ребенок, не защищенный государством, обществом, семьей, не способен гармонично, всесторонне развиваться и в будущем быть полноценным членом человеческого сообщества, не сможет развиться в духовно-одаренную личность, законопослушного гражданина.

Отсутствие нормативно-правовой базы «детского права» пагубно влияет на развитие нормального общества демократической ориентации.

Положение о неизменной роли семьи в становлении личности ребенка, его физическом, психическом развитии должно стать аксиомой. Совре-

менная политика государства в период проводимой правовой реформы по вопросам прав детей получила существенное развитие в конце XX – начале XXI века. Она послужила одной из главных причин появления ч. 1 ст. 38 Конституции Российской Федерации, предусматривающей защиту семьи государством [1, с. 18].

Однако приоритетность воспитания ребенка в семье на практике остается декларацией, не имеющей до настоящего момента надежд на реализацию. Законодательство до сих пор не решило многих проблем, связанных с положением детей в России.

Полноценное развитие ребенка сегодня в значительной мере определяет облик общества в ближайшем будущем. Отношение к детям, полнота удовлетворения их нужд не только отражают уровень социального прогресса, гуманность общества, но и свидетельствуют о дальновидности социальной политики государства, которое, заботясь о детях, тем самым обеспечивает надежный фундамент для своего будущего. Этот принцип нашел отражение в Декларации прав ребенка, которая утверждает, что «ребенок в силу его физической и умственной незрелости нуждается в специальной заботе и охране» [3, с. 1].

Семья призвана сохранять стабильность и упорядоченность жизненного пространства ребенка, способствовать осознанию его человеческой ординарности, а также неординарности в ряде родовой и национальной истории, индивидуальных дарований и талантов.

Таким образом, самое добросердечное детское учреждение не заменит семью, пусть и стесненно живущую. И даже чужую. Право ребенка жить и воспитываться в семье признано в России неотъемлемым на всех уровнях – от бытового до нормативно-законодательного. Традиционными формами устройства осиротевших детей на федеральном уровне являются усыновление, опека и попечительство, приемная семья.

Внешние факторы нашей действительности, бесспорно, сказываются на реализации интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, препятствует их устройству в форме усыновления, которая признается всем мировым сообществом приоритетной формой устройства детей.

Усыновление – сложный правовой институт. Цель усыновления состоит в удовлетворении интересов несовершеннолетних детей и потребности усыновителя. Обе эти цели должны совпадать. Однако наиболее важной, имеющей приоритетное значение считается защита прав и интересов ребенка, его надлежащее семейное воспитание. Во всех случаях усыновление позволяет удовлетворить потребность усыновителя в обретении родственных прав и обязанностей со всеми вытекающими отсюда последствиями как педагогического, так и правового характера.

Увеличение масштабов усыновления, вывоз усыновленных из страны поставили на повестку дня решение проблем, связанных с более тщатель-

ной правовой регламентацией усыновления детей иностранцами. Такая задача возникла и в России.

Семейный кодекс много внимания уделил вопросам усыновления. Однако следует отметить, что практические проблемы, связанные с усыновлением, не устранены. Семейное законодательство далеко от совершенства и по ряду вопросов усыновления есть немало неточностей, спорных моментов и пробелов.

Упущения в обеспечении прав и интересов детей, оставшихся без попечения родителей, недостаточная разработанность института усыновления в семейном законодательстве и связанных с ним процессуальных норм, неоднозначность теоретических взглядов на данный предмет исследования свидетельствуют об особой актуальности темы данной статьи.

При этом следует отметить, что финансовый и социально-экономический кризис в стране сказался, прежде всего, на детях. Появилось огромное число беспризорников (по некоторым данным их несколько миллионов), юных бомжей (сотни тысяч), чье содержание и даже выживание стало сугубо их личной заботой.

Между тем, согласно статистике, количество выявленных детей, оставшихся без попечения родителей, из года в год снижается, что свидетельствует о бездействии многих учреждений, органов опеки и попечительства. Кроме того, сокращается число специалистов по охране прав детей – в настоящее время в некоторых муниципальных образованиях России вовсе не имеют таких специалистов.

Приводимые ежегодно в государственных докладах о положении детей в России результаты анализа массовой практики обеспечения права ребенка жить и воспитываться в семье с абсолютной очевидностью показывают необходимость реорганизации этой системы.

Совершенствование правового регулирования усыновления должно быть направлено, с одной стороны, на повышение способов защиты прав ребенка в современной России, а с другой – стимулировать потенциальных усыновителей к усыновлению и не создавать дополнительных барьеров на пути к этому шагу.

По результатам проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы и рекомендации по совершенствованию правового регулирования усыновления.

1. Острота проблемы охраны прав несовершеннолетних детей требует укрепления гарантий их защиты на конституционном уровне. Поэтому ст. 17 Конституции РФ следует дополнить частью 4: «Особое внимание государство уделяет защите прав ребенка». Такого рода положение, во-первых, подчеркнет приоритет интересов ребенка, во-вторых, послужит основой для расширения и углубления сферы действия отраслевого законодательства.

2. Также необходимо дополнить ст. 60 СК РФ нормой, предусматривающей право ребенка на компенсацию вреда, причиненного его здоровью, включая компенсацию морального вреда, если вред причинен его родителями, в дальнейшем лишенными родительских прав, или бывшими усыновителями, если в дальнейшем усыновление отменено.

3. В масштабах России, а не только отдельно взятого субъекта важно создать отлаженную систему выявления и учета социально неблагополучных семей, оказания помощи таким кризисным семьям, не доводя до критического момента, когда в целях защиты прав и интересов ребенка его кровных родителей лишают родительских прав и (или) ограничивают в родительских правах. Необходимо создать механизм социального сопровождения как кровных, так и замещающих семей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, тем самым сводя к минимуму случаи устройства детей в учреждения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, вследствие расторжения договора о передаче ребенка на воспитание в приемную семью, отмены усыновления. Поэтому государство должно не только проводить контрольное обследование семьи, в которой был усыновлен ребенок, но и создавать при органах опеки и попечительства специальные службы по работе с семьями, куда был определен ребенок, оставшийся без попечения родителей. За каждой семьей нужно закрепить специалиста, который должен оказывать помощь при возникновении сложных психологических, медицинских ситуаций, знать законодательную базу по вопросам усыновления.

4. В целях соблюдения права ребенка знать своих родителей п. 2 ст. 47 закона РФ «Об актах гражданского законодательства» [6, с. 46] следует изложить в следующей редакции: «Работники органов записи актов гражданского состояния не вправе без согласия усыновителей (усыновителя) сообщать какие-либо сведения об усыновлении и выдавать кому-либо, за исключением лиц, указанных в федеральных законах, и самих усыновленных детей, достигших возраста 18 лет, документы, из содержания которых видно, что усыновители (усыновитель) не являются родителями (одним из родителей) усыновленного ребенка».

5. С 1 сентября 2012 г. вступит в силу федеральный закон, которым вводится обязательная подготовка граждан, желающих стать усыновителями или опекунами детей-сирот. Введение подготовки усыновителей призвано обеспечить психолого-педагогическую и правовую готовность граждан к приему в свои семьи детей, оставшихся без попечения родителей, что, чрезвычайно актуально в условиях отмечающегося в последние годы роста числа возвращения детей, переданных на воспитание в семьи, из семей замещающих родителей в интернатные учреждения. Но главный недостаток закона состоит в том, что от обязательной подготовки освобождаются как раз те лица, которые обычно и отказываются от усыновленного ребенка. Больше всего возвращают детей в детдома родственники – ба-

бушки, дедушки, тети, которые не очень-то и хотели, но вынуждены были заботиться о родственнике. Обычно они возвращают детей в подростковом возрасте, когда не могут с ними справиться. А вот они как раз исключены из действия нового закона.

6. Необходимо привести в соответствие положения ст. 127 СК РФ (об устранении из числа потенциальных усыновителей лиц, имеющих неснятую или непогашенную судимость) [5, с. 51] и правила ст. 271 ГПК РФ [4, с. 84] нормой-требованием об обязательном представлении заявителем в суд документа, подтверждающего отсутствие судимости.

7. И наконец, еще одним спорным вопросом, порождающим дискуссии в прессе, является международное усыновление. Для обеспечения защиты прав ребенка при иностранном усыновлении необходимо:

а) чтобы Россия подписала Гаагскую Конвенцию о международном усыновлении. Для того чтобы принципы Гаагской конвенции о приоритете биологической семьи и национального усыновления, действительно работали, международное усыновление должно быть частью единой системы, включающей как государственные, так и негосударственные организации, главная цель которой – обеспечить право каждого ребенка жить в семье [2, с. 1]. В этом случае деятельность иностранных организаций по международному усыновлению в России будет действительно понятной россиянам, максимально эффективной, прозрачной, и для каждого ребенка, оказавшегося в трудной ситуации или лишившегося семейного тепла можно будет подобрать такое решение, которое максимально удовлетворит именно его потребности в любви и принятии. Для этого необходимо более открыто освещать все вопросы международного усыновления, объяснять обществу, почему каждый конкретный ребенок был усыновлен иностранной семьей.

б) В целях осуществления более тщательного отбора кандидатов в усыновители и углубленной подготовки иностранных граждан к приему ребенка в семью необходимо установить для указанной категории граждан обязательность прохождения психологического обследования, а также ужесточить требования, предъявляемые к кандидатам в усыновители, более детально проверять их прошлое, находились ли эти лица под арестом или в заключении, а также их возможное участие в любой криминальной деятельности, независимо от года и места совершения правонарушения.

В связи с этим предлагается:

– дополнить перечень документов, установленный ст. 271 Гражданского процессуального кодекса РФ, который эти лица предоставляют вместе с заявлением об усыновлении в суд, документом о прохождении ими психологического обследования;

– дополнить ст. 7 Федерального закона «О государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей» нормами, предусматривающими, что при документировании информации об иностранных гражданах, желающих принять ребенка на воспитание в свою семью, указанные граждане должны представить соответствующие сведения о про-

хождении ими психологического обследования (требования к указанным документам предлагается установить соответствующими нормативными правовыми актами Министерства образования и науки РФ и Министерства здравоохранения и социального развития РФ);

– дополнить ст. 127 Семейного кодекса РФ нормами, запрещающими быть усыновителями иностранным гражданам, не прошедшим в установленном порядке психологическое обследование;

– изменить текст абз. 10 п. 1 ст. 127 СК РФ, изложив его в следующей редакции: «лиц, находившихся когда-либо под арестом или в заключение, а также принимавших участие в любой криминальной деятельности, независимо от года и места совершения преступления, либо имеющих на момент установления усыновления судимость за умышленное преступление против жизни или здоровья граждан».

в) Ввести действенный и тщательный контроль за условиями жизни и воспитания российских детей, переданных на воспитание в семьи иностранных граждан. Отчеты, присылаемые иностранцами, являются поверхностными. Поэтому и не представляется возможным проследить: действительно ли в приличные семьи попали российские дети, или кто-то пытается вовлечь их в грязные оргии, или того хуже – продать для имплантации органов, в рабство.

г) Для регулирования взаимодействия государственных органов РФ с органами иностранных организаций по усыновлению, возможности более частого проведения проверок жизни и здоровья усыновленных, необходимо заключение международных двусторонних, а в некоторых случаях рамочных соглашений относительно порядка, процедуры, условий и последствий усыновления с государствами, граждане которых усыновляют российских детей.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // СЗ РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

2. Гаагская конвенция от 29 мая 1993 г. «О защите детей и сотрудничестве в области международного усыновления» // Документы по правам человека на сайте ООН. URL: http://www.un.org/ru/documents.

3. Декларация ООН от 3 декабря 1986 г. «О социальных и правовых принципах, касающихся защиты и благополучия детей, особенно при передаче детей на воспитание и их усыновление на национальном и международном уровне» // Документы по правам человека на сайте ООН. URL: http://www.un.org/ru/documents.

4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. (ред. от 03.12.2011) // СЗ РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.

5. Семейный Кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223 (ред. от 30.11.2011) // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 14.

6. Федеральный закон от 15 ноября 1997 г. № 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» (ред. от 6.12.2011) // СЗ РФ. – 1997. – № 29. – Ст. 3489.

К вопросу об эффективности корпоративной интеграции

В.Н. Горюнов, Е.А. Чувелева

Становление институциональных отношений в экономике, основу которых составляет взаимодействие организаций как институтов объединения интересов и ресурсов, взаимодополняющих друг друга в труде людей, сопровождается осознанием экономической эффективности интеграции в корпоративной сфере. Интеграция в корпоративной сфере стала неотъемлемой компонентой современных процессов развития экономических отношений в реальном секторе экономики.

Становление экономических институтов предпринимательства обязано не только лидерским началам лиц, обладающих соответствующими предпринимательскими способностями, идеями, ресурсами и правами, но и достигнутому пониманию о возможности сотрудничества субъектов предпринимательства в сфере формирования ресурсов (капитала), необходимых для финансирования предпринимательских инициатив. Это понимание является фактором становления корпоративных отношений в сфере формирования предпринимательского капитала, фактором создания корпораций решениями собственников или предпринимателей, которые эти ресурсы привлекают.

Термин корпорация (от франц. corporation – сообщество, от лат. corpore – связывать, взаимосвязывать, объединять) означает объединение, сообщество, союз, создаваемый на основе профессиональных интересов.

Участие юридических лиц в капитале других организаций объясняется состоявшимся накоплением капитала в одних сферах предпринимательской деятельности, существованием потребности в его привлечении в других и (или) предпринимательским интересом собственников капитала. Изучению эффектов корпоративной интеграции, де-факто мотивирующих собственников капитала инвестировать создание интегрированных корпораций, уделяется внимание в институциональной, неоклассической и иных экономических теориях.

В соответствие с *институциональной теорией*, эффекты корпоративной интеграции ранее автономных обществ проявляются в сфере результирующего сокращения транзакционных издержек контрактного взаимодействия с участниками свободного рынка (О. Уильямсон, Р. Коуз) и с ними

взаимосвязанных рисков недостоверности прогнозов ценовых параметров спроса и иных влияющих на корпоративный финансовый результат параметров внешней среды, которые вне интеграционных взаимодействий могут относиться к категории инсайдерской информации (К. Дж. Эрроу).

Согласно *неоклассической теории фирмы* в результате интеграции автономных обществ повышается экономическая эффективность их производств за счет преодоления характерной для рынка проблемы планирования взаимодействия с участниками вертикально организованной цепочки создания стоимости, не связанными корпоративными отношениями и свободными в выборе деловых партнеров и условий взаимодействия с ними (вертикальная интеграция) (Р. Блэйер, Д. Казерман), и за счет повышения конкурентоспособности, обязанного комплексу эффектов (экономия на масштабе, приращение стоимости за счет планирования ценовых и иных параметров крупных сделок, экономия затрат от тиражирования прав на использование участниками группы нематериальных и иных интеллектуальных активов и др.) от участия нескольких предприятий одной отрасли в рыночных отношениях в качестве одного субъекта (при горизонтальной интеграции) (Ж. Тироль, Л. Рей, Дж. Стиглер).

Теория отраслевых рынков рассматривает корпоративную интеграцию в качестве средства усиления конкурентных позиций группы взаимосвязанных предприятий одной или нескольких взаимосвязанных отраслей (видов экономической деятельности в современной терминологии российского законодательства) (Дж. Бейн, Э. Мейсон), усиления экономической власти (П. Портер, Дж. Ливси, А. Лаффер).

В *теории корпоративного управления* корпоративная интеграция рассматривается как средство приращения конкурентных преимуществ бизнеса посредством поглощения целевых компаний, его обеспечивающих (Р. Ролл).

Таким образом, каждая из упомянутых теорий рассматривает отдельные эффекты корпоративной интеграции, тогда как проектирование взвешенного решения об инвестировании в создание интегрированной корпорации возможно путем комплексного учета максимально возможного количества прогнозируемых эффектов, зависящих от множества экономических и организационных факторов и решений. Последние могут учитываться как на этапе анализа эффективности инвестиционного проекта поглощения целевой компании, так и на этапе реинжиниринга бизнес-процессов созданной интегрированной корпорации в целях приращения эффективности ее деятельности.

Эффективность интегрированного бизнеса на стадии его проектирования оценивается менеджментом компании-покупателя. Оценка эффективности инвестиционных проектов интеграции зачастую очень сложна, что обусловлено трудоемкостью и сложностью определения экономических выгод и издержек проекта. Кроме того, не все поглощения осуществляются

на добровольных началах, что приводит к существенному и трудно прогнозируемому на предварительных этапах росту затрат на финансирование сделки.

Оценка эффективности инвестиционного проекта поглощения представляет собой сложную процедуру, связанную с необходимостью определения множества ее составляющих.

В современной литературе уделяется много внимания вопросам эффективности проектов поглощений и экономической эффективности бизнеса интегрированной корпорации, которая оценивается с учетом синергетических эффектов [2, 14]. В большинстве источников отмечается, что экономический результат (эффективность) объединения ранее автономных обществ в интегрированную корпорацию холдингового типа выражается в увеличении стоимости сформированной группы компаний относительно стоимости структуры до объединения, а также по сравнению с суммой стоимостей отдельных предприятий-участников группы в приращении финансового результата деятельности группы к сумме финансовых результатов ранее автономных обществ, который выражается в увеличении доходности бизнеса группы, снижении издержек производства, обращения и управления, производственных, финансовых и других видов рисков предпринимательской деятельности группы.

Согласно одного из подходов к оценке эффективности проектов поглощения, основным ее выражающим показателем является *увеличение благосостояния акционеров компании-покупателя*. Экономические выгоды от поглощения возникают только тогда, когда рыночная стоимость компании, созданной в результате поглощения, выше, чем сумма рыночных стоимостей образующих ее компаний до объединения. Приращение рыночной стоимости акций объединившихся обществ представляет собой синергетический эффект.

Синергетический эффект является наиболее популярным из множества достойных внимания показателем оценки экономической эффективности проекта поглощения. Синергетическим эффектом называется позитивный эффект комбинирования отдельных «частей» в лице структурных и функциональных составляющих объединяющихся обществ, представляющий собой явление, когда общий результат объединения возможностей инкорпорированных организаций превосходит сумму отдельных эффектов, то есть имеет место эффект «2+2=5».

Синергетический эффект может выражаться также в росте рыночной капитализации холдинга, которая может опережать рост оборотов финансового капитала и прибыли, и превышать аналогичный показатель, получаемый как сумма рыночных капитализаций отдельных ранее автономных обществ, в увеличении доходов бизнеса в целом, в снижении совокупных текущих издержек и экономии затрат, в снижении производственных, финансовых и других видов предпринимательских рисков [6].

Расчет синергетического эффекта представляет собой одну из самых сложных задач анализа эффективности инвестиционных проектов поглощений. По данным Mergers&Acquisitions Journal, 61 % всех поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. Исследование 300 поглощений, совершенных за последние 10 лет, проведенное аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers (PWC), показало, что 57 % компаний, образовавшихся в результате поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться. Одной из основных причин негативных последствий реализации проекта поглощения является проектная переоценка синергетических эффектов.

Н.Б. Рудык для определения выгод реализации проекта поглощения предлагает осуществлять оценку «портфельного» эффекта на основе применения современной теории портфельных инвестиций Гари Марковица. Применение портфельной модели может позволить компании-покупателю оценить потоки прибыли, ожидаемые от реализации альтернативных проектов поглощений, и выбрать проект, потоки прибыли от реализации которого обладают наибольшей стабильностью. При подобном подходе вводится понятие «конгломеративный эффект», представляющий собой снижение стандартного отклонения потоков денежных средств от реализации проекта поглощения компании-цели, потоки денежных средств которой от операций статистически независимы и отрицательно коррелированы с потоками денежных средств компании-покупателя [10, с. 17].

О. Павлов и Д. Родионов полагают, что для оценки эффективности проектов поглощений могут использоваться следующие методики [5, с. 19-23].

1. Прогноз будущих потоков денежных средств, в который включаются любые увеличения доходов или снижение затрат, обусловленные реализацией проекта поглощения. Потоки денежных средств дисконтируются с использованием классических методик финансовой математики в целях определения их приведенной стоимости. Полученный результат сравнивают с ценой покупки, которую в качестве ориентира установила для себя компания-покупатель или которая заявлена в ответ на тендерное предложение компанией-целью. Ожидаемая чистая выгода определяется как разница приведенной стоимости денежных средств (потоков) компании-цели, включая выгоды реализации проекта поглощения, и затрат на финансирование проекта поглощения.

2. Определение справедливой рыночной стоимости (FMV – fair market value) компании-цели, акции которой котируются на фондовом рынке, по текущей рыночной стоимости всех ею эмитированных акций (такая оценка справедлива только для ликвидных фондовых рынков, каковым российский рынок не является) или по величине будущих ее доходов и расходов на ряд лет вперед (расчеты производятся с использованием финансовой отчетности за несколько лет – формы № 1 и № 2 бухгалтерской отчетности), данных по объему производства, основным типам продукции и объе-

му продаж, данных по настоящим и будущим капитальным вложениям, поэлементной структуры затрат (амортизация, расходы на оплату труда, расходы на энергетику, упаковку, сырье и материалы, транспорт и др.).

В работе А.Н. Ткачева и В.И. Лойко изложена методика определения инвестиционной эффективности интегрированных систем агропромышленного комплекса [13]. Предложено различать инвестиционную эффективность горизонтально и вертикально интегрированных холдингов. Инвестиционную эффективность горизонтально интегрированного холдинга предложено рассчитывать путем деления произведения суммы чистых прибылей инкорпорированных обществ и коэффициента синергии на сумму расходов предприятий группы. Указано, что коэффициент синергии должен быть больше единицы, однако источники формирования инвестиционного синергетического эффекта не указаны, равно как не предложена и методика расчета финансово-инвестиционных синергий в абсолютных или относительных показателях.

Д.А. Ендовицким и В.Е. Соболевой предложен алгоритм определения эффективности проекта поглощения, идею которого составляет определение и сравнение значений текущей стоимости объединенной компании (PV_A+B) без учета синергии и с учетом синергии [4, с. 226-228]. При этом синергетический эффект проекта поглощения определяется как приращение текущей стоимости объединенной компании вследствие прироста ее операционных денежных потоков от увеличения объемов продаж за счет расширения каналов сбыта, изменения качества и ассортимента продукции и др. Соответствующая сделка является экономически обоснованной, если синергетический эффект превышает затраты на ее осуществление.

Несмотря на актуальность вышеупомянутых методик, их авторы не предлагают методику определения переменных алгоритма расчета синергетического эффекта поглощения. Тем не менее, задача ее формирования представляется актуальной в связи с результирующей возможностью повысить точность определения синергетического эффекта проекта поглощения и, тем самым, снизить риски совершения соответствующих сделок. Таким образом, задача анализа источников формирования синергетического эффекта проекта поглощения целевой компании является научно и практически значимой.

Исследование работ прикладного характера и результатов исследования корпоративной интеграции (реализации проектов поглощения) [3, с. 23-25; 7; 8; 11, с. 33-34; 12 и др.] свидетельствует о том, что синергетический эффект реализации проекта поглощения (прирост текущей стоимости объединенной компании) является следствием совокупного влияния комплекса эффектов, которые могут достигаться за счет создания интегрированной корпорации. В том числе:

1. Эффекты в сфере стабилизации бизнеса:

– повышение стабильности продаж за счет увеличения объемов исполнимых обязательств по поставкам производимой продукции и за счет

создания систем внутрикорпоративного потребления продукции инкорпорированных обществ;

– снижение влияния на деятельность инкорпорированных обществ деловых циклов индустрии;

– достижение и (или) приращение конкурентных преимуществ, связанных с повышением эффективности использования капитала, инвестиционной активности и кредитоспособности инкорпорированных обществ;

– накопление инновационного потенциала за счет внутрикорпоративного тиражирования прав на использование нематериальных активов и иных интеллектуальных активов, в том числе для разработки и внедрения новых технологических, организационных и иных решений;

– расширение ареала присутствия компании на рынке за счет приобретения доступа к новым продуктам, патентам, рынкам, каналам дистрибуции, позволяющим более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а также за счет расширения и рационализации сбытовой сети;

– создание предпосылок для повышения уровня (качества) фирменной деловой репутации и приращения ее стоимости как нематериального актива;

– упрочнение технологических и кооперационных связей между инкорпорированными обществами;

– повышение финансовой устойчивости инкорпорированных обществ за счет внутрикорпоративного проектирования и централизации управления процессами воспроизводства в надежных замкнутых технологических цепочках;

– возможности выстроить надежную защиту от поглощения путем объединения с «дружественной компанией» («белым рыцарем»), в том числе путем приобретения активов, которые не понравятся захватчику или которые создадут антимонопольные проблемы;

– достижение эффекта too big to fail (так называемый эффект «слишком велик, чтобы обанкротиться»), который стимулирует государство в силу социально-экономических и политических причин опекать наиболее крупные компании.

2. Эффекты, связанные с уменьшением оттока ресурсов:

– экономия на масштабах, обусловленная возможностями сокращать издержки за счет централизации дублирующих функций, сокращение затрат на снабжение за счет приобретения прав на скидки по крупным товарным сделкам группы лиц и др., сокращения ценового риска смены поставщика и иных рисков, внезатратного внутрикорпоративного тиражирования прав на использование нематериальных активов и иных интеллектуальных активов и др.;

– налоговая экономия, за счет поглощения общества, имеющего налоговые льготы и законного включения его в корпоративные процессы воспроизводства с соответствующим внутрикорпоративным перераспределением функционала, обеспечивающего сокращение налоговых выплат или

за счет поглощения нерентабельного при автономной деятельности предприятия с целью сокращения налоговой базы по налогу на прибыль;

– экономия затрат на консалтинг, достигаемая за счет поглощения компании, располагающей дополнительными знаниями о продуктах, рынке, менеджменте, наработанными связями с контрагентами и зачастую являющейся носителем ценной корпоративной культуры;

– экономия затрат на привлечение заемного капитала и экономия, связанная с расширенными возможностями проектировать оптимальную структуру корпоративного капитала, обусловленная более высоким кредитным рейтингом группы;

– экономия затрат на финансирование инвестиционной деятельности за счет регламентации порядка внутрикорпоративного конкурентного распределения прав на финансирование инвестиций, включающего процедуры внутрикорпоративного перераспределения капитала для первоочередного финансирования наиболее эффективных проектов инкорпорированных обществ;

– экономия затрат на инновации, достигаемая за счет кооперации в интегрированной корпорации автономных обществ, каждое из которых по отдельности обладает научным, финансовым, маркетинговым и (или) человеческим капиталом/потенциалом;

– экономия затрат за счет предотвращения упущенной по причине экономической недобросовестности выгоды за счет организации эффективного взаимодействия инкорпорированных обществ, создания единой системы управления, отчетности и контроля;

– экономия на свершение сделки поглощения целевой компании, достигаемая за счет ее меньшей по сравнению с расходами на создание аналогичного предприятия цены и возникающая в результате несовпадения рыночной стоимости активов приобретаемой компании, определяемой способностью компании приносить доходы, и балансовой стоимости ее активов.

3. Эффекты, связанные с увеличением притока ресурсов:

– приращение корпоративной стоимости (стоимости акционерного капитала или добавленной стоимости) за счет объединения взаимодополняющих ресурсов ранее автономных обществ, цена приобретения которых при поглощении ниже (выше) по сравнению с ценой их создания собственными силами;

– приращение доходов от внешних продаж произведенной продукции по договорам с крупными потребителями, не заинтересованными в контрактных отношениях с поставщиками мелких партий продукции;

– приращение дохода инвестора от совершения сделки поглощения целевой компании путем приобретения ее акций по цене ниже рыночной;

– приращение размеров доступного привлеченного капитала, обусловленное повышением инвестиционной привлекательности входящих в состав группы предприятий и (или) управляющих компаний интегрирован-

ных корпораций и с этим связанной возможностью аккумулирования средств большого числа инвесторов и кредиторов.

Таким образом, формирование интегрированной корпорации может сопровождаться формированием целого комплекса совместно влияющих эффектов, формирующих интегральный синергетический эффект. В этой связи Д.В. Пелих предлагает следующую классификацию синергий, учитывающую специфику цепочки создания стоимости в интегрированной корпорации [9, с. 10]:

– производственно-технологическая синергия (звенья «операции», «развитие технологии»);

– рыночная синергия (звенья «маркетинг и продажи», «сервисные услуги»);

– синергия закупок (звенья «входящая и исходящая логистика», «закупки»);

– инфраструктурная синергия (звенья «инфраструктура фирмы»);

– инвестиционная синергия (звенья «управление инвестиционной политикой»);

– синергия трудовых ресурсов (звенья «управление трудовыми ресурсами»).

Предложенная классификация представляет собой классификацию бизнес-процессов, в которых могут возникать синергетические эффекты, состоящие в превышении результата деятельности группы над суммой результатов автономно действующих предприятий.

Полагаем, что в связи с множественностью взаимосвязанных эффектов корпоративной интеграции синергетический эффект должен определяться в каждом случае отдельно с учетом совершения конкретной сделки поглощения, ее отраслевой специфики.

Литература

1. *Адамов Н.А., Козенкова Т.А.* О вопросах финансово-хозяйственной деятельности интегрированных структур // Все о налогах. – 2008. – № 10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Электронная база нормативной правовой информации «Консультант плюс».

2. *Багиев Г.Л.* Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул; под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.

3. *Голикова Ю.А.* Организация и управление корпорациями в мировой экономике: Учебное пособие. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005.

4. *Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е.* Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание. – М.: КНОРУС, 2008.

5. Интервью с сотрудниками аналитического отдела компании Brunswlsk Олегом Павловым и Денисом Родионовым «Как спроектировать будущее» // Рынок ценных бумаг. – 1997. – № 20.

6. *Козенкова Т.А.* Финансовые отношения как объект управления в группе компаний // Финансы. – 2007. – № 9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Электронная база нормативной правовой информации «Консультант плюс».

7. *Лозгачева Т.М.* Формирование организационного механизма управления корпорацией: Автореф. дисс… канд. экон. наук. – Нижний Новгород, 2002.

8. Организационные аспекты слияний и поглощений. URL: http://www.marketer.ru/node/702

9. *Пелих Д.В.* Управление взаимодействием бизнес-единиц интегрированных корпоративных структур в промышленности: Автореф. дисс… канд. экон. наук. – Пенза, 2009.

10. *Рудык Н.Б.* Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2005.

11. *Рудык Н.Б., Семенкова Е.В.* Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000.

12. *Савчук С.В.* Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. URL: http://www.mevriz.ru/articles/2002/5/1051.html

13. *Ткачев А.Н., Лойко В.И.* Инвестиционная эффективность интегрированных систем агропромышленного комплекса // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. URL: http://ej.kubagro.ru/2004/05/15

14. *Фишер С.* Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; перевод с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 1998.

Фриланс как социальное и экономическое явление

В.В. Григоренко

Движение фрилансеров сегодня можно назвать не только характерной чертой мировой экономики, но его определенной частью. Еще совсем недавно, каких-нибудь 10–15 лет назад, не то чтобы слово «фриланс» никто не слышал, но и слово Интернет мало кому о чем говорило. Однако за последние 2–3 года, рынок фриланса получил серьезный рост. Последний год привлек в этот рынок 30% людей, ранее работающих в организациях [1]. Словари определяют, что фрилансер (англ. freelancer – «вольный художник») – это человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ [2].

Фрилансом занимаются как в чистом виде, так и комбинируют его с другими формами оплачиваемой (работа в штате, собственный бизнес) и неоплачиваемой (учеба в вузе, уход за маленьким ребенком до 3-х лет) занятости. Большинство (78%) зарабатывают, помимо фриланса, другими способами. То есть для подавляющего большинства, фриланс – подработка [3]. Часто приходится сталкиваться с абстрактными рассуждениями о преимуществах и недостатках фриланса. Сегодня мы имеем на руках количественные данные, показывающие, что думают об этом сами фрилансеры.

Как показывают опросы, у фриланса – «молодое лицо». Российские фрилансеры, работающие удаленно, представлены в основном молодежью, то есть 79% фрилансеров – это люди не старше 30 лет, а более половины опрошенных находятся в возрасте от 18 до 26 лет [4].

В современном мире слово «фриланс» используется для обозначения относительно недавно возникшей формы организации труда, при котором работодатель и исполнитель могут находиться как угодно далеко друг от друга. Среди самих фрилансеров существует распространенное мнение, что в России их деятельность никак не урегулирована законом. Действительно, понятия «фрилансер» в российском законодательстве пока не существует, однако это не означает, что к ним не может быть применимо гражданское или трудовое законодательство.

В этой статье мы попробуем разобраться, так ли это на самом деле. Или все-таки проблема свободных художников в незнании или нежелании знать этот самый закон.

При любой трудовой деятельности между работником и работодателем (в случае фриланса это именно так) возникают трудовые отношения, – то есть отношения, основанные на соглашении о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы). Очевидно, что в случае если такого соглашения между фрилансером и организацией нет, т.е. нет трудового договора, он не является работником, следовательно, трудовое законодательство здесь неприменимо. Это допущение основано на том, что сегодня часть российских фрилансеров регулируют свои финансовые (налоговые) отношения с государством путем получения статуса «индивидуального предпринимателя» [5. 6].

Кто такой предприниматель? Согласно Гражданскому кодексу, предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Гражданское законодательство не дает ответа на вопрос, какой доход является систематическим, и даже не содержит отсылочных норм к другим отраслям права. В правоприменительной практике понятие «систематическое» определяется, исходя из норм налогового права. В соответст-

вии с п. 3 ст. 120 Налогового кодекса термин «систематическое» означает: «два раза и более в течение календарного года».

Позиция, неоднократно высказанная Минфином и налоговыми органами, говорит, что о наличии в действиях гражданина признаков предпринимательской деятельности могут свидетельствовать, в частности, следующие факты:

- изготовление или приобретение имущества с целью последующего извлечения прибыли от его использования или реализации;
- учет хозяйственных операций, связанных с осуществлением сделок;
- взаимосвязанность всех совершенных гражданином в определенный период времени сделок;
- устойчивые связи с продавцами, покупателями, прочими контрагентами [7].

Итак, вы осуществляете поиск заказчиков, публикуя объявления в интернете или периодических изданиях, посещаете интересующие вас выставки, создаете и поддерживаете свой сайт, у вас есть круг постоянных заказчиков и, возможно, подрядчиков. Все это свидетельствует о наличии признаков предпринимательской деятельности, а, следовательно, и обязанности зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица [10].

Законодательством Российской Федерации о налогах и сборах предусмотрено несколько систем налогообложения «индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица»: общий режим налогообложения, упрощенная система налогообложения (УСН), система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) и система налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН). К фрилансерам, работающим в сфере дизайна и программирования, системы ЕНВД и ЕСХН не применимы [11].

Из плюсов ведения официальной деятельности: наличие подтвержденного дохода (большинство банков принимают налоговую декларацию в качестве подтверждения дохода при рассмотрении возможности выдачи кредита), осуществление пусть небольших, но все-таки выплат в систему обязательного пенсионного страхования.

Минусом, конечно, является то, что, в отличие от общества с ограниченной ответственностью, предприниматель по своим обязательствам отвечает всем принадлежащим ему имуществом. Хотя и физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, тоже отвечает по своим налоговым обязательствам всем своим имуществом. И в данном случае незнание закона не освобождает от ответственности и быть полностью свободным от государства все-таки нельзя.

Как видно из статистики, определенный процент населения стремится создать в будущем свой бизнес, хотя большинство планирует совмещать фриланс с другой работой – 44%, и лишь 9% хотят работать только фрилансерами [8].

После волны сокращений из-за кризиса количество желающих получить работу возросло в два с половиной – три раза. Поскольку глобальный экономический спад набирает обороты, все больше компаний урезают зарплаты, а то и вовсе увольняют своих сотрудников, продолжая искать пути для сокращения расходов. Именно поэтому использование труда фрилансеров не вызывает большого количества издержек, и их выгодно нанимать для работы над большими проектами.

О том, как сами фрилансеры оценивают свою трудовую жизнь, мы можем судить из диаграммы: 28% среди них довольны практически всем, и лишь около 7% сильно разочарованы [9] (рис. 1).

Сейчас в России количество фрилансеров в России пока составляет 0,3% от всех работающих, – это примерно 200 тысяч человек, но с каждым годом их количество возрастать, и публикуемые диаграммы свидетельствуют именно об этой тенденции.

Рис. 1. Формы занятости фрилансеров

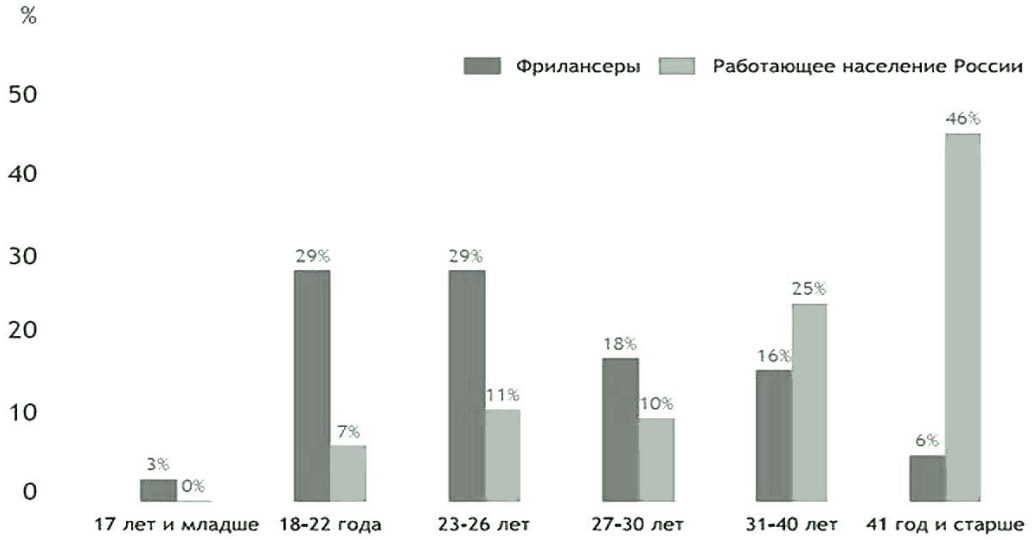

Рис. 2. Возрастные категории фрилансеров

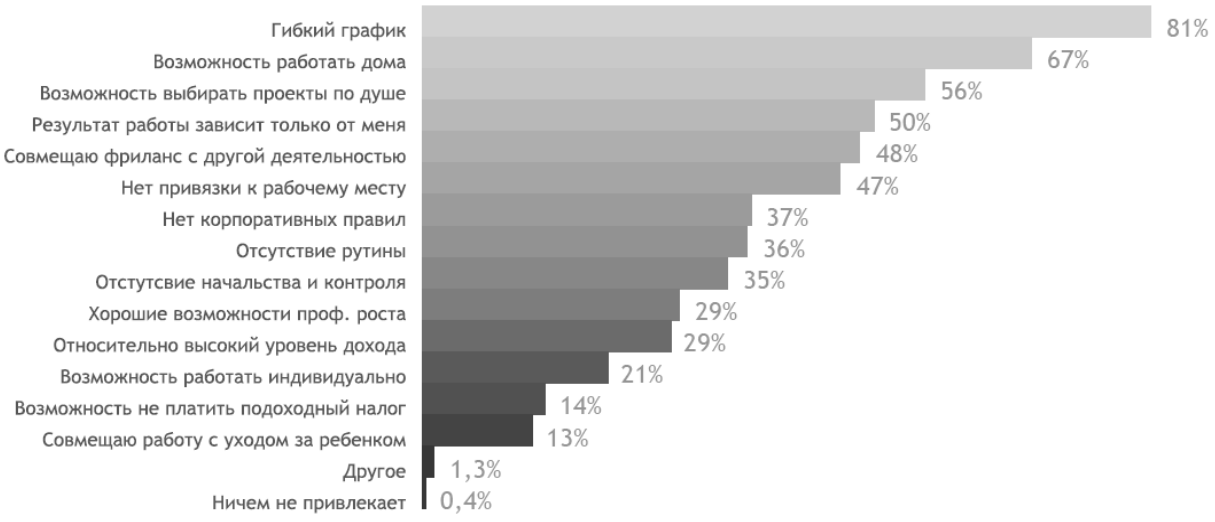

Рис. 3. Преимущества фриланса

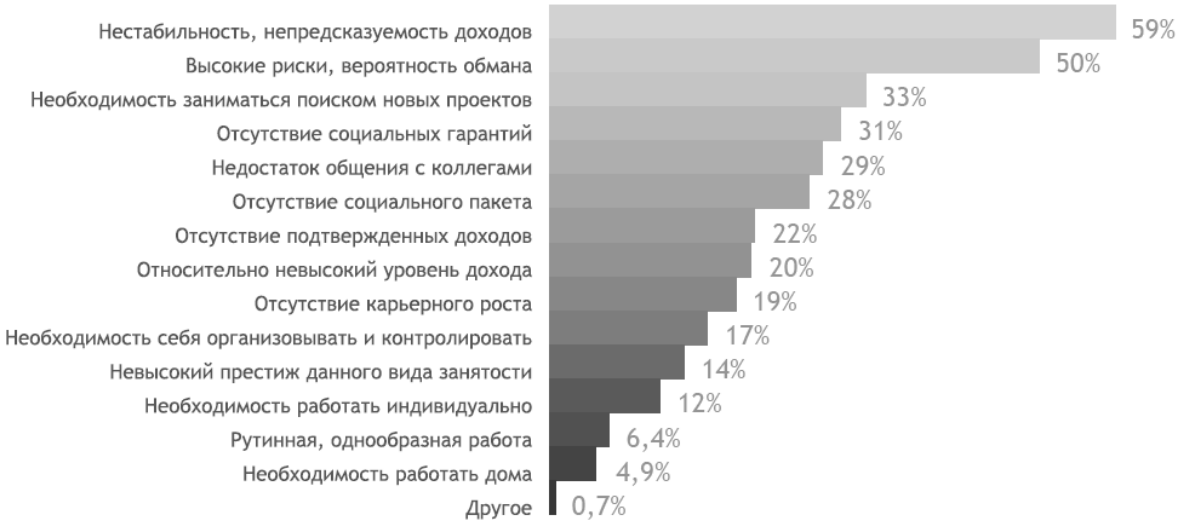

Рис. 4. Недостатки фриланса

Уплачиваемые налоги	Общая система налогообложения	Упрощенная система налогообложения, с объектом налогообложения	
		доходы, уменьшенные на величину расходов	доходы
НДС	18% от стоимости услуг без налога Освобождение возможно при сумме выручки за 3 предшествующих месяца не более 2 млн. руб.[7]	Освобождение	
ЕСН	До 10% от доходов от предпринимательской деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением[8]	Освобождение	
Взносы в ПФ	Минимальный размер фиксированного платежа на финансирование страховой и накопительной частей трудовой пенсии устанавливается в размере 150 рублей в месяц и является обязательным для уплаты. При этом 100 рублей направляется на финансирование страховой части трудовой пенсии, 50 рублей - на финансирование накопительной части трудовой пенсии[9].		
НДФЛ	13% от доходов за вычетом фактически произведенных ими и документально подтвержденных расходов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (либо за вычетом 20% дохода, в случае если фрилансер не в состоянии документально подтвердить свои расходы)[10]	Освобождение в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности	
Налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	Нет	15% от доходов, уменьшенных на величину расходов, поименованных в статье 346.16 НК РФ и подтвержденных документально	6% от доходов

Рис. 5. Налоги в России

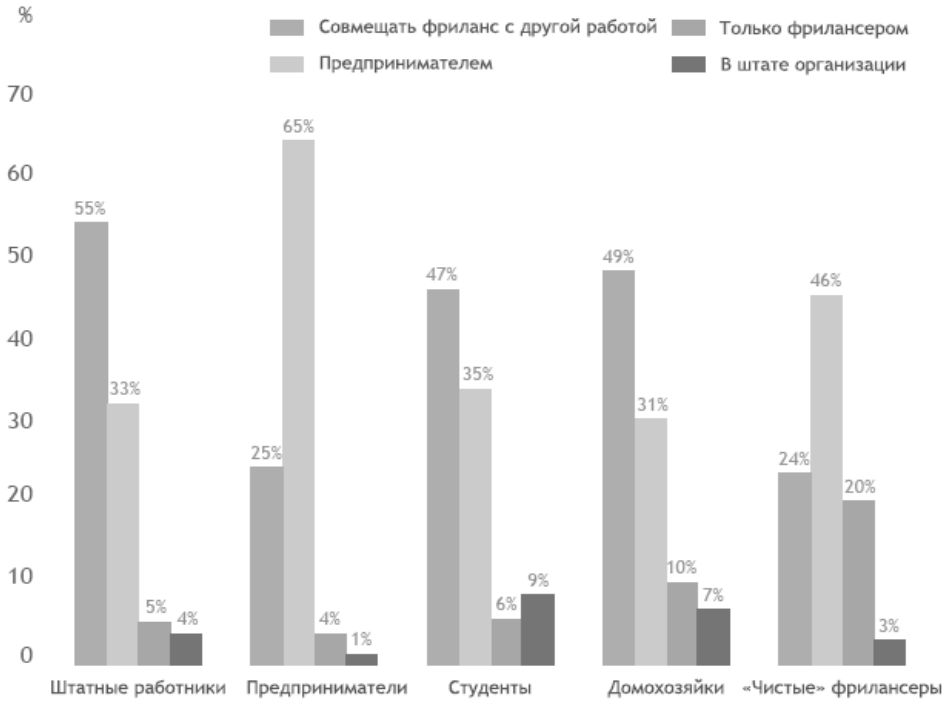

Рис. 6. Планы фрилансеров о работе через 5 лет

Литература

1. http://blog.mallini.ru/internet/freelance/
2. Что такое фриланс? URL: http://www.tvysoftware.com/library/frilans-chto-eto
3. Фриланс – работа без специальной подготовки и ограничений в возрасте // Портал о фрилансе. URL: http://kadrof.ru/st_age.shtml
4. Фриланс – оптимальная работа для пенсионеров на дому // Портал о фрилансе. URL: http://kadrof.ru/st_pensia.shtml
5. Где искать клиентов? Поиск клиентов в интернете // Портал о фрилансе. URL: http://kadrof.ru/st-how-to-find-job.shtml
6. Фриланс и налоги в России // Портал о фрилансе. URL: http://kadrof.ru/st-freelance-tax.shtml
7. Жизнь после фриланса. URL: http://habrahabr.ru/blogs/freelance/55143/
8. Большинство дизайнеров станут фрилансерами в ближайшие 20 лет. URL: http://unglud.ru/pages/20-years-freelance/#more-310
9. Фриланс – что это такое? // Сайт для vольных творцов. URL: http://voltvo.ru/publ/1-1-0-22
10. Фриланс как он есть. URL: http://flance.org.ua/2009/01/frilans-kak-on-est/
11. Фриланс для начинающих. Все «за» и «против». URL: http://flance.org.ua/2009/01/frilans-–-dlya-nachinayushhix-vse-za-i-protiv/

Современная банковская кредитная политика при обслуживании агроформирований Украины: вызовы и возможности

Е.Е. Гудзь

Последние годы из-за непреодолимости конфликтных ситуаций стали наблюдаться неблагоприятные тенденции и существенное торможение развития отношений между банками и агроформированиями. Новые горизонты экономического пространства Украины заставляют кардинальным образом переосмыслить многомерность и полифункциональность теоретических постулатов, суждений и способов конституирования банковской кредитной политики, что обуславливает, в частности, и применение целого ряда мероприятий по модернизации банковской кредитной политики при обслуживании агроформирований – это будет способствовать активизации их кредитования и экономическому развитию самих банков.

Отдавая должное классикам научной мысли, которые заложили теоретико-методологические основы процессов банковского кредитования, стоит отметить научные разработки украинских ученых: В. Амбросова, В. Аранчий, В. Борисовой, С. Кваши, П. Лайка, Ю. Лупенка, Г. Мазнева,

А. Непочатенко, В. Онегиной, П. Стецюка и др. [1-5]. Их творческие поиски не только определили основные направления новейших разработок теории кредита, но и зафиксировали факт своеобразного поворота в философии банковской кредитной политики и способствовали дальнейшему изучению этого феномена. Вместе с тем, обращаем внимание на отсутствие фундаментальных самостоятельных работ монографического характера по исследованию современной кредитной политики банков и их взаимоотношений с агроформированиями и отсутствие предложений в новых методологических измерениях по модернизации кредитной политики банков при обслуживании агроформирований Украины.

Кредитная политика считается сложным и разветвленным явлением, что обусловлено конкретно-историческими обстоятельствами, в которых она формировалась [1]. В сущностном контексте кредитную политику следует рассматривать как стратегию и тактику банка по привлечению активов на возвратной основе и их инвестированию в аспекте кредитования клиентов банка, а в прикладном – как целевую, подробную программу действий банка, которая проявляется в целях, задачах, стратегии, тактике, проектах и планах развития, сформированных по иерархии приоритетов банка [3].

То есть, кредитную политику необходимо рассматривать в широком формате (с позиций банка и его клиентов) и в узком – как стратегию и тактику банка в аспекте технологии кредитования. Такое определение и критическое разграничение банковской кредитной политики как специфического проявления, на основе мировоззренческой переориентации с устранением ряда пробелов, которые мешают восприятию и воспроизведению ее целостного и адекватного образа и установлению взаимосвязей и взаимовлияния между ее уровнями и видами, существенно углубляет представление о содержательном наполнении кредитной политики и опровергает ряд стереотипов и погрешностей в ее интерпретациях, имеющихся в литературе.

Во времена монобанковской системы наблюдалась фундаментальная сращенность кредитной политики с общегосударственной без учета разнообразных потребностей банков и их клиентов [5]. Банки не заботились о поддержке экономически обоснованных оптимальных соотношений между своими активами и пассивами, кредитная политика имела формальный характер. Сейчас трансформируются содержание и формы проявления кредитной политики, поскольку в рыночных условиях она опирается на существующие экономические устои общества, отражает их, предполагает использование маркетингового подхода, риск-менеджмента, требует адекватного правового поля, поддержки ликвидности и надежности банка [2].

При этом цель кредитной политики банка сосредоточена на формировании качественных активов, обеспечивающих приемлемый уровень доходности; направлении кредитных ресурсов в экономически перспектив-

ные проекты, разработку и активизацию внедрения новых финансовых технологий, кредитных продуктов и услуг; укрепление конкурентоспособности; повышении качества сервиса. Определяющими задачами кредитной политики банка можно считать обеспечение высокодоходного размещения активов банка, действенный мониторинг за качеством кредитного портфеля и его структурой, минимизацию и диверсификацию кредитных рисков [4]. На макроэкономическом уровне контуры реализации кредитной политики определяются потребностями экономики, а на микроэкономическом – кредитным потенциалом банка и конъюнктурой кредитного рынка.

Целесообразно определить следующие границы реализации кредитной политики: экономические (определяются под влиянием спроса и предложения на рынке, а также возможностями и представлениями банка о целесообразности кредитной экспансии или рестрикции), административные (нормы, нормативы, регламенты, стандарты, инструкции, положения, лимиты деятельности банка), внешние (в зависимости от субъектов кредитных отношений: макро- и микроэкономические, индивидуальные), внутренние (ограничения кредитных отношений с акционерами, учредителями, персоналом банка), временные (определяют иерархию срочности кредитных процедур), пространственные (географические, территориальные ограничения функционирования банка), качественные (определяют качество кредитного портфеля), количественные (контрольные цифры кредитования, определяются кредитным потенциалом) – нижний и верхний контур (максимально и минимально приемлемые значения).

Основными факторами, влияющими на специфику методологических основ формирования кредитной политики банков при обслуживании агроформирований являются экономические возможности, финансовые интересы, угрозы и опасности, цель, функции, принципы, задачи, механизм обеспечения, критерии, индикаторы, уровни [1]. Именно они при обслуживании банками агроформирований предопределяют повышенную рискованность кредитного портфеля, связанную с уязвимостью сельскохозяйственного производства и зависимостью платежеспособности агроформирований от погодных условий и государственной политики регулирования аграрного рынка; цикличность предоставления и погашения кредитов; периодические колебания потребности в дополнительном оборотном капитале; соблюдения четких сроков и объемов кредитования; неразвитость аграрного и страхового рынка.

Указанные особенности методологических основ формирования кредитной политики требуют от банков адаптации внутренних процедур и кредитных продуктов к специфике агроформирований при их обслуживании.

Кредитный потенциал банка следует определить как совокупную возможность имеющихся финансовых, материально-технических, трудовых, интеллектуальных и других ресурсов обеспечивать генерирование финансово-посреднических услуг и банковских продуктов для реализации целей

акционеров, клиентов банка и государства [4]. Такая трактовка обусловлена спецификой рыночной экономики, ориентированной на потребителя, на реализацию продуктов и услуг, а не на «абстракцию» и предусматривает оценку не только объема различных ресурсов-носителей потенциала, но и их генерирующей способности и выпячивает основную методологическую проблему. Кредитный потенциал банков включает экономическую, организационную, нормативно-правовую, финансовую, информационную и институциональную составляющие. Одновременно любая дифференциация этих составляющих компонентов и экспертиза кредитного потенциала может и должна видоизменяться применительно к конкретному банку.

Формой проявления каждого из элементов кредитного потенциала считается способность носителей потенциала генерировать доход, обеспечивать платежеспособность, сокращать сроки совершения операций, своевременно получать необходимую информацию, анализировать, принимать решения управления, внедрять, нивелировать влияние внешних факторов, обслуживать клиентов, привлекать инвестиции, минимизировать финансовые риски, обеспечивать правовую, техническую и физическую защиту, упреждать возникновение кризисных и чрезвычайных ситуаций и т.п.

Для объективной оценки кредитного потенциала и выявления его формально-логических и содержательных признаков его экспертизу следует проводить по этапам: определение составляющих кредитного потенциала; выявления состава и объема носителей; разработка критериев, системы индикаторов, показателей и алгоритмов их измерения с целью характеристики объема активов; идентификации их качества, сбалансированности и других параметров; диагностика трудовых, интеллектуальных, социальных аспектов кредитного потенциала; разработка методологии оценки потерь в результате неэффективного использования имеющихся возможностей и способностей и оценки эффективности применения кредитного потенциала; выявление «теневых» возможностей, определение факторов наращивания кредитного потенциала.

Экспертиза кредитного потенциала банков Украины обнаружила, что в 2006–2011 гг. происходило противоречивое колебания его параметров. Так, из 175 функционирующих банков Украины лишь 10 % отнесены к 1-й группе, а к 4-й – 65 %. Хотя за последние 4 года почти в 3 раза выросли активы банков, увеличилась доля капитала банков в активах (14,6 против 12,5 %). Увеличиваются уставные фонды банков, одновременно заметно возросла доля иностранного капитала в уставном капитале (40,6 против 27,6 %). Коэффициент мгновенной ликвидности достигает 58,8 %, текущей – 77,33 %, однако коэффициент соотношения регуляторного капитала к совокупным активам составляет лишь 14,57, а норматив максимального размера кредитного риска – 21,04.

Рентабельность активов и капитала снизилась соответственно: с 1,61 до 1,45 % и с 13,52 до 10,19 %, чистая процентная маржа выросла с 5,30 до

5,79 %. Вместе с тем, снизился чистый спрэд – с 5,76 до 4,84 %. Выявлен заметный разрыв между ценой кредитов и депозитов (5-9 пунктов). От 40 до 65 % своего дохода банки зарабатывают на кредитных операциях, на них приходится основная сумма потерь – от 50 до 80 %.

Все это происходит на фоне развертывания инфляции, уменьшения спроса на гривну, повышения долларизации, высокой тенизации, неразвитости финансовых рынков, непрозрачности банковской и кредитно-денежной системы, диспропорций цен на недвижимость, роста недоверия населения к финансовой системе государства, очевидных недостатков налоговой системы, низкой платежной дисциплины экономических субъектов, низкой доли безналичных форм расчетов, жесткого непрофессионального разрушительного вмешательства государства в деятельность банков, высокого уровня учетной ставки, просчетов финансовой политики, неразвитости кредитной инфраструктуры Украины.

За 2000–2011 гг. параметры кредитования заметно возросли. Выявлен восходящий тренд доли долгосрочных кредитов в валовом внутреннем продукте Украины. За последние 5 лет она выросла в 3 раза, а в 2009–2011 гг. достигла 61,1%. Доля в ВВП страны ипотечных кредитов достигла – 12,7 %. Эластичность наращивания объемов кредитов к изменению объемов депозитов составляет 0,6-0,7 %. Покупательная способность национальной валюты (гривны) упала почти на 80 %, а резервных валют – на 25-30 %. Угрожающей считается амплитуда срочных дисбалансов, которая достигла своего максимального экстремума (40 %).

Спектр и объемы банковских услуг остаются преимущественно весьма ограниченными. Банки сконцентрировались на предоставлении традиционных услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, краткосрочному кредитованию, операциям с векселями. На протяжении последних лет из-за влияния кризиса объемы банковских операций заметно сократились, упали объемы внешнеторговых кредитов в иностранной валюте, прекратились фьючерсные сделки с валютой, прослеживается низкий уровень менеджмента, тогда как современные вызовы требуют качественно нового диапазона форм и методов банковского обслуживания. Цены на банковские услуги амплитудно колеблются в разрезе отдельных регионов и незначительно в пределах регионов. Стоимость программного обеспечения, коммуникаций, электронного оборудования, информационного обеспечения и другой инфраструктуры для многих банков является непосильной, что приводит к ухудшению качества предоставления их услуг. Проблемным в этих условиях представляется дальнейшее успешное функционирование в Украине небольших банков. Наблюдается стремительный рост (в 4 раза – до 9,4 %) доли просроченных кредитов. Вместе с тем, заметно возросло внимание к повышению качества обслуживания корпоративных клиентов, развития программ пластиковых карт, оживилась работа с физическими лицами. Стремительно набирают обороты документарные операции (аккредитивные расчеты).

Выявленные факторы влияния на реализацию кредитного потенциала банков и формирование их кредитной политики, целесообразно разделить на макроэкономические, действующие на все банки, и микроэкономические, влияющие на работу конкретного банка.

Важнейшими макроэкономическими факторами являются: общее состояние экономики страны, уровень инфляции, темпы роста ВВП, дефицит бюджета, влияние денежно-кредитной политики, уровень независимости центрального банка, участие банков в политической жизни страны, уровень доходов населения, спрос на банковские операции и услуги, готовность экономических субъектов потреблять банковские услуги, наличие социальных льгот, уровень конкуренции, уровень цен на банковские продукты и услуги, заполитизированность общества, социальная напряженность, состояние и риски кредитного рынка.

Важнейшими микроэкономическими факторами являются: приоритеты банка, кредитный потенциал, прибыльность, ликвидность внедрение новых видов операций и услуг, уровень риска и доходности отдельных видов ссуд и услуг, стабильность депозитов, спектр операций и услуг, обеспечение займов, клиентура банка и возможности ее расширения, качество кредитного портфеля, ценовая политика банка, уровень риск-менеджмента.

К основным факторам, которые влияют на наращивание кредитного потенциала банков, отнесены: количественный рост объема носителей трудового, интеллектуального, материально-технического, ресурсного потенциалов; позитивные качественные изменения всех видов ресурсов, установление и стабильность необходимой пропорциональности и сбалансированности всех видов ресурсов и компонентов потенциала; повышение эффективности использования кредитного потенциала и его составляющих; наличие общей положительной тенденции экономического развития в стране и в банковской сфере в частности.

Отслежены генезис, основные тенденции и траектория развития современной банковской кредитной политики при обслуживании агроформирований Украины. В кредитовании агроформирований в 2001–2008 гг. принимали участие более 100 банков, в 2008–2011 гг. – лишь 47. Установлено, что в последние годы в структуре привлеченных ресурсов агроформирований банковские кредиты достигали не более 15 %. Объемы кредитов, направленных агроформированиям за 2000–2008 гг. увеличились в 32,4 раза, затем, в 2009–2011 гг., заметно сократились.

Субсидируемыми кредитами в 2009–2011 гг. воспользовались лишь 3,4 % агроформирований, хотя еще в 2004 г. они составили 25,4 %, а в 2008 г. – 40,5 %.

Наиболее актуальной проблемой агроформирований при сотрудничестве с банками является неадекватно высокая цена банковских услуг и сложные условия и процедуры кредитования. Выяснено, кредитная политика носит формальный противоречивый характер, что обусловлено перекрест-

ным взаимодействием «противостоящих» и одновременно взаимодополняющих тенденций, кредитное планирование осуществляется на низком уровне, а кредитная стратегия формируется без должного обоснования.

Доля кредитов, направленных агроформированиям в 2000 г., составляла лишь 4,4 %, в 2009–2011 гг. – уже 5,6 %, хотя доля банковских кредитов не превышала 2,9 % ВВП, а с 2002 г. наблюдалось ее падение, в 2009–2011 гг. она достигала менее 1 %.

Выявлено, что количественные и качественные параметры кредитования по группам агроформирований заметно различаются. В качестве обеспечения средних и малых агроформирований преобладающую долю занимает залог недвижимости (83,2 %). Характерно, что почти в 85 % случаев их кредитные соглашения дополнительно обеспечиваются гарантиями или поручительством третьих лиц.

Высокую потребность в сотрудничестве с банками испытывали 48,9 % агроформирований, низкую – 9,7 %. Спрос на банковские услуги был в различной степени удовлетворен 83,4 % агроформирований. Повышается требовательность агроформирований к банкам. При выборе банка для агроформирований наибольший вес имеют следующие факторы: надежность банка и скорость осуществляемых им расчетов, сервис, индивидуальное отношение к клиенту, удобство расположения офисов, наличие полного спектра услуг и широкого круга стратегических партнеров.

Какие можно сделать из этого выводы? Мотивационно побудительными доминантами формирования кредитной политики банков при обслуживании агроформирований, которые составляют основу стратегии банков, являются консерватизм; приоритет наличия обеспечения, контроль целевого использования кредита; сохранность и надежность залога и финансового состояния агроформирования; диверсификация кредитного портфеля, ограничение риска на одно агроформирование; ограничение совокупного кредитного риска; взвешенный активный маркетинг надежных агроформирований.

Действенность кредитной политики банков Украины при обслуживании агроформирований характеризуется, прежде всего, уровнем соблюдения спектра ценностных ориентиров: научная обоснованность, оптимальность, эффективность, единство, неразрывная связь элементов кредитной политики, доходность, безопасность, надежность, плановость, прогнозируемость, динамичность и прозрачность. Таким образом, кредитная политика банка может быть действенной только в том случае, если она построена с учетом определенного спектра ценностных ориентиров и обеспечивает их реализацию на практике. Это позволит более полно использовать кредитный потенциал банка, повысить эффективность кредитной политики и кредитования, снизить кредитные риски и способствовать развитию агроформирований страны.

Регламентирующие стандарты технологии кредитования агроформирований банками, как правило, не корреспондируются между собой и не предусматривают четкого определения полной цепи кредитных процедур, что повышает кредитные риски и требует всеобъемлющих коренных качественных изменений. Существующее положение свидетельствует о слабой готовности банков к кризисным потрясениям, неразвитых кредитных механизмах, недостаточной подготовки банковских специалистов, то есть подтверждают возросшую настоятельную необходимость модернизации кредитной политики банков Украины.

Модернизация кредитной политики банков должна предусматривать следующее: укрепление стабильности банков; реструктуризацию банков; оздоровление их деятельности, улучшение качества кредитного, особенно инвестиционного портфеля, улучшение структуры активов, укрепление связи банков с аграрной сферой, повышение имиджа банка, обеспечение интересов вкладчиков, усиление надзора и мотивации банковских работников; трансформацию структуры депозитной и процентной политики банков, формирование кредитной инфраструктуры; разработку пакета регламентов, стандартов, нормативов; вхождение в международное банковское сообщество.

Литература

1. *Аранчій В.І.* Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах / В. І. Аранчій // Наукові праці Полтав. держ. аграр. акад. [«Економічні науки»]. – Полтава: ПДАА, 2011. – Т. 1. – Вип. 2. – С. 3-6.

2. *Дем'яненко М.Я.* Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика) : Моногр. / Дем'яненко М.Я., Гудзь О.Є., Стецюк П.А. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 302 с.

3. *Любар О.О.* Особливості формування кредитної політики банків при обслуговуванні суб'єктів аграрної сфери / О.О. Любар // Зб. наук. праць Вінн. нац. аграр. ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2010. – Т. 2. – Вип. 5. – С. 224-230.

4. *Непочатенко О.О.* Сучасний стан і перспективи короткострокового банківського кредитування сільськогосподарських підприємств / О.О. Непочатенко, О.В. Яковенко // Зб. наук. праць Уман. держ. аграр. ун-ту / редкол.: А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. – Умань: Економіка, 2009. – Вип. 70. – Ч. 2. – С. 130-135.

5. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України // Зб. тез доп. Х Всеукраїн. наук.-практ. конф., 22-23 листоп. 2007 р., Суми. У 2 т. – Т. 1. / зб. Держ. вищ. навч. заклад «УАБС НБУ». – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 206 с.

Опыт экономических реформ в арабских развивающихся странах Персидского залива

Г.Л. Гукасян

Сегодня актуальным является обращение к процессам осуществления сложного комплекса экономических реформ в развивающихся странах, богатых такими полезными ископаемыми, как нефть и газ, которые имеют определенные аналогии и с ситуацией в России. Наиболее сложным оказывается вопрос о соотношении использования рыночных методов хозяйства и природно-рентной модели экономики, равно как и о роли государства в переходной системе экономики этих стран. Одним из примеров является процесс экономических реформ в арабских нефтеэкспортирующих странах Персидского залива, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ).

Вглядываясь в экономическую реформу и стратегию некоторых из арабских стран ССАГПЗ, можно выявить наиболее значимые и острые проблемы на этом пути. При этом важно учитывать особенности воспроизводственных, структурных, финансово-экономических проблем экономик переходного типа, парадигм стратегии развития в условиях совмещения национальных приоритетов с глобальными экономическими и инвестиционными режимами.

Например, перед проблемой включения рыночных механизмов экономического роста стоит Саудовская Аравия (КСА) – крупнейший по запасам нефти поставщик нефти. Как и в других странах ССАГПЗ, власти Саудовской Аравии всегда декларировали приверженность рыночной экономике, но активно использовали государственный сектор и планирование. Причина этого, безусловно, заключалась и продолжает заключаться в том, что если под рыночным хозяйством понимается эффективный частный сектор экономики, то он не может стать силой развития страны при отсутствии диверсифицированной хозяйственной базы («на пустом месте») и, тем более, быстро взять на себя решение проблем поддержания устойчивости социально-экономической системы.

Решение задачи трансформации нефтяной экономики в «ненефтяное» индустриальное хозяйство, способное производить продукцию для внутреннего рынка и экспортировать современные товары на мировой рынок, заложено в качестве магистрального направления в стратегию экономического развития Саудовской Аравии до 2025 г. По этому пути шли все новые индустриальные страны Азии. Но насколько успешным по своим темпам этот путь развития будет в Саудовской Аравии как стране, находящейся в начале становления «ненефтяной» индустрии, – трудно ответить в сложных современных условиях глобальной мировой экономики.

В Саудовской Аравии источники образования дохода, помимо нефти, еще не так велики, как необходимо для превалирования иных возможностей роста, помимо государственных проектов. В 2002–2003 гг. здесь имел место резкий подъем темпа роста реального ВВП – почти до 8 % – из-за роста цен на нефть, но впоследствии темп роста стал ниже. В 2010 г. положительным явлением было само по себе предотвращение спада достигнутого уровня валового продукта, за счет государственной помощи хозяйству (1).

За 2011 г. темп роста ВВП КСА оценивался на уровне порядка 6,5 %, при благоприятной динамике рынка нефти. А за период 8-го пятилетнего плана развития КСА (2005–2009 гг.) средний темп роста ВВП составил 3,5 %, что ниже, чем планировалось. Причиной этому стал мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. Доход на душу населения по паритету покупательной способности в 2010 г. был на уровне около 24 200 долл.

По 10-му пятилетнему плану развития КСА (2010–2014 гг.) заложен темп роста ВВП в 5,2 %. Поддержание достаточно высоких темпов роста экономики страны было достигнуто за счет осуществления государственной стратегии развития на основе макроэкономического планирования и участия государства в хозяйстве и было связано с зависимостью экономического роста от нефти.

В Долгосрочной стратегии экономического развития Саудовской Аравии до 2024 г. включительно, первыми двумя этапами осуществления которой являются 8-й (2005–2009 гг.) и 9-й (2010–2014 гг.) пятилетние планы экономического развития, поставлена цель снизить за период с 2005 по 2024 гг. долю экспорта нефти в общем экспорте страны с 65,8 до 19,5 % и поднять долю экспорта других товаров с 26,8 до 59,8 %, а долю экспорта услуг – с 7,4 до 20,7 %.

Несмотря на то, что нет точного прогноза о том, насколько полно стратегия сможет достичь поставленных показателей в эти сроки, заявленный план изменения экономической структуры страны – важнейшего, «критического» поставщика нефти на мировой рынок – выглядит грандиозным. КСА обладают 22 % мировых запасов нефти, и приведенные параметры изменения структуры экспорта невозможны без глубокой диверсификации «нефтяной экономики» (2).

Правительство Саудовской Аравии проводит стратегию на снижение зависимости от сектора добычи нефти и газа до около 20 % ВВП к 2014 г. с около 28 % в 2009 г. При этом заложены скромные темпы роста добывающего сектора – около 1,2 %, а в секторе нефтепереработки и нефтехимии – высокие: 7 и 5,7 % соответственно.

Диверсификация «ненефтяного» экспорта Саудовской Аравии должна привести к его росту в среднем на 10 % ежегодно. При этом власти продолжают проводить мягкую кредитно-денежную политику, не планируя никаких повышений процентной ставки в обозримом будущем (согласно заявлению Финансового агентства Саудовской Аравии – Центрального банка).

Основная ставка по заимствованиям кредитных ресурсов у Финансового агентства должна сохраниться на уровне 2 %. В 2009 г., по данным Финансового агентства, государственные расходы были внушительными, достигнув 596,4 млрд сауд. риалов при объеме номинального ВВП в 369 млрд долл., или 1384,38 млрд сауд. риалов, а в 2010-м, посткризисном, году госрасходы оценивались на уровне около 648 млрд риалов при ВВП порядка 622 млрд долл. (1 риал = 3,75 долл.), в 2011 г. расходы составили около 580 млрд риалов (3).

В 2011 г. Королевство Саудовская Аравия зафиксировало профицит бюджета в 224 млрд риалов (59,7 млрд долл.), доходы бюджета при этом составили 1,11 трлн риалов. В феврале–марте 2011 г. руководство страны ввело в действие новую программу дополнительных государственных расходов на сумму 130 млрд долл., средства которой направляются, главным образом, на социальное развитие, а до 2020 г. планируются инвестиции в экономическое развитие и модернизацию в размере около 1,4 трлн сауд. риалов.

По существу, как и в ряде других стран, государственные расходы, направленные на стимулирование экономики, действительно смягчили удар по саудовской экономике в кризисном 2009 г. в условиях мировой рецессии. Благодаря этому рост в государственном секторе составил 4,4 %, а реальный рост ВВП страны в целом был не менее 0,6 %.

За 2000–2009 гг. доля текущих расходов государства снизилась с 92,2 до 70 %, а капитальных – повысилась, продолжалось, в частности, создание крупных территориально-производственных кластеров – экономических городов. В 9-м пятилетнем плане Саудовской Аравии, несмотря на то, что он проектировался в условиях мирового кризиса, почти 50 % финансовых ассигнований должно быть направлено на развитие человеческих ресурсов, объявленное решающим условием модернизации и диверсификации экономики.

«Ненефтяной» ВВП в постоянных ценах 1999 г. возрастал средним ежегодным темпом роста на 5,3 % в течение 1969–2009 гг., что привело к увеличению ВВП в 8 раз. Темпы роста добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности (в среднем) за период 1969–2009 гг. достигли 8,2 %, а в сельском хозяйстве и сфере услуг – 5,1 % (4).

В рамках данной стратегии властям удалось стимулировать и развитие частного сектора как будущей опоры национальной экономики, о чем свидетельствует, например, то, что за 2004–2009 гг. вклад частного сектора в производство реального ВВП КСА увеличился с 52,5 до 57,3 %, а реальные инвестиции частного сектора при этом возросли с 117,7 млрд риалов до 190,9 млрд., то есть их рост составил в среднем 10,2 % (4).

Можно констатировать, что в Саудовской Аравии нефтяные деньги расходуются на развитие, хотя поддерживается баланс между накопленными авуарами («подушка безопасности») и потребностями финансирования промышленных, инфраструктурных и социальных программ (5).

На высшем официальном уровне не раз подчеркивались следующие базовые основы устойчивой атмосферы экономического развития:

1. Стабильные способы макроэкономической политики, такие, как поддержание минимального бюджетного дефицита и реалистичной политики валютного курса;

2. Заслуживающий доверия и предсказуемый комплекс макроэкономических стимулов;

3. Отсутствие резких изменений в политике распределения финансовых средств, чтобы не допустить нагнетания политического напряжения, способного привести к торможению избранного курса модернизации (6).

Руководящие круги арабских государств, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, постоянно придерживались осторожного, консервативного подхода к реформам, в связи с чем сохраняется контроль со стороны государства за ключевыми хозяйственными процессами, осуществляемый экономическими методами – путем распределения финансовых ассигнований и заказов, инвестиций в ключевые проекты, сохранения государственных пакетов акций в компаниях и создания государственных холдингов.

В оценках западных обозревателей данная экономическая стратегия стран ССАГПЗ выступает в качестве сочетания кейнсианских подходов к регулированию экономики с элементами корпоративной экономики, существующей в ряде новых индустриальных стран Азии. На практике – такая стратегия в странах ССАГПЗ, возможно, выступает едва ли не важнейшим экономическим стабилизатором (7).

Сходную стратегию экономического развития можно наблюдать в Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ). В ОАЭ, благодаря предпринятым мерам экономической политики правительства, таким, как гарантирование банковских депозитов и закачивание порядка 120 млрд дирхамов в банковский сектор с целью его стимулирования (1 долл. = 3,66 дирхама ОАЭ), национальная экономика продемонстрировала свою силу и конкурентоспособность, несмотря на ухудшение внешних условий развития. Эта федерация сегодня имеет вторую по величине экономику в арабском мире с объемом ВВП, достигшим в 2009 г., 914,4 млрд. дирхамов (около 249 млрд долл.), а в 2010 г. – 992,2 млрд дирхамов (271,1 млрд долл.).

Согласно рейтингу всемирного финансового форума в Давосе за 2009 г., экономика ОАЭ заняла 20-е место среди наиболее успешных стран в области финансового регулирования.

На сегодня доля нефтегазодобывающего сектора, которая в 1971 г. составляла 20 % ВВП федерации ОАЭ, снижена практически до 29 %, а остальное приходится на «ненефтяные» сектора экономики. Всемирный экономический форум в Давосе отнес ОАЭ в группу стран с экономикой, движимой инновациями, – наряду с Германией, Канадой, Японией, Швецией, Сингапуром и др., куда не входит ни одна арабская страна. Эта груп-

па стран характеризуется высоким уровнем институтов, инфраструктуры, макроэкономической стабильности, образования, здравоохранения, деловой среды и инноваций. В частности, ОАЭ предприняло все необходимые усилия для развития инвестиционной инфраструктуры экономики.

Вместе с тем, сегодня ОАЭ признается, что в условиях мирового финансового кризиса частному сектору необходимо преодолевать секторную ограниченность. Например, в Дубае, 70 % всех частных предприятий относятся к сфере торговли, поэтому перед правительством ОАЭ стоит задача поиска путей вовлечения частного сектора в другие сферы посредством финансовой и иной поддержки государства. Эта задача стала особенно актуальной в период мировой рецессии, когда опасения потерять капиталы привели к сильному сокращению иностранных инвестиций в страны ССАГПЗ (на 72 % в 2009 г.).

В связи с этим правительство ОАЭ так же, как и правительства других монархий Залива, идет по пути дальнейшего упрощения процедур открытия компаний и получения лицензий на предпринимательскую деятельность в ОАЭ, сокращения непроизводительных расходов бизнеса. Так, например, вводится регистрация компаний в режиме онлайн за минимальное время.

Вместе с тем, в ОАЭ используются и инструменты государственного долга. Например, в Дубаях выпускаются первоклассные облигации государственных компаний, таких, как Dubai Electricity and Water Authority. Эта структура в апреле 2010 г. выпустила облигации на сумму 1 млрд долл. с пятилетним сроком погашения по выгодной ставке 8,5 %. Такие финансовые инструменты являются средством стабилизации рынка.

В крупнейшем эмирате ОАЭ – Абу Даби – расходы на экономическое развитие в 2009 г. составили 39,2 % от общих расходов по сравнению с 35,7 % в 2008 г., а текущие расходы были сокращены до 60,8 % по сравнению с 64,3 % в 2008 г. Доходы от нефти и экспортных пошлин Абу Даби составляют 89,2 % государственных доходов.

За 2009 г. аналитики оценивали, например, государственные доходы ОАЭ в сумме около 292,6 млрд дирхам по сравнению с их рекордной величиной в 450,3 млрд в 2008 г., а расходы ОАЭ за 2009 г. оценивались на уровне около 289 млрд дирхам по сравнению с 254 млрд в 2008 г.

Когда в ОАЭ утвердили проект федерального бюджета на 2012 г., общая сумма принятого бюджета ОАЭ составила приблизительно 41,8 млрд дирхамов с учетом небольшого дефицита, поскольку ожидаемый государственный доход будет 41,4 млрд дирхамов (11,3 млрд долл.). Образование и социальные услуги являются основными статьями расхода госбюджета в 2012 г. На развитие инфраструктурных проектов страны будет израсходовано 1,6 млрд дирхамов (437 млн долл.).

Однако федеральный бюджет составляет приблизительно 11 % всех государственных расходов в ОАЭ. Дополнительные расходы федерального

правительства на 2011 г., утвержденные кабинетом министров, составили 698 млн дирхамов (190 млн долл.), включая 144 млн дирхамов (39 млн долл.), выделенные министерству здравоохранения ОАЭ. Таким образом, госрасходы увеличивались, несмотря на понижение доходов.

Увеличение государственных расходов отражало программу стимулирования экономики ОАЭ методами фискальной политики. В 2009 г., несмотря на кризис, было отмечено увеличение объема «ненефтяного» экспорта ОАЭ, что подтверждает положительное влияние господдержки – было экспортировано 12,6 млн метрических тонн товаров. По словам директора Международного финансового центра Дубая Хумеда Аль Таера, движущей силой экономического роста ОАЭ будет фокусирование политики правительства на реформах, либерализации и программах диверсификации хозяйства.

Сегодня в Дубае, как и в ОАЭ в целом, продолжается создание грандиозной инфраструктуры современной экономики с развитием новых секторов хозяйства, включая отрасли обрабатывающей промышленности, технологические кластеры для «экономики знаний», к которой стремятся в ОАЭ (8). Развиваются новые проекты инфраструктуры: строительство дорог, отелей, торговых и туристических центров, жилых кварталов для того, чтобы «подтолкнуть» экономическое развитие. В этом немалую роль играет политика нынешнего правителя Дубая – вице-президента ОАЭ шейха Мухаммеда бин Рашида аль-Мактума, который, возглавив эмират вслед за своим отцом, открыл новую фазу развития, включив данные направления в программы «Видение Дубая – 2010», а затем в «Стратегический план Дубая до 2015 г.», одной из целей которых выступила стратегия создания в Дубае «экономики знаний» (9).

Хотя экономические реформы в развивающихся странах сопровождаются либерализацией, ее понимание не однозначно. В рассматриваемых арабских странах Персидского залива либерализация экономики выступает способом расширения сферы функционирования частного капитала, а также способом создания условий для привлечения иностранных инвестиций, которые могут способствовать увязке проблемы капиталовложений с достаточно широким притоком современных производственных технологий и способов организации производства. Естественно, что в процессе либерализации происходит расширение сферы деятельности частного капитала, однако стратегия экономического развития в ССАГПЗ формируется и определяется государством – оно сохраняет за собой основные рычаги финансового и административного влияния на хозяйственную систему (10).

Возможно, что в странах ССАГПЗ складывается корпоративная модель экономики, очертания которой присутствуют в хозяйстве многих новых индустриальных стран Азии, ибо проведение рыночной реформы через вертикально интегрированные институты, несомненно, позволяет эффективно координировать экономические процессы, как отмечают известные зарубежные эксперты по вопросам развития стран ССАГПЗ, произво-

дить продукцию для внутреннего рынка и экспортировать современные товары на внешний.

Решение задачи трансформации нефтяной экономики в «ненефтяное» индустриальное хозяйство, способное участвовать в конкуренции на мировом рынке, заложено как магистральный путь стратегии экономического развития развивающихся арабских стран Залива до 2025 г.

Среди основных задач, которые там считают необходимым решить в этой связи, первостепенными являются: проведение структурных изменений в экономической системе (путем структурной политики) и обеспечение занятости населения в новых отраслях хозяйства.

Литература

1. Achievements of Development Plans. Facts and Figures // Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning. – Riyadh, 2010. – P. 15-19.

2. *Гукасян Г.Л.* Экономическая политика в переходных арабских экономиках: Саудовская Аравия // Дипломатическая служба. – 2012. – № 1. – С. 33.

3. Саудовская Аравия. URL: ru.jazz.openfun.org/wiki

4. Achievements of Development Plans. Facts and Figures // Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning. – Riyadh, 2010. – P. 13-15.

5. *Alwosabi M.* Development Economics: GCC Countries // University of Bahrain, 2009. – P. 5-6.

6. *Гукасян Г.Л.* Модернизация в арабских странах // Управление социальными инновациями: опыт, проблемы и перспективы: Материалы научно-практической конференции. – М.: РУДН, 2011. – С. 4.

7. United Arab Emirates Economic Brief and Outlook 2011 // KAMKO Research. – April 2011. – P. 12.

8. Special Report Saudi Arabia // Middle East Economic Digest. – № 15. – P. 30.

9. *Гукасян Г.Л.* Модернизация и экономическая политика ОАЭ // Открытый дискуссионный электронный журнал «Новое восточное обозрение». URL: http://www.journal-neo.com/?q=ru/node/13641.

10. *Matly L. Dillon.* Dubai Strategy: Past, Present, Future. – Harvard: Harvard Business School, 2007. – P. 2-3, 6.

Роль мерчандайзинга в розничном бизнесе

А.В. Дацык

В современном чрезмерно насыщенном, порой избыточном товарном предложении ни одно предприятие не может обойтись в своей сбытовой деятельности без инструментов мерчандайзинга. Планируя маркетинговую политику, специалисты должны ответить на вопросы:

– что влияет на окончательный выбор покупателя в пользу той или иной марки, вида, упаковки?

– почему одни товары оказываются в корзинках и пакетах покупателей, а другие остаются на полках?

– удобно ли покупателям совершать покупки в данном месте?

– согласятся ли они снова приобретать здесь товары?

Ответ прост – больше покупают тот товар, который смог привлечь максимальное внимание покупателей. Этот эффект был положен в основу направления торгового маркетинга, названного «мерчандайзинг» (от англ. merchandising – искусство торговать).

Мерчандайзинг (который иногда считают маркетинговой революцией) – это комплекс мероприятий, производимых в торговом зале с целью продвижения товара без помощи продавца. Его называют также «бихевиористским переворотом» в том смысле, что для повышения производительности торгового предприятия успешно используются знания в области поведенческой психологии.

Исследования показывают, что:

– 2/3 всех решений о покупке потребители принимают, находясь непосредственно перед товаром;

– у 8 из каждых 10 покупателей, пришедших в магазин за покупками, нет окончательно сформированного решения о том, какую именно модель они приобретут;

– покупатели оставляют на 15% больше денег в магазинах, где выкладка и оформление продукции безупречны, так как это существенно облегчает поиск и выбор необходимого товара, а при использовании приемов акцентирования (цвет, расположение) доход предприятия повышается еще на 25%;

– продажи увеличиваются на 80% при перемещении продукции с нижних полок на уровень глаз.

В целом, при прочих равных условиях, продажи «правильно» организованного магазина могут быть в 3–4 раза выше, чем в аналогичной торговой точке, где товар разложен произвольно.

Мерчандайзинг в отличие от инструментов маркетинга, предшествующих покупке, таких как изучение рынка, исследование мотивации потребителей, ценообразование или реклама, имеет дело непосредственно с самим процессом покупки и ориентирован на то, чтобы оказать воздействие на поведение покупателя, который уже находится в месте продажи товаров. В данном случае инструменты маркетинга выполняют функцию «молчаливого продавца» и призваны помочь потребителю выбрать товар. Результат мерчандайзинга – формирование у покупателя желания приобрести предлагаемый ему товар.

Американская маркетинговая ассоциация определяет мерчандайзинг как «планирование продвижения правильного товара в правильном коли-

честве в правильном месте по правильной цене». Иначе это можно представить следующим образом: инструменты, методы и законы мерчандайзинга предназначены для того, чтобы покупатель воспринимал предлагаемый товар как «правильный», а значит, нужный. Специалисты в данной области (мерчандайзеры), выполняют две основные функции –- осуществляют правильную экспозицию (выкладку) товара и рекламируют его в месте продажи.

Впервые идеи мерчандайзинга были реализованы в середине прошлого века на предприятиях розничной торговли, и прежде всего в сетевых супермаркетах. При организации этой деятельности, помимо трудов теоретиков и практиков торговли, использовались психологические исследования о поведения людей в качестве покупателей.

Факторами, способствующими появлению мерчандайзинга, считаются затоваривание торговых предприятий, переход от рынка продавца к рынку покупателя, рост культуры и образованности потребителей, а также усиление конкуренции в розничной торговле. В этих условиях работать по устоявшимся, привычным технологиям было губительно для бизнеса.

«Так как конкуренция и хаос ударили по торговым рядам многих розничных магазинчиков, все большее внимание уделяется маркетингу внутри магазина, или мерчандайзингу. Таким образом, мерчандайзинг представляет собой специфическую маркетинговую технологию, инструментами которой являются элементы маркетинг-микс (товар, сбыт, маркетинговые коммуникации)» –так определили понятие мерчандайзинга У.Уэллс, Дж.Бернет и С.Мориарти [4, с. 157].

Вслед за розничными торговцами использовать мерчандайзинг стали производители и поставщики самых разнообразных товаров в целях стимулирования сбытовой деятельности. Это логично, так как если в торговом зале одновременно выставлены похожие по уровню качества, набору характеристик, цене и уровню сервиса товары от нескольких поставщиков, они обязаны проявить максимум заботы об эффективном мерчандайзинге своей продукции. Тем самым мерчандайзинг постепенно превратился в важный инструмент конкурентной борьбы, и сегодня уже сложно представить себе процветающее предприятие в сфере производства или торговли, которое не использовало бы его в своей маркетинговой политике.

Современный мерчандайзинг базируется на результатах исследований поведения потребителей при выборе товара и осуществлении покупки. В ходе аналитической деятельности компании Point of Purchase Advertising Institute (POPAI) было выявлено, что только 30% совершаемых покупок являются заранее запланированными, 8–10% – альтернативными, а 60% – импульсивными. Психологи также установили, что на возникновение импульса покупки влияют внешнее и внутреннее оформление магазина, удобство при выборе товара и при обслуживании, яркая и привлекательная упаковка товаров, использование при обслуживании различных стимулов

/приятные запахи, дегустация продуктов, скидки, подарки и т.д./. На базе этих исследований и были разработаны методы влияния покупателя. К ним относится, в частности, оснащение торгового зала удобным технологическим оборудованием, упорядоченное расположение секций, удобное для осмотра размещение товаров на вешалах, стеллажах и полках, оформление торгового зала, оборудования, примерочных кабин и других элементов процесса обслуживания, призванное создать для покупателей атмосферу комфорта, удобства, свободы и непринужденности [11].

В СССР на предприятиях розничной торговли инструменты мерчандайзинга применялись, но имели другое название – «организация торговли» и сводились к расстановке оборудования и того не слишком широкого ассортимента товаров, который был представлен в магазине.

На российский рынок мерчандайзинг пришел вместе с транснациональными корпорациями, такими как «Кока-Кола», «Пепсико», «Филипп Морис» и др. [4, с. 187]. Но первыми в России в массовом масштабе его стали использовать рыночные торговцы, так называемые «челноки»; они специально приходили на работу пораньше, чтобы «красиво» расставить и развесить товар для привлечения внимания покупателей.

Крупные западные компании, работающие на российском рынке, используют на своих предприятиях стандарты мерчандайзинга, принятые в корпорации. Они содержат жесткие правила размещения товаров на полках, вешалках, стеллажах магазинов относительно товаров-конкурентов, устанавливают очередность расположения товаров в порядке цветовой гаммы, то есть от темного к светлому (например, чай Edwin, напитки Coca-Cola, Pepsi), определяют необходимые элементы оформления (рекламные прилавки, пробные образцы, специальное холодильное и морозильное оборудование и т.д.) и другие средства, призванные помочь покупателю найти и узнать товар, облегчить и сделать приятным сам процесс покупки. Однако эти правила и руководства ориентированы на работу с определенными товарами или товарными группами и, естественно, не затрагивают вопросы оборудования торгового зала в целом, то есть мерчандайзинг магазина [10]

Мерчандайзер, как специалист в своей области, стремится вызвать у покупателя «импульсы покупок», работая с определенными товарами на определенной территории с целью увеличения объема продаж. Он решает различные вопросы, связанные с рекламой товара и его качеством, ведет переговоры с руководителями торговых площадок о возможностях оформления магазинов и павильонов фирменными рекламными материалами, организует и проводит разного рода акции, дегустации, презентации и т.д. – одним словом, непосредственно занимается продажей и рекламой товара, исходя из его потребительских свойств. В этом смысле можно провести параллель между функциями мерчандайзера и товароведа – оба должны прекрасно разбираться в потребительских свойствах продукции. В функ-

ции мерчандайзера входит также поддержание отношений с уже существующими и потенциальными клиентами, контроль за процессом исполнения их заказов, поддержание согласованного запаса товара на складе клиента. Он осуществляет поиск новых клиентов и направляет их к опытным дистрибьюторам. Помимо перечисленных, мерчандайзер выполняет следующие функции:

– общается с персоналом, уточняя данные о потребительских предпочтениях, объемах и динамике продаж;

– контролирует отношение персонала торговых предприятий к продажам представляемых им торговых марок;

– проводит экспресс-опросы покупателей в местах торговли для оперативной оценки отношения покупателей к определенным торговым маркам, влияния рекламы и методов организации торгово-технологического процесса на принятие решения о покупке;

– ведет отчетность [7, с.135].

Сегодня мерчандайзеру и торговому представителю недостаточно умения продавать свой товар и следовать концепции продаж своей компании. Чтобы добиться максимального эффекта, он должен понимать потребности как покупателя, так и владельца розничного предприятия, а также представлять себе логику поведения потребителей в различных ситуациях. Такие факторы, как покупательский поток в торговом предприятии, общее расположение товара в торговых залах, оптимальное размещение основных и дополнительных мест продажи во многом определяют коммерческий успех.

В российской торговле спрос на мерчандайзеров неуклонно растет. Большинство компаний определили набор требований к таким специалистам, включая возрастной ценз, образование, пол, наличие автомобиля, стаж работы по специальности либо в торговле. Конкретный значение этих параметров зависит от специфики компании и от ее сбытовой политики. Но существуют общие требования, которые предъявляют к мерчанзайзерам все фирмы без исключения: высокий профессионализм, энергичность, коммуникабельность, высокая работоспособность, грамотная речь, располагающая внешность, дисциплинированность, умение организовать свою работу и стрессоустойчивость [9].

Главным действующее лицо в торговом зале – покупатель, и все инструменты мерчандайзинга направлены на привлечение его внимания к товару. Как показала практика развитых стран, здесь важно учитывать две составляющие покупательского поведения. Во-первых, совершение физических действий – перемещение по торговому предприятию, осмотр товара, его примерка, расчет за покупку. Во-вторых, совершение умственных операций – выбора, оценки, сравнения, арифметических расчетов и др. Опытный мерчандайзер последовательно «играет» на этих моментах, определяя расстановку оборудования и порядок расположения товаров, а

также стремится создать в магазине общую атмосферу, стимулирующую покупку.

Важное значение в этом плане имеет яркая и привлекательная упаковка. Этот вывод производители давно взяли на вооружение и стараются поставлять товар на продажу исходя из принципа: красиво упаковано – наполовину продано (известно, что сильнее всего стимулируют покупателей яркие цвета – желтый и красный). Сейчас кое-где применяется даже говорящая упаковка, которая начинает вполголоса вести беседу о товаре, когда берешь его в руки.

В мерчандайзинге широко применяются различные дополнительные методы воздействия на покупателей. Один из них – дегустации; покупателям при этом предлагается бесплатно попробовать реализуемые товары (например, торты, кофе, чай, спиртные напитки). Исполнение расслабляющей приятной музыки создает чувство уюта и комфорта, поэтому покупатели не спешат быстро покинуть магазин, и делают больше покупок. Благодаря ароматизации воздуха тоже можно увеличить объемы продаж. С этой целью распыляют оптимальные для продуктовых магазинов запахи (молотого кофе, жареного мяса), в модных бутиках – приятные ароматы духов и дорогой кожи. И, разумеется, множество покупателей привлекают распродажи с понижением цен и проведением подарочных акций [4, с. 89].

Способствует высоким продажам и так называемый «эффект изобилия», когда однотипные товары размещают на товароносителе избыточно, навалом. Это одно из правил мерчандайзинга: товар должен «давить» покупателя, «падать ему на голову». Возможность получить свободный доступ к товару, «покопаться» в большом количестве образцов, подобрать что-то получше, – все это провоцирует инстинкты потребления и элементарной жадности. Иногда мерчандайзеры лукавят, прибегая к мелкому жульничеству: выставляют в торговый зал множество контейнеров, ящиков, пустых коробок из-под товаров, устанавливая их на верхних стеллажах до самого потолка, создавая ощущение избыточного товарного запаса. Этот прием особенно верно срабатывает в продовольственных супермаркетах и салонах бытовой электроники. У многих покупателей в данном случае возникает стадный инстинкт: «все покупают, значит, и мне нужно!»

Стимулирует продажи и комплексное размещение товаров. Как правило, это означает выкладку взаимосвязанных товаров в одном месте – например, товаров для туризма и рыбалки. Другой прием – расположение продукции одного производителя в одном месте для приверженцев определенной торговой марки. Весьма эффективна выкладка на основе цветовой гаммы (цветовыми блоками), что особенно важно для магазинов одежды или обуви. Сначала покупатель определяется с цветом, а затем решает, какой ему подходит фасон.

Только за счет перестановки товаров с полки на полку можно увеличить объем продаж от 30 до 80%. Самое удобное для их восприятия распо-

ложение – на уровне глаз, вытянутой вверх или опущенной вниз руки покупателя, то есть на высоте около 1,5 м от пола (так называемое «золотое сечение»). На этих полках, как правило, размещают товары, которые необходимо срочно продать, или те, которые чрезвычайно востребованы и дают наибольшую долю объема продаж. Товар, размещенный на верхних полках, покупают реже, и совсем мало – тот, который находится внизу. Очень часто на нижнюю полку мерчандайзеры помещают самый дешевый товар, подороже – на верхнюю, а самый дорогой – на полку «золотого сечения». С другой стороны, на нижних полках очень выгодно размещать товары, вызывающие интерес у детей, из-за их небольшого роста. Этот прием называют «детским мерчандайзингом» [3, с. 112].

Важное значение имеют правила ротации товаров. На первую линию обычно помещают товары, полученные ранее. Товары с большим сроком реализации целесообразно располагать позади тех, у которых этот период меньше (и, разумеется, в торговом зале вообще не должно быть товаров с истекшим сроком реализации). Дополнительный стимул дает размещение на стендах перед узлом расчета различных мелких товаров: жевательных резинок, шоколадок, средств личной гигиены и т.д.

В борьбе за предпочтения потребителя используются такие важные правила мерчандайзинга, как создание эффективного запаса, обеспечение наилучшего расположения и самого притягательного оформления товара. Такой порядок не случаен – если нет необходимого запаса, нечего будет располагать в местах продаж; эффективное оформление не позволит продать больше товара, если он не виден покупателю или его трудно найти в торговом зале.

Для каждого типа магазина существует оптимальный ассортиментный набор. Товарный запас должен быть достаточным для непрерывного поддержания полного ассортимента в торговом зале. Новые товары выставляют сразу после доставки, а позиции, представленные на витрине, должны быть доступны для покупки.

При выкладке товаров соблюдают определенный порядок расположения товарных групп, марок, видов и упаковок. Товар должен размещаться лицом к покупателю, основная информация на упаковке – легко читаться.

Мерчандайзинг – лишь одно из звеньев эффективной работы магазина. Прежде чем планировать комплекс мерчандайзинговых и других мероприятий, стимулирующих продажи, необходимо:

– определить концепцию магазина – каким образом в него привлекается покупатель и как продается товар;

– определить основной круг покупателей; для этого проводят сегментацию потребителей, выделяют 1–2 базовые и несколько второстепенных групп;

– уточнить параметры основного потребителя (его возраст, пол, уровень доходов, семейное положение, образование, предпочитаемая форма

отдыха и т.д.) и особенности его покупательского поведения (что покупает чаще всего, зачем совершает покупки именно в данном магазине, что хочет получить, какие услуги ожидает);

– изучить состав конкурентов и ассортимент их товаров (кто реально конкурирует с данным магазином, какие преимущества имеют конкуренты, их уровень цен и состав услуг, кто из конкурентов может выйти на рынок в ближайшее время);

– разработать и внедрить ассортиментную политику (создать товарный классификатор и ассортиментную матрицу), оформить структуру ассортимента;

– разработать проект организации службы мерчандайзинга (в нем должны быть решены такие вопросы, как стандарты мерчандайзинга, обучение и мотивировка персонала, их включение в общую структуру компании и др.) [6, с. 119].

Мерчандайзинг представляет собой технологию общения с покупателем, развивающуюся в рамках неличностных коммуникативных каналов. Его роль неуклонно возрастает в условиях глобальной конкуренции, расширения коммуникационных возможностей потребителя, постоянного выхода на рынок новых продавцов, избыточного товарного предложения, сокращения свободного времени, выделяемого на покупку товаров и услуг. В борьбе за покупателя выигрывают те розничные продавцы, которые не пожалели затрат на изучение поведения потребителей при разработке своей маркетинговой стратегии.

Литература

1. *Акулич И.Л.* Маркетинг. – Минск: Выш. Шк., 2008.
2. *Бланк И.А.* Управление торговым предприятием. – М.: ЭКСМО, 2007.
3. *Иванов С.В*. Продажи на 100%: эффективные техники продвижения товаров и услуг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Мерчандайзинг: Сб. статей / Под ред. Е.В. Ромата. – 2-е изд. – Киев: Студ. Центр, 2008.
5. *Морозов Ю.В*. Основы маркетинга: Учеб. пособие. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Изд. «Дашков и Ко», 2006.
6. *Парамонова Т.Н*., *Рамазанова Н.А*. Мерчандайзинг: Учеб. пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2008.
7. *Симоненко В.Д*. Правила торговли. – М.: Экзамен, 2009.
8. *Снегирева В.В*. Книга мерчендайзера. – СПб.: Питер, 2007.
9. Пси-фактор. URL: http://www.psyfactor.org/
10. Сайт Юнион – стандарт – консалтинг. URL: www.usconsult.ru/
11. Объединенные кондитеры: официальный сайт. URL: www.uniconf.ru

Психологическая защита личности в современном информационном пространстве

Ю.А. Дежкина

Когда в нашей жизни возникают сложные ситуации и проблемы мы, как правило, задаем себе вопросы – «как быть?» и «что делать?». Сами пытаемся как-то разрешить сложившиеся трудности, а если не получается, то прибегаем к помощи других. Нет работы – будем искать, нет денег – будем зарабатывать. Но это все внешние проблемы. А еще существуют и внутренние, с которыми подчас бывает справляться сложнее, так как зачастую нам не хочется признаваться в них, делая тем самым себе больно и неприятно.

Люди по-разному реагируют на свои внутренние трудности. Одни, отрицая их существование, подавляют склонности, которые доставляют им неудобства, и отвергают некоторые свои желания как нереальные и невозможные. Приспособление в этом случае достигается за счет изменения восприятия. Сначала человек отрицает то, что нежелательно, но постепенно может привыкнуть к такой ориентации, действительно забыть болезненные сигналы и действовать так, как если бы их не существовало. Другие люди преодолевают конфликты, пытаясь манипулировать беспокоящими их объектами, стремясь овладеть событиями и изменить их в нужном направлении. Третьи находят выход в самооправдании и снисхождении к своим побуждениям, а четвертые прибегают к различным формам самообмана. И все это делается очень искренне, но к какому бы способу не прибегали бы люди, защищая свою психику от болезненных напряжений, помогают им в этом защитные механизмы [1].

Личностям с особенно жесткой и косной системой принципов поведения было бы особенно трудно и подчас невозможно действовать в разнообразной и изменчивой среде, если бы защитные механизмы не оберегали их психику. Защитные механизмы начинают свое действие, когда достижение цели нормальным способом невозможно или когда человек полагает, что оно невозможно. Важно подчеркнуть, что эта не способы достижения желаемой цели, а способы организации частичного и временного душевного равновесия с тем, чтобы собрать силы для реального преодоления возникших трудностей, то есть разрешения конфликта соответствующими поступками.

Что же такое защитные механизмы?

Впервые данные понятия были введены в психологию известным австрийским психологом Зигмундом Фрейдом в 1894 году в работе «Защитные нейропсихозы». Затем они были продолжены, интерпретированы, трансформированы, модернизированы как представителями разных поколений исследователей и психотерапевтов психоаналитической ориентации,

так и других психологических направлений – экзистенциальной психологии, гуманистической психологии, гештальт-психологии и др.

Уже в ранних работах Фрейд указывал на то, что прототипом психологической защиты является так называемый механизм вытеснения, конечной целью которого является избегание неудовольствия, всех негативных аффектов, которые сопровождают внутренние психические конфликты между влечениями бессознательного и теми структурами, которые отвечают за регуляцию поведения личности. Наряду с редукцией отрицательных аффектов происходит вытеснение содержания этих аффектов, тех реальных сцен, мыслей, представлений, фантазий, которые предшествовали появлению аффектов.

Впоследствии Анна Фрейд (дочь З. Фрейда) уже достаточно однозначно обозначила тот аффект, который включает работы защитных механизмов, – это страх, тревога. Концепция механизмов психологических защит представлена А.Фрейд, в частности, в ее работе «Психология Я и защитные механизмы» [4]. Она указала на три источника тревоги. Во-первых, – тревога, страх перед разрушительными и безоговорочными притязаниями инстинктов бессознательного, которые руководствуются только принципом удовольствия (страх перед «Оно»). Во-вторых, – тревожные и невыносимые состояния, вызванные чувством вины и стыда, разъедающими угрызениями совести (страх «Я» перед «Сверх-Я»). И, наконец, в-третьих, это – страх перед требованиями реальности (страх «Я» перед реальностью).

А.Фрейд полагала, что защитный механизм основывается на двух типах реакций:

- блокирование выражения импульсов в сознательном поведении;
- искажение их до такой степени, чтобы изначальная их интенсивность заметно снизилась или отклонилась в сторону.

Анализ работ своего отца, а также собственный психоаналитический опыт привели Анну Фрейд к выводу, что использование защиты конфликт не снимает, страхи сохраняются и, в конечном счете, велика вероятность появления болезни. Она показала, что определенные наборы психозащитных техник ведут к соответствующей, совершенно определенной симптоматике. Это доказывается и тем, что при определенных психологических патологиях используются соответствующие защитные техники. Так, при истерии характерно частое обращение к вытеснению, а при неврозе навязчивых состояний происходит массированное использование изоляций и подавления [4].

Анна Фрейд перечисляет следующие защитные механизмы: вытеснение, регрессия, реактивное образование, изоляция, отмена бывшего некогда, проекция, интроекция, обращение на себя, обращение в свою противоположность, сублимация. Существуют и другие приемы защиты. В этой связи она называла также отрицание посредством фантазирования, идеализацию, идентификацию с агрессором и пр.

Если человек не способен эффективно контролировать некоторые жизненные ситуации, на помощь ему приходят механизмы психологической защиты «Я», обеспечивающие ему бессознательную компенсацию этой неспособности и ослабляющие связанные с ней стресс и тревогу. Такие механизмы дают человеку возможность достичь удовлетворения потребностей – иногда реального, а чаще воображаемого или слишком сильно оторванного от реальности – путем отрицания или искажения действительности или же отрицания тех представлений и побуждений, которые порождают тревогу. Следует также заметить, что люди редко используют какой-либо единственный механизм защиты – обычно они применяют различные защитные механизмы.

Механизмы психологической защиты, изученные Фрейдом и его дочерью Анной, весьма многообразны. Психологи разных направлений описали около 20 защитных механизмов, и этим их число не ограничивается. Рассмотрим некоторые из них, выявленные в практике психоанализа и гештальт-терапии.

Чаще всего человек прибегает к такому защитному механизму, как **вытеснение**. Оно состоит в забывании или изначальном игнорировании образов, мыслей, поступков, способных вызвать душевную боль, смятение, что связано с фрустрацией потребности. Вытеснение – бессознательный психический акт, при котором неприемлемая информация или мотив отвергаются цензурой на пороге сознания. Ущемленное самолюбие, задетая гордость и обида могут порождать декларирование ложных мотивов своих поступков, чтобы скрыть истинные не только от других, но и от себя. Истинные, но неприятные мотивы вытесняются с тем, чтобы их заместили другие, приемлемые с точки зрения социального окружения и потому не вызывающие стыда и угрызений совести. Вытесненный мотив, не находя разрешения в поведении, сохраняет, однако, свои эмоциональные и вегетативные компоненты. Несмотря на то, что содержательная сторона травмирующей ситуации не осознается и человек может активно забыть сам факт того, что он совершил некоторый неблаговидный поступок (например, струсил), тем не менее конфликт сохраняется, а вызванное им эмоционально-вегетативное напряжение субъективно может восприниматься как состояние неопределенной тревоги. Поэтому вытесненные влечения могут проявляться в невротических и психофизиологических симптомах. Обмолвки, описки, неловкие движения также нередко свидетельствуют о вытеснении. Интересно, что быстрее всего вытесняется и забывается человеком не то плохое, что ему сделали люди, а то плохое, что он причинил себе или другим [1].

Отрицание – это стремление избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями о себе. Защита проявляется в игнорировании потенциально тревожной информации, уклонении от нее. Это как бы барьер, расположенный прямо на входе воспринимающей системы. Он не допускает туда нежелательную информацию, которая при

этом необратимо теряется для человека и впоследствии не может быть восстановлена. Таким образом, отрицание приводит к тому, что некоторая информация ни сразу, ни впоследствии не может дойти до сознания. При отрицании человек становится особенно невнимательным к тем сферам жизни и граням событий, которые чреваты для него неприятностями [1].

Проекция состоит в наделении других людей собственными чувствами, неприемлемыми с точки зрения «Сверх-Я». Это тот случай, когда бревно в собственном глазу вынуждает рассматривать соринку в чужом. То есть когда один человек заостряет свое (и всеобщее) внимание на некоем качестве другого человека, не осознавая, что ему самому оно присуще в гораздо большей степени, нежели другому (а то и вовсе ближнему не свойственно). Человек-«проектор» буквально использует другого как экран, высвечивая на нем собственный образ, не допущенный в Я-концепцию [3]. Человек, постоянно приписывающий другим собственные стремления, противоречащие его моральным нормам, получил даже особое название – ханжа.

Идентификация – разновидность проекции, связанная с неосознаваемым отождествлением себя с другим человеком, переносом на себя чувств и качеств желаемых, но недоступных. Идентификация – это возвышение себя до другого путем расширения границ собственного «Я». Идентификация связана с процессом, в котором человек, как бы включив другого в свое «Я», заимствует его мысли, чувства и действия. Это позволяет ему преодолеть чувство собственной неполноценности и тревоги, изменить свое «Я» таким образом, чтобы оно было лучше приспособлено к социальному окружению, и в этом – защитная функция механизма идентификации [1].

Ретрофлексия («поворот на себя») – прессинг долженствования, давление на целостную личность «Супер-Эго», отождествленного с «Я». Нераспознанная ретрофлексия обычно приветствуется самим индивидом как свидетельство силы воли. «Я должен!.. Я не должен!.. Я – эгоист, нытик, тупица!» – вот приметы ретрофлексии, самобичевание при которой весьма типично. Беда в том, что «Супер-Эго» тем резче переходит от декларации нормы к ее принудительному внедрению в практику индивида, чем сильнее в последнем подспудное сопротивление. Слишком часто «я должен» означает «мне не надо» и является чьим-то чужим «ты должен», внедренным в структуру личности. Ретрофлексию сопровождает повышенная аутоагрессия – обращенная теперь на себя ненависть к тирану-воспитателю. «Чем больше я прихожу в ярость из-за того, что должен сделать то, чего не хочу, что мне не свойственно, тем больнее я накажу себя за то, что сделаю это не идеально». Склонность к суициду – иногда следствие ретрофлексии, защита приводит к противоположному результату [3].

Человеку свойственно не только воспринимать, но и размышлять о происходящем. С этим связан еще один механизм – **рационализация** –

попытка логического обоснования собственных чувств, состояний, поведения, действительные истоки и мотивы которых «рационализатором» вытеснены в бессознательное. Получаемое посредством рационализации объяснение должно, прежде всего, подкреплять Я-концепцию, а также соответствовать моральным нормам и представлению о «здравом смысле». Рационализация заключается в поиске удобных причин для оправдания невозможности совершить тот или иной поступок или, наоборот, в поиске убедительного обоснования неприемлемого поведения. Рационализация используется человеком в тех особых случаях, когда он, страшась осознать ситуацию, пытается скрыть от себя тот факт, что в своих действиях побуждается мотивами, находящимися в конфликте с его собственными нравственными стандартам [3].

Регрессия – возврат субъекта к более примитивным, более «глухим» способам психологической защиты. Этот вид психологической защиты основан на неосознанном стремлении человека вернуться в прошлое, выбрав более простой, легкий и по-детски раскрепощенный вариант поведения. Он выбирается потому, что человеку не удается выдерживать ту степень напряжения, которой от него требует возрастающее давление. Человек в ответ на жесткую критику начинает вести себя по-ребячески, превращая саму ситуацию в игру. При этом отмечается и некоторая деградация личности, которая выражается в изменениях мотивационной структуры поведения.

Сублимация представляет собой разновидность вытеснения, приносящую человеку реальное удовлетворение. Она заключается в том, что человек ориентирует свое поведение на достижение цели более высокой, чем та, которая была поставлена первоначально, но оказалась недостижимой. Так может обстоять дело со всяким, кто остановил свой выбор на какой-то любимой профессии, продуктивно работает и добивается тем самым социального признания. Любимое занятие для таких людей – своего рода замена удовлетворения психических побуждений, блокированных в детстве. Основными формами сублимации З. Фрейд считал художественное творчество и интеллектуальную деятельность, утверждая, что вся культура человечества – продукт сублимации либидо. Хотя теория этого процесса недостаточно разработана в психоанализе, основным механизмом сублимации можно считать нарциссическое переключение индивидом энергии с внешнего объекта на себя, а затем, уже в десексуализированном виде, снова на внешний объект, в половом отношении нейтральный [3]. Сублимация – один из высших и наиболее эффективных защитных механизмов человека.

Замещение – это механизм психологической защиты от неприятной ситуации, в основе которого лежит перенос реакции с недоступного объекта на доступный или замена неприемлемого действия приемлемым. За счет такого переноса происходит разрядка напряжения, созданного неудовлетворенной потребностью. Замещение – это та защита, которую все люди (и

взрослые, и дети) обязательно используют в повседневной жизни; это перенос потребностей и желаний на другой, более доступный объект. В случае невозможности удовлетворить некую свою потребность с помощью одного предмета, человек может найти другой предмет (более доступный) для ее удовлетворения [1].

Необходимо отметить, что все защитные механизмы обладают двумя общими характеристиками. Во-первых, они действуют на неосознанном уровне. Ведь если бы человек полностью осознавал, например, механизм проекции, последний не мог бы выполнять свою защитную функцию. Поэтому защитные механизмы в некотором смысле являются средствами самообмана. Во-вторых, они до известной степени обеспечивают индивиду избавление от тревоги, однако за счет определенного искажения, отрицания или фальсификации реальности. Вследствие этого защитные механизмы часто рассматриваются как дезадаптивные. Как бы то ни было, механизмы психологической защиты все-таки служат средством борьбы с тревогой, пока человек не найдет более рационального способа разрешения проблемы или конфликта.

Только в тех случаях, когда к психологической защите человек прибегает систематически, во всех порождающих тревогу ситуациях, или когда он слишком сильно искажает действительность, что приводит к развитию неадекватного поведения (мытье рук десятками раз на дню, необъяснимая боязнь некоторых мест, страх перед безобидными животными и т. п.), можно считать, что у него развивается состояние, которое Фрейд назвал неврозом.

Бывает, однако, и так, что из-за чрезмерного развития процессов вытеснения дезорганизуется вся личность в целом. Возникающий в результате отрыв от реальности и выход «Оно» из-под контроля двух других психических структур приводят человека к деградации и уходу от мира, что уже характерно для психоза.

Также необходимо отметить, что защитные механизмы поддерживают внутренний мир человека в некоторой гармонии с внешним миром не за счет активного изменения и преобразования недостатков окружающего мира или собственного характера, а за счет внутренних перестроек, приводящих к устранению из восприятия и памяти конфликтной и травмирующей информации.

Выступая как предохранительные клапаны, оберегающие целостность и гармоничность внутреннего мира, защитные механизмы могут приводить в определенных условиях к гиперкомпенсации и тем самым превратиться из защитников в препятствия, затрудняющие развитие личности и снижающие активность жизненной позиции человека при достижении социально значимых целей. Поэтому для целей самоусовершенствования и помощи другим полезно понимать, какими средствами можно в допустимых пределах нейтрализовать или ослабить действие защитных механизмов.

Однако в каждом конкретном случае, прежде чем направлять усилия на коррекцию поведения, надо обнаружить, что оно деформировано вмешательством защиты.

Функции защитных механизмов, с одной стороны, можно рассматривать как позитивные, поскольку они предохраняют личность от негативных переживаний, восприятия психотравмирующей информации, устраняют тревогу и помогают сохранить в ситуации конфликта самоуважение. С другой стороны, они могут оцениваться и как негативные. Действие защит обычно непродолжительно и длится до тех пор, пока нужна "передышка" для новой активности. Однако, если состояние эмоционального благополучия фиксируется на длительный период и по сути заменяет активность, то психологический комфорт достигается ценой искажения восприятия реальности, или самообманом [2].

Психологическая защита, искажая реальность с целью сиюминутного обеспечения эмоционального благополучия, действует без учета долговременной перспективы. Ее цель достигается через дезинтеграцию поведения, нередко связанную с возникновением деформаций и отклонений в развитии личности.

По мере нарастания отрицательной информации, критических замечаний, неудач, неизбежных при нарушении процесса социализации, психологическая защита, временно позволявшая личности иллюзорно-положительно воспринимать объективное неблагополучие, становится все менее эффективной. В случае неэффективности ее действия, либо недостаточной сформированности, при возникновении угрозы невротического срыва, индивид инстинктивно ищет выход и нередко находит его во внешней среде. Да и проблема, вызвавшая неприятности, все равно остается не решенной (неудовлетворенная потребность, неисправленный личностный недостаток и др.) и приводит рано или поздно к другим защитам, что мешает личности измениться, соответствовать новым условиям жизни [2].

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Защитные механизмы – дело, конечно полезное. Но лишь до поры до времени. В трудной ситуации они помогают нам восстановить психологическое равновесие, поддержать самооценку, обрести чувство защищенности. Но они дают лишь временный эффект, ничего в нашей жизни, по сути, не меняя.

Литература

1. *Грановская Р.М.* Элементы практической психологии. – СПб.: Речь, 2007.

2. *Демина Л.Д., Ральникова И.А.* Психическое здоровье и защитные механизмы личности: Учебное пособие. – Барнаул: Изд-во Алтайского государственного университета, 2000.

3. *Лютова С.Н.* Социальная психология личности: (теория и практика): Учебное пособие. – М.: МГИМО, 2007.

4. *Фрейд А.* Психология Я и защитные механизмы. – М.: Попурри, 2010.

Отраслевые сдвиги в реальных инвестициях Африканского банка развития в 2001–2010 гг.

Диабатэ Вассиафа

Африка – регион, где на сегодняшний день существуют множественные риски для потенциальных инвесторов: политические (особенно в тех регионах, где продолжаются вооруженные конфликты), макроэкономические, правовые (создающее проблемы с защитой прав инвесторов). В 2010 г. для открытия бизнеса в странах Африки южнее Сахары инвестору необходимо было пройти 9 процедур средней длительностью 45 дней каждая, в то время как в Северной Африке – те же 9 процедур, но по 13,5 дней. Средний балл защищенности прав инвесторов в странах Африки южнее Сахары в 2010 г. составлял 4,4 по 10-балльной шкале, в Северной Африке – 4,8 [1]. Все это вызывает обоснованные опасения у инвесторов и тормозит экономическое развитие на континенте.

Африканский банк развития (АБР), созданный в 1963 г., своей основной задачей считает привлечение инвестиций в страны континента. Банк работает со всеми секторами экономики, содействуют экономическому росту и борьбе с бедностью; за 1967–2009 гг. его кумулятивные инвестиции составили 87,7 млрд долл. Из этой суммы 40,8% было направлено на развитие инфраструктуры (энергетика, транспорт, связь, водоснабжение, санитарные меры), 14,2% – в сельское хозяйство и на развитие сельских районов, 12,6% – в финансовый сектор, 9,8% – на социальные программы (образование, здравоохранение, продовольственное обеспечение, борьба с бедностью, микрофинансирование), 4,9% в промышленность (включая добычу полезных ископаемых), 17,6% – в другие сферы экономики [2].

В настоящее время особо актуальна проблема определения отраслевых приоритетов в африканских странах, а также в деятельности АБР, поскольку от этого зависит эффективность экономики региона в целом. Основная цель данной статьи – систематизировать соответствующую информацию, обобщить данные, отражающие отраслевые сдвиги в реальных инвестициях АБР. Для этого был проведен анализ отраслевой структуры ВВП стран Африки за 1980–2009 гг. и отраслевой структуры инвестиций АБР за 2001–2010 гг. с целью выявить взаимосвязи между ними.

Структура экономики континента в последние десятилетия изменилась незначительно. Сектор услуг традиционно лидировал, за ним следовали промышленность и сельское хозяйство. За 1980–2009 гг. доля услуг в ВВП увеличилась с 44,4% до 53,1%, доли промышленности и сельского хозяйства уменьшились соответственно с 38,4% до 33,8% и с 17,2% до 13,1% ([1], рис. 1).

Рис. 1. Отраслевая структура экономики стран Африки, %

Мировой финансовый кризис 2007–2009 гг. привел к сокращению промышленного производства на континенте и росту безработицы. За эти годы доля промышленности в ВВП снизилась на 4,8 пункта, в то время как доля сельского хозяйства увеличилась на 1,5, а доля услуг – на 3,3 пункта.

Заметим, что сельское хозяйство Африки, несмотря на относительно низкую долю в ВВП, обеспечивает средствами к существованию 80% африканского населения, в нем занято около 60% экономически активного населения и 70% людей с наиболее низкими доходами [2]. Развитию отрасли препятствуют многие объективные факторы – низкое естественное плодородие почв, нестабильность осадков, явно недостаточное использование современных технологий и минеральных удобрений (8 кг/га при минимальной норме 50 кг/га). Кроме того, значительная часть сельскохозяйственных угодий находится в засушливой зоне [3].

За 2001–2010 гг. изменилась отраслевая структура инвестиций АБР. Доля услуг в ней возросла с 88% до 91%, промышленности – с 1% до 7%, тогда как доля сельского хозяйства резко сократились ([4], рис. 2).

Рис. 2. Отраслевая структура инвестиций АБР, %

За период 1967–2010 гг. АБР инвестировал в сектор услуг более 79,8 млрд долл., причем почти половина этой суммы (46%) было использовано на развитие инфраструктуры [4]. Это, однако, очень мало: по имеющимся оценкам, для решения инфраструктурных проблем странам Африки требуется ежегодные вкладывать в эту сферу 93 млрд долл. [5].

В 2000-е годы темпы роста инвестиций АБР в инфраструктуру не были стабильными (рис. 3). Мировой финансово-экономический кризис привел к их значительному сокращению в 2008 г. (–26,9%), но уже в следующем году положительная динамика возобновилась (+76,9%). Это было связано не только с восстановлением экономики континента в целом, но прежде всего с исключительными мерами АБР по оказанию помощи африканским странам для борьбы с кризисом.

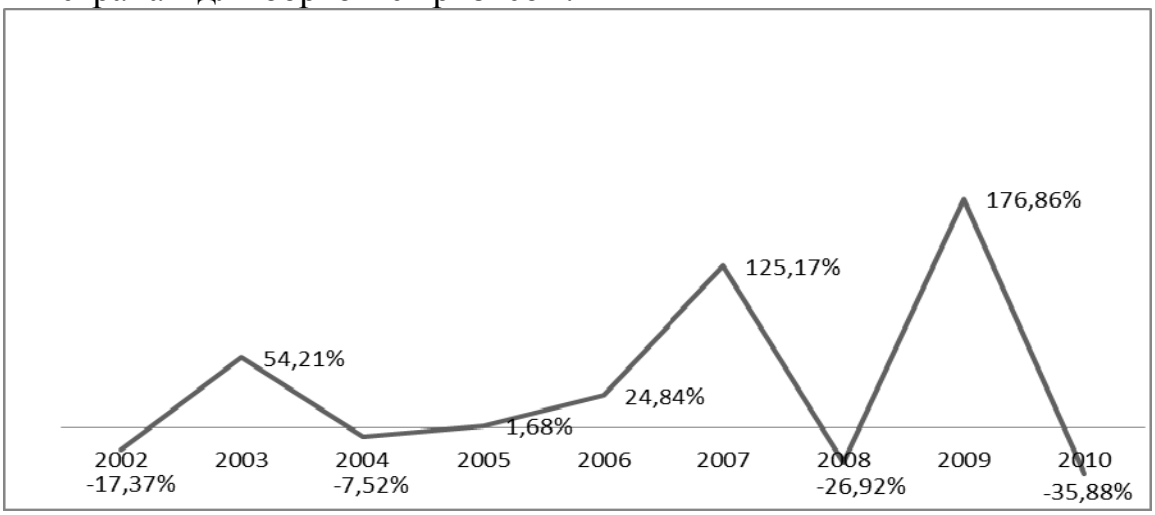

Рис. 3. Темпы роста инвестиций АБР в инфраструктуру, %

Исследование показало ([1], см. таблицу), что существуют сильная положительная корреляция между динамикой доли инвестиций АБР в сферу услуг и долей этой отрасли в ВВП (0,8922), и аналогичная корреляция в сельском хозяйстве (0,9311); гораздо слабее она в промышленности (0,4121).

Статистические взаимосвязи между изменениями отраслевой структуры экономики стран Африки и инвестиций АБР

Отрасли		*2003 г.*	*2004 г.*	*2005 г.*	*2006 г.*	*2007 г.*	*2008 г.*	*2009 г.*	*Коэффициент корреляции*
Сельское хозяйство	Африка	16,4	15,1	14,4	13,9	13,5	11,6	13,1	0,9311
	АБР	0,049	0,05	0,034	0,032	0,021	0,015	0,023	
Промышленность	Африка	35,5	36	37,2	38,1	37,5	38,7	33,8	0,4122
	АБР	0,006	0	0,005	0,007	0,019	0,025	0,012	
Услуги	Африка	48,2	48,8	48,4	48	49,1	49,8	53,1	0,8922
	АБР	0,31	0,46	0,297	0,302	0,328	0,28	0,823	

Таким образом, изменение структуры экономики на африканском континенте идет в том же направлении, что и во всем мире – растет сфера услуг, снижается доля сельского хозяйства. Хотя инвестиционные усилия АБР явно недостаточны для удовлетворения потребностей региона, существует сильная положительная корреляция между изменениями в экономической структуре экономики и инвестиционной структуре АБР. Это доказывает, что банк тесно сотрудничает со странами Африки и поддерживает приоритеты экономической политики, определенные решениями их правительств.

Литература

1. Всемирный Банк, показатели развития стран Африки. URL: http://data.worldbank.org/sites/default/files/adi_2011-web.pdf.

2. Африканский банк развития. URL: http://www.afdb.org.

3. Группа АБР: Стратегия развития сельского хозяйства в 2010–2014 гг. URL: http://www.afdb.org.

4. Сборник статистических данных о деятельности Группы АБР в Африке в 2008, 2010 и 2011 гг. URL: http://www.afdb.org/fr/documents/publications/compendium-of-statistics-on-afdb-group-operations/

5. Материалы Всемирного банка «Инфраструктура в Африке: Время для трансформации». URL: http://www.icafrica.org/fileadmin/documents/Publications/Africas %20 Infrastructure%20-%20French.pdf

Проблемы денежно-кредитного регулирования инвестиционных процессов в национальной экономике

А.В. Дивеева

Денежно-кредитная политика на современном этапе развития национальной экономики призвана стимулировать деловую активность и стабилизировать экономический подъем. Денежно-кредитную политику государства осуществляет Центральный Банк (ЦБ), как правило, по двум направлениям:

– проведение экспансионистской или расширительной политики, направленной на стимулирование масштабов кредитования и увеличение количества денег. В зависимости от экономической ситуации ЦБ осуществляет удорожание или удешевление кредитов для коммерческих банков и, соответственно, для заемщиков. Эта политика проводится в период застоя;

– проведение рестриктивной или ограничительной (жесткой) политики, направленной на увеличение процентной ставки. При росте инфляции ЦБ проводит политику дорогих денег, что ведет к подорожанию кредита и делает его труднодоступным. В этом случае происходит увеличение продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке, рост резервной нормы и увеличение учетной ставки.

На сегодняшний день вопрос денежно-кредитного воздействия на экономические процессы является для России актуальным. Проблемы финансового регулирования экономики, влияния проводимой денежно-кредитной политики на ход экономических процессов и рост экономики приобрели небывалую остроту в период мирового финансового кризиса. В сложившихся условиях возможности регулирования экономики за счет денежно-кредитного регулирования принимают жизненно важное значение для развития страны.

Однако в современной экономике России денежно-кредитное регулирование пока еще не может стать основным и эффективным рычагом экономического регулирования и реализоваться в соответствии с рекомендациями западных экономических теорий. Поэтому для экономической науки сохраняется актуальность вопроса поиска теоретических подходов к денежно-кредитному регулированию, адекватных сложившейся в экономике России ситуации.

Важное место среди множества денежных потоков отведено инвестициям. Это особый сегмент экономики, предопределяющий направления и интенсивность всего экономического процесса в обществе.

Инвестиции в России происходят за счет внутреннего и внешнего притока средств. На уровень внутреннего притока оказывают влияние коммерческая прибыль, амортизационные отчисления, бюджетное финансирование, банковские кредиты и собственные средства населения. На уровень внешнего притока существенное влияние оказывают иностранные инвестиции в России. Некоторая часть инвестиций осуществляется непосредственно государством. Специалисты расходятся во мнении, хорошо это или плохо, должно ли государство подменять собой частных инвесторов, но едины в одном – важен не объем государственных инвестиций, а их эффективность, то, насколько они дополняют частные инвестиции. [5, с. 34]

Государственные инвестиции в первую очередь определяются государственной инвестиционной программой, в которой отражается, сколько и каких инвестиций нужно экономике как для достижения текущих целей, так и в контексте долгосрочного развития. Государственные инвестиции в виде прямого финансирования инвестиционных проектов из государственного бюджета или предоставления льготных инвестиционных кредитов государственными финансовыми институтами – это важная составляющая инвестиционной деятельности. Именно поэтому исследование сущности и основ инвестиционного процесса позволяет формировать эффективный хозяйственный механизм в национальной экономике.

Помимо государственного регулирования, существенное влияние на инвестиционную деятельность в обществе оказывает внутренняя обстановка на финансовых рынках, наличие инструментов инвестирования, достаточное количество квалифицированных участников сделок, развитость соответствующей инфраструктуры.

Каждое из названных направлений в отдельности не способно создать благоприятного инвестиционного климата в обществе. Для этого необходимо формирование цельного, единого инвестиционного механизма, основанного на рыночной свободе хозяйствующих субъектов и действенной системе государственного регулирования и контроля. Данный механизм может быть создан на основе комплексной целевой концепции стимулирования инвестиционной деятельности в российском обществе. Отсутствие данной концепции, на наш взгляд, существенно снижает эффективность инвестиционной деятельности в России. [2, с. 19]

Актуальность использования иностранных капиталовложений в экономике России сегодня очевидна. Стремление к открытости экономики, повышение конкурентоспособности национального производства, завоевание доверия на мировом рынке, участие в международном финансовом обмене обуславливает необходимость создания условий для привлечения иностранных инвестиций. Развитие многих бывших социалистических стран показывает, что появление внешних стратегических инвесторов, готовых и способных мобилизовать ресурсы для реструктуризации предприятий, сыграло немаловажную роль для экономического роста в этих странах. Особое значение иностранное инвестирование имеет для стран, вставших на путь рыночных преобразований. В бывших социалистических странах именно из-за отсутствия или пониженного реального спроса активы оказываются недооцененными – их рыночная стоимость, как правило, значительно ниже балансовой. Приток иностранного капитала как раз способен изменить ситуацию и способствовать значительному спросу на активы.

Привлечение иностранных инвестиций важно для России не только с точки зрения возможности увеличить реальные активы. Может быть, для нашего времени еще большее значение имеет тот факт, что иностранные инвесторы привносят с собой новую, более высокую культуру бизнеса. Для российской экономики они являются как бы пришельцами из завтрашнего дня.

По отношению иностранных инвесторов к работе на российском рынке можно судить о состоянии инвестиционного климата в России. В отличие от отечественных инвесторов, ограниченных правилами валютного регулирования, иной предпринимательской культурой, языком и потому ориентированных на работу в России, иностранные инвесторы значительно свободнее в выборе мест приложения своим капиталам. По динамике иностранных инвестиций можно судить о том реальном прогрессе, который происходит (или не происходит) в стране в отношении инвестиций.

Как показывает мировой опыт, привлечение зарубежных инвестиций оказывает положительное влияние на экономику принимающих стран. Рациональное использование иностранных капиталовложений способствует развитию производства, передаче передовых технологий, созданию новых рабочих мест, росту производительности труда, повышению конкуренто-

способности продукции на мировом рынке, развитию остальных регионов и др. Кроме того, привлечение иностранного капитала и создание совместных предприятий расширяют налогооблагаемую базу и могут стать важным дополнительным источником формирования доходной части государственного бюджета. [1, с. 76]

Однако анализ деятельности иностранного предприятия в России, к сожалению, свидетельствует о том, что пока зарубежные капиталовложения не стали катализатором экономического роста даже в тех отраслях, регионах и областях России, где его концентрация особенно велика.

Позитивными факторами, способствующими привлечению иностранных инвестиций в экономику России, являются:

– масштабы рынка, насчитывающего около 140 млн потенциальных потребителей; наличие относительно высококвалифицированной и дешевой рабочей силы;

– начавшийся экономический рост;

– сокращение бюджетного дефицита и снижение инфляции;

– осуществление налоговой реформы, предусматривающей снижение налогов с юридических и физических лиц;

– дальнейшая либерализация экономики в связи с вступлением в международные экономические и финансовые организации.

Инвестиции в основной капитал в России в 2010 г. выросли на 6,0 % по сравнению с 2009 г., превысив официальный прогноз Минэкономразвития в 5,9 %, при этом в декабре 2010 г. показатель увеличился на 10,1 % к декабрю 2009 г., говорится в оперативном докладе Росстата.

По оценке ведомства, общий объем инвестиций в основной капитал в РФ по итогам 2010 г. составил 9,105 трлн руб., в декабре показатель составил 1,625 трлн руб. Согласно данным Росстата, в декабре 2010 г. инвестиции выросли на 69,7 % к ноябрю 2010 г.

Исходя из этого инвестиционная ситуация в России постепенно изменяется к лучшему, однако пока рано считать, что эти улучшения носят устойчивый характер. Успешное развитие российской экономики невозможно без решения целого круга проблем отраслевого, регионального, институционального и инструментального характера, что и является приоритетной задачей современной инвестиционной политики, призванной обеспечить интеграцию страны в мировую хозяйственную систему.

Как уже отмечалось выше, в последние годы в России наблюдалась постепенная активизация инвестиционных процессов. В то же время в абсолютном выражении суммарный объем инвестиций явно не удовлетворял реальной потребности российской экономики в средствах. По мнению аналитиков, к основным факторам, сдерживающим инвестиционную активность, относятся:

– высокая зависимость национального хозяйства, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры при существующей структуре ВВП;

– избыточные административные барьеры для предпринимателей;

– недостаточная правовая защита отечественных и иностранных инвесторов, слабая правоприменительная практика;

– достаточно высокая цена коммерческого кредитования, несмотря на заметное снижение ставок на финансовом рынке;

– отсутствие эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции;

– недостаточный уровень развития фондового рынка.

Наиболее серьезной проблемой, с точки зрения инвесторов, являлось неадекватное и постоянно меняющееся налоговое законодательство. Затем следовали проблемы, связанные со слабым обеспечением прав собственности и прав кредиторов, действиями таможенных органов, риском изменений в политической сфере, неустойчивым макроэкономическим положением, неразвитым банковским сектором, российской системой бухучета и коррупцией. Отраслевые проблемы привлечения иностранных инвестиций тесно стыкуются с не менее острыми региональными.

В России возможности экономической регионализации и имеющиеся ресурсы не были должным образом задействованы во многом именно из-за недостаточного учета специфики региональных условий и факторов, что стало одной из основных причин невысокой результативности рыночных реформ и вытекающей из этого недостаточной конкурентоспособности экономики. Недостаточное участие государства в инвестиционном процессе, в итоге, не стимулирует иностранного инвестора в финансировании развития реального сектора экономики. Низкий кредитный рейтинг, высокие инвестиционные риски также негативно влияют на инвестиционный климат и сдерживают осуществление заимствований кредитных ресурсов на мировых рынках капиталов и привлечение иностранных инвестиций.

Кроме того, неблагоприятное состояние инвестиционного климата предопределяется также значительными размерами неплатежей, высоким удельным весом кредиторской задолженности предприятий по отношению к объему произведенной продукции, значительным по объемам вывозом отечественного капитала, существенно превышающим приток прямых иностранных инвестиций, низким уровнем реальных доходов и накоплений населения, несовершенством российского законодательства, регулирующего инвестиционную сферу. Наконец, в России государство фактически отказывается от использования такого масштабного потенциального источника кредитных ресурсов для инвестирования в производство, как сбережения населения, хотя основная масса населения больше доверяет именно государственным кредитным и другим финансовым структурам.

Общие инвестиции в России в 2009 г. показали явную тенденцию к снижению. На снижение уровня инвестиций оказало значительное воздействие последствия финансового кризиса, а также внешнеполитическое положение России, в частности – конфликт между Грузией и Южной Осетией.

Среди внутренних факторов, которые привели к снижению роста инвестиционного притока, наиболее существенными оказались увеличенные процентные ставки по кредитам и отрицательная динамика экспорта–импорта продукции обрабатывающих отраслей. Например, доля общего объема экспорта продукции машиностроения снизилась до 4,7 %, в то время как в 2008 г. она составляла 5,1 %. А доля импорта машиностроительной продукции в общем объеме увеличилась до 52,8 %, что выше предыдущего года на 4,6 %.

Кризис повлиял и на банковскую систему, но меньше всего пострадали банки Москвы, в отличие от региональных банков, многие из которых лишились лицензий. [3]

Снижение темпов и объемов производства и увеличение импорта наблюдается также в других отраслях. Повсеместная отрицательная динамика, прежде всего, связана с низким технологическим уровнем производства и конкурентоспособности. Происходит инфляция издержек, снижается процентная кредитная ставка, катастрофически не хватает ресурсов для проведения модернизации производства и, как следствие, снижение его эффективности.

Успешное развитие российской экономики невозможно без решения целого круга проблем отраслевого, регионального, институционального и инструментального характера, что и является приоритетной задачей современной инвестиционной политики, призванной обеспечить интеграцию страны в мировую хозяйственную систему.

Планы правительства России по развитию инвестиционной деятельности во многом были нарушены финансово-экономическим кризисом, и в начале 2009 г. падение промышленного производства продолжилось – на 16 % в январе и на 13 % в феврале по сравнению с соответствующими периодами предыдущего года. Сокращение кредитных ресурсов, сокращение глобального спроса, чрезвычайная неопределенность в мировой экономике и рост безработицы оказали отрицательное воздействие на рост инвестиций и потребления в России.

Восстановление цен на нефть в 2010 г. не вернуло в Россию иностранных инвесторов. По данным Росстата, прямые иностранные инвестиции в Россию в 2010 г. составили 13,8 млрд долл., что даже меньше кризисных 15,9 млрд долл. в 2009 г.

Прямые иностранные инвестиции являются лучшим из имеющихся показателей притока или оттока долгосрочных инвестиций в Россию. В этом смысле 2010 г. был для российской экономики провальным, он должен был продемонстрировать, в какой степени посткризисная экономика России привлекательна для инвесторов в ситуации, которая, как предполагается, будет продолжаться в течение многих лет: при относительно дорогой нефти, медленных институциональных реформах и темпах роста ВВП 3-4 % в год.

В январе 2011 г. Россия вошла в число десяти самых опасных стран мира для инвестиций. Россия занимает десятую строку рейтинга, подготовленного независимой компанией Maplecroft, и входит в число стран с «чрезвычайно высокими» политическими рисками и самой нестабильной бизнес-средой. Первое место списка занимает Сомали, за ней следует Демократическая Республика Конго и Судан. Непосредственно перед Россией в рейтинге идут Пакистан и КНДР.

В рейтинге 2010 г. Россия занимала 15-е место. По данным составителей, на ухудшение инвестиционной ситуации в стране повлиял рост активности северокавказских боевиков, организовавших ряд крупных терактов, в частности мартовские взрывы в московском метро. [4]

Сравнительный анализ существующих методик денежно-кредитного воздействия с точки зрения проблем функционирования инвестиционных рынков показывает, что при внешних различиях и разных подходах к выбору объекта регулирования (платежеспособный спрос или предложение ресурсов) рассматривается единый объект регулирования – инвестиционный рынок. Такой подход не лишен логики. Стимулируя инвестиционное предложение, государство, тем самым, стимулирует и спрос на ресурсы. Необходимо признать, что саморегуляция рыночного хозяйства достигается только под воздействием государства, которое может замедлять или ускорять развитие экономических процессов.

На современном этапе развития национальной экономики необходимо применение методов денежно-кредитного регулирования для стимулирования инвестиционных процессов. В зависимости от степени воздействия государства на инвестиционную деятельность методы можно разделить на пассивный и активный.

Пассивный метод связан с ориентацией предпринимателей на выбор наиболее эффективных вариантов инвестирования путем разработки индикативных планов инвестиций. Активный же метод связан с прямым государственным инвестированием, а также проведением государственными органами мероприятий в налоговой и бюджетной сфере, направленных на активизацию инвестиционной активности предпринимателей.

При обосновании рационального плана инвестиций и приоритетных направлений государственной поддержки капиталовложений используются такие инструменты, как динамическая модель межотраслевого баланса, системы балансовых построений, отражающих инвестиционный процесс и его отдельные аспекты.

Государство реализует функцию по формированию в стране благоприятной инвестиционной среды через активный метод, связанный с повышением эффективности инвестиционной деятельности, через инструменты активного метода, которые обобщенно можно представить в следующем виде:

– создание благоприятных условий для деятельности частных предпринимателей;

– прямое участие государства в эффективных и значимых для страны проектах;

– внедрение принятых в международной практике критериев оценки финансовой эффективности инвестиций, таких, как текущая приведенная стоимость, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости;

– стимулирование инвестиционной активности частного сектора экономики посредством налоговых льгот. [1, с. 76]

Существуют и другие методы денежно-кредитной политики, которые оказывают определенное влияние на уровень деловой активности субъектов экономических отношений. Выделяют прямые, косвенные, общие и селективные методы денежно-кредитного регулирования экономических процессов.

Инструменты воздействия на частные инвестиционные решения условно можно разделить на три группы: макроэкономические, микроэкономические и институциональные. К первой группе относятся инструменты, которые создают общеэкономический климат инвестиций: влияют на процентную ставку, темпы роста экономики и внешнеторговый режим.

Наиболее эффективными среди микроэкономических инструментов регулирования инвестиций являются меры, непосредственно влияющие на объем фондов, остающихся в распоряжении предприятия. Финансирование внутренних инвестиций обычно осуществляется из амортизационного фонда и прибыли. Из этого вытекают налоговые инструменты воздействия государства на инвестиционный процесс. В рамках налогового регулирования существуют такие формы стимулирования инвестиций, как ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит, выведение из-под налогообложения части прибыли, направляемой на финансирование капиталовложений производственного и непроизводственного назначения.

Специальным инструментом поощрения частных инвестиций являются государственные гарантии осуществляющему финансирование проекта учреждению. Положительным в данном инструменте является то, что в условиях высокого риска государство может эффективно повысить заинтересованность инвесторов, уровень инвестиций и взимать плату, которая может стать существенным источником поступлений в бюджет, отрицательным – гарантии могут превратиться в реальные долги, а также наличием целого ряда ограничителей.

Институциональные инструменты инвестиционной политики заключаются в создании механизмов координации инвестиционных решений частных компаний между собой и с государственными инвестиционными программами. Существует множество форм институциональных механизмов – от создания картелей в экспортных или переживающих кризис отраслях до политических и неформальных контактов. Создание финансово-промышленных групп позволяет свести вместе финансовый капитал и реальный сектор. Привлекает инвестиции и своевременная и качественная

информация и консультации между правительством и деловыми кругами. [2, с. 19]

Важно отметить, что модель управления экономикой зависит от текущей ситуации в той или иной стране в конкретный исторический период. Она не представляет собой застывшее образование.

В современной экономике происходят постоянная корректировка целей и методов, смена приоритетов, но, как правило, во всех концепциях всегда четко выделяются несколько ключевых направлений: необходимость государственного регулирования материального производства, рынка труда, отношений собственности и частного предпринимательства, финансово-кредитной сферы и внешней экономической деятельности. Ряд ученых указывают, что фактически современное государство вынуждено прямо или косвенно регулировать все сферы экономической деятельности.

Следовательно, главными требованиями, предъявленными к государственному регулированию экономики, служат оправданность применения тех или иных мер воздействия в конкретный период времени и гибкость данных мероприятий. Несомненно, характеристикой страны с развитой экономикой является не наличие государственного вмешательства самого по себе, а его обоснованность и эффективность.

Задача государства заключается в создании благоприятных условий для производственной и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов и для индивидуальных хозяйств, от которых ожидается активность, как в сфере потребления, так и сбережения доходов. Насколько успешными будут мероприятия государства данной области, зависит от целого ряда причин, но одной из самых важных выступает эффективность проводимого в стране финансового и денежно-кредитного регулирования.

В целях создания благоприятного инвестиционного климата целесообразно осуществить меры по стимулированию иностранных инвесторов. Первоочередными среди них являются:

– введение «налоговых каникул» на срок 3-5 лет в отношении предприятий, внедряющих принципиально новые технологии, машины и оборудование для их технического оснащения;

– освобождение от НДС, уплаты таможенных платежей импортируемого не конкурирующего технологического оборудования для внедрения новых технологий;

– введение для целей налогообложения предприятий, осуществляющих технологическую модернизацию производства, повышенного коэффициента ускоренной амортизации машин и технологического оборудования, вводимых и используемых в рамках новых технологий.

Для привлечения иностранного капитала в Россию очень важно использовать новые методы и приемы. С этой целью должны активнее привлекаться иностранные крупные общественные инвестиционные компании и консалтинговые агентства для выявления рейтинга инвесторов и заем-

щика. Основной целью данных методов является выход России на фондовые биржи мира (Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт).

Вторым моментом является создание благоприятного инвестиционного климата как в регионах, так и в общегосударственном масштабе и детального изучения зарубежного опыта по всем формам привлечения их в других государствах.

Улучшению инвестиционного климата способствовало бы также обеспечение доступа иностранных инвесторов к информации об инвестиционных возможностях российской экономики и экономики регионов путем совершенствования системы информационного и консультативного обеспечения, маркетинга инвестиционных программ и проектов.

В этой связи актуальной является задача создания федеральной информационной системы, представляющей иностранным инвесторам широкий доступ к информации об инвестиционных проектах. Цель такой информационной системы приблизить инвестиционный проект к инвестору. При этом информационная система должна соответствовать международным стандартам подачи информации, обеспечивающей прозрачность предприятия и инвестиционного проекта, аналитические обзоры (общеэкономические, отраслевые и региональные), бизнес-план, финансовое положение инициатора проекта. Информационная система должна обладать способностью довести информацию об инвестиционных проектах до широкой аудитории инвесторов, работающих на рынке инвестиционных ресурсов.

Низкая инвестиционная активность в России – следствие известных объективных факторов. Но есть и субъективные факторы, которые можно устранить без существенных затрат сил и средств. Из них можно отметить следующие:

– помощь организациям по приведению в соответствие формата изложения инвестиционного предложения современным западным стандартам;

– совершенствование законодательной базы в части гарантирования возвратности иностранных инвестиций;

– помощь организациям в продвижении их инвестиционных проектов к потенциальным иностранным инвесторам;

– создание системы, обеспечивающей информационную поддержку организаций реального сектора экономики при реализации ими всех этапов инвестиционных проектов;

– организацию обучения разработчиков и исполнителей инвестиционных программ и проектов.

Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходима серьезная государственная инвестиционная политика, представляющая собой комплекс народнохозяйственных подходов и решений в неразрывной связи с предложенными методами денежно-кредитного регулирования.

Литература

1. *Литовских А.М.* Финансы, денежное обращение и кредит / Литовских А.М., Шевченко И.К.: Учебное пособие. – Таганрог: изд-во ТРТУ, 2010. – С. 76.
2. *Маковецкий М.В.* Особенности инвестиционного процесса в России // Инвестиции в России. – 2011. – № 2. – С. 19.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: www.cbr.ru
5. *Провкин И.Ю.* Инвестиции в реальный сектор экономики: Роль банков // Деньги и кредит. – 2011. – № 3. – С. 34.

О совершенствовании деятельности таможенных органов по защите интеллектуальной собственности

М.В. Долгова

Защита прав на объекты интеллектуальной собственности является одной из основных функций таможенных органов. Это закреплено в Таможенном кодексе Таможенного союза и в Федеральном законе «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

Несмотря на то, что в борьбе с нарушениями прав интеллектуальной собственности участвует целый ряд государственных органов (органы внутренних дел, органы прокуратуры, антимонопольные органы, судебные органы и др.), действия их в основном носят эпизодический характер и не согласованы между собой. Анализ сложившейся практики показывает, что действия таможенных органов по пресечению ввоза контрафактной продукции являются:

– дополнительным барьером для распространения контрафактной продукции;

– основным инструментом защиты интересов правообладателей, потребителей и государства;

– единственным средством пресечения перемещения контрафактных товаров через таможенную границу.

Таможенный механизм защиты прав интеллектуальной собственности базируется на положениях о приграничных мерах Соглашения ТРИПС Всемирной торговой организации и типовом национальном законодательстве по защите объектов интеллектуальной собственности, разработанном Всемирной таможенной организацией. Сегодня это законодательство эффективно применяется в ряде развитых стран. В 2008 г. Всемирная таможенная организация признала таможенную службу России самой успеш-

ной в борьбе с нарушениями прав интеллектуальной собственности среди таможенных служб 22 стран.

Схема таможенного механизма защиты прав интеллектуальной собственности состоит в следующем:

1. Правообладатель или его представитель, имеющий достаточные основания полагать, что при перемещении товаров через таможенную границу или при совершении иных действий с товарами, находящимися под таможенным контролем, может иметь место нарушения его прав интеллектуальной собственности, вправе подать в центральный таможенный орган (в РФ – в центральный аппарат Федеральной таможенной службы) заявление о принятии мер, связанных с приостановлением выпуска таких товаров. В соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации ФТС принимает заявления от владельцев товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров, владельцев авторских и смежных прав;

2. Центральный таможенный орган в течение разумного срока рассматривает заявление, принимает решение об обеспечении защиты указанного в нем объекта интеллектуальной собственности. Решение может быть как положительное, так и отрицательное. В случае положительного решения, объект интеллектуальной собственности включается в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, который ведет данный таможенный орган. Таможенный кодекс Таможенного союза определяет, что на единой территории будет существовать два вида таможенных реестров объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС): реестры национальные (государств-членов Таможенного союза – республик Беларуси, Казахстана и РФ) и Единый таможенный реестр государств-членов Таможенного союза.

В реестры, которые ведут таможенные органы государств-членов Таможенного союза, объекты интеллектуальной собственности включаются на основании заявлений правообладателей. Порядок и условия ведения реестров устанавливаются законодательством государств-членов Таможенного союза. В ТРОИС включаются объекты интеллектуальной собственности, которые подлежат защите на территории государства-члена Таможенного союза, в соответствии с законодательством этого государства.

Условия включения объектов интеллектуальной собственности в единый реестр и порядок его ведения определяются международным договором государств-членов Таможенного союза – Соглашением о едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств-членов Таможенного союза. Данные реестров доводятся до сведения таможенных органов, а также публикуются на официальных сайтах таможенных служб и в их официальных изданиях.

Соглашением ТРИПС центральному таможенному органу предоставляется право потребовать с правообладателя внесения залога или

другой равноценной гарантии для возмещения ущерба тем импортерам, чей подлинный товар будет приостановлен таможенными органами по подозрению в контрафактности.

Правообладатель, подавший заявление о включении его объекта интеллектуальной собственности в Единый реестр объектов интеллектуальной собственности государств-членов Таможенного союза, в целях гарантии исполнения обязательства о возмещении имущественного вреда обязан представить договор (договоры) страхования ответственности за причинение имущественного вреда лицам в связи с приостановлением выпуска товаров, имеющий (имеющие) юридическую силу во всех государствах-членах Таможенного союза. Эти договоры представляются в течение одного месяца со дня направления уведомления о принятии решения о включении объектов интеллектуальной собственности в Единый реестр. Страховая сумма при этом должна быть не менее 10 (десяти) тысяч евро.

В соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации правообладатель должен приложить к заявлению о включении объекта интеллектуальной собственности в ТРОИС ФТС России письменное обязательство о возмещении имущественного вреда, который может быть причинен декларанту, собственнику, получателю товаров или иным лицам в связи с приостановлением выпуска товаров, в случае, если в установленном законодательством Российской Федерации порядке не будет определено, что товары, в отношении которых принято решение о приостановлении выпуска (включая их упаковку и этикетку), являются контрафактными. Без представления обязательства заявление к рассмотрению не принимается.

К заявлению может быть приложен документ, подтверждающий обеспечение исполнения обязательства, либо договор страхования риска ответственности за причинение вреда в пользу декларанта, собственника, получателя товаров или иных лиц в связи с приостановлением выпуска товаров. В настоящее время сумма обеспечения должна быть не меньше 300 тысяч рублей.

Таможни контролируют перемещение товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности. Если выявлены товары, в отношении которых существуют подозрения в перемещении с нарушением законодательства по интеллектуальной собственности, то таможня приостанавливает их выпуск и извещает об этом правообладателя и импортера товара. В соответствии с таможенным законодательством срок приостановления таких товаров 10 рабочих дней. По заявлению правообладателя этот срок может быть продлен еще на 10 рабочих дней. Как правило, продление срока необходимо в случаях длительной экспертизы товаров, сбора документов для подачи искового заявления в суд, ожидании назначения даты судебного разбирательства. Необходимо отметить, что данные сроки установлены международным законодательством – Соглашением ТРИПС и типовым национальным законодательством Всемирной таможенной организации.

При подтверждении данного нарушения правообладателем и/или наличии соответствующего судебного решения о факте нарушения прав интеллектуальной собственности таможенному органу должны быть представлены документы, подтверждающие изъятие товаров, наложение на них ареста либо их конфискацию, либо иные документы в соответствии с законодательством государств-членов Таможенного союза. Если после изъятия или ареста товары не будут конфискованы или уничтожены в соответствии с уголовным, гражданским законодательством или законодательством об административных правонарушениях, оборот таких товаров на территории Российской Федерации допускается после их выпуска таможенными органами в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации.

В случаях, когда товары оказались подлинными, они выпускаются в соответствии с заявленной таможенной процедурой. И международное, и российское таможенное законодательство предусматривает, что в этом случае все претензии импортера о возмещении ущерба компенсирует правообладатель. По российскому законодательству возмещение ущерба возможно только на основании решения суда.

Совершенствование, повышение результативности таможенного механизма защиты прав интеллектуальной собственности в Российской Федерации – это непрерывный процесс. В настоящее время он идет по пяти основным направлениям:

– совершенствование законодательства;

– совершенствование организационной структуры и подготовка кадров;

– совершенствование технологий контроля при таможенном оформлении;

– взаимодействие с правообладателями и средствами массовой информации;

– международное сотрудничество.

Совершенствование законодательства. Таможенный кодекс Таможенного союза предусматривает действие таможенных органов по собственной инициативе (принцип ex officio), если это определено национальным законодательством. Это означает, что таможенные органы вправе приостановить выпуск товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, не включенные в реестры, без заявления правообладателя в порядке, определенном законодательством государств-членов Таможенного союза.

Вступивший в действие в конце 2010 г. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» предусматривает, что таможенные органы вправе принимать меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности без заявления правообладателя. Таким образом таможенные органы вправе приостанавливать выпуск товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, не внесенные в ТРОИС и Единый реестр, при обнаружении признаков нарушения прав ин-

теллектуальной собственности и при наличии информации о правообладателе (его представителе) на территории Российской Федерации.

Для получения указанной информации могут использоваться информационные ресурсы таможенных органов, а также иные информационные ресурсы как открытого, так и ограниченного доступа, в том числе ресурсы Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), доступные через интернет. Таможенные органы вправе запрашивать у правообладателя информацию, необходимую для осуществления полномочий, предусмотренных настоящей статьей.

Необходимо подчеркнуть, что положение ex officio не является абсолютно новым направлением деятельности таможенных органов. Опыт работы по товарным знакам, не включенным в таможенный реестр, уже имеется – около 20 % дел, заведенных ФТС России за последние два-три года, относится именно к товарным знакам, не включенным в ТРОИС.

Более того, ФТС России готовился к введению этой процедуры: налажено взаимодействие с патентным ведомством по обмену информацией; в режиме реального времени ФТС получает базы данных Роспатента о государственной регистрации товарных знаков и наименований мест происхождения товаров. То есть все объективные предпосылки для безболезненного введения принципа ex officio были созданы заранее.

Совершенствование организационной структуры и подготовка кадров. Практически во всех таможенных органах завершено формирование специализированных подразделений по защите прав интеллектуальной собственности. Обеспечивается регулярная подготовка кадров – обучение студентов на специализации в Российской таможенной академии; практики повышают квалификацию как на очных программах Института повышения квалификации, так и в рамках дистанционного обучения; регулярно организуются стажировки, совместные семинары с правообладателями и другими правоохранительными органами.

Важнейшим направлением деятельности, влияющим на эффективность защиты прав интеллектуальной собственности, является совершенствование таможенных технологий, доработка программных средств и улучшение информационного обеспечения, которое позволяло бы оперативно принимать решение, необходимое для выявления контрафактных товаров. Однако программное обеспечение может только в определенной степени облегчить работу инспекторов, но заменить инспектора машина не сможет. Решение по такому специфическому предмету, как выявление признаков контрафактности, все равно приходится принимать должностным лицам таможенных органов, базируясь на практических знаниях, наработанном опыте и, наконец, интуиции.

Новой тенденцией последних лет стало поступление на российский рынок контрафактных товаров с олимпийской символикой. В связи с этим планируется введение специальной защитной маркировки, оснащение та-

моженных органов техническими средствами таможенного контроля, которые позволят с высокой долей вероятности отделять поддельные от подлинных товаров. Планируется создание базы данных о владельцах авторских прав на территории Таможенного союза.

Важное внимание в работе таможенных органов должно уделяться взаимодействию с правообладателями и средствами массовой информации. Это необходимый элемент успешной работы с нарушениями, но и проблемный одновременно. Широкий круг правообладателей, различные стратегии по борьбе с контрафактом, проводимые компаниями, разнообразные логистические схемы поставок товаров создают большие сложности в работе таможенных органов. В настоящее момент в ТРОИС ФТС России более 2200 объектов интеллектуальной собственности. Львиная доля работы и ответственности по актуализации этой информации ложится на плечи таможенных органов, и они, безусловно, требуют добросовестного и ответственного подхода к представлению информации со стороны правообладателей и их представителей.

С добросовестными правообладателями таможенные органы плодотворно сотрудничают. Важной формой такого взаимодействия является проведение конференций, семинаров, обучение представителей правообладателей, привлечение их для обучения сотрудников таможенных органов по выявлению признаков контрафактных товаров.

По мнению большинства правообладателей, внесение объектов интеллектуальной собственности в ТРОИС является профилактической мерой, что подтверждается снижением количества правонарушений в отношении товаров, обозначенных товарными знаками, внесенными в таможенный реестр. Это связано еще и с тем, что участники внешнеэкономической деятельности, являющиеся потенциальными нарушителями, получив информацию о внесении объекта интеллектуальной собственности в ТРОИС, отказываются от незаконного использования товарного знака или переключаются на другие средства индивидуализации или уходят в область контрабандных схем, ответственность за применение которых находится уже в рамках уголовного законодательства.

К сожалению, многие правообладатели неохотно идут на сотрудничество с таможенными органами, что обусловлено рядом факторов:

– нежелание нести расходы;

– неосведомленность о существующем таможенном механизме;

– желание скрыть факты подделок продукции;

– участие в незаконных сферах производства или ввоза товаров.

Прежде всего, это касается компаний, торгующих бытовой техникой, парфюмерией, фармацевтической продукцией, одеждой и обувью, оптическими носителями информации. Именно по этим категориям

товаров есть основания полагать, что под нежеланием предоставить информацию о действующих каналах поставок подлинных товаров кроются попытки правообладателей скрыть использование незаконных схем ввоза.

Вместе с этим необходимо отметить, что еще в 2005 г. была организована совместная рабочая группа ФТС России и Некоммерческого партнерства «Содружество производителей фирменных торговых марок» (НП «РусБренд»), деятельность которой стремительно набирает обороты и укрепляет сотрудничество правообладателей с таможенными органами.

В течение ряда лет ФТС России проводило работу с Международной федерацией производителей фонограмм в России и странах СНГ (представительство IFPI) в области защиты интеллектуальной собственности в рамках Соглашения, направленного на повышение эффективности борьбы с правонарушениями и преступлениями в сфере интеллектуальной собственности.

Важным направлением деятельности таможенной службы России является сотрудничество не только с представителями правообладателей, но также и с федеральными органами исполнительной власти и общественными организациями. Действует совместная рабочая группа ФТС России и Роспатента по интеллектуальной собственности. В июле 2007 г. ФТС России было подписано Соглашение о взаимодействии с Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

В апреле 2008 г. Федеральной таможенной службой заключено соглашение с Оргкомитетом «Сочи 2014» об основах взаимодействия при организации и проведении в Сочи XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр в 2014 г. В соответствии с Соглашением создана рабочая группа ФТС России и Оргкомитета «Сочи 2014» по защите олимпийской и паралимпийской символики.

В современных условиях большое значение имеет оценка деятельности таможенных органов со стороны населения и бизнеса, поэтому освещение достижений таможенных органов по защите прав интеллектуальной собственности в средствах массовой информации должно носить регулярный характер.

В заключение необходимо рассмотреть международное сотрудничество таможенных органов в области защиты прав интеллектуальной собственности.

Все понимают, что проблема защиты прав интеллектуальной собственности – это международная проблема, связанная с трансграничным перемещением контрафактных товаров, и в одиночку ни одной таможенной службе справиться с ней невозможно. Есть серьезные наработки в этом направлении с таможенными органами в рамках Союзного государства, ЕврАзЭС, СНГ, Шанхайской организации сотрудничества и стран «большой восьмерки». Руководителями стран «большой восьмерки» одобрено Типовое соглашение об обмене информацией по борьбе с контрафактной про-

дукцией, подготовленное экспертами стран группы восьми, которое в ближайшее время вступит в силу. Осуществляется совместный проект с таможенной службой Германии. В настоящее время налаживается сотрудничество с таможенными службами Китая и Турции, которое должно существенно улучшить ситуацию с контролем поступления контрафактных товаров из этих двух сложных, с точки зрения контрафактности, направлений. Большой интерес к опыту ФТС России по защите прав интеллектуальной собственности проявляют коллеги из Индии.

Необходимо также отметить, что совершенствование таможенного механизма защиты прав интеллектуальной собственности в рамках обозначенных выше направлений должно стать, по мнению автора, залогом создания цивилизованного рынка интеллектуальной собственности на единой таможенной территории и успешного развития международной торговли.

Литература

1. Таможенный кодекс Таможенного Союза. 2010 г. // СЗ РФ. – 2010. – № 50. – Ст. 6615.

2. Соглашение о едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств-членов Таможенного союза от 21.05.2010 // СЗ РФ. – 2012. – № 36. – Ст. 4864.

3. Регламент взаимодействия таможенных органов государств-членов Таможенного союза по вопросам ведения Единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности; утвержден Решением КТС от 18.06.2010 № 290 // Официальный сайт Комиссии Таможенного союза. URL: http://www.tsouz.ru/, 25.06.2010

4. Гражданский кодекс РФ. Часть четвертая // СЗ РФ. – 2006. – № 52 (1 ч.). – Ст. 5496.

5. Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2010. – № 48. – Ст. 6252.

6. Приказ ФТС России от 13 августа 2009 г. № 1488 «Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по исполнению государственной функции по ведению таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2010. – № 6 (8 февраля).

7. *Будаева Е.В.* Повышение надежности системы охраны и защиты интеллектуальной собственности // Таможенное обозрение. – 2008. – № 1.

8. *Долгова М.В., Измайлова Е.Ю.* Защита товарных знаков таможенными органами: Учебное пособие. – М.: РИО РТА, 2009. – 138 с.

9. *Долгова М.В.* Сравнительный анализ регулирования пограничных мер в отношении контрафактных товаров в российской федерации и европейском союзе // Государственный капитализм в современной экономике. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011. – 372 с.

Е.В. Долматова

В современных экономических условиях вновь становится актуальным дуализм мнений по определению размера государственного влияния на отношения между экономическими субъектами в целях регулирования экономических процессов. Несомненно, в условиях кризиса роль государственного регулирования существенно возрастает. В этом случае государственное регулирование воспринимается, прежде всего, как правовое регулирование, которое направлено на формирование новых способов оптимизации социально-экономической системы.

Цели государственного регулирования изменяются согласно устанавливаемых государством приоритетов. Достижение цели оправдывает используемые средства, которые меняются в зависимости от ситуации. Механизмы и средства государственного регулирования весьма многообразны. Это и программные инструменты, и традиционные для рыночной экономики средства косвенного регулирования, к которым относятся инструменты государственного макроэкономического монетарного менеджмента, действующие через управление денежной массой, а также бюджет и механизмы налогообложения, запускающие системы автоматических рыночных регуляторов, выявленные еще Дж. М. Кейнсом.

Относительно автоматических рыночных регуляторов можно отметить, что именно прогрессивное налогообложение, по мнению Дж. М. Кейнса, выступает в качестве «встроенного механизма». Так что выбор средств государственного регулирования достаточно разнообразен и в случае необходимости государство вновь прибегнет к ним. Не случайно в российской прессе все чаще стали появляться статьи о необходимости введения прогрессивных ставок налогов.

В настоящее время некоторые финансовые аналитики [1] убеждены, что кризис завершился, а значит и государству необходимо несколько ослабить регулирование и запустить механизм экономической саморегуляции бизнеса.

В начале XIX в. Ж. Б. Сэй сформулировал закон рынка, названый впоследствии законом Сэя, согласно которому обмен продуктами труда автоматически ведет к равновесию между куплей и продажей. Предложение порождает свой собственный спрос, а доход, полученный от производства общего объема продукции, будучи израсходованным, должен быть вполне достаточным для обеспечения общего спроса.

Исходя из теории Ж. Б. Сэя, если спрос будет отставать от предложения, необходимо снижение уровня зарплаты и за счет этого – снижение цен на предлагаемые товары. Общее уменьшение спроса на товары выразится в снижении спроса на труд и другие ресурсы. Все это характеризует

эластичность соотношения цен и заработной платы. Таким образом, колебание ставки процента и эластичность соотношения цен и заработной платы выступают рычагами рыночного регулирования, способными поддерживать полную занятость и, тем самым, создавать достаточные условия для всеобщего экономического равновесия. Экономика в целом превращается в саморегулирующийся механизм, для которого государственное вмешательство, по мнению Ж. Б. Сэя, излишне и даже вредно.

Аналогичное мнение принадлежит и основателю классической экономики – А. Смиту, впервые представившему обществу теорию «невидимой руки рынка». Но, как показывает практика, закон рынка и иные экономические теории не срабатывают в современных условиях, подверженных изменчивости под влиянием множества факторов, главным из которых является «внезапно» наступивший в России финансовый кризис 2008 г.

Нельзя не отметить и противоположную точку зрения современных ведущих экономистов – Дж. Сороса и Дж. Стиглица – о том, что мировая экономика переживает кратковременный подъем перед новым спадом. Эта теория получила название «формула W». То есть кризис развивается по принципу: падение – небольшой подъем (вызванный большими бюджетными вливаниями в экономику) – новое падение.

Действительно, оживление экономики носит искусственный характер, и очередные финансовые вливания в национальную экономику не могут ее стабилизировать на продолжительный период. По мнению Дж. Сороса и Дж. Стиглица, мировая экономика выходит на вторую точку падения по формуле W, поэтому отказ от государственного регулирования может оказаться преждевременным.

Второй проблемой, которая не позволяет отказаться от государственного вмешательства в экономику, является факт наличия и роста бюджетных дефицитов в ряде европейских государств. Так, Греция стала неспособна расплатиться по своим долговым обязательствам, что потребовало значительного сокращения бюджетных расходов. Типичная ситуация складывается у ряда других государств, например, Италии и Бельгии. Европейский Союз (ЕС) решил данную проблему путем создания стабилизационного фонда Европы размером 750 млрд евро, из которых 60 млрд евро – кредиты Еврокомиссии, 440 млрд евро – гарантии государств ЕС, остальные средства – от МВФ. В качестве материальной помощи Греции было выделено 110 млрд евро.

Негативная ситуация в части государственных финансов сложилась и в США, где плановый дефицит бюджета на 2010 г. составил 1,5 трлн долл. Такая тенденция стала характерной для многих стран, так как бюджетные средства все чаще направляются на поддержание национальной экономики и сохранение финансовой системы.

Обоснованность пессимистических прогнозов подтверждает и еще одно важное обстоятельство. В США сформировался высокий уровень без-

работицы – свыше 10 %. Высокий уровень безработицы зафиксирован во Франции. В России Дмитрий Медведев, бывший на тот момент президентом страны, назвал безработицу самой главной социальной проблемой в России в 2011 г. Как видно из статистических данных, это общая тенденция, когда вслед за финансовым кризисом наблюдается спад производства, экономической активности и, как следствие, рост безработицы.

По мнению ученого С. Роузфилда, все многообразие экономических систем может быть представлено в виде двух основных типов: саморегулирующиеся и культурно-регулируемые.

Саморегулирующиеся системы предоставляют всем равные права и возможности вести себя по своему усмотрению при условии соблюдения таких основных правил, как индивидуальное стремление к экономической полезности и «золотое правило» (или их оптимальных плановых эквивалентов) [2, с. 32].

Основной чертой саморегулирующихся систем является: индивидуалистическое стремление к полезности, которому не препятствуют вмешательство государства или общества, причем нормы поведения отражают культурные идеалы. Следует отметить, что в саморегулирующихся системах все же используется регулирование со стороны государства для того, чтобы устранять периодически возникающие «провалы» рынка.

Интересно то, что совершенная конкуренция и совершенное планирование рассматриваются в данной концепции как разные способы достижения одной и той же цели.

Культурно-регулируемые системы дают возможность некоторым людям, группам людей, обществу или государству постоянно вмешиваться в процесс индивидуального стремления к полезности, ограничивая, таким образом, экономическую свободу одних ради блага других [2, с. 32].

Функционирование саморегулирующихся и культурно-регулируемых систем зависит от их соответствующих потенциалов и эффективности.

Исходя из сказанного, следует определиться с понятиями «государственное регулирование» и «саморегулирование» и выявить их оптимальное соотношение.

Понятие «государственное регулирование» часто отождествляется с понятием «государственное управление», так как в теории управления регулирование является лишь составляющей управления, его элементом. Несомненно, понятие «государственное управление» гораздо шире, чем «государственное регулирование». Государственное регулирование определяет содержание и механизмы государственного управления, в то время как государственное управление определяет пределы экономико-правового регулирования общественных отношений.

Под экономико-правовым регулированием следует понимать установленные законодательством правила допустимого государственного управления, которые направлены на преобразования условий функционирования

экономических объектов. Таким образом, государственное регулирование базируется на правовом регулировании общественных правоотношений, направлено на экономические хозяйствующие субъекты и не может быть отделимым от государственного управления.

Особое значение отводится в современных условиях такому фактору развития экономики, как саморегулирование, от формирования и становления которого будет зависеть возможность развития предпринимательства, секторов экономики и регионов.

Введение саморегулирования в сферу экономики и бизнеса – это требование времени, обязательный элемент экономики, основанной на рыночных, а не директивных принципах. Предполагается, что именно саморегулирование позволит устранить «провалы» рынка и «провалы» государства без явного вмешательства государства. Также специалистами в области юриспруденции отмечается, что отсутствие саморегулирования зачастую приводит к появлению коррупции.

Термин «саморегулирование» подразумевает альтернативный механизм частного контроля и регулирования предпринимательской и профессиональной деятельности. Механизм саморегулирования в российской экономике появился в связи с реформированием надзорной функции государственных органов власти и предназначен для ликвидации избыточных административных барьеров в целях развития бизнеса.

Саморегулирование предпринимательской и профессиональной деятельности осуществляется в рамках саморегулирующих организаций (СРО) и регламентируется Федеральным законом РФ от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». Саморегулируемые организации представляют собой некоммерческие структуры, основанные на членстве компаний одной производственной отрасли или конкретного сектора рынка услуг. Саморегулирование не ограничивается саморегулируемыми организациями, существует институт саморегулирования, который включает политические партии, парламент, местное самоуправление и пр. Классифицировать саморегулируемые организации можно по двум направлениям: по горизонтали и по вертикали.

По первому признаку классификации выделяют два вида саморегулируемых организаций: по профессии (1) и по виду деятельности (2). Первый вид – по профессии – означает, что профессия становится важным атрибутом принадлежности человека к организации, например: нотариальные палаты, саморегулируемые организации арбитражных управляющих и оценщиков, архитекторов, врачей, занимающихся частной практикой, учителей, имеющих свои авторские школы, тренеров, спортсменов, журналистов.

Второй тип СРО – по виду деятельности – означает, что субъектом саморегулирования становится не физическое лицо, а организация, например, строительная или производственная: производителей цветных металлов, электроэнергии, газа и пр.

И в саморегулировании по профессии, и в саморегулировании по видам деятельности возможна вертикальная классификация, в результате которой возникает три типа СРО.

Первый тип СРО при вертикальном делении: СРО с обязательным членством, когда именно СРО разрешает или не разрешает своим членам работать на рынке (данный тип СРО позволит заменить государственное лицензирование и контролировать функционирование организаций на рынке).

Второй тип: СРО со свободным членством и свободным выходом на рынок, но накладывающий определенные требования на продукт деятельности. Такие организации позволят контролировать качество продуктов, товаров и услуг.

И третий вариант: саморегулирование в среде естественных монополистов. В данном типе СРО есть свои особенности, которые в настоящее время только определяются.

Численность СРО зависит от рынка, но закон о саморегулировании устанавливает минимальную численность – 25 членов. Однако в законе об арбитражных управляющих указана численность в 100 членов, в законе об оценщиках – в 300 членов. Таким образом, количество организаций, вошедших в СРО, зависит от объема рынка и от его управляемости.

Саморегулируемая организация получает от государства право на разработку собственных стандартов и контроль над их исполнением, в том числе и право контроля над обязательными требованиями. При этом государство контролирует способ принятия решений и передает обществу всю полноту ответственности.

Определившись с понятиями регулирования и саморегулирования следует заметить, что в современных российских условиях необходимость участия государства в экономической сфере никем не отрицается. Спорным является только вопрос о степени его участия. Очевидно, что государственное управление необходимо при реализации всех государственных функций, важно лишь правильно определить меру воздействия этих регулирующих инструментов на экономику.

Государство, регулируя особо значимые общественные отношения, обязано идти по пути ограничения воздействия на экономические отношения. Объектами государственного воздействия на экономику являются те условия, процессы и отношения, функционирование которых не может надлежащим образом обеспечить рыночный механизм.

Определение государством своевременности ограничения государственного регулирования (или, наоборот, установление государственного регулирования) должно определяться результативностью сформированных социально-экономических отношений. Поэтому задачей государства становится поиск оптимальной системы достижения баланса собственных и общественных интересов. При замене государственного метода регулиро-

вания на саморегулирование должен учитываться принцип оптимальности их соотношения.

Степень участия государства в экономико-социальной сфере полностью зависит от уровня развития экономических и социальных отношений в обществе, социальных гарантий граждан, финансовой стабилизации экономики, развития финансового рынка и рынка занятости, изменения темпов инфляции и т.п. В большинстве случаев государственное регулирование сводится к тому, чтобы создать и обеспечить благоприятные условия для успешного функционирования бизнеса и административного аппарата, общества в целом. Эффективность государственного управления зависит, в первую очередь, от соответствия его инструментов заданным функциям.

Несомненно, государство должно отказываться от избыточного регулирования, но прежде чем сделать это, следует:

– определить сферы, в которых государство может делегировать свои полномочия саморегулируемым организациям без ущемления прав субъектов предпринимательства;

– установить процедуры и механизмы допуска субъектов предпринимательства к осуществлению профессиональной деятельности;

– сформировать новый механизм правового регулирования, обеспечивающий баланс интересов всех участников общественных отношений;

– проводить мониторинг регулирующего воздействия путем экономических расчетов и проведением противокоррупционной экспертизы.

Для России вопрос степени участия государства в регулировании экономики, а также передача ряда государственных функций саморегулируемым организациям имеет особое значение. Ведь для того, чтобы создать эффективную экономическую и цивилизованную социальную системы, способствующие развитию предпринимательства, успеху в конкурентной борьбе национальных предприятий в условиях вступления России в ВТО[1], необходимо создавать собственную экономическую модель, исходя из существующих реальных социально-экономических отношений и политических усилий.

Литература

1. *Дмитриенко Д.* Подавляющее большинство инвесторов уверено, что кризис завершился // Ведомости. – 2010. – 25 сентября.

2. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира: Культура, богатство и власть в XXI веке / пер. с англ. – М.: МГИМО, 2004.

[1] 16 декабря 2011 года Россия подписала документы о вступлении в ВТО. После этого ей дали 220 дней на проведение внутренних ратификационных процедур. Таким образом, страна станет полноправным членом ВТО не позднее 23 июля 2012 года, а именно через 30 дней после подписания президентом России ратификационных документов.

Финансово-экономический аспект оценки эффективности экономической интеграции организаций[2]

Е.Е. Досужева, О.Л. Лямзин, Ю.В. Кириллов

Объединение усилий науки и производства уже долгое время было предметом интереса ученых, политиков, управленцев и предпринимателей. Совместная работа науки и производства началась в мире более 160 лет назад с взаимодействия европейских компаний и университетов [10].

По данным работы Ш. Танга [12], историю американской научно-производственной интеграции можно поделить на три периода: с XIX в. до 1940 г., с 1950-го до 1970 г. и с 1980-го до настоящего времени. История же научно-производственной интеграции в Китае намного короче, но и ее тоже можно разделить на три периода: учебно-научно-производственный альянс в ранних 1980-х гг., региональные образования в поздних 1980-х и национальный проект совместной работы цепочки «наука – производство – правительство» в начале 1990-х гг. Р.Л. Флорида в своей книге [11] указывает на то, что зарождение научно-производственной интеграции в Японии началось около 150 лет назад, а инвестиции в образование в конце XIX в. были наибольшей статьей расходов правительства Японии.

В настоящее время на базе российских вузов в качестве наиболее распространенных форм научно-производственной интеграции создаются учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК), учебно-научно-производственные комплексы (УНПК) и научные парки.

Многоотраслевой характер научно-производственной интеграции в форме инновационной интегрированной структуры носит дуальную природу. С одной стороны, многоотраслевой характер обусловлен объединением отраслей науки и индустрии, в котором отрасль науки проводит научно-исследовательскую деятельность по разработке нового продукта или улучшении качеств уже существующего, а индустриальная отрасль осуществляет его производство либо внедрение.

В XXI в. научно-производственная интеграция все чаще сводится к цепочке элементов «вуз – НИИ – предприятие» [5], в отдельных случаях к ней добавляются такие элементы, как «школа» или «ССУЗ» [8], что зачастую продиктовано, прежде всего, необходимостью, по мнению разработчиков проекта данного вида научно-производственной интеграции, формирования непрерывного образовательного процесса.

Элементы цепочки «вуз – НИИ – предприятие», в свою очередь, имеют свои субэлементы [3]: вузы – «стандартные» и учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК); НИИ – академические учреждения и отраслевые НИИ и КБ; предприятия – крупные и малые инновационные. В

[2] Работа поддержана грантом Министерства образования и науки Российской Федерации (проект ТП-8.536.2011).

этой цепочке вузы и УНИК осуществляют подготовку специалистов, оказывают услуги консалтингового типа, а также занимаются научно-исследовательской деятельностью. Академические учреждения выполняют фундаментальные исследования, в то время как отраслевые НИИ и КБ на основе фундаментальных исследований совершают прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. По окончанию создания опытного образца конечного продукта малые инновационные предприятия проводят выпуск пробной партии продукта, затем, после успешного завершения предыдущей стадии, происходит массовый выпуск продукта крупными предприятиями.

Существует и другое проявление многоотраслевого характера научно-производственной интеграции. Каждый из элементов цепочки «вуз – НИИ – предприятие» принадлежит одной или нескольким отраслям. Например, вузы могут подразделяться на технические, медицинские, гуманитарные, педагогические и классические университеты, предприятия – принадлежать аграрной, машиностроительной, горнодобывающей, строительной или химической экономической отрасли и т.д. Вследствие объединения элементов «вуз», «НИИ», «предприятие», принадлежащих различным экономическим отраслям, в единую интегрированную структуру образуется многоотраслевой характер как интегрированной структуры в частности, так и научно-производственной интеграции в целом.

Одним из основных направлений деятельности научно-производственной интегрированной структуры является разработка и внедрение инноваций. В целях повышения глобальной конкурентоспособности государства в экономической, научной, промышленной и других сферах деятельности Правительством РФ был взят курс на развитие науки и инноваций в стране.

Оценка эффективности интеграции организаций, осуществляющих инновационную деятельность, является одним из наиболее актуальных вопросов теории инновационного менеджмента. Реализация национальной стратегии, направленной на интеграцию и развитие сотрудничества между научно-исследовательскими и промышленными предприятиями, активно поощряется правительством как средство усиления конкурентоспособности на глобальном рынке. Оценка экономической эффективности интеграции разных типов организаций – многосторонняя проблема. В рамках нашего исследования под эффективностью интеграции мы будем подразумевать достижение, при заданных условиях, максимального положительного и минимального отрицательного синергетических эффектов при интеграции.

Несмотря на то, что наше определение эффективности расходится с часто встречаемым в экономике понятием эффективности как отношения прибыли к затратам, впоследствии высокая оценка эффективности интеграции приведет, как в процессе, так и после включения организации в многоотраслевую инновационную интегрированную структуру, к покры-

тию затрат на интеграцию и увеличению прибыли, за счет максимизации позитивного системного эффекта и снижения его отрицательного влияния на эффективность при интеграции. В свою очередь это повлечет за собой повышение экономической эффективности инновационной деятельности многоотраслевой интегрированной структуры в общепринятом понимании этого термина.

Методы оценки эффективности экономической интеграции организаций подразделяются в отечественной и зарубежной литературе, главным образом, на два типа: перспективный и ретроспективный [6].

Суть перспективных методов оценки эффективности интеграции содержится в сравнении сумм расходов на интеграцию с оценкой, содержащей в себе приведенную сумму ожидаемого дохода, который можно будет получить от интегрируемой организации, включаемой организации. Среди перспективных методов оценки эффективности экономической интеграции выделяют доходный, сравнительный и затратный подходы [2].

Затратный подход предназначен для нахождения стоимости компаний, действующих на протяжении многих лет. Этот подход к оценке эффективности интеграции опирается на имеющиеся у организации активы, понижая, таким образом, фактор неопределенности оценки. Однако при этом он имеет некоторые недостатки: при его применении не учитывается вероятность изменения рыночной ситуации и соответственно уровень прибыли и рентабельности организации в будущем, а баланс предприятия не может отобразить всей значимости организации. Помимо этого, существуют также трудности с нахождением обоснованного потока наличных денег и умеренной ставки дисконтирования.

Сравнительный подход состоит в оценке эффективности деятельности организации при сравнении с аналогичными организациями. Суть метода содержится в нахождении наиболее важных критериев организации и определении похожих по характеристикам организаций-аналогов. Недостатком этого подхода является то, что практически невозможно найти абсолютно одинаковых организаций, а также не прогнозируется развитие организации.

Основой доходного подхода является нахождение двух показателей: стоимости будущего потока наличных денег и ставки дисконтирования. Сложность оценки эффективности интеграции по данному методу состоит в точности предсказания будущей стоимости денежных потоков интегрируемой организации. При этом особенно важным параметром является временной период, который берется для прогнозирования эффективности интеграции. Основными трудностями при применении этого подхода будут являться такие моменты, как неопределенный характер оценки, невозможность применения этого метода к организациям, которые долгое время не получали доходов, а также субъективность прогнозирования и определения основных коэффициентов.

Перспективные методы оценки эффективности экономической интеграции часто применяются при принятии решений о проведении интеграции организаций, но заключают в себе вероятностный характер будущих результатов, что приводит к отсутствию объективной оценки эффективности экономической интеграции организаций.

Второй тип методов оценки эффективности – ретроспективный анализ – помогает оценить эффективность интеграции на основе анализа изменения тех или иных параметров деятельности организации за установленный интервал спустя некоторое время после интеграции. Ретроспективные подходы оценивают, прежде всего, результат интеграции. Среди ретроспективных методов оценки эффективности интеграции организаций выделяют бухгалтерский, рыночный и комбинированный подходы [1].

Бухгалтерский подход базируется на сравнении результатов деятельности организации до и после проведения интеграции, на основании данных бухгалтерской отчетности. Несмотря на простоту использования этого метода, он имеет несколько недостатков:

1) при оценке не учитываются показатели текущего периода;

2) игнорируется воздействие на изменения причин, не связанных с интеграцией;

3) отсутствует единый критерий, который объективно отображает эффективность интеграции организаций.

Рыночный подход к оценке эффективности экономической интеграции является анализом отклика рынка акций на интеграцию организаций. С помощью данного метода анализируется изменение доходности после интеграции организаций в сравнении со средней доходностью акций как интегрируемой организации, так и интегрированной структуры. Тем не менее, в России ввиду отсталости фондового рынка ценных бумаг применение рыночного подхода зачастую бывает затруднено и не используется аналитиками повсеместно.

Комбинированный подход совмещает в себе два предшествующих метода – анализ бухгалтерской отчетности и изучение реакции фондового рынка акций на интеграцию организаций. Но, тем не менее, сочетая в себе достоинства обоих подходов, он вобрал в себя и их недостатки, добавив к этому сложность проведения оценки эффективности экономической интеграции организаций данным методом.

Ретроспективные методы оценки эффективности экономической интеграции организаций хотя и базируются на действительных данных, однако при этом не учитывают разницу между инвестициями в интеграцию и ее результатами.

В настоящее время отчетливо существует проблема подбора организаций для формирования результативной многоотраслевой инновационной интегрированной структуры, а также последующего развития интегрированной структуры путем включения в нее новых организаций, так как не

все организации приемлемы и эффективны для включения в многоотраслевую интегрированную структуру – как для самой организации, так и для интегрированной структуры, поскольку процесс интеграции симметричен. Недостаточная разработанность этой проблемы в трудах отечественных и зарубежных авторов относительно оценки эффективности интеграции различных типов организаций с учетом инновационной специфики, определили актуальность темы нашего исследования.

Мы считаем, что одним из ключевых этапов методики комплексной оценки эффективности экономической интеграции организаций является разработка критериев оценки или системы показателей или элементов, оказывающих влияние на эффективность интеграции.

Рассматриваемая нами многоотраслевая инновационная интегрированная структура (МИИС) включает в себя пять типов организаций (рисунок 1): академические научно-исследовательские институты, прикладные (отраслевые) научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения (крупные вузы), малые инновационные предприятия, крупные производственные предприятия [4].

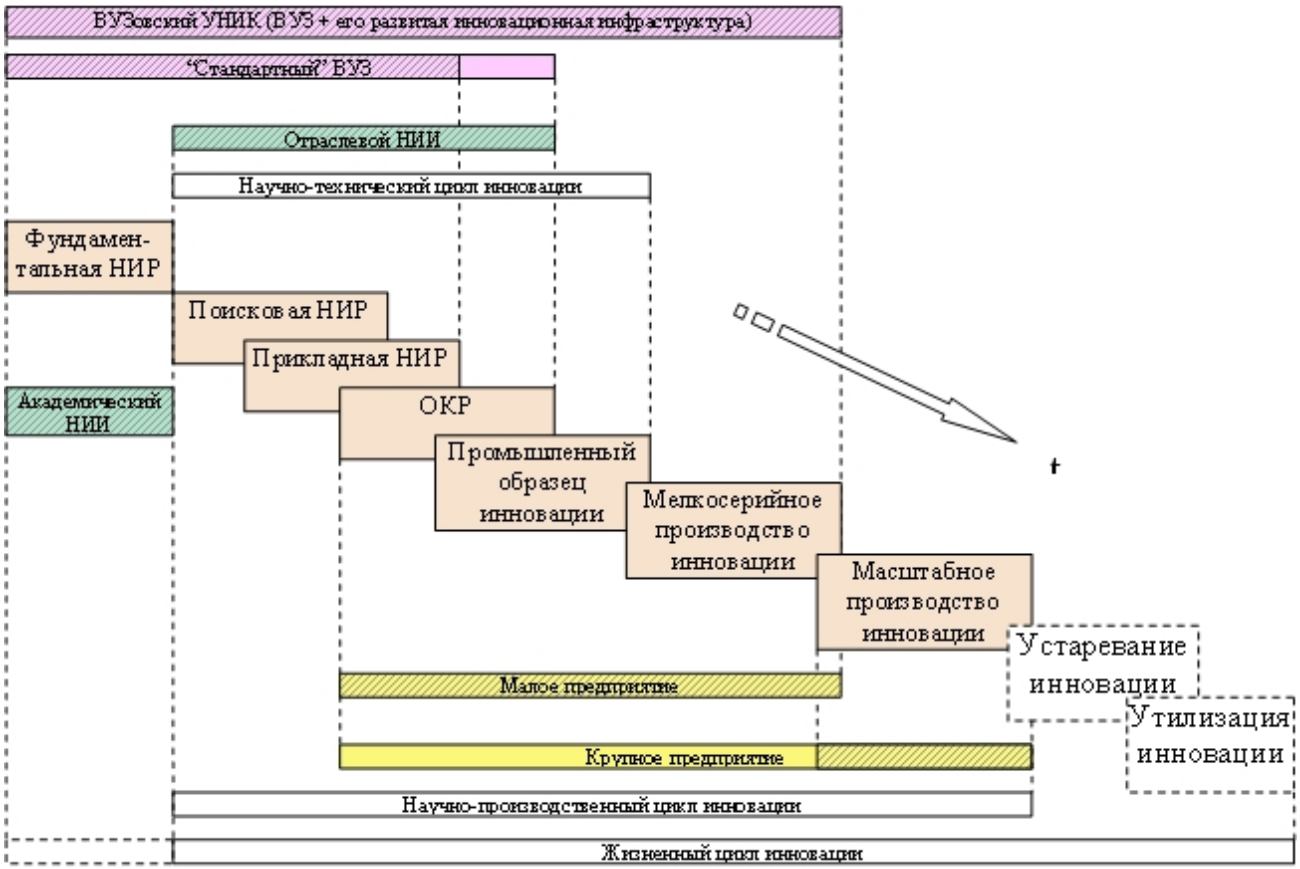

Рис. 1. Модель многоотраслевой инновационной интегрированной структуры

В зависимости от места, занимаемого определенным типом организации в цепочке МИИС, организация выполняет следующие задачи:

- академические научно-исследовательские институты: генерация фундаментальных (базовых) знаний для обеспечения значимых прорывов в развитии общества и экономики в целом;
- прикладные научно-исследовательские институты: генерация прикладных знаний (путем трансформации из базовых, генерируемых академическими научно-исследовательскими институтами) для применения в условиях конкретных отраслей экономики;
- вузы: снабжение организаций народного хозяйства достаточным количеством кадров высокой квалификации, а также генерация фундаментальных и прикладных знаний;
- малые инновационные предприятия: доведение идей и разработок до «овеществленной» формы, работа с новыми продуктами (высокой степени готовности) на низкорентабельных стадиях их жизненного цикла;
- крупные предприятия: массовое тиражирование успешных продуктов, масштабное обеспечение рынков продуктовой массой, а также снабжение финансовыми ресурсами организаций-участников многоотраслевой инновационной интегрированной структуры.

Многоотраслевая инновационная интегрированная структура может включать в себя и меньшее количество типов организаций, например, высшие учебные заведения (крупные вузы), малые инновационные предприятия и крупные производственные предприятия. Однако именно структура, обозначенная выше, обеспечивает полную реализацию всех этапов инновационного процесса.

По нашему мнению, наиболее эффективно процесс интеграции и дальнейшая работа организации, включаемой в МИИС, как для самой организации, так и для МИИС будут происходить при условии того, что включаемая организация имеет высокую оценку готовности выполнять работы по разработке инновации. Работы, предназначенные для выполнения конкретной организацией, зависят от типа организации и, соответственно, участка занимаемого в МИИС.

Так как мера готовности организации выполнять задачи, обеспечивающие достижение поставленной цели, по сути, является потенциалом организации [7], а поставленные перед организацией задачи после включения в состав многоотраслевой инновационной интегрированной структуры будут иметь инновационную направленность, система элементов для оценки эффективности включения организации в многоотраслевую структуру на базе развития инноваций, должна быть сформирована на основе анализа, описанных в современной отечественной и зарубежной литературе особенностей разработки системы показателей инновационного потенциала.

В ходе исследования было проанализировано более пятисот библиографических источников, посвященных проблеме разработки адекватной

системы показателей оценки инновационного потенциала различных типов организаций, таких, как промышленное предприятие, торговое предприятие, некоммерческое партнерство или вуз. Наборы компонент в большинстве из рассмотренных систем показателей инновационного потенциала различаются в зависимости от применения автором методики оценки инновационного потенциала ресурсного или результативного подходов к оценке, имея при этом высокое сходство внутри каждой из групп. Однако некоторые ученые считают необходимым в рамках применения, к примеру, ресурсного подхода к часто встречаемым финансовой, кадровой и другим составляющим добавить стратегическую или культурную компоненты.

На основе проведенного анализа была разработана система элементов оценки эффективности интеграции организации в многоотраслевую инновационную структуру, представленная ниже (рисунок 2).

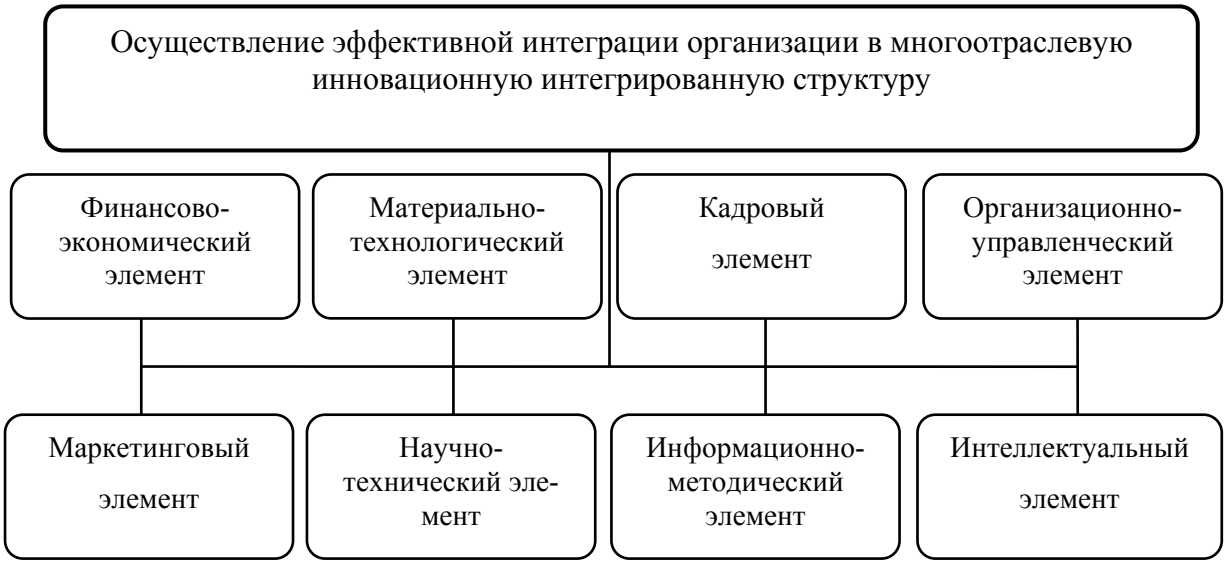

Рис. 2. Система элементов оценки эффективности включения организации в многоотраслевую структуру на базе развития инноваций

Разработанная система включает в себя восемь ключевых элементов, оказывающих значительное влияние на эффективность интеграции. Для рассматриваемой МИИС система элементов была сформирована на основе следующих принципов:

- все элементы и субэлементы должны быть подобраны так, чтобы каждый из них оказывал определенное влияние на осуществление эффективной интеграции организации в МИИС;
- все элементы и субэлементы должны иметь единую систему измерения;
- набор субэлементов в структуре каждого элемента должен отчетливо характеризовать его сущность;
- конечные субэлементы системы элементов должны представлять собой количественно измеряемые показатели эффективности интеграции;

- элементы и субэлементы системы должны быть применимы для оценки эффективности интеграции любого типа организации в МИИС;
- влияние элементов и субэлементов системы на интегральный эффект имеет тенденцию к росту, максимизируя, тем самым, оценку эффективности интеграции;
- в рамках каждого элемента должны быть определены такие субэлементы, для которых возможно обеспечить получение объективных данных об объекте, то есть информации, подкрепленной отчетностью организации;
- количество элементов и субэлементов в каждом из элементов не должно превышать десяти, так как, согласно работе Г. Миллера [9], объем информации, которую человек может воспринять, переработать и усвоить, очень ограничен;
- конечные субэлементы должны быть сформированы так, чтобы всегда было возможно найти информацию для их количественной оценки;
- все элементы и субэлементы в составе каждого из элементов логически взаимосвязаны.

Одним из элементов системы оценки эффективности интеграции организаций является финансово-экономический элемент.

Финансово-экономический элемент (FEE) – это оценка финансово-экономического состояния организации, что определяет степень финансовой эффективности ее интеграции в многоотраслевую инновационную интегрированную структуру, которая состоит из четырех групп показателей: показателей ликвидности, показателей финансовой устойчивости, показателей деловой активности и показателей рентабельности.

К показателям ликвидности (Kl) относятся:

- Коэффициент текущей ликвидности (Ktl):

$$Ktl = \frac{Obrak}{Krto},$$

где Obrak – оборотные активы;

Krto – краткосрочные обязательства.

- Коэффициент быстрой ликвидности (Kbl):

$$Kbl = \frac{Densr + Krtfv + Debz}{Krto},$$

где Densr – денежные средства;

Krtfv – краткосрочные финансовые вложения;

Debz – дебиторская задолженность;

Krto – краткосрочные обязательства.

- Коэффициент абсолютной ликвидности (Kal):

$$Kal = \frac{Densr + Krtfv}{Krto},$$

где Densr – денежные средства;

Krtfv – краткосрочные финансовые вложения;

Krto – краткосрочные обязательства.

К показателям финансовой устойчивости (Kfu) относятся:

- Коэффициент автономии (Kavt):

$$Kavt = \frac{Kaprez + \mathrm{Re}\,zpr}{Valb},$$

где Kaprez – капитал и резервы;
Rezpr – резервы предстоящих расходов;
Valb – валюта бухгалтерского баланса.

- Коэффициент финансовой зависимости (Kfz):

$$Kfz = \frac{Finob + \mathrm{Re}\,zpr}{Valb},$$

где Finob – финансовые обязательства;
Rezpr – резервы предстоящих расходов;
Valb – валюта бухгалтерского баланса.

- Коэффициент маневренности собственного капитала (Kmsk):

$$Kmsk = \frac{Finob + \mathrm{Re}\,zpr}{Zapzat},$$

где Finob – финансовые обязательства;
Rezpr – резервы предстоящих расходов;
Zapzat – запасы и затраты.

- Коэффициент финансового левериджа (Kfl):

$$Kfl = \frac{Zaemk}{Sobsk},$$

где Zaemk – заемный капитал;
Sobsk – собственный капитал.

К показателям деловой активности (Kda) относятся:

- Коэффициент фондоотдачи (Kf):

$$Kfl = \frac{Votreal}{Stoossr},$$

где Votreal – выручка от реализации;
Stoossr – среднегодовая стоимость основных средств.

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Kodz):

$$Kodz = \frac{Obprod}{Debzsr},$$

где Obprod – годовой оборот организации;
Debzsr – среднегодовое значение дебиторской задолженности.

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Kokz):

$$Kokz = \frac{Sebspt}{Kredzsr},$$

где Sebspt – годовой объем затрат на производство;
Kredzsr – среднегодовое значение кредиторской задолженности.

- Коэффициент оборачиваемости запасов (Koz):

$$Koz = \frac{Sebspt}{Zapsr},$$

где Sebspt – годовой объем затрат на производство;
Zapsr – среднегодовое значение запасов.
К показателям рентабельности (Krent) относятся:

- Коэффициент общей рентабельности (Kor):

$$Kor = \frac{\Pr ibdon}{Votreal},$$

где Pribdon – прибыль до налогообложения;
Votreal – выручка от реализации.

- Коэффициент рентабельности оборотных активов (Kroa):

$$Kroa = \frac{Chispri}{Stobraksr},$$

где Chispri – чистая прибыль;
Stobraksr – среднегодовая стоимость оборотных активов.

- Коэффициент рентабельности производственных фондов (Krpf):

$$Krpf = \frac{\Pr ibdon}{Stoprofsr},$$

где Pribdon – прибыль до налогообложения;
Stoprofsr – среднегодовая стоимость производственных фондов.

- Коэффициент рентабельности активов предприятия (Krap):

$$Krap = \frac{Chispri}{Valb},$$

где Chispri – чистая прибыль;
Valb – валюта бухгалтерского баланса.

Источниками исходной информации для анализа финансово-экономического элемента являются данные из стандартных форм финансовой отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств.

Безусловно, состав и количество элементов системы оценки эффективности интеграции являются динамическими и могут изменяться со временем в зависимости от добавления в МИИС новых типов организаций или особых потребностей МИИС, которым отвечают специфические качества включаемой в многоотраслевую структуру организации. Однако это является, скорее, исключительным случаем, нежели обыденной практикой, поскольку основной набор показателей обеспечивает в большинстве случаев адекватную оценку эффективности включения организации в МИИС.

Разработанная система элементов является универсальной и может применяться для оценки любого из пяти типов организаций, включаемых в МИИС, что позволит подбирать подходящие для эффективной интеграции организации, отслеживать успехи организаций в интеграции, обнаруживать первопричины проблем при интеграции и принимать необходимые управленческие решения.

Литература

1. *Дегтярева И.В., Латыпова С.И.* Оценка эффективности сделок по слияниям и поглощениям // Информационно-аналитическая группа «M&A

online». 2011. URL: http://www.maonline.ru/15970-ocenka-yeffektivnosti-sliyanij-i-pogloshhenij-kompanij.html (Дата обращения: 04.04.12).

2. *Лысенко Д.В.* Анализ эффективности слияний и поглощений // Аудит и фин. анализ. – № 4-5. – М.: Компьютерный аудит, 2008.

3. *Лямзин О.Л., Титова В.А.* Согласование деятельности базовых элементов многоотраслевых интегрированных структур в отечественных условиях // Электр. науч.-информ. ж-л «Системное управление, проблемы и решения». – 2007. – Вып. 9. URL: http://supir.ru/index.php?m=articles& article_id=40. (дата обращения: 04.04.2012).

4. *Лямзин О.Л., Еремина С.Л., Досужева Е.Е.* Инновационно-интеграционные аспекты деятельности современных организаций в отечественных условиях: монография / под ред. В.А. Титовой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – 175 с.

5. *Лямзин О.Л., Титова В.А.* Об основах взаимодействия участников многоотраслевых интегрированных структур на базе развития инноваций // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 16. – С. 74-82.

6. *Пирогов А.Н.* Оценка слияний и поглощений российских компаний. URL: http://www.vedi.ru/o_cr/cr0043.htm (дата обращения: 04.04.2012)

7. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

8. *Шайдуллина А.Р.* Функции интегрированного образовательного пространства «ссуз – вуз – предприятие» // Образование и саморазвитие. – 2009. – № 3 (13). – С. 74-79.

9. *George A. Miller* The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information, «The Psychological Review». – 1956. – Vol. 63. – P. 81-97.

10. *Jones L.M.* University-Industrial Research Collaboration – Advantages of the Collaborative Relationships, Disadvantages of the Collaborative Relationships. URL: http://education.stateuniversity.com/pages/2519/University-Industrial-Research-Collaboration.html (дата обращения: 04.04.2012).

11. *Richard L.* Florida Industrializing knowledge: university-industry linkages in Japan and the United States. Cambridge: MIT Press. – 1999. – 630 p.

12. *Tang S.* Investigation of technology transfer from university to industry in China: patterns, process, theoretic analysis, and patent strategy. – Göttingen: Cuvillier Verlag, 2008. – 261 p.

Качество жизни и обеспечение социальных потребностей человека

Г.С. Дьякова

Мировое сообщество давно, еще с конференции 1992 г. в Рио-де-Жанейро, говорит о новом подходе к обеспечению качества жизни

человека и предлагает решать эту задачу на основе принятия и внедрения принципа устойчивого развития. Что это дает?

Так сложилось исторически, что понятия «непроизводственная сфера», «социальная инфраструктура», «сфера услуг», «сфера обслуживания» и «социальная сфера» для многих ученых схожи как по существу, так и по форме. Происходит даже некая путаница в названиях этих сфер народного хозяйства, которая была обусловлена второстепенностью решения социальных проблем, закрепленной при административно-командном управлении и, к сожалению, сохраняющейся до сих пор.

Но современная экономика большинства развитых стран является социально-ориентированной, и это ставит во главу угла социально-экономической политики государств человека как личность, а главными приоритетами становятся те сферы деятельности, которые ориентированы на удовлетворение его потребностей. Всю жизнь человек пользуется услугами социальной сферы, начиная с самого рождения, – это услуги родильных домов, поликлиник, детских дошкольных учреждений, школ, техникумов, вузов. В процессе жизнедеятельности он пользуется услугами транспорта, связи, ходит в театры, музеи, нуждается в качественном жилье, правовой и социальной защите, чистой окружающей среде. Все это и многое другое является предметом деятельности социальной сферы.

Повышенное внимание к социальной сфере связано с возникновением в народном хозяйстве новых видов деятельности, которые, в свою очередь, вызвали появление новых ценностей, формирующих высокий жизненный уровень – качество жизни человека. Это обусловливает необходимость переоценки значения социальной сферы, а также состава включаемых в нее функциональных комплексов для обеспечения качественных изменений в условиях жизнедеятельности и всестороннего развития личности.

Безусловно, существует прочная двусторонняя связь между материальным производством и социальной сферой, но «социальное» должно превалировать над «материальным», пользоваться повышенным вниманием со стороны государства. Производство же должно развиваться для человека как личности, а не человек развиваться для производства как рабочая сила.

При всем разнообразии понятий социальной сферы все исследователи едины во взгляде на понятие «социальное», поэтому вопрос стоит об отношениях между людьми, общественными образованиями с целью формирования и удовлетворения насущных потребностей человека, обеспечивающих воспроизводство его как живого, высокоразвитого существа, производительной силы общества, субъекта общественных отношений разного вида.

Исходя из вышесказанного, представляется целесообразным рассматривать социальную сферу как взаимосвязанную совокупность функциональных комплексов народного хозяйства, деятельность которых непосредственно направлена на обеспечение высокого качества жизни населения. Под «функциональными комплексами» понимаются отрасли народного хо-

зяйства и виды деятельности, имеющие одинаковую функциональную направленность.

В состав социальной сферы входит совокупность следующих функциональных комплексов: образование, культура и искусство, досуг, здравоохранение, отдых и туризм, физическая культура и спорт, розничная торговля, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, связь, пассажирский транспорт, общественное питание, правовая, духовная и социальная защита человека, экологическая безопасность.

Хотелось бы подчеркнуть, что в составе социальной сферы следует выделить религиозную деятельность, поскольку религия подразумевает под собой такие духовные ценности, как добро, смысл жизни, справедливость, надежду, любовь и др., и поэтому религиозная деятельность является составной частью социальной сферы, в частности – комплекса духовной защиты человека. Социальная сфера призвана обеспечивать высокое качество жизни населения.

Одним из основополагающих аспектов качества жизни является обеспечение потребностей человека. В социально-экономической науке потребность трактуется как необходимость, нужда в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом. Все потребности личности можно квалифицировать как социальные. Ибо эти потребности удовлетворяются или не удовлетворяются в обществе, которое представляет собой социальный организм, социальную организацию людей. Социальные потребности являются основными для личности и общества.

Экономические потребности хотя и считаются базовыми в развитии экономики, но в правовом демократическом обществе они служат для удовлетворения социальных потребностей. И в этом смысле социальные потребности являются приоритетными над экономическими потребностями.

Закономерностью и источником общественного развития выступает противоречие между безграничным ростом социальных потребностей и ограниченными ресурсами для их удовлетворения. Задачей общества становится необходимость максимально возможного удовлетворения социальных потребностей людей с допустимой экономией ресурсов.

Экономические потребности выступают как средство удовлетворения социальных потребностей. В свою очередь большая степень удовлетворения социальных потребностей обеспечивает экономическое развитие общества и повышение эффективности производства. Недостаточно удовлетворенные социальные потребности становятся мощным ограничителем экономического роста.

Степень удовлетворения социальных потребностей является показателем уровня социального развития общества. Место ранее считавшихся универсальными экономических измерителей развития общества (производительность труда, экономический рост и т.д.) сегодня занимают такие показатели, как индекс развития человеческого потенциала, уровень соци-

альных расходов государства, направления социальной политики, социальная ответственность и т.д.

Государственная работа по определению и реализации заданного качества жизни ведется через законодательное введение стандартов (индексов) качества жизни, которые обычно включают три блока комплексных индикаторов.

Первый блок индикаторов качества жизни характеризует здоровье населения и демографическое благополучие, которые оцениваются по уровням рождаемости, продолжительности жизни, естественного воспроизводства.

Второй блок отражает удовлетворенность населения индивидуальными условиями жизни (достаток, жилище, питание, работа и др.), а также социальная удовлетворенность положением дел в государстве (справедливость власти, доступность образования и здравоохранения, безопасность существования, экологическое благополучие). Для их оценки используются социологические опросы представительных выборок из населения. Объективным индикатором крайней неудовлетворенности служит уровень самоубийств.

Третий блок индикаторов оценивает духовное состояние общества. Уровень духовности определяется по характеру, спектру и числу творческих инициатив, инновационных проектов, а также по частоте нарушений общечеловеческих нравственных заповедей: не убий, не укради, почитай отца и мать своих и др. В качестве единиц измерения используются данные официальной статистики о социальных аномалиях, девиантном поведении и т.д.

Включаемые в блоки индикаторы должны отвечать следующим требованиям:

– отражать наиболее важные социальные параметры, имеющие интегральное значение для общества и отражающие его собственное ощущение себя благополучным или неблагополучным;

– однозначно восприниматься любым гражданином на всей территории страны, объединяя всех единым пониманием;

– обладать достаточной чувствительностью и способностью быстрого реагирования на факторы, изменяющие условия жизнедеятельности;

– иметь доступные для стандартного измерения количественные характеристики, обеспечивающие возможность сравнительной оценки и слежения за динамикой.

Человек пытается не отставать от уровня развития общества. Посредством удовлетворения потребностей развиваются связи человека с внешним миром, и через эту связь соответствующие потребности рассматриваются как форма интересов, ценностей и компетенций и являются основой взаимоотношений. Этот непрерывный процесс развития социальных потребностей человека и общества в целом является базой для создания благ и услуг, формирующих качество жизни, и главной побуждающей силой развития общества.

Таким образом, резюмируя специфику социальной сферы, можно четко разграничить: продукт, результат и цель деятельности. Продуктом деятельности социальной сферы в большинстве случаев является социальная услуга. Результат деятельности – удовлетворение потребностей человека и общества в целом. Главной целью деятельности социальной сферы должно являться обеспечение высокого качества жизни населения страны.

Проблемам функционирования и развития социальной сферы в нашей стране всегда уделялось достаточно много внимания, но их решение зачастую носило декларативный характер. А если даже и предпринимались попытки решить социальные проблемы, то зачастую они не давали желаемых результатов, поскольку все происходящее скорее было похоже на латание дыр в одной отдельно взятой отрасли социальной сферы.

На современном этапе развития требуются новые подходы к их решению, направленные на развитие социальной сферы не столько как субъекта хозяйствования, сколько как сферы деятельности, призванной обеспечивать высокое качество жизни населения.

Литература

1. *Мигранов Р.Р.* Проблема выявления и разработки системы показателей качества жизни населения // Вестник ТИСБИ. – 2008. – №2. URL: http://access.isuvuz.ru/science/vestnik/2008/issue2/Economica/Migranov.html.

2. Инновационное управление социальной сферой. URL: http://planetadisser.com/see/dis_196205.html.

3. *Соловьев В.Н.* Гражданско-правовое регулирование отношений собственности в социальной сфере: Автореф. дисс. … док-ра юрид. наук. – М., 2011. URL: http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1446035.

Проблемы интеграции отечественных профильных компаний в международный нефтегазовый бизнес

Б.Г. Дякин

Международный нефтегазовый бизнес[3] – четкий, ярко выраженный отраслевой профиль международной предпринимательской деятельности; нефтегазовый бизнес, субъектами которого являются международные нефтегазовые компании (**мировые мейджоры**), национальные нефтегазовые компании других стран – резиденты и нерезиденты (**национальные мейджоры**) и отечественные нефтегазовые компании. Объектом этого типа бизнеса служат активы – финансовые, интеллектуальные и производственные активы, в том числе природные активы и произведенные активы, при-

[3] Всем понятиям, выделенным в тексте статьи жирным шрифтом, даны определения.

надлежащие компании [1]. Данный бизнес осуществляется в режиме международных бизнес-отношений в нефтегазовой сфере.

Наиболее важными параметрами международного нефтегазового бизнеса являются: международные нефтегазовые (газовые, нефтяные) бизнес-проекты, международное перемещение активов – поставки на коммерческой основе или в ходе обменно-разменных операций (по стоимостному эквиваленту) и **нефтегазовая интеграция**. Этот бизнес имеет два вида: международный газовый бизнес и международный нефтяной бизнес. Отличительной особенностью рассматриваемого бизнеса является система его организации, которая имеет сложную ингредиентную структуру. Среди ингредиентов этой системы надлежит выделить: субъектно-объектную основу данного типа бизнеса, его формы и виды, механизм управления разработки и реализации международных бизнес-проектов и последующее трансграничное перемещение **профильных активов** между участниками проектов.

Профильные активы – нефтегазовые активы – газовые активы и нефтяные активы, принадлежащие нефтегазовым (газовым, нефтяным) компаниям–участницам международного нефтегазового бизнеса, в том числе мировым мейджорам и национальным мейджорам; субстанция нефтегазовой интеграции. В состав этого вида активов включены: отраслевые активы, природные газовые активы, природные нефтегазовые активы, природные нефтяные активы, производственные газовые активы, произведенные нефтегазовые активы, произведенные нефтяные активы.

Рассмотрим каждый из названных ингредиентов. Субъектно-объектную основу **международного нефтегазового бизнеса** составляют, во-первых, субъекты, то есть непосредственные участники, – компании и корпорации разных стран. Во-вторых, это объекты направленного воздействия субъектов – активы разных видов и классов. Наибольшую роль играют **профильные активы** – природные (нефть, природный газ, газовый конденсат и др.) и **произведенные** (нефтепродукты светлых и темных фракций, сжиженный природный газ и т.д.). Они являются одновременно и субстанцией международного нефтегазового бизнеса.

Среди форм международного нефтегазового бизнеса следует назвать: бизнес за рубежом (одна из «старых» форм), глобальный бизнес (сравнительно молодая форма, имеющая мощный потенциал развития; около 700 компании имеют официальный статус ООН «глобальная компания»), иностранный бизнес (определяется по признаку принимающей страны) совместное предпринимательство (наиболее развитая и широко используемая форма), трансконтинентальный бизнес (самая молодая форма, подсистема которой находится в стадии становления) и транснациональный бизнес (самая зрелая форма). Многие компании – участницы этой формы имеют официальный статус «транснациональная корпорация», который присваивается ООН.

Система международного нефтегазового бизнеса в архитектоническом отношении состоит из шести подсистем (по числу форм). Каждая подсистема имеет компонентную структуру, которая согласно действующей иерархии строится на собственных компонентах. Например, глобальный нефтегазовый бизнес располагает собственной подсистемой. В ее составе надо выделить следующие компоненты: субъектно-объектную основу глобального нефтегазового бизнеса (глобальные компании – основные субъекты и глобальные активы); его виды – глобальный газовый бизнес и глобальный нефтяной бизнес; механизм глобального бизнеса; разработку и реализацию глобальных нефтегазовых бизнес-проектов и т.д. Все формы международного нефтегазового бизнеса имеют по два вида; они отражают конкретное направление специализации компаний в соответствии со спецификой нефтегазового сектора ТЭК.

Механизм управления международным бизнесом действует на двух уровнях: международном (механизм регулирования) и корпоративном. Последний уровень требует согласования материальных интересов субъектов.

Формы международного нефтегазового бизнеса различаются по своеобразию подхода к разработке и осуществлению международных бизнес-проектов. Скажем, в режиме возможностей и требований глобального бизнеса в нефтяной области нефтяные компании согласовывают условия глобальных нефтяных бизнес-проектов. Цель участников такой процедуры – открыть для себя доступ к зарубежным нефтяным активам. Каждая компания, участвующая в разработке и реализации глобальных нефтяных бизнес-проектов, особенно глобальные компании, получают право на участие в организации глобального перемещения, прежде всего той части нефтяных активов, которая принадлежит данной компании согласно ее доле участия в проекте (по стоимости).

Российские профильные компании

газовые: ОАО «Газпром» и ОАО «НОВАТЭК»;

нефтяные: «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», ТНК-ВР, «Татнефть», «Башнефть» и др.

Все они активно включены в международный нефтегазовый бизнес, заинтересованы в активизации участия в разработке международных нефтегазовых бизнес-проектов как на территории России, так и за ее пределами. Об этом свидетельствует достаточно высокая доля иностранного участия в капитале отечественных профильных компаний, которая составляет не менее 25%.

Переход от сотрудничества к **нефтегазовой интеграции** российских нефтяных и газовых компаний с иностранными профильными компаниями датируется второй половиной первого десятилетия XXI века. К этому времени отечественные компании освоили основные инструменты встраивания в международные нефтегазовые бизнес-проекты в целях обеспечения доступа к зарубежным профильным активам посредством обменов (разме-

нов) активов, перекрестному (взаимному) владению «чужими» активами на принципе взаимной адекватности.

Нефтегазовая интеграция – процесс международной интеграции компаний и корпораций заинтересованных стран мира в систему международного нефтегазового бизнеса; ее отличает высокая теснота бизнес-отношений между участниками, увеличение числа мегапроектов в нефтегазовой сфере и рост количества мейджоров – мировых мейджоров и национальных мейджоров. На этапе интеграции отмечается активность субъектов, что содействует росту продуктивности бизнес-деятельности. Она достигается в процессе повышения взаимной (а значит, и общей) заинтересованности участников нефтегазового бизнеса в высокой результативности совместного бизнеса. Реализация согласованных интересов обусловливает более тесное взаимодействие субъектов, что свидетельствует об эволюции международной нефтегазовой бизнес-деятельности и выступает своеобразным гарантом ее поступательного развития в будущем.

Российские компании являются собственниками профильных активов за рубежом на сумму около 60 млрд долл. Нужна дальнейшая активизация участия отечественных профильных компаний в процессе интеграции в международный нефтегазовый (газовый, нефтяной) бизнес, что приведет к усилению их позиций в области владения перекрестными активами с ведущими мировыми мейджорами [3]. Этот подход корреспондируется с необходимостью ускоренного перехода от стадии спонтанного включения к стадии последовательного, аргументированного и организованного участия в интеграционном процессе.

Иными словами, перед российскими компаниями стоит цель более полного, продуктивного и оптимального включения в интеграционный процесс в систему международного нефтегазового бизнеса. Ее достижение возможно в том случае, если будут решены определенные задачи, решение каждой из которых – есть шаг к достижению названной цели. Итак, в числе задач, решение которых существенно изменит положение отечественных компаний в международном нефтегазовом бизнесе к лучшему, надо назвать следующие задачи.

Речь идет о последовательном решении трех интеграционных задач. Во-первых, это выявление сложившейся конфигурации (общие контуры, границы) форм международной бизнес-деятельсности в нефтегазовой сфере (нефтяной или газовой области) с позиций отечественных профильных компаний. Теоретическая проработка задачи сводится к выяснению ее условий, установлению возможности ее решения и способов достижения желательной конфигурации. Для этого нужно выделить параметры (качественные измерители конфигурации) и показатели (количественные измерители конфигураций), обеспечить сопоставимость параметров между собой, параметров и показателей. Решение задачи завершается разработкой рекомендации в адрес топ-менеджмента компании.

Во-вторых, полученные результаты по конфигурации должны быть использованы при обсчете привлекательности международного нефтегазового бизнеса с использованием параметров и показателей наиболее привлекательной из них с точки зрения данной компании. При этом привлекательность должна рассматриваться с применением разных подходов. Привлекательность страны базирования по признаку благоприятного делового климата (и его составляющих – инвестиционного климата и инновационного климата). Привлекательность бизнес-партнера, зарегистрированного и/или ведущего устойчивый бизнес в этой стране, по признакам инновационной вооруженности, включая современные бизнес-технологии, и комфортности ведения общего бизнеса и т.д.

В-третьих, решение первых двух задач выводит на постановку и решение третьей задачи – разработку перспективной оптимальной модели участия данной компании в нефтегазовой интеграции.

Расчеты, проведенные с применением навигатора «ROSBI-выбор» (он обеспечил сопоставимость разнохарактерных измерителей), дали возможность выявить синтезированную систему параметров и показателей в целом для российского профильного бизнеса. Она получена посредством наложения (совмещения) измерителей привлекательности на измерители конфигурации (границы распространения конкретных форм с позиций отечественных компаний) наиболее используемых российскими профильными компаниями форм международного нефтегазового бизнеса. Расчеты основывались на предварительных данных бизнес-деятельности компаний по итогам 2011 г.

Полученные результаты по ранжированию наиболее используемых отечественным профильным бизнесом форм международного нефтегазового (газового, нефтяного) бизнеса таковы. На первом месте оказался иностранный нефтегазовый бизнес, на втором – бизнес за рубежом в нефтегазовой сфере, на третьем – совместное предпринимательство в нефтегазовой сфере.

Остановимся более подробно на последнем направлении, поскольку оно аккумулирует полученные данные по первым двум направлениям и имеет прямой выход на интеграцию. Проблема конструирования отечественной профильной компанией модели интеграции в конкретную форму международной нефтегазовой бизнес-деятельности будет успешно разрешена, если: итоги теоретической ее проработки докажут возможность решения этой задачи, а для практического ее решения разработаны приемлемые и достаточные инструменты – параметры, показатели, ориентированные на применение навигатора «ROSBI-выбор».

Теоретическая состоятельность постановки проблемы конструирования названной модели доказана ходом и результатами решения задач по выявлению конфигурации форм и установлению наиболее привлекательных форм международного нефтегазового бизнеса с позиций отечественных профильных компаний.

Что же касается практического конструирования отечественной профильной компанией оптимальной модели интеграции в избранную форму международного нефтегазового бизнеса, то для решения этой задачи имеются все предпосылки и условия. В их числе целесообразно назвать следующие.

1. Оптимальная модель рассчитана по соотношению «затраты-доход», т.е. посредством сопоставления стоимости доли природных активов, которую получили иностранные профильные компании–участницы международных бизнес-проектов в нефтегазовой сфере на территории России со стоимостью также природных и/или иных профильных – инфраструктурных активов, доступ к которым получили отечественные профильные компании, включаясь в бизнес-проекты своих партнеров. Нередко это не только адекватные перекрестные активы, но и эквивалентные по своим стоимостным характеристикам.

2. Российским профильным компаниям надлежит осуществить ускоренное включение в интеграционный процесс на стадии перехода от инвестиционной к инвестиционно-инновационной модели. В этом случае существенно увеличится вклад международного бизнеса в развитие процесса модернизации экономики России и ее отраслей на новой инновационной основе.

3. При обсчете такой модели были использованы следующие параметры:

- масштабность и «плотность» участия российской профильной компании в нефтегазовых бизнес-проектах за рубежом;
- глубина участия отечественной профильной компании в международных бизнес-проектах на территории России;
- интенсивность участия российской профильной компании в организации трансграничного перемещения профильных активов;
- реальные выгоды, которые получает отечественная профильная компания, участвуя в зарубежных бизнес-проектах в нефтегазовой сфере. Например, эквивалентная стоимость той доли природных активов, собственником которых она становится, и она ставит их на собственный баланс. Это, увеличивает общий объем капитализации компании;
- доступ к инновациям, которыми располагают иностранные партнеры по общим бизнес-проектам, например, технологии и техника добычи нефти (газа) на шельфе морей, особенно арктических морей;
- преимущества создания совместных предприятий (СП) для лучшей организации и повышения отдачи отдельных видов бизнес-деятельности или при разработке конкретных месторождений.

4. В процессе расчета интеграционной модели использованы такие показатели, как:

– прирост объемов зарубежных профильных активов отечественной профильной компании – участницы нефтегазовых бизнес-проектов за рубежом за определенный период времени в абсолютных и относительных величинах;

– сопоставление с отечественными профильными активами, владельцами которых стали иностранные партнеры по общим бизнес-проектам за сопоставимый период времени в абсолютных и относительных величинах;

– извлечение российской профильной компанией сопоставимого (до и в ходе участия в международных бизнес-проектах) объема прибыли;

– рост объема капитализации отечественной профильной компании за сопоставимый период времени в абсолютных и относительных величинах, который напрямую связан с активизацией участия в международных бизнес-проектах, т.е. в процессе интеграции в международный нефтегазовый бизнес.

5. Последовательное применение на всех трех направлениях расчетов навигатора «ROSBI-выбор» в качестве универсального инструмента позволило использовать единые методологию, методику и технику обсчета и сопоставления всех параметров между собой, параметров и показателей, обусловило введение общей (сквозной) шкалы баллов.

Подтвердим вышеприведенные положения и предложения конкретным примером международной бизнес-деятельности, деловой активности и интеграционной практики НК «Роснефть» – мирового мейджора за период конец 2011 г. – начало 2012 г. В 2011 г. НК «Роснефть» заключила соглашение о стратегическом партнерстве с американской ExxonMobil – мировым мейджором. Стратегический альянс будет разрабатывать три месторождения на шельфе Карского моря и участок – в Черном море [4]. Для освоения участков «Роснефть» и ExxonMobil создали СП. Доля ExxonMobil в этих месторождениях составила 33,3%, а взамен «Роснефть» приобрела 30-процентные пакеты в проектах ExxonMobil в Техасе, Мексиканском заливе и Канаде. Американцы имеют опыт работы на арктическом шельфе и соответствующие технологии.

В конце апреля 2012 г. «Роснефть» и итальянская Eni подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве по освоению Федынского и Центрально-Баренцевского участков в Баренцевом море и Западно-Черноморского участка (Вал Шатского). Для разработки проектов будет создано СП. Доля Eni в проекте составит 33,3%, она же обеспечит финансирование комплекса геологоразведочных работ стоимостью около 2 млрд долл. Общий размер инвестиций в Баренцевом море составит 50-70 млрд долл., на Черном море – 50-55 млрд. долл. Суммарные извлекаемые ресурсы участков оцениваются в 36 млрд барр. нефтяного эквивалента [5].

В соответствии с соглашением «Роснефть» будет участвовать в международных бизнес-проектах Eni. В частности, отечественная компания получит практически эквивалентные доли в проектах в Северной Африке, Северной Америке, в том числе на Аляске, в Европе. Интеграционное взаимодействие предусматривает обмен технологиями, опытом и персоналом между компаниями. Следует отметить, что Eni была первооткрывателем месторождений на шельфе Норвегии.

Важным фактором серьезной подвижки в привлечении мировых мейджоров стала поддержка государства в области налогового стимулирования добычи жидких и газообразных углеводородов на шельфе. В числе этих мер – обнуление экспортной пошлины и применение пониженной ставки НДПИ на уровне 5-15% в зависимости от сложности проекта.

«Роснефть» объявила о привлечении партнеров для разработки других шельфовых месторождений на 12 участках. Ведутся переговоры с НК «Лукойл» – мировым мейджором. По-видимому, будут направлены аналогичные предложения китайским профильным корпорациям – также мировым мейджорам.

Таким образом, подтверждается вывод о том, что три формы международного нефтяного бизнеса – иностранный нефтяной бизнес, бизнес за рубежом в нефтяной области и совместное предпринимательство в нефтяной области – действительно избраны НК «Роснефть» (и опыт других компаний не опровергает это утверждение) в качестве наиболее привлекательных форм. Так, стратегические альянсы созданы НК «Роснефть» с мейджорами для реализации международных бизнес-проектов в режиме совместной добычи нефти на территории России, т.е. задействованы возможности иностранного нефтяного бизнеса.

Посредством размена профильных активов – в обмен на часть отечественных нефтяных активов российская компания получает доли в зарубежных бизнес-проектах своих партнеров. Иными словами, в данном случае использована интеграционное средство вхождения отечественной компании в бизнесе за рубежом в нефтяной области. Для лучшей организации ускоренного освоения месторождений стороны стратегических альянсов создают СП, т.е. используют преимущества совместного предпринимательства в нефтяной области.

И еще один довод. Перекрестное владение профильными активами выгодно для отечественной компании, поскольку открывает ей доступ к участию в процессе интеграции в международной нефтяной бизнес. Это достижение дополняется тем обстоятельством, что отечественная компания использует новые технологии и бесценный опыт освоения шельфов арктических морей, которыми обладают ее иностранные партнеры. В итоге «Роснефть», как и другие российские профильные компании, активно включается в инвестиционно-инновационную модель интеграции в международный бизнес. Эта бизне-деятельность осуществляется на основе мегапроектов в нефтегазовой сфере с участием мировых мейджоров.

Переход профильных компаний России и других стран мира к интенсивной инвестиционно-инновационной модели интеграции в международный нефтегазовый бизнес предполагает переосмысление роли бизнес-проектов и субъектов бизнеса – участников таких бизнес-проектов. Рассмотрим в кратком изложении суть перемен, происходящих в субъектной основе международного бизнеса, равно как и в характеристиках бизнес-проектирования. В частности, изменяются масштабы, сроки и значение отдельных бизнес-проектов, которые ведут к возрастанию роли мегапроектов.

Мегапроекты в нефтегазовой сфере – крупные и крупнейшие нефтегазовые бизнес-проекты, которые есть порождение интеграционного процесса в нефтегазовой сфере и одновременно – красноречивое проявление и подтверждение преимуществ энергетической глобализации. Для разработки и осуществления такого рода проектов требуются усилия, возможности и опыт нескольких мейджоров и благоприятная внешняя бизнес-среда – нефтегазовая интеграция, усиленная позитивными возможностями энергетической глобализации. Их реализация нередко имеет общемировое и, как минимум, всегда межконтинентальное значение.

Сегодня в мире реализуется несколько десятков таких проектов. Их разработка еще 15-20 лет назад была мало вероятна, т.к. их было некому реализовать за исключением 5-6 компаний, соответствующих этому статусу в тот период. Экономические параметры мегапроектов таковы: общая стоимость проекта составляет не менее 50 млрд долл. (при средней окупаемости – 15-20 лет); объем добычи жидких (и/или газообразных) углеводородов – не менее 35-40 млрд барр. в нефтяном эквиваленте; число мейджоров – участников – не менее 2; в их реализации заинтересованы не менее 5-6 стран, которые рассчитывают получить часть добытых углеводородов. Осуществление мегапроектов основано на применении самых современных инновационных технологий, даже если эти проекты инфраструктурного характера. Мегапроекты – активное средство ограничения угроз энергетической глобализации. Такие проекты могут быть как двусторонними, так и многосторонними. Это – крупномасштабные, долгосрочные и продуктивные бизнес-проекты.

Мегапроекты в нефтегазовой сфере и российские мейджоры в условиях осуществления интеграционного процесса в нефтегазовой сфере отечественные **мейджоры** реализируют более 10 мегапроектов в нефтегазовой сфере, в том числе большая половина из них – на территории России. Это означает, что российские мейджоры – признанные участники нефтегазовой интеграции, что они активны как в использовании преимуществ энергетической глобализации, так и в ограничении ее угроз.

Возникает вопрос о месте и роли субъектов в данном бизнес-проекте. Главную роль играет оператор проекта, созданный основными его участниками – мейджорами – субъектами международного нефтегазового бизнеса. Ими могут быть: международные компании, мультинациональные корпорации, многонациональные компании, транснациональные корпорации, трансконтинентальные компании, глобальные компании, глобальные партнерства, международные СП, стратегические альянсы, деловые союзы других видов и т.д.

Мейджоры – крупнейшие и сверхкрупные корпорации или компании разных форм собственности – признанные лидеры в отрасли, в стране регистрации, в мегарегионе, в мире. Всех мейджоров надо разделить на мировых мейджоров и национальных мейджоров. Мировой мейджор обладает более высокими параметрами в сопоставлении с параметрами национального мейджора.

Статус мейджора устанавливается на основе применения **критериев выделения мейджоров** и проведения сопоставлений между компаниями по избранному ряду признаков и показателей.

Критерии выделения мейджоров – группировка корпораций мировых мейджоров и национальных мейджоров – выделена по следующим параметрическим характеристикам и статистическим показателям, являющимся своеобразными критериями допуска в клуб признанных мейджоров бизнеса: годовой объем товарной продукции; экспортная квота на мировом рынке; активное участие в международных бизнес-проектах, в том числе в мегапроектах в нефтегазовой сфере; объем стоимости собственных активов, в том числе доля зарубежных активов; размер капитализации; численность персонала участие в мировых рейтингах; имидж – мировой (для мировых мейджоров) и мегарегиональный – для национальных мейджоров. Известность и признание мейджора связаны и с брендом (его реальная оценка–проблема) и измеряются в баллах (сравнительная оценка в каждой группе мейджоров).

Роль мейджора как субъекта международного предпринимательства, прежде всего активного участника мегапроектов в нефтегазовой сфере трудно переоценить: его непререкаемый авторитет, мощные финансовые ресурсы, имидж крупного инноватора, располагающего опытом и громадными возможностями, подтверждает значимость этих участников форм и видов международной предпринимательской деятельности в нефтегазовой сфере. Мейджор достиг высокого положения и благодаря этому фактору укрепляет свое влияние.

В системе международного бизнеса участвуют около ста разнопрофильных корпораций этого уровня. Конкретные критерии выделения мейджоров привязаны к следующей градации: финансовые мейджоры и нефинансовые мейджоры. Последние выделяются по отраслевому признаку: более высокие параметры и показатели характерны для нефтегазового и горнорудного профилей бизнес-деятельности (см. таблицу).

Для мирового мейджора объем годового производства товарной продукции составляет не менее 1 млрд долл., экспортная квота – не менее 3% мирового рынка; они являются участниками не менее 5-6 международных бизнес-проектов, в том числе 2-3 мегапроектов в нефтегазовой сфере; стоимость их собственных профильных активов – не менее 75-80 млрд долл., в том числе не менее 20% – доля зарубежных активов; капитализация – не менее 80 млрд долл.; численность персонала – не менее 40 тыс человек; они должны состоять в ежегодном рейтинге бизнес-лидеров мира Global 2000 по версии журнала Forbes не менее 5 последних лет подряд; мировой имидж – не менее 30 баллов[4]. Мейджор мирового уровня стремится закрепить свое положение и извлекает дополнительный полезный эффект. В число мировых мейджоров входят три российские компании – ОАО «Газпром» и нефтяные компании – «Роснефть» и «Лукойл».

---

[4] Конкретные показатели, характеризующие положение мейджоров – и мировых, и национальных, зависимы от стадии экономического цикла; в условиях кризиса эти показатели – ниже.

Экономики разных стран часто не сопоставимы, но этот уровень также должен быть определен, поскольку ряды мировых мейджоров будут пополняться из числа национальных мейджоров.

Критерии выделения мейджоров этого уровня характеризуют следующие параметры (показатели): объем годового производства товарной продукции – не менее 650-700 млн долл.; экспортная квота – не менее 2% мегарегионального рынка; они являются участниками не менее 3 международных бизнес-проектов, в том числе не менее 1 мегапроекта; стоимость собственных профильных активов – 45-50 млрд долл., в том числе не менее 10% составляют зарубежные активы; капитализация – не ниже 50 млрд долл.; численность персонала – не менее 20 тыс человек; они должны состоять в ежегодном рейтинге по версии FT-500 не менее 3 последних лет подряд; мегарегиональный имидж – не менее 20 баллов. Мейджоры национального уровня стремятся попасть в клуб мировых мейджоров и закрепиться в этом клубе. К разряду национальных мейджоров из числа отечественных компаний с некоторыми оговорками отнесены следующие нефтяные компании: ТНК-ВР, «Сургутнефтегаз» и «Газпром нефть».

Субъекты международного нефтегазового бизнеса воздействуют на объекты международной бизнес-деятельности. Далее дадим общую характеристику профильных активов в качестве рыночной категории и имманентной субстанции международного нефтегазового бизнеса и нефтегазовой интеграции.

Суммарная стоимость интеллектуальных, материальных, финансовых активов и бренда определяют не только размер текущей капитализации, но и ее уровень (сравнительная характеристика).

Для мейджоров или компаний, стремящихся попасть в клуб мейджоров, возрастает значение стоимости зарубежных активов. Последний параметр – производный от степени активности участия в международном бизнесе. Чем активнее компания ведет свой бизнес с зарубежными партнерами, тем интенсивнее рост принадлежащих ей зарубежных активов, прежде всего реальных активов.

Западные мейджоры мирового уровня десятилетиями (а некоторые – более ста лет) накапливали зарубежные активы и теперь они составляют примерно треть или даже половину от объема собственных активов. Следует подчеркнуть, что работа с активами для каждого участника международной бизнес-деятельности в нефтегазовой сфере – не только ключевая и стержневая, но и сквозная проблема – до отражения материальных и финансовых потоков в финансовой отчетности по международным стандартам. Поэтому важно надлежащим образом наладить управление профильными активами, которое является первейшей задачей топ-менеджмента любой компании, добивающейся международного признания.

Таковы некоторые соображения, совокупность которых характеризует общие признаки, параметры и показатели современного международного нефтегазового (газового, нефтяного) бизнеса и особенности включения отечественных профильных компаний в нефтегазовую интеграцию.

Таблица

Мейджоры международного нефтегазового бизнеса [2]

№ п/п	*Компания*	*Страна*	*Участие государства в %*
1.	ОАО «Газпром»	Российская Федерация	51
2.	ExxonMobil	США	-
3.	Royal Dutch Shell	Великобритания/Нидерланды	-
4.	China National Petroleum	Китай	100
	Corporation,		
5.	CNPC/PetroChina	Германия	-
6.	E.ON Ruhrgas AG	Саудовская Аравия	100
7.	Saudi Aramco	Российская Федерация	-
8.	ОАО «Лукойл»	Великобритания	-
9.	British Petroleum Plc	Франция	-
10.	Total S.A.	Алжир	100
11.	Sonatrach	Венесуэла	100
12.	Petróle de Venezuela, PdVSA	Кувейт	100
13.	Kuweit Petroleum Corp.	США	-
14.	Chevron	США	-
15.	ConocoPhillips	Бразилия	56
16.	Petroleo Brasileiro, Petrobras	Объединенные Арабские Эмира-	40
17.	Abu Dhabi Co Onshore Oil Op-	ты	100
18.	erator	Италия	75
19.	Ente Nazionale Idrocarburi, ENI	Российская Федерация	свыше 60
20.	ОАО «Роснефть»	Норвегия	100
21.	Statoil	Ливия	100
22.	Lybya National Oil Company	Катар	60
23.	Qatar Petroleum	Оман	77
24.	Petroleum Development Oman	Китай	100
25.	Sinopec	Казахстан	100
26.	«Казмунайгаз»	Малайзия	71
	Petronas	Китай	
27.	China National Offshore Oil		100
28.	Corporation, CNOOC	Колумбия	100
29.	Ecopetrol	Туркменистан	74
	«Туркменгаз»	Индия	
30.	Oil and Natural Gas Corporation,		70
31.	ONGC	Испания	100
32.	Repsol-YPF SA	Египет	100
33.	Egyptian General Petroleum Co	Ирак	100
	Oil Exploration Company	Иран	
	National Iranian Oil Company, NIOC		

Литература

1. Нефть России: настоящее и будущее. IV Международный нефтяной форум. 16–17 ноября 2006 г. Москва. URL: http://forum.lukoil.ru/archive_i/44.phtml.

2. *Миловидов К.Н.* Тенденции развития мирового нефтегазового бизнеса. Открытый семинар «Экономические проблемы нефтегазового бизнеса». Москва, 21 сентября 2004 г. – М., 2006. URL: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=seminar/energo/z54

3. Российские прямые инвестиции за рубежом: основные тенденции и последствия для национальной экономики. – М.: Институт экономики переходного периода, 2008. – 126 с. URL: http://www.iep.ru/files/text/usaid/RusInvest.pdf

4. Континентальный шельф России: официальный сайт Газпрома. URL: http://www.gazprom.ru/about/production/projects/deposits/shelf/

5. Сводка публикаций СМИ на тему «Совместные проекты ОАО НК «Роснефть» и итальянского концерна ENI по состоянию на 28 апреля 2012 г. 15.00». – М., 2012. – 248 с. URL: http://www.rosneft.ru/attach/0/02/01/rosneft_eni_280412_1500.pdf.

Политическое участие молодежи в процессе демократизации и модернизации современного общества

Г.Н. Егоров

Политическое участие – одна из основных характеристик демократии. В России это понятие было введено в научный оборот сравнительно недавно; довольно часто изложение политической теории в учебниках, монографиях, научно-популярных статьях обходится без использования этого термина. Это, впрочем, не означает, что определенная часть политической реальности остается вне сферы исследования политологов. Дело в том, что одни и те же явления могут быть описаны посредством различных категорий, например «политическая деятельность», «политическая активность», «политическое поведение». Чтобы доказать необходимость использования понятия «политическое участие» для характеристики молодежного политического движения, целесообразно провести концептуальный анализ его сущности, а также близких к нему политологических категорий.

Актуальность проблемы политического участия объясняется важностью, которую имеет этот феномен в современном обществе. В основе данного подхода лежит представление, согласно которому без широкого участия граждан в принятии решений невозможно достижение общественного согласия, а значит, и воспроизводство демократического общества. В зарубежной литературе способы проявления политического участия в различных социально-политических условиях изучены довольно хорошо. Например, его анализу в деятельности групп лиц, руководствующихся политическими интересами, посвящены работы С. Вербы, М. Гоэла, Г. Алмонда, Р. Даля, Р. Кловарда, М. Конвей, Л. Милбрайта, Р. Миллса, С. Липсета, Ф. Гринстайна, Н. Ний, Ф. Пивена и др. Данные исследования рассматри-

вают широкий спектр способов участия (или неучастия) субъекта в политике (как на индивидуальном уровне, так и через посредничество социальных институтов) и опираются на мощную эмпирическую базу. В специальной литературе всесторонне освещается структура, формы, уровни, методы, идеологические и социальные параметры, законодательное обеспечение, эффективность и другие формальные и сущностные аспекты указанного явления.

В системе категорий, связанных с политическим участием, наиболее фундаментальной является понятие «политическая деятельность» как неотъемлемый элемент политического пространства («социокультурного поля»); согласно М. Веберу, это означает сохранение в стране «существующих отношений господства» [1]. Широкую известность получили также рассуждения о политической деятельности на социально-философском уровне абстракции. Если «деятельность» как таковая рассматривается в качестве самозарождающейся и саморазвивающейся «субстанции общественной жизни» [2], то вполне очевидно, что «политическая деятельность» выступает как субстанция политической жизни, лежащая в основе всех других ее аспектов.

Бытие политической системы – это процесс функционирования ее субъектов: государственных институтов, партий, общественных организаций, элит, лидеров и граждан. Вне живой деятельности политических сил во всем многообразии ее типов, форм и видов невозможно осмыслить ни функционирования политической системы, ни особенностей политических режимов, ни политического процесса в целом, включая и политическое участие. Государство, например, как не раз подчеркивал М. Вебер, есть комплекс специфических совместных действий людей. Оно перестает существовать в политическом смысле, как только исчезает возможность реализации таких типов совместных действий, как осуществление власти особыми группами людей от имени общества в целом [1].

Основной формой участия широких масс населения в политике можно считать гражданские инициативы. Как отмечает профессор Г.В. Косов, они возникают, как правило, стихийно, на почве непосредственных локальных интересов и являются более коротким путем к социальной трансформации, чем деятельность через общественные институты. Выделяют несколько уровней такой активности: эпизодическое участие в массовых мероприятиях, проведение отдельных акций на местах по конкретным проблемам; работа специальных общественных организаций, ведущих более или менее постоянную деятельности по реализации альтернативных концепций, осуществлению серии запланированных акций и программ по различным проблемам; работа в местных и центральных органах власти и управления в качестве официальных представителей различных альтернативных организаций и групп [5].

В качестве форм участия многие авторы выделяют голосование (центральный и наиболее массовый аспект политического участия в соревнова-

тельных системах), личные контакты с политиками, участие в политических кампаниях, в местной политической жизни (в рамках деятельности локальных сообществ), в акциях протеста (конфликтное участие) и др. Как отмечают исследователи, в западных сообществах наиболее распространено участие в виде сотрудничества граждан и структур государственного и местного самоуправления. Выбор тех или иных конкретных форм участия обусловлен, таким образом, традиционным социокультурным контекстом общества, а также характером институционализации участия в процессах планирования и принятия решений.

В отечественных исследованиях особое внимание уделяется выборам, референдумам и другим формам волеизъявления граждан. В работе В. Пугачева исследуются функции выборов в демократической системе – артикуляция, агрегация и представительство разнообразных интересов населения, контроль за институтами власти, интеграция мнений, формирование общей политической воли, легитимация политической системы, мобилизация избирательного процесса, политическая социализация населения, развитие его политического сознания и политического участия и др. В то же время отмечается, что электоральную активность можно отнести к наименее действенным формам гражданского участия, поскольку граждане оказывают влияние на политический процесс лишь косвенно.

Политические партии рассматриваются авторами как основная структура политического и гражданского участия, как агенты политической социализации и одновременно как инструмент мобилизации общественной поддержки в конкурентной борьбе за власть. Как известно, чем выше в обществе показатели членства в организациях, в том числе политических, тем выше уровень участия. Партии появляются именно как следствие выхода политического участия за рамки немногочисленных групп традиционных политических элит. И именно партии позволяют в условиях демократии трансформировать интересы граждан, социальных групп и общества в целом в реальные политические действия.

Особое место занимает в политике конфликтное (протестное) участие граждан. В теоретическом плане оно рассматривается политологами как реакция на ограничение их гражданских возможностей. Главная особенность протестного участия – отказ вовлеченных в него индивидов и групп от конструктивного сотрудничества со структурами центральной и местной власти, существующими в рамках данного социально-политического и правового порядка. К его формам относятся обращения с письмами к официальным лицам и политикам, протестное голосование, участие в акциях протеста (вплоть до актов гражданского неповиновения, вооруженной борьбы и терроризма). Тем самым оказывается косвенное влияние на политическую систему, поскольку акции протеста вынуждают политических лидеров и государственных деятелей искать способы корректировки ценностных ориентаций и технологий управления. Как замечают многие авто-

ры, в России традиции политического участия «густо окрашены в конфликтные тона».

Еще одна форма политической активности – участие в деятельности органов местного самоуправления, различных гражданских инициативах. В качестве специальной формы участия рассматривается и патернализм, в условиях которого процесс принятия административных решений муниципального уровня в высокой степени централизован, а возможности для гражданского влияния на структуры управления ограничены, причем в системе патернализма оно воспринимается как добавление к работе выборных органов, которое должно удерживаться в строго определенных рамках [4].

Большинство отечественных исследователей проблемы политического участия приходят к следующим выводам:

– в постсоветской России пока отсутствуют целостная система политической социализации и развитые институты участия; налицо слабое взаимодействие политических лидеров и органов государственной власти по его активизации;

– сознаваемую гражданами потребность в политическом участии не удовлетворяют предоставляемые политической системой возможности, более того, выражения этой потребности наталкиваются на упорное сопротивление самой власти, по-прежнему не желающей делиться прерогативами разработки и принятия решений;

– у россиян отсутствуют (или слабо выражены) такие характеристики демократии, как субъективная уверенность в эффективности своего участия, чувство гражданской ответственности и политического доверия друг к другу и к институтам государственного и местного управления, членство в различных организациях, артикулирующих и аккумулирующих общественные интересы; не укоренена культура участия, под которой принято понимать позитивные установки в отношении гражданского долга, гражданского доверия, эффективности и лояльности;

– политическое участие в современной России носит преимущественно конфликтный характер, при этом власть рассматривается не как партнер граждан в представительстве и защите их интересов, а скорее как их главный враг;

– наблюдается тенденция к отчуждению все большего числа россиян от политической деятельности, обусловленная, в частности, их неверием в эффективность законных способов воздействия на власть;

– прослеживается тесная связь между длительным ухудшением условий жизни и существенным снижением активности населения;

– повышение политического участия российских граждан невозможно без всестороннего учета и выяснения причин, способствующих формированию и сохранению абсентеистских тенденций.

Таким образом, ознакомление с отечественной литературой по рассматриваемой теме позволяет утверждать, что понятие «политическое уча-

стие» рассматривается все шире и пользуется определенным вниманием у политиков. Вместе с тем, анализ его содержания применительно к политическому пространству России только начинается.

В любом государстве молодежь выполняет функцию социального воспроизводства и преемственности развития. Она формирует в себе образ будущего, и, что особенно важно, является потенциальным субъектом демократических преобразований. От того, с какими ценностями, политическими ориентациями и установками, с какими качествами и возможностями решения задач государственного и общественного развития она придет на смену нынешним социально и политически активным силам страны, будет зависеть судьба демократии в России.

В современном российском обществе наиболее восприимчивой к нововведениям социальной группой является молодежь, которая только формирует свое мировоззрение и способна скорее других усвоить новые взгляды. Вместе с тем, российская политическая культура обращена в будущее при недостаточном внимании к прошлому, при отсутствии осознанного следования традициям, чувствительности к новым веяниям.

В России сегодня проживает 39,6 млн молодых граждан, что составляет 27% общей численности населения страны. По данным исследований НИИ при Институте молодежи, большинство юношей и девушек считают своей родиной Россию. Молодое поколение видит себя главным фактором устойчивости и развития своей страны (68,4%), движущей силой коренных преобразований в обществе. Директор Российского научно-исследовательского центра Б.А. Ручкин считает, что молодежь – это не только будущее, она «живое настоящее и важно понять, насколько уже сегодня молодое поколение определит содержание и характер своего будущего» [7].

На протяжении всей истории мировой цивилизации молодежь демонстрировала свою решающую роль в демократизационных процессах. Не является исключением и переживаемая сейчас трансформация России и ее регионов. В то же время в отличие от прежних модернистских скачков современная молодежь демонстрирует свою роль не в идеологическом или военном, а в политическом, организационном и образовательном аспектах.

Такой вывод вытекает, на наш взгляд, из реалий, характеризующих молодежь в количественном и качественном плане. К началу радикальных преобразований в стране, на рубеже 1980–1990-х гг., численность молодежи составляла 67,5 млн чел., или 43% трудоспособного населения страны. Молодые люди того времени воспитывались в уважении к труду и знали ему цену; на их долю приходилось около 1/3 занятых в промышленности, строительстве, АПК и на транспорте. В торговле и сфере обслуживания этот показатель превышал 40%. Высокий трудовой статус молодежи с началом перестройки перестал соответствовать ее политическому представительству. Это подтвердили выборы I съезда народных депутатов СССР, когда в высшем представительном органе оказалось лишь 187 молодых людей (8,3 %). Большинство из них (133 депутата) были к тому же членами

ВЛКСМ, и попали в парламент лишь благодаря квоте в 75 народных депутатов, выделенной для этой организации. В Российской Федерации доля народных депутатов от ВЛКСМ составила всего 0,5 % от общего числа избранных. Старение власти при высоком удельном весе молодежи в экономически активном населении страны стала серьезной проблемой, обусловившей в дальнейшем политическую самоорганизацию молодых людей; нарастающее недоверие к существующей системе способствовало утверждению новых ценностей.

Позитивная роль молодежного социума в постперестроечный период проявилась прежде всего в формировании властных структур разного уровня. Так, на выборах депутатов Государственной Думы Федерального собрания РФ четвертого созыва 7 декабря 2003 г. на территории Саратовской области приняли участие 272 тыс. избирателей, чей возраст не превышал 30 лет (из них 27,9 тыс. – впервые голосующих), что составило 13,7% общего числа избирателей области и 22,2% от числа проголосовавших. В выборах Президента РФ 14 марта 2004 г. приняли участие 59,62% избирателей, а среди впервые голосующих – 81,8 %. Через четыре года новое поколение молодых людей, которым в 2004 г. было 14 лет, подтвердило выбор своих предшественников [8].

Электоральный цикл 2007–2008 гг., проходивший в новых условиях, выявил перспективы и противоречия, связанные с политической активности молодежи. Вокруг молодежного социума развернулась крупномасштабная борьба за влияние со стороны действующей власти и политических партий. Роль молодежи в политическом процессе оказалась недостаточно осознанной политическими силами страны. Под ролью мы здесь понимаем образ действий, свидетельствующий о том, что индивид может быть избирателем, активистом партии, членом парламента и т.д. Каждая политическая роль имеет свою функциональную нагрузку, предполагающую соответствующие возможности и обязательства (ответственность) личности перед государством (партией, обществом).

В условиях России понятие роли, на наш взгляд, следует трактовать не только по фактам функционального автономного действия индивида, но и по ряду мер, осуществляемых молодежью в силу принадлежности к определенной корпоративной структуре (школа, вуз) и на основе мобилизационного поведения под влиянием федеральных, областных или муниципальных мероприятий. Эта специфика проявления роли молодых людей в преобразовательных процессах подтверждается пониманием собственной значимости молодежи.

В Европе поддержанию и развитию участия молодежи в политической жизни уделяется большое внимание. Задачи молодежной политики были сформулированы еще в Договоре о Европейском сообществе в 1993 г., и молодежь активно привлекается к интеграционному процессу – развивается академическая мобильность и международный молодежный обмен. В то же время государства – члены Евросоюза самостоятельны в ее проведении,

так как молодежная политика в каждой стране реализуется по-своему, в нее вносится ряд инициатив по программам и мероприятиям, направленным на развитие международного молодежного обмена, стимулирование активного участия молодых людей в политике [3].

Европейская хартия об участии молодежи в жизни муниципальных и региональных образований содержит в себе специальный раздел «Институты для участия молодежи в жизни муниципальных и региональных образований». В нем подробно прописано положение молодежных парламентских структур, действующих на территории Европы (во многом аналогичных российским). Конгресс местных и региональных властей Совета Европы 21 мая 2003 г. одобрил переработанный вариант Европейской хартии об участии молодежи в жизни городов и регионов. Один из главных принципов хартии состоит в том, что молодежь должна участвовать во всех сферах политической жизни, в том числе касающихся образования и доступа к культуре, здравоохранения, занятости, равноправия мужчин и женщин, охраны окружающей среды. В хартии перечислены средства, способствующие участию молодежи в политике, в том числе развитие информационных технологий и участие молодежи в неправительственных организациях и политических партиях.

Последняя глава хартии посвящена участию молодых людей в местных и региональных делах. Подчеркивается необходимость наличия «постоянных представительных структур, таких, как молодежные советы, парламенты или форумы. Подобные структуры могут, в частности, делать предложения местным и региональным властям, и также предоставлять последним возможность советоваться с молодежью по специальным вопросам [3].

Во многих европейских странах создаются Национальные молодежные советы, которые объединяют различные детские и юношеские организации и сотрудничают с органами государственной власти. Сейчас уже насчитывается более 25 подобных советов, основная цель которых – представление интересов и защита прав молодого поколения на национальном уровне. Ежегодно проводятся форумы и конгрессы, посвященные актуальным проблемам общественной жизни, участия в ней молодого поколения. Еврокомиссия субсидирует специальный интернет-портал, на котором имеется информация о государственных программах по вопросам молодежи, о молодежных ассоциациях и участии молодежи в политике, об образовании и возможности трудоустройства в странах ЕС. Основная цель подобных медиа-ресурсов – развивать диалог и привлекать молодых граждан Европы к активному участию в жизни общества. Все эти мероприятия были объединены в программу «Молодежь в действии, 2000 – 2006 год» (Youth Action programme), предназначенную для молодых людей в возрасте 15–25 лет.

В Российской Федерации разработана Стратегия государственной молодежной политики РФ (далее Стратегия), где говорится, что от позиции

молодежи в общественно-политической жизни, ее стабильности и активности будет зависеть темп продвижения России по пути демократических преобразований. Целью государственной молодежной политики объявляется развитие потенциала молодежи в интересах России.

Наряду с основными задачами, обозначенными в данном документе (использование инновационного потенциала молодежи в интересах государственного и общественного развития, в интересах развития самой молодежи; создание условий для более активного созидательного включения молодежи в социально-экономическую, политическую и культурную жизнь общества, реализацию общественно значимых инициатив и др.), молодежный парламентаризм содержит в себе потенциал для решения таких актуальных вопросов, как взаимоотношения законодательных и исполнительных органов власти с молодежью и ее объединениями, лоббирование интересов молодежи на различных этапах законотворческого процесса, повышение правосознания молодежи, рост ее гражданской и, как следствие, политической активности [6].

Парламентаризм – одна из важных форм вовлечения молодого поколения в обсуждение и решение вопросов, имеющих общегосударственную значимость. В «Рекомендациях по развитию молодежного парламентаризма в Российской Федерации» имеется следующее определение: «Молодежный парламентаризм – это система представительства прав и законных интересов молодежи как особой социальной группы, основанная на создании и функционировании при органах государственной власти или в установленном ими порядке специальной общественной консультативно-совещательной структуры молодежи – молодежного парламента, а также иных общественных институтов участия молодых граждан в жизни государства».

На сегодняшний день перечень молодежных парламентских структур в регионах довольно обширен и разнообразен: Молодежный парламент Республики Коми, Кузбасса, Волгоградской, Новосибирской и Архангельской областей; Общественный молодежный парламент Рязанской области; Молодежная парламентская ассамблея Калининградской области; Общественная молодежная палата при Законодательном собрании Ивановской области; Общественная молодежная палата Свердловской области; Общественная молодежная палата при Тюменской областной Думе; Общественный молодежный парламент при Самарской губернской Думе; Молодежная общественная палата при главе администрации и Законодательном собрании Оренбургской области; Молодежный парламент при Совете народных депутатов Амурской области и др.

На федеральном уровне также формируется инфраструктура поддержки и развития молодежных парламентских структур. Так, в начале 2005 г. молодыми лидерами из нескольких регионов был создан Центр развития молодежного парламентаризма России. Его основные задачи – привлечение молодежи к активному участию в деятельности государства и общества, к развитию территорий, разработке и реализации эффективной

молодежной политики путем представления законных интересов молодых граждан и общественно значимых идей в различных молодежных общественных консультативно-совещательных структурах, прежде всего молодежных парламентах. Создан портал о развитии молодежного парламентаризма в стране – «Молодежные парламенты России» (www.mparlament.ru). На сайте представлена история создания движения, его деятельность на федеральном и региональном уровнях, а также инфраструктура, обеспечивающая работу молодежных парламентов.

Все ныне действующие молодежные парламенты являются формой общения молодежи и ее сотрудничества с руководством страны и региона, выражают интересы молодого поколения и представляют их перед органами власти; в этом их принципиальное сходство с аналогичными структурами в развитых странах. Судя по тому, насколько быстро распространяется сеть молодежных парламентов по всему миру, можно сделать вывод, что нынешнее молодое поколение позиционирует себя как политически активное, думающее и борющееся за свои права на законодательном уровне.

Литература

1. *Вебер М.* Избранные произведения. – М.: Наука, 1990. – С. 661.
2. *Мамджян К.Х.* Социум. Общество. История. – М.: Наука, 1999. – С. 166.
3. *Ефимова Г.З.* Об институциализации участия молодежи в политической жизни: региональный аспект // Официальный сайт Тюменского государственного университета. URL: http://www.zakon72.info/noframe/nic? d&nd
4. *Козлов А.* Участие молодежи в региональной политике. URL: http:// www.intellectuals.ru
5. *Косов Г.В.* Экологическая детерминанта политической динамики современного общества. – М.: АНМИ, 2003. – С. 36.
6. О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации: распоряжение Правительства РФ от 18 декабря 2006 г. № 1760-р // СЗ РФ. – 2006. – №52 (Ч. 3). – Ст. 5622.
7. *Ручкин Б.А.* Молодежь в условиях политической модернизации современной России // Известия СГУ. Политология. URL: http://www. poliz.ru
8. *Чекмарев Э.В.* Роль молодежи в модернизации политической системы региона // Регионология. – 2009. – № 2. – С. 24.

Информационные аспекты создания функциональной подсистемы организации работ по предупреждению и ликвидации разливов опасных химических веществ, нефти и нефтепродуктов на ВВП

Н.А. Жаворонков, В.М. Безденежных

В настоящее время в транспортном и народно-хозяйственном комплексе РФ наблюдается повышение частоты появления чрезвычайных си-

туаций (ЧС) техногенного и природного характера, сопряженных с гибелью людей и значительным материальным ущербом. Самые трагичные из них – индустриальная техногенная катастрофа, произошедшая 17 августа 2009 г. на Саяно-Шушинской ГЭС, кораблекрушение теплохода «Булгария», произошедшее 10 июля 2011 г., гибель самоподъемной нефтяной платформы «Кольская» 18 декабря 2011 г. во время буксировки к Сахалину.

Данная тенденция обусловлена сильным износом средств материально-инфраструктурной базы, увеличением транспортной активности, а также установившимся состоянием окружающей среды. В связи с этим сложилась необходимость совершенствования мер по ликвидации и предупреждению ЧС, направленных, прежде всего, на обеспечение безопасности жизнедеятельности населения, что во многом определяется возможностями минимизировать воздействие негативных факторов техногенного и природного характера, а также воздействия поражаемых ими ЧС.

Определяющую роль в этом призвана сыграть созданная к настоящему времени единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РСЧС), которая объединяет органы управления, силы и средства федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления и организаций, в полномочия которых входит решение вопросов по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Практическая реализация РСЧС связана с внедрением современных информационных технологий, обеспечивающих интегрирование и обработку информации, а также поддержку принятия управленческих решений [1]. В состав РСЧС входит функциональная подсистема организации работ по предупреждению и ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов в портах и на внутренних водных путях (ВВП) с судов и объектов морского и речного транспорта (система ЛАРН).

Для информационного обеспечения подобной подсистемы наиболее приемлем подход, связанный с созданием интегрированных автоматизированных систем, объединяющих в единую структуру информационно-моделирующие и управляющие системы, программные комплексы и технические средства сбора и передачи данных на базе локальных вычислительных сетей [2]. При таком подходе процедура принятия управленческих решений проводится на основе информации, поступающей в режиме реального времени и оперативных прогнозов развития ЧС, что является необходимым условием для функционирования системы ЛАРН. В структуру подобной системы входят следующие подсистемы: контроля потенциально-опасных объектов водного транспорта; сбора, хранения и обработки информации; прогнозирования; поддержки и принятия решений.

Поскольку функционально ЛАРН является сложной системой, то в качестве метода ее создания наиболее подходит блочный принцип построе-

ния данной структуры и декомпозиционный метод ее исследования. Такой метод позволяет разрабатывать функциональные структуры отдельных подсистем, их математическое, программное и аппаратное обеспечение с последующей агрегацией в единую структуру.

В качестве примера в данной статье рассматриваются основные аспекты разработки подсистемы прогнозирования аварийных разливов нефти на ВВП.

Прогнозирование аварийных разливов нефти (ПАРН) производится в целях заблаговременного проведения мероприятий по предупреждению ЧС, поддержанию в постоянной готовности сил и средств их ликвидации, для обеспечения безопасности населения и территорий, а также максимально возможного снижения ущерба и потерь в случае их возникновения.

ПАРН необходим для оценки площадей и масштаба разливов опасных химических веществ, нефти и нефтепродуктов; определения границ зон ЧС; создания ситуационных моделей наиболее опасных ЧС и их социально-экономических последствий для персонала, населения и окружающей среды; определения достаточного контингента сил противодействия и средств локализации разливов нефти, а также подразделений Государственной противопожарной службы на случай возгорания опасных химических веществ, нефти и нефтепродуктов с учетом их дислокации; планирования мероприятий по предотвращению ЧС; выбора тактики и стратегии реагирования на разливы нефти; разработки мероприятий по обеспечению жизнедеятельности людей, спасению материальных ценностей; планирования защиты районов повышенной опасности, особо охраняемых природных территорий и объектов; разработки мероприятий по ликвидации аварийных разливов опасных химических веществ, включая выбор технологий и способов сбора разлитой жидкой химии и порядка их применения.

Подсистема прогнозирования включает следующие модули: развития ЧС, оценки риска аварийного разлива опасных химических веществ, нефти, финансовых затрат.

Модуль развития ЧС представляет собой математическую модель расчета перемещения и изменения характеристик нефтяного пятна с учетом воздействия внешней среды (параметров берега, течения, ветра, состояния водного объекта, температуры и плотности воды) и внутренних процессов, а также расчета взаимодействия нефтяного пятна со средствами ЛАРН (бонами, нефтесборщиками, сорбентом, диспергентами и т.д.).

При моделировании необходимо учитывать следующие процессы, происходящие в нефтяном пятне: действие гравитационной составляющей, растекание, диффузия, испарение, диспергирование, эмульсификация и изменение вязкости нефти и средств жидкой химии.

Модуль оценки риска аварийного разлива нефти используется для определения вероятности (или частоты) ЧС и степени тяжести последствий реализации опасностей аварий для здоровья человека, имущества или окружающей среды и обеспечивает расчет количественных показателей рис-

ка аварийного разлива в виде технического риска и ожидаемого ущерба в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами.

Финансовый модуль обеспечивает информацию по затратам на проведение операций по локализации и ликвидации аварийных разливов опасных химических веществ и нефти: на текущую дату; за указанный период; по организациям-владельцам ресурсов; по организационным подразделениям аварийно-спасательных сил; по отдельным видам ресурсов (транспорт, оборудование, персонал).

Входные данные подсистемы ПАРН включают:

– данные о гидрометеорологических условиях (направление и сила ветра; температура воды; температура воздуха, облачность, плотность воды, волнение);

– топографические данные, описание берегов, включая тип берега;

– представление поля течений (для паводка и межени);

– параметры разлива (время, место и вид разлива; количество и свойства нефтепродукта – фракционный состав, плотность, вязкость, поверхностное натяжение);

– данные по силам и средствам локализации и ликвидации аварийных разливов опасных химических веществ и нефти;

– статистические данные по вероятностям реализации событий, приводящих к разливам опасных химических веществ и нефти;

– данные по биологическим ресурсам;

– стоимости использования сил и средств локализации в различных ситуациях.

Гидрометеорологическая информация для ПАРН должна содержать согласованные метеорологические и гидрологические поля основных характеристик, влияющих на распространение и трансформацию опасных химических веществ и нефти, с синоптическим пространственным разрешением за 15-20-летний период для акватории.

Выходные данные подсистемы ПАРН включают:

– прогнозы параметров области загрязнения на заданные пользователем моменты времени при различных гидрометеорологических условиях (дислокация, форма и размеры пятна; количество жидкой химии и нефти на плаву; количество испарившейся нефти; количество диспергировавшей химии; количество нефти на берегу; длину загрязненной береговой черты; время достижения пятном береговой черты; количество утонувшей нефтехимии; количество эмульсии (смеси) на плаву; максимальную толщину пятна; площадь пятна; вязкость эмульсии);

– количественные показатели риска аварийного разлива опасных химических веществ и нефти;

– финансовый отчет по проведению операции и т.д.

В настоящее время в Волжской государственной академии водного транспорта функционирует подсистема ПАРН, разработанная на основе

программного продукта PISCES–II Береговой охраны США и адаптированного к российским условиям компанией «Транзас».

В работе предложен один из вариантов структуры информационной части функциональной подсистемы организации работ по предупреждению и ликвидации разливов опасных химических веществ, нефти и нефтепродуктов на ВВП.

В настоящий момент работа осуществляется и протекционируется структурными подразделениями МЧС. Но, вместе с тем, бесперебойному функционированию системы может повредить неудержимая и масштабная бюрократическая составляющая и недостаточное финансирование в виду посткризисных явлений.

Литература

1. *Макаров М.И.* Принципы построения автоматизированных систем оперативного контроля состояния потенциально опасных объектов // Безопасность жизнедеятельности. – 2004. – № 12. – С. 44-46.

2. *Наумов В.С.* Управление окружающей средой на промышленных предприятиях водного транспорта: Монография – Н.Новгород: Изд-во ВГАВТ, 2002. – 220 с.

3. *Марковский Р.Р.* Технология морских перевозок наливных грузов: Практическое пособие. – СПб: Информ. центр «Выбор», 2002.

Банковская система России перед экономическими вызовами

Е.П. Жарковская

По данным Международного валютного фонда, с 1970 г. в мире произошло 124 системных банковских кризиса, крупнейший из которых был в 2007–2008 гг. В Российской Федерации с момента становления банковского сектора рыночного типа произошло четыре банковских кризиса – в 1995, 1998, 2004, 2008–2009 гг., прибыль вследствие последнего сократилась на 19,4 % в 2008 г. и на 50 % в 2009 г. Стоимостный объем прямых финансовых мер по преодолению банковского кризиса в 2008–2009 гг., предпринятых Банком России и Правительством РФ, превысил 5 трлн руб., что составляет 12,3 % ВВП России в 2008 г.

После кризиса мы вступили в длительную полосу нестабильности – нестабильности рынков, государственных финансов, всех финансово-экономических отношений. И это только начало того тяжелого пути, который предстоит нам преодолеть, впереди годы и годы нестабильности – слишком велик объем накопленных рисков.

Развивающиеся рынки, к которым относится и наш рынок, наиболее зависимы от движений капитала. Они всегда являются объектами и макси-

мальных вложений, и наиболее быстрого выхода из этих вложений, поскольку инвестиции в эти страны оцениваются как высокорисковые, но с другой стороны – и как высокодоходные. Здесь самая высокая волатильность. Возникает опасность притока «горячих денег» из-за большой разницы в уровне процентных ставок в развитых и развивающихся странах. Адекватным ответом на это является движение к свободному плаванию валютного курса, которое проводит ЦБ, при котором нужно привыкнуть к тому, что будут движения как в сторону укрепления, так и в сторону ослабления валюты.

Сегодня банковский рынок характеризуется низкой концентрацией активов: на долю пяти крупнейших банков приходится немногим более 40 % активов, что существенно меньше, чем в странах с более развитым финансовым сектором. Большое количество средних и мелких игроков совокупно контролируют от 30 до 40 % рынков отдельных банковских продуктов. Неизбежный процесс консолидации рынка создаст, с одной стороны, очевидные возможности для более крупных участников рынка, а с другой стороны – приведет в итоге к повышению уровня конкуренции, что благоприятно скажется на качественных характеристиках работы сектора в целом. Кризисная ситуация в экономике, вероятно, увеличит темпы и масштабы консолидации сектора.

На фоне среднесрочного потенциала развития рынка, складывающихся в последнее время кризисных явлений на финансовых рынках и текущей ситуации внутри банков перед ними встает ряд принципиальных вызовов и угроз. К ним относятся:

– макроэкономическая ситуация: в первую очередь, разворачивающийся финансовый кризис, недостаток ликвидности в экономике и риск увеличения кредитных рисков по мере замедления темпов экономического роста. На этом фоне работа по совершенствованию системы управления рисками, а также механизмов и процедур взыскания проблемной задолженности приобретает особую значимость и приоритет;

– усиление конкуренции на российском финансовом рынке: это связано как с приходом на рынок иностранных банков, которые, в итоге, принесут с собой новые и более совершенные методы работы, так и с процессами консолидации рынка, которые неизбежно ускорятся в результате финансового кризиса. Банки обязаны использовать создаваемую финансовым кризисом «конкурентную передышку» для того, чтобы в среднесрочной перспективе кардинально преломить эти тенденции;

– долгосрочная тенденция на сокращение рентабельности операций на российском рынке: связано с риском опережающего роста затрат по отношению к доходам банков из-за структурной нехватки долгосрочных пассивов в банковском секторе, конкурентной динамики на рынках отдельных банковских продуктов, а также из-за низкой производительности труда на фоне прогнозного увеличения объемов бизнеса и вероятного опережающе-

го роста стоимости рабочей силы, являющейся основной статьей непроцентных расходов;

– недостаточно эффективные и часто затратные системы управления рисками: большинство из них сегодня являются распределенными, недостаточно формализованными и плохо масштабируемыми. Также в ряде случаев баланс между контролем рисков и доходностью слишком сильно смещен в сторону недопущения рисков. В результате Банк несет высокие расходы на осуществление контроля, которые не дают ожидаемой отдачи, и недополучает доходы;

– слабые стороны корпоративной культуры банков: это, прежде всего, избыточный бюрократизм, недостаточная ответственность за итоговый результат работы банка и качество клиентской работы, недостаточное стремление к совершенствованию и развитию;

– неспособность банковского сектора генерировать внутренние источники долгосрочного кредитования экономики: уменьшающиеся с 2009 г. темпы прироста привлеченных средств от юридических и физических лиц на срок более года свидетельствуют о снижении темпов прироста привлеченных средств на срок до года, что предполагает появление у банков проблем и с предоставлением краткосрочных кредитов.

Уже в марте в банковском секторе отмечается рост присутствия Минфина и ЦБ, которые за последний месяц увеличили финансирование российских банков на 200 млрд руб. Суммарная доля Минфина и ЦБ в финансировании банковских активов составляет 5 %.

Такой же уровень поддержки оказывает европейским банкам ЕЦБ, хотя уровень рисков банковского сектора в Европе в разы выше по сравнению с банковским сектором в России, учитывая значительные вложения европейских банков в государственные облигации европейских стран. Иными словами получается, что даже, несмотря на умеренный спрос на кредиты, российские банки испытывают проблемы с фондированием, что приводит к необходимости задействовать государственные ресурсы для финансирования роста. Это означает, что значительное участие государство в финансировании кредитного роста является основным фактором сдерживания роста процентных ставок.

Отчасти, можно даже говорить о том, что государство стало заложником финансовой системы, так как сокращение уровня поддержки банковских пассивов будет чревато ростом кредитных ставок и ухудшением качества кредитного портфеля, что, соответственно, заставит представителей государства дважды подумать, прежде чем принять такое решение. Кроме того, такое значительное присутствие в банковских пассивах означает, что государство по-прежнему регулирует экономику не через процентные ставки, а через объемы предоставляемых финансовых ресурсов.

Зарубежный опыт показывает, что основным источником долгосрочных ресурсов являются долгосрочные вклады физических лиц. Следова-

тельно, в целях увеличения долгосрочных вкладов в ресурсной базе банков и снижения риска ликвидности необходимо предпринять ряд эффективных мер, которые стимулировали бы население увеличивать сроки размещения вкладов. А именно:

– рассмотреть возможность расширения видов привлечения временно свободных бюджетных средств;

– снизить нормы обязательных резервов до 0,5 %;

– расширить ломбардный список ценных бумаг;

– размесить часть средств Фонда национального благосостояния в государственной корпорации «Внешэкономбанк» на депозиты сроком до 31 декабря 2019 г. включительно на общую сумму до 450 млрд руб. с целью выдачи субординированных кредитов банковской системе;

– разрешить предоставление кредитов без обеспечения на срок 6 мес. и обеспеченных кредитов – на 1 год;

– снизить ставки по операциям Банка России;

– рефинансировать кредитные требования к организациям сельского хозяйства, оптовой и розничной торговли, государственным унитарным предприятиям, обществам с ограниченной ответственностью, а также субъектам среднего и малого предпринимательства и др.;

– увеличить размер страхового возмещения по вкладам сроком на более 3 лет в размере 1,5 млн руб.;

– законодательно обеспечить создание института «безотзывных вкладов»;

– способствовать росту числа банков, имеющих возможность привлекать средства пенсионных накоплений граждан.

Выполнение миссии банков и реализация сценария «модернизации» требует существенной перестройки модели ведения бизнеса, формирования качественно новой технологической базы, изменения менталитета сотрудников и внедрения новых управленческих и мотивационных механизмов.

Даже с учетом различных сценариев последствий текущей нестабильности на международных финансовых рынках российский рынок в среднесрочной перспективе будут характеризовать:

– высокие темпы роста и значительный размер (среднегодовые темпы роста объемов банковского сектора России на период до 2014 г. прогнозируются, в зависимости от сценария, на уровне от 18 до 24 %. При этом к 2014 г. объем активов банковского сектора составит порядка 70-80 % по отношению к ВВП, что существенно ниже многих международных аналогов и свидетельствует о наличии большого потенциала для дальнейшего роста. В итоге, к 2014 г. российский рынок по объему чистых доходов будет сопоставим с совокупным рынком восточноевропейских стран, примерно будет равен рынку Индии, в несколько раз превысит другие крупные быстрорастущие рынки (например, Турции) и составит примерно треть от рынка Китая);

– высокая рентабельность операций (по соотношению рентабельности капитала и его стоимости рынок России сопоставим с наиболее привлекательными развитыми рынками и превосходит практически все крупные быстрорастущие рынки мира. Ожидается, что, несмотря на некоторое сокращение маржи по основным продуктам, российский банковский рынок и к 2014 г. останется привлекательным по этому показателю).

Эти тенденции и обуславливающие их факторы носят долгосрочный характер, что позволяет говорить о том, что финансовый рынок Российской Федерации будет структурно привлекательным не только до 2014 г., но и в последующие 5-10 лет. Все это определяет огромный потенциал развития банков как в контексте российского рынка, так и в международном масштабе.

Для достижения этих целей дальнейшее развитие банков будет сфокусировано на четырех основных направлениях (или основных «темах») преобразований, которые предполагают значимые изменения во всех областях его деятельности:

Принципиально важными, приоритетными направлениями развития банков станут:

1. Максимальная ориентация на клиента. Это означает, что необходимо стремиться удовлетворить максимальный объем потребностей в финансовых услугах каждого своего клиента и, тем самым, максимизировать свои доходы от каждого набора клиентских отношений. Это означает, что качество и глубина взаимоотношений с клиентом, а также навыки и возможности банков в области продаж и обслуживания, которые обеспечат поддержание и развитие этих отношений, станут важной основой конкурентного преимущества банков;

2. Развитие операций на международных рынках. Здесь необходим системный подход к определению операций на зарубежных рынках: поэтапное увеличение объема и значимости международных операций за счет роста на рынках стран СНГ и Восточной Европы, постепенного увеличения присутствия на рынках Китая и Индии. Увеличение доли чистой прибыли, полученной за пределами России, до 5-7 %, в том числе за счет дополнительных приобретений;

3. Интегрированное продуктовое предложение. Цель – обеспечить возможности продажи клиентам всей линейки банковских продуктов, адаптированных под нужды соответствующих сегментов;

4. Увязка ценообразования и коммерческих приоритетов в области кредитования с оценкой уровня кредитного риска клиента и транзакции. Численная оценка ожидаемых потерь должна стать минимальной «ценой риска», включаемой в стоимость кредитных ресурсов для клиента. Она также позволит увязать понимание риска с коммерческими приоритетами Банка, например – в части целевых характеристик кредитного риска для отдельных элементов портфеля или определения размеров лимитов и доли общей задолженности клиента, которую Банк готов принимать на свой баланс.

Литература

1. *Лившиц В.Н.* Системный анализ характера современного кризиса в России // Труды III Международной конференции по системному анализу и информационным технологиям (САИТ-2009). – Звенигород, 2009. – С. 30-36.
2. *Хазин М.* Экономика потребления закончилась: Беседа известного российского экономиста, публициста, политолога М. Хазина с профессором онтологии и теории познания, каббалистом М. Лайтманом // Единый мир: интернет-газета. URL: http://kabmir.com/kruglyj_stol/mihail_hazin_ekonomika_potreblenija_zakonchilas.html.
3. Чем больна российская экономика? // Банковское дело. – 2009. – № 2.
4. В России за год могут исчезнуть 55 банков. URL: http://news.mail.ru/economics/5130895/?frommail=1
5. Рубль-2010: что ждет российскую валюту в новом году? URL: http://news.mail.ru/economics/3248621/.
6. Мониторинг действующего законодательства. URL: http://www.lawrf.ru/content/monitoring-dejstvujushhego-zakonodatelst/.

Интернет в жизни российского общества

Л.А. Жохова

Интернет – символ так называемой Всемирной паутины. Слова «интернет» и «сеть» в академических нормативных словарях русского языка выводятся с прописной буквы в силу их особой значимости и новизны, хотя названия других средств массовой информации – телевидение, радио, журнал, газета – пишутся со строчной буквы.

Прошли романтические времена, когда был в моде эпистолярный жанр. Теперь деловые люди с ноутбуком ведут переписку по электронной почте, используя для выражения мыслей скупые, лаконичные фразы. Ирония, сарказм и другие нюансы живого общения не всегда уместны в виртуальном пространстве, эмоции же коммуникантов будут всегда реальны.

С помощью компьютера, оснащенного модемом, обсуждают и оппозицию, и погоду, и просто болтают ни о чем с участниками чата. Можно заработать, принимая заказы на размещение рекламы на баннерах, или выиграть деньги, сделав ставки на лошадь, которая прискачет первой, или, если вы хакер и действуете противозаконно, совершить кражу, взломав замки электронной банковской системы.

Информация – это, наверное, единственный вид ресурсов, который не истощается, а увеличивается, качественно совершенствуется и содействует возникновению новых знаний. В 1948 г. американский математик Норберт Винер издал «Кибернетику». В 1969 г. во «Введении в информационное общество» японский экономист профессор Йонедзи Масуда ввел термин

«информационное общество». Через год, благодаря бестселлеру профессора Юдзиро Хаяши «Информационное общество», данный термин получил широкое распространение.

Компьютеризация дает людям доступ к источникам информации, избавляет их от рутинной работы, обеспечивает высокий уровень автоматизации производства. Теоретики информационного общества Д. Белл и З. Бжезинский рассматривают средства информации как главный стимул и источник социокультурного развития. Лучшие умы всего мира работают над созданием таких квантовых компьютеров, которые без людей вступят в коммуникацию, самостоятельно справятся со сверхсложными задачами с десятком переменных. Проблема будет заключаться только в том, как человеку их контролировать.

22 июня 2000 г. лидеры «большой восьмерки» подписали Окинавскую хартию глобального информационного общества, которая, в частности, провозгласила: «Устойчивость глобального информационного общества основывается на стимулирующих развитие человека демократических ценностях, таких, как свободный обмен информацией и знаниями, взаимная терпимость и уважение к особенностям других людей». Интернет элиминирует неравенство, сглаживает социальные роли. Практически каждый человек может создать собственную программу, которая имеет шанс найти своих пользователей.

В 2002 г. была утверждена Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 гг.)». На следующий год утвердили городскую целевую программу «Электронная Москва», в 2004 г. в рамках этой программы было принято постановление об «Электронном округе», сначала – в ЮВАО, потом – в ЦАО, о создании там опытной зоны по внедрению информационно-коммуникационных технологий.

В 2010 г. в первом «цифровом» районе Жулебино-Выхино в 14 центрах социального обслуживания и 34 интеллект-центрах библиотек всех желающих пенсионеров бесплатно приобщали к интернет-общению. (Это чем-то напоминало борьбу Наркомпроса с ликвидацией безграмотности в ранние годы советской власти.) Систему Скайп для оперативного взаимодействия стали активно использовать в работе не только исполнительные власти, но и определенные категории социально незащищенных граждан, которым префектура тоже установила систему Скайп и видеокамеру для интерактивного общения с друзьями и близкими. Разработали удачный проект «Электронная демократия», где диалог между чиновниками и жителями осуществляется в режиме реального времени.

Жулебинская программа состояла из 7 направлений-блоков, 40 информационных задач – это жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, включая образование, потребительский рынок и бытовое обслуживание, строительство и реконструкция, организационные и культурно-массовые мероприятия, включая видео-интернет-конференции. Сейчас домашний Интернет имеют около 90 % жулебинских квартир.

Мультисервисная сеть жилищного фонда – это современная автоматизированная система оперативно-технического управления процессом передачи цифровых данных, в основе которой лежит использование волоконно-оптических технологий. Эта система была создана в 2005 г., она охватывает 143 жилых строения микрорайона Жулебино из 150 домов и используется для обеспечения работы систем диспетчеризации, видеонаблюдения и экстренной связи. Общая протяженность оптико-волоконного кабеля в сети составляет 19 277 м. Полоса пропускания каналов связи от каждого дома – 1 гигабит в секунду, что позволяет организовывать и развивать высокоскоростные цифровые коммерческие и социальные услуги населению. Пока эта система используется на 5 %, но у нее отличные перспективы.

Создание мультисервисной сети в Жулебино обошлось в 50 млн руб. – это единственное финансовое вложение из казны города в программу «Цифровой район Жулебино». Все остальные проекты реализовывались за счет привлечения собственных средств округа, социальных инвестиций и спонсоров. Недавно мэр Москвы Сергей Собянин объявил о необходимости переработки программы «Электронная Москва» для выстраивания в столице системы интерактивного общения граждан и бизнеса с городскими властями.

По данным опроса ВЦИОМ и ФОМ «Интернет в России» [5], на начало 2012 г. количество пользователей Интернета в России составило около 70 млн человек (это в 170 раз больше, чем в 1997 г.). 70 % самых активных пользователей – 18-24-летние, хотя резкое «взросление» веб-аудитории отмечается во всем мире.

92% российской интернет-аудитории смотрят в интернете фильмы, новости, черпают разнообразную информацию. 61 % россиян считают, что с каждым годом проводят все больше времени в интернете. 78 % утверждает, что интернет – это благо для человечества, и только 5 % называют интернет злом. Возможность выходить в интернет из дома есть уже у 92 % жителей городов с населением свыше 100 тыс. человек, причем больше 70 % из них пользуются высокоскоростным (широкополосным) доступом.

Российский рынок широкополосного доступа в интернет насчитывает 14,5 млн абонентов по итогам 1-го полугодия 2010 г. При этом 55 % из них живут в Москве. Основную часть рынка ШПД делят между собой 10 провайдеров, которым принадлежит 62 % российского рынка услуг широкополосного доступа.

Интернет подешевел в среднем на 60 %. 150 млн запросов Яндексу совершается каждый день. В январе 2012 г. различными мобильными устройствами (сотовые телефоны, коммуникаторы, планшетные компьютеры) для выхода в Сеть воспользовались более 22 % всех жителей крупных российских городов. Безусловные лидеры – Москва и Санкт-Петербург, не отстают и области – Тюменская, Иркутская и Нижегородская. Там, по мнению социологов, как раз и стоит ожидать максимального прироста числен-

ности интернет-аудитории в ближайшее время – около 130 тыс. человек в каждой из областей.

Среди социальных сетей существует «Библиотека Мошкова», которая является своеобразной «Ленинкой русского интернета». Для врачей лидирует сайт «Доктор на работе» (www.doktornarabote.ru) – крупнейшее в мире русскоязычное сообщество врачей (на портале зарегистрированы более 87 тыс. врачей, в том числе 15 % всех врачей России), по посещаемости (100 тыс. посетителей в месяц) сайт обогнал даже аналогичную китайскую социальную сеть dxy.cn.

В Китае имеется собственный специфический Интернет, «не завязанный» на глобальную Сеть, его не интересуют американские серверы [1, с. 58]. В Узбекистане небезопасно «заходить» даже на российский новостной сайт. И. Винсент приводит пример веб-сайта, на котором, минуя правительственную цензуру, распространяются революционные новости и собираются деньги для повстанцев [3, с. 285].

Федеральный закон РФ от 28 июля 2012 г. № 139-ФЗ о «черных списках» сайтов вступил в силу 30 июля 2012 г. Федеральный закон № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» дополняется статьей о создании реестра доменных имен и (или) страниц сайтов в сети Интернет, содержащих информацию, запрещенную к распространению на территории России, – хостинг-провайдер обязан в течение суток сообщить владельцу сайта о необходимости незамедлительного удаления интернет-страницы целиком, на которой размещается запрещенная информация. Пункт 25 статьи 32 «Компетенция и ответственность образовательного учреждения» Закона РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании» обязует все образовательные учреждения, включая дошкольные, создать и вести свой официальный сайт в Интернете.

Значительный российский сегмент Интернета, в отличие от телевидения, остается пока вне контроля государства, и в нем сохраняется свобода слова, которая имеет свои издержки в связи с некоторой безответственностью за анонимное распространение сомнительных материалов. Проследить в потоке сетевой информации какую-либо спланированную пиар-кампанию и отыскать недобросовестных заказчиков чрезвычайно трудно. Владельцы некоторых сайтов, например «Компромат.ру», собирают иногда не проверенную информацию о региональных руководителях с других интернет-сайтов. Полная анархия самовыражения царит в блогосфере. Однако считается, что интернет-публикации на периферии – если они не содержат, конечно, объективных сенсационных фактов – оказывают меньшее влияния на общественную жизнь, чем другие СМИ.

В виртуальном медиапространстве вряд ли возможна полная монополия, как на ТВ, или заметная концентрация собственности в одних руках, как в печатных СМИ. В Интернете, благодаря относительно небольшим расходам, существует множество информационных порталов, специализи-

рующихся на работе с эксклюзивным материалом. Данная работа может заключаться как в откровенном шантаже, так и в бескорыстном распространении важных сведений. В электронных публикациях можно отыскать значимые подробности биографий министров или предпринимателей, которые разъясняют «крутые» повороты в их карьерном росте.

Наиболее цитируемыми интернет-изданиями являются «Газета.ру», принадлежащая тому же холдингу, что и «Коммерсантъ», и «Лента.ру», которая вместе с некоторыми специализированными СМИ входит в группу «Интерросса» [4, с. 118].

Активные интернет-пользователи – это особая субкультура, которой свойственно чувство коллективной идентичности при создании публичного дискурса со своим компьютерным жаргоном и этикетом. По данным Гэллап Медиа, эти люди оказывают значительное влияние на решение внешнеэкономических вопросов, финансовых операций, разработку экономической стратегии большого числа фирм.

Партнерскую международную программу YouTube часто используют не только в политических и развлекательных, но и в просветительских и коммерческих целях. Например, чтобы раскрутить продукцию с помощью интернет-видео, надо снять и озвучить обучающий ролик о деятельности своей компании [2]. Пользователи могут узнавать мнения трейдеров и инвесторов и вступать в дискуссию, используя «Твиттер» как платформу по производству контента.

Если лозунгом предыдущего периода развития сети Интернет было: «Все знания мира – у наших ног», то сейчас: «Все население планеты – среди наших партнеров». Интернет является действенным средством формирования интегрального интеллекта человечества и укрепления социальной солидарности всех членов всемирного сообщества [3, с. 294].

Литература

1. *Бузин В.Н.* Социальное управление российским медиапространством. Системно-деятельностный подход: Монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 311 с.

2. *Миллер М.* YouTube для бизнеса. Эффективный маркетинг с помощью видео. – М.: Манн, Иванов и Фербер; Эксмо, 2012.

3. *Шарков Ф.И.* Коммуникология: основы теории коммуникации. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 592 с.

4. Экономическая политология: Отношения бизнеса с государством и обществом / Отв. ред. А.Д. Богатуров. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 240 с.

5. Интернет-аудитория растет быстрее, чем ожидалось // Фонд общественное мнение. URL: bd.fom.ru/report/cat/smi/smi_int/pressr_150611.

Информационные коммуникации – средство манипулирования сознанием?

Н.Н. Жохова

В современном мире человек пребывает в постоянном потоке информации, поступающей из различных источников: это могут быть как внутренние психологические стимулы получения информации из собственного опыта, личного общения, так и внешние: книги, радио, телевидение, журналы, газеты, Интернет, мобильный телефон и другие источники знаково-символического характера. Однако многое из того, что оценивается в информационном обществе технократами и футурологами с восхищением, с позиций гуманитарной интеллигенции получает иную, отнюдь не восторженную оценку.

Доброкачественная, полезная и дозированная информация, несомненно, выполняет важнейшие функции: регулирует поведение личности, поддерживает коммуникативную связь с миром, адаптирует человека к изменяющимся условиям среды и т.д.

Но в связи с увеличением экономической и политической конкуренции человек невольно становится мишенью манипуляций различных структур. Часто их целью является достижение высокого статуса и власти с помощью психологического воздействия на людей, благодаря которому обеспечивается «добровольная подчиняемость» информируемых. Каждому, кто стремится попасть в лидеры, хорошо известно, что он должен завоевать внимание общества: не просто вызвать интерес к своей особе, а добиться публичного признания и заручиться безоговорочной массовой поддержкой.

Интерес к техникам влияния на людей возник с древних времен. Еще Аристотель писал, что убедить аудиторию можно, лишь получив ее благосклонность или симпатии к себе. Настоящими профессионалами в области манипулирования массами были римляне. Известно, что Юлий Цезарь перед каждой битвой тщательно готовил свои весьма пафосные патриотические обращения к народу, чтобы добиться поддержки и ответной реакции.

Сегодня информационные коммуникации с огромной скоростью вторгаются в нашу жизнь, уже появилось специальное направление – «связи с общественностью», которое определяется и как наука, и как искусство. Оно нацелено на формирование и поддержание гармоничных и доброжелательных отношений между субъектом (личностью, организацией, учреждением, партией, регионом и др.) и общественностью на основе информационных потоков [6, с. 12].

В современных условиях для расположения людей к определенному объекту средства массовой коммуникации используют разные методы. Это может быть информация, распространенная путем пропагандистских вы-

ступлений или рекламной кампании, агитации, паблисити или «черного пиара». Однако указанные методы, как правило, не учитывают этического аспекта: информация может быть заведомо ложной, искаженной, деформированной, что приводит к проблеме информационно-психологической незащищенности населения. Данные манипуляции конкретных лиц или же организаций с целью контроля и управления обществом ущемляют личность в выборе своей гражданской позиции, а это уже влечет дальнейшее неадекватное восприятие реальной информационной картины мира. Так, А.И. Юрьев в своей диссертации на соискание степени доктора психологических наук рассматривал роль и значение информации, а также ее деформации на примере политической борьбы. Он выделяет восемь разновидностей искажений информационных потоков, которые негативно воздействуют на политическую систему общества, и ставит вопрос об «информационной экологии», защищающей психику человека от избыточной и ложной информации [7]. Проиллюстрируем некоторые из них.

«Фальсифицированная информация». Сознательное изменение фактов, когда подлинное подменяется ложным. Такой маневр, по мнению А.И Юрьева, порождает «бредовые политические идеи», из-за которых население может охватить чувство несправедливости и беспомощности. Примером этому, наверное, могут служить митинги «За честные выборы», начавшиеся после выборов в Государственную думу VI созыва 4 декабря 2011 года и продолжившиеся во время и даже после кампании по выборам Президента России, проведённым 4 марта 2012 года.

«Энтропийная политическая информация». Объяснение элементарных вещей невероятными событиями: от примитивных до фантастических, делая известное неизвестным, нравственное – безнравственным.

«Дезинтегрирующая информация». Целое общество распадается на противоборствующие части. При подаче такой информации люди начинают чувствовать противоречия в отношениях со своими соратниками, что приводит к соперничеству, а в масштабном виде – к гражданской войне.

Эти разновидности информационного искажения демонстрируют, насколько далеко могут зайти маневры воздействия на психику людей, невольно вовлекая последних в политическую борьбу. Прибегая к различным методам манипулирования общественным сознанием, информаторы лишают личность способности к самостоятельным мыслительным операциям: анализу и обобщению событий (мысленного разложения целого на части, выделения важной и второстепенной информации), способности синтезировать (умению прийти к логическим выводам), сравнивать и конкретизировать имеющуюся информацию. Некритичность мышления приводит к скудости человеческой мысли, тем самым делая общество еще более уязвимым.

Как утверждал премьер-министр Великобритании У. Черчилль: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Желание управлять обществом, т.е. иметь неограниченную власть над людьми, подталкивает честолюби-

вую личность преподносить информацию так, чтобы она показала его в выгодном свете. Средства массовой информации являются самым главным инструментом формирования и управления общественным мнением, именно поэтому важно, чтобы этот инструмент находился в руках порядочных и беспристрастных людей. Объективная информация дает возможность каждому сделать собственные выводы и сформировать свое отношение.

Однако здесь возникает еще одна проблема – зависимость СМИ от конкретного социального заказа. «Она может проявляться, – пишет Г.В. Грачев, – в двух основных формах: экономической и административной. Экономическая форма зависимости проявляется в том, что средства массовой коммуникации в рыночных условиях работают на определенных клиентов, например, рекламодателей и других заказчиков из числа представителей крупного капитала. Административная форма зависимости проявляется в том, что СМК подчиняются своим хозяевам и учредителям» [1, с. 54].

Чтобы общество и личность могли формировать свою точку зрения на событие или проблему, необходимо освещать ее с разных сторон, без навязывания определенного отношения. Это можно осуществить с помощью независимых СМИ, не принадлежащих к государственным структурам. По официальным данным, в России больше независимых СМИ, но ведутся споры о точности таких заявлений. Действительно, есть ли в нашем государстве хоть одна крупная газета или солидная телекомпания, которая руководствуется журналистским кодексом больше, чем политическими интересами? Электронное периодическое издание «Аргументы. ру» опубликовало 23 сентября 2011 г. на эту тему следующий материал: «Путин признал существование в России проблемы "ручной прессы". Он отметил, что официальная пресса по-прежнему весьма нужна и в Федерации в целом, и в регионах для выражения официальной точки зрения, но она не должна маскироваться под независимую» [8]. По словам тогда еще премьера В.В. Путина, проблему формирования независимых СМК можно решить путем оказания поддержки независимой прессы: «Мы будем выстраивать работу таким образом, чтобы их поддержать, в том числе, может быть, по каналам прямого финансирования, через некоммерческие организации» [8].

Проведенный тогда же опрос 1 727 респондентов на тему «Могут ли быть независимыми СМИ, финансируемые из госбюджета? выявил, что только 8% от опрошенных считают существование независимых СМИ реальностью; 12% человек ответили, что «могут, если финансирование осуществлять через некоммерческие организации»; 29% опрошенных заявили: «если берут деньги у государства, то не могут!». Однако 51% вообще не видят в России независимых СМИ».

Таким образом, утратив тоталитарно-централизованную советскую схему организации, российские СМИ сохранили политизированность. Обнародовав новость или событие, они защищают, в первую очередь, чьи-то политические интересы.

Средства массовой информации в борьбе за внимание аудитории вынуждены заинтересовывать ее, используя сенсационность и любые сообщения, содержащие новостной элемент. Современный терроризм, считающий, что всё и всех можно купить, буквально «вскормлен» телевизионщиками, которые знают о кровавых событиях намного больше, чем говорят. В отличие от прежних революционных террористов, для которых конспирация была залогом «успеха» – убийства какого-нибудь высокопоставленного лица, нынешний глобальный терроризм националистического и религиозного толка рассчитывает только на «чёрный», устрашающий PR, на публичные выступления в театре, аэропорту или метро на фоне погибших ни в чём не повинных взрослых и детей. Неустанное смакование «воровских законов», безнаказанного насилия развращает людей, страдающих неустойчивой психикой.

Кроме того, переизбыток информации создает психологическую напряженность в обществе, ощущение неустойчивости окружающего мира. Хотя, на первый взгляд, это позволяет найти качественно новые альтернативы выбора стратегии жизненного пути, с другой стороны, перегрузка не дает сфокусироваться на определенном выборе. Понятие «информационная перегрузка» популяризировал Элвин Тоффлер в своем бестселлере «Шок будущего» 1970 года. Термин относится к трудности понимания проблем и принятия решений, причиной этому является избыток информации. Э. Тоффлер пишет: «Когда человек погружается в быстро и регулярно меняющуюся ситуацию или новый насыщенный контекст, его предсказательная точность падает. Он больше не может сделать достоверную оценку, от которой зависит рациональное поведение» [4, с. 35].

Перед принятием решений человек проходит несколько этапов: ставит определенную задачу, занимается поиском вариантов, проводит сравнительный анализ и оценку имеющихся альтернатив. Как раз поиск вариантов заключается в получении необходимой информации из внутренней и внешней среды, которые должны привести к выполнению поставленной задачи или к достижению цели. На этом этапе на человеческое сознание обрушивается масса информации (в том числе противоречивой), полученная не только от знакомых и друзей, но и из других источников, к которым прибегает пользователь: Интернет, печать, телевидение, радио. Нормальный человек не в состоянии переработать такое огромное количество информации, потому что он отвлекается на малозначительные детали, упускает важные факты, в результате забывая о цели поиска. Происходит дезориентация личности. Если в такой ситуации всё же удаётся сделать выбор, человек зачастую начинает сомневаться в правильности своего поступка.

Взрывное развитие информационного потока, воспринимаемое ранее как свобода слова и мнения, становится угрозой для психологической безопасности личности и общества. Признаками информационной пере-

грузки человека может являться отсутствие ясности в сознании, хаотичная умственная деятельность, ухудшение и провалы памяти, повышенная утомляемость, назойливая музыка или же обрывки фраз, звучащие в голове. Такой избыток информации для личности грозит стрессом и нервным истощением, что приводит к частичной потере сна (нервная активность мозга слишком велика, чтобы перейти в бессознательное состояние, т.к. мозг продолжает перерабатывать полученную за день глобальную общественную и мелкую бытовую информацию).

Иерей храма Святителя Николая Мирликийского в Хамовниках в Москве, кандидат педагогических наук Александр Шумский говорил журналистам: «Существуют и духовные, и естественные причины депрессии. Если говорить о естественных причинах, то главная среди них – информационная перегрузка человека. Это очевидная причина. Сейчас человек информационно крайне перегружен. Вроде бы компьютер, Интернет обеспечивают нам легкое получение информации. И, казалось бы, человек, имея возможность без труда получать информацию, мог бы больше отдыхать, экономить время. Но на самом деле ничего подобного не происходит, а происходит обратное. Человек, работающий в сети, не отдыхает, а еще больше информационно загружает себя, потому что получает гораздо больше информации, чем получал ее раньше. Кроме того, человек, работающий в Интернете, фактически почти не прилагает никаких усилий по получению информации, и он не адаптирован к этому, так как практически не трудится, только грузит и грузит себе информацию на компьютер. Но психические возможности человека не беспредельны. Отсюда – перегрузка» [9].

Вот несколько доводов, позволяющих осознать всю остроту проблемы:

– за последние три десятилетия было произведено больше информации, чем за предшествующие 5 000 лет;

– объем печатной информации удваивается каждые четыре года;

– в одном еженедельном выпуске газеты «The New York Times» содержится больше информации, чем мог получить в XVII в. средний житель Англии за всю свою жизнь;

– ежедневно в мире издается более 4 000 книг;

– каждый сотрудник офиса потребляет за год не менее 10 кг бумаги, что в два раза больше, чем 10 лет назад [5, с. 93].

Многочисленные рекламно-пропагандистские сообщения сбивают нас с толку, заставляя терять драгоценное время на широкий выбор товаров и услуг. На основе этого потребитель, пытаясь обеспечить свое спокойствие, создает относительно простой, но достаточно эффективный механизм защиты психики в виде барьера недоверия к распространителям информации. В ответ СМИ активно использует на практике разнообразные технологии и приемы информационно-психологического воздействия на массовое сознание, например, – приём формирования доверия и привязанности к коммуникатору, или достаточно известный прием «особой осведомлен-

ности» – читателю или слушателю предлагается материал, ранее считавшийся закрытым для широкой огласки [2, с. 102]. Здесь срабатывает естественное желание восполнить пробел в своих знаниях. Особый эффект доверия придают сообщения о событиях, замалчиваемых в силу различных причин официальными представителями государственных инстанций, со ссылками на секретные «информированные источники», «собственные источники в правительстве», «источники, пожелавшие остаться неизвестными» и т.п.

Для демонстрации объективности и независимости мнения СМИ включают в сообщения некоторый элемент самокритики или критики властных структур. Также массмедиа прибегают к следующим приемам: «приклеивание или навешивание ярлыков» (привязывание к определенной личности или организации эмоционально окрашенных эпитетов, метафор, содержащих конкретный смысл), «ссылка на авторитеты», «игра в простонародность» (позиционирование коммуникатора как выходца из простого народа). Описанные технологии и множество других манипулятивных приемов в совокупности снижают у некритичных слушателей предвзятость к конкретному источнику информации. Происходит снятие психологического барьера недоверия.

Разнообразие методов профессионально организованных манипулятивных воздействий средств массовой информации, финансовых структур, религиозных общин и политических организаций ставят серьезную проблему психологической безопасности личности и общества. Как следствие информационно-психологической незащищенности – возрастает эмоциональная и социально-психологическая напряженность, происходит искажение нравственных критериев и норм, дезориентация общества.

Безопасность является важнейшим критерием оценки стабильности социальных, политических, экономических, информационных, психологических и др. отношений в современном обществе. Необходимо создать такие благоприятные условия для информационно-психологической безопасности личности, которые позволяли бы ей полноценно и гармонично развиваться, реализовывать гарантированные Конституцией, нормами федерального и международного законодательства гражданские права и свободы [3, с. 342].

Литература

1. *Грачев Г.В.* Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита – М.: Изд-во ПЕРСЭ, 2003. – 304 с.

2. *Грачев Г.В., Мельник И.К.* Манипулирование личностью: Принуждение личности; Слухи и провокации; Технологии обмана; Алгоритмы самозащиты. – М: Алгоритм-книга, 2004. – 384 с.

3. *Манойло А.В.* Государственная информационная политика в особых условиях. – М.: МИФИ, 2003. – 388 с.

4. *Тоффлер Э.* Шок будущего. – М., 2003. – 200 с.
5. *Траут Джек.* Новое позиционирование. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.
6. *Шарков Ф.И.* Паблик рилейшнз (связи с общественностью): Учеб. пособие для вузов. – 5-е изд. – М.: ИД «Дашков и К», 2012. – 332 с.
7. *Юрьев А.И.* Системное описание политической психологии. Научный доклад на соискание ученой степени доктора психологических наук по специальности 19.00.12 – политическая психология. Санкт-Петербургский государственный университет. – СПб., 1997.
8. Аргументы.ру. Электронное периодическое издание. URL: http://argumentiru.com/ Свободный
9. Русская линия. URL: http://rusk.ru/st.php?idar=185194.

Взаимодействие России с международными экономическими организациями как основа интеграции в мировое сообщество

Е.А. Захарова, М.В. Смолко

Деятельность международных экономических организаций сегодня является всеохватывающим явлением, которое оказывает многогранное влияние на мировую экономику и политику. Оценка перспектив этих организаций и их влияния представляет большой научный интерес как для мирового сообщества, так и на региональном уровне. Это связано, прежде всего, с тем, что международные организации не только регулируют межгосударственные отношения, но и принимают решения по глобальным вопросам современности.

В условиях возросшей взаимозависимости практически все государства заинтересованы в сотрудничестве с международными экономическими организациями. На сегодняшний день они составляют одно из важнейших звеньев мировой финансовой системы. Их ресурсы зачастую являются основным источником финансирования стран с развивающейся и переходной экономикой. Одни государства используют их возможности для проведения своей стратегической экономической политики, другие находят в их деятельности собственные долгосрочные интересы, участвуя в качестве доноров, а третьи – реципиенты – сотрудничают с ними в целях привлечения льготных кредитов для инвестиционных проектов, решения проблем дефицитного бюджетного финансирования. Четвертая группа стран, что хуже всего, уже не может существовать без их помощи и находится у них в долговой зависимости.

Международные экономические организации в настоящее время оказывают существенное влияние на развитие экономики России. За два истекших десятилетия сотрудничество России с международным финансовым сообществом значительно активизировалось по разным на-

правлениям: как путем прямого членства в организациях с международным статусом, так и на договорной основе. Участие в этих организациях в принципе открывает более широкие возможности получения ресурсов для реструктурирования экономики и развития. Помимо этого, Россия приобщается к богатому опыту регулирования валютной, кредитной и финансовых сфер, накопленному мировым сообществом, что и обусловило актуальность рассматриваемой темы.

Международная организация – это объединение государств в соответствии с международным правом и на основе международного договора для осуществления сотрудничества в политической, экономической, культурной, научно-технической, правовой и иных областях, имеющая необходимую для этого систему органов, права и обязанности, производные от прав и обязанностей государств в автономную волю, объём которой определяется волей государств – членов. Каждая международная организация имеет соответствующую организационную структуру, которая подтверждает постоянный характер ее деятельности, подчеркивает отличие от других форм международного сотрудничества. Вместе с тем, не каждая международная организация имеет свой устав (например, ООН уставом обладает, а ОБСЕ, в силу специфики деятельности, нет) [7, с. 761]. Процедуры признания общественной организации в качестве международной не существует – это заявляется в положениях ее устава.

Цель создания любой международной организации заключается в объединении усилий государств в той или иной области: политической (ОБСЕ), военной (НАТО), экономической (ЕС), валютно-финансовой (МВФ) и др. Но лишь Организация Объединенных наций призвана координировать деятельность международных организаций в государствах-участниках почти во всех областях. При этом она (равно как и некоторые другие организации) выступает посредником между государствами-членами. Иногда правительства стран-участниц делегируют обсуждение и решение наиболее сложных вопросов межгосударственных отношений международным организациям.

Предыстория возникновения международных организаций, прежде всего, экономического направления, связана с «Великой депрессией» 30-х годов, до наступления которой преобладали неоклассические взгляды на экономику. В прежней «системе координат» экономика любого капиталистического государства рассматривалась как саморегулирующаяся система, однако депрессия 1930-х годов обнаружила несостоятельность «рыночного романтизма», уповавшего только на магическую силу «невидимой руки» рынка. Возникла потребность в новой теории, но только раскрывающей глубокие причины разрушительных кризисов, но и вооружающей политиков действенным инструментом экономической стабилизации.

Джон Кейнс обосновал необходимость активного, государственного вмешательства в экономические процессы, так как «Великая депрессия» выявила взаимную зависимость экономик капиталистических стран [1, с. 136]. В этой связи действия правительства одной страны в сфере национальной экономики неизбежно воздействовали на экономические процессы в других странах, откуда и возникла объективная необходимость межгосударственного согласования экономической политики.

Систематизация международных экономических организаций представляет научную проблему, привлекающую внимание многих экономистов. При всем многообразии подходов к классификации следует признать, что необходимо применение различных критериев. Один критерий классификации вряд ли приемлем, поскольку международные экономические организации многочисленны, имеют различные функции и сферы действия.

В публикациях западных экономистов и политологов международные экономические организации рассматриваются как самая распространенная форма международных экономических отношений.

Одним из первых теоретиков международных организаций был Дж. Най (США). Он избрал для своей типологической схемы два фактора: 1) географический, 2) характер деятельности. Соответственно, он разделил все международные организации по географическому признаку на региональные и квазирегиональные (расположенные за пределами определенного географического региона). А по характеру деятельности – на военные, политические и экономические. Согласно этой типологии, ЕЭС, бывший СЭВ, Латиноамериканская ассоциация свободной торговли относятся к региональным организациям; МВФ – к квазирегиональным [1, с. 136].

О роли региональной организации легче судить по тому, чего она достигает на пути интеграции. Дж. Най анализирует различные уровни интеграции. Самый низкий уровень – это «некое подобие интеграции», которое характеризуется чисто символическим согласованием экономической политики, обилием деклараций и необязательностью решений для участников процедур согласования. Второй уровень – создание «сообщества безопасности», которое уже обладает региональными структурами, реально препятствующими возникновению силовых конфликтов между странами-участниками. Третий уровень интеграции – «функциональное сотрудничество». Его главным признаком является создание региональных банков и координация валютной политики. Четвертый уровень означает создание разнообразных экономических ассоциаций: зон свободной торговли, таможенных союзов, общего рынка и экономического союза. Пятый уровень интеграции – «прямое политическое объединение», по сути означающее слияние участников в единое государство с общей валютой.

В настоящее время Россия является членом различных международных организаций, а также развивает сотрудничество с некоторыми из них на договорной основе.

Построение взаимоотношений России с международными экономическими организациями определяется конкретными историческими и экономическими факторами. В связи этим комплекс принципиальных установок данного сотрудничества можно разграничить на три подсистемы. Во-первых, – глобальные принципы, определяющие цель и задачи международной организации, конкретные принципы их отношений со странами-членами. Во-вторых, – национальные стратегии, формирующие содержание программ сотрудничества и условия взаимодействия с международными организациями. В-третьих, – частные и общественные интересы, где, с одной стороны, действует государство и заемщики, а, с другой, – руководство и основные акционеры международной организации, преследующие цели расширения своего влияния и использования кредитов, выделяемых, в частности, России, в качестве источников получение прибыли.

Результаты взаимодействия России с международными экономическими организациями неоднозначны. Внешние заимствования, особенно у МВФ, не всегда были эффективными и оправданными. Полученные средства в большинстве случаев использовались не для технологической перестройки экономики, а для покрытия бюджетного дефицита и обслуживания государственного долга.

Медленно осваивались кредиты, предназначенные для реализации инвестиционных проектов МБРР и ЕБРР, особенно в первые годы их деятельности в России. Причины этого кроются в отсутствии эффективного контроля за ходом реализации проектов российскими органами исполнительной власти, несовершенстве законодательной базы, регламентирующей использование кредитов, а также в недостаточном знакомстве экспертов международных организаций со спецификой российских условий.

Вместе с тем, существовали и объективные условия. Так, кредиты ведущих международных организаций при их сравнительно невысокой договорной стоимости были связаны со значительными косвенными расходами (консультационными услугами, расходами на содержание групп реализации проектов, комиссией за обязательства и т.д.) и требовали выполнения ряда условий до начала реализации кредитуемых проектов. В итоге это снизило их финансовую эффективность, сделав сравнимыми по стоимости и срокам с заимствованиями на мировом рынке.

Каждое из направлений сотрудничества с международными экономическими организациями имеет конкретную цель, которая реализуется во взаимодействии с той или иной международной организацией: МВФ предоставляет займы для корректировки платежного баланса; МБРР выделяет кредиты под суверенные гарантии на проведение социально-экономических реформ переходного периода; ЕБРР кредитует инвестиционные проекты. Изучение такого рода функциональных

отношений страны с международными организациями дает возможность прогнозировать благоприятные, неблагоприятные или нейтральные последствия, которые могут обусловить изменения в политике сотрудничества. Этот подход позволяет оценить роль, выполняемую международной организацией, с точки зрения реализации потребностей стран-заемщиков или интересов стран-доноров.

Немаловажной причиной малой эффективности сотрудничества России с международными организациями являлось отсутствие обоснованной государственной политики в данной сфере. Вплоть до середины 2003 г. различные ведомства не могли сформировать системный подход к вопросу о таком сотрудничестве, и доминировал подход страны-заемщика, рассчитывающей на получение льготных кредитов и помощи. Кроме того, получение Россией займов часто не отвечало ее общеэкономическим целям, а в результате средства распылялись по большому числу не связанных между собой проектов.

На период вовлечения России в международное экономическое сотрудничество пришлись 2000-2003 годы, когда финансово-экономическая ситуация в стране была весьма благоприятной: наблюдался профицит государственного бюджета, рост золотовалютных резервов. Это вызвало приток инвестиций, значительное повышение кредитного рейтинга и улучшение условий привлечения займов на внешних и внутренних рынках, что привело к снижению привлекательности займов международных организаций как источников финансирования бюджетных расходов, связанных с реализацией проектов в социальной сфере и государственном управлении. Поэтому встал вопрос об изменении политики дальнейших государственных заимствований у МБРР и ЕБРР.

Новый этап сотрудничества России с международными организациями наступает в связи с вступлением страны в ВТО, которая играет существенную и во многом определяющую роль в процессе глобализации мировой экономики.

Всемирная торговая организация (ВТО) – преемница действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г. ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 годы) [6, с. 264]. Эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.

Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений (включая торговлю услугами, различные аспекты торговли правами интеллектуальной

собственности) и имеет гораздо большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения членами организации.

Неотъемлемой частью ВТО является механизм разрешения торговых споров. С 1947 года обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли проходило в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП) под эгидой ГАТТ. К настоящему времени проведено восемь раундов МТП, включая Уругвайский, и продолжается девятый. Главная цель ВТО состоит в дальнейшей либерализация мировой торговли и обеспечении справедливых условий конкуренции [5].

Для многих стран, да и просто граждан ВТО является неизвестной величиной. Это не удивительно, так как в отличие от таких организаций, как Международный валютный фонд, деятельность ВТО не наглядна: Организация не предоставляет многомиллиардных кредитов, не участвует в формировании текущей экономической политики государств. Однако в связи с тем, что в ВТО сейчас входят почти 150 стран, на долю которых приходится 95% оборота мировой торговли, ее роль во всемирной экономике огромна, с чем согласны как противники, так и сторонники ВТО. Именно ВТО сегодня устанавливает «правила игры» на мировом рынке. Вопрос о вступление в ВТО решается отдельно для каждого государства, которое в случае положительного решения о приятии его во ВТО становится еще одним звеном мировой торговли.

Самая очевидная выгода свободной торговли для потребителя – это понижение стоимости жизни за счет снижения протекционистских торговых барьеров. Снижая торговые барьеры и поощряя конкуренцию, ВТО дает значительный выигрыш потребителям. Если считать время действия правил ВТО суммарно с ГАТТ, то за эти 60 лет торговые барьеры во всем мире снизились настолько, что ныне являются самыми низкими за всю историю современной торговли. Так, крупная реформа торговли текстилем и одеждой в рамках ВТО, которая завершилась в 2005 году, привела в итоге к устранению ограничений на объем импорта.

Более широкий выбор товаров и услуг – также несомненное преимущество свободной торговой системы для потребителя. Помимо готовой иностранной продукции, речь здесь идет и об отечественных товарах и услугах, ассортимент которых расширяется ввиду снижения цен на импортные материалы, компоновочные части и оборудование. Импортная конкуренция стимулирует максимально эффективное отечественное производство и, следовательно, косвенно снижает цены и повышает качество выпускаемой продукции. Кроме того, в результате более активного товарообмена развиваются новые технологии, как это произошло, к примеру, с мобильной связью.

Увеличение экспорта продукции также повышает доходы производителей, налоговые поступления в казну и, следовательно, доходы и благо-

состояние населения в целом. Однако при этом необходимо разумное использование защитных мер, эффективная схема перераспределения дополнительного государственного дохода, что должно помочь преодолеть трудности периода адаптации к системе свободной торговли.

Применение принципов ВТО в целом позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности государства за счет, прежде всего, упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров. Как следствие, – предсказуемость и прозрачность экономики, что должно привлекать партнеров и повышать товарооборот. Отсутствие протекционизма по отношению к отечественным товарам, большая определенность условий торговли и их упрощение – все это призвано способствовать понижению расходов компаний, оптимизации их деятельности и созданию благоприятного климата для торговли и инвестиций. В свою очередь, приток капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций, будет способствовать появлению дополнительных рабочих мест, а, значит, – повышать благосостояние населения в целом.

Помимо экономических выгод от более свободной внешней торговли, государство получает и определенные политические выгоды. У правительства появляется больше возможностей защищать себя от действий лоббистских групп, так как торговая политика осуществляется в интересах экономики в целом.

Система свободной торговли создает предпосылки для принятия разумных политических решений, борьбы с коррупцией и привнесения позитивных изменений в законодательную систему, что, в конечном счете, способствует притоку инвестиций в страну. Применение некоторых форм нетарифных ограничений (к примеру, импортных квот) неизбежно сопряжено с опасностью коррупции среди чиновников, распределяющих эти квоты и, следовательно, получения сверхприбыли компаниями-импортерами – так называемой «квотной ренты». Сейчас в ВТО ведется работа по сокращению и устранению многих еще существующих квот, особенно на текстильные изделия.

Система ВТО уравнивает шансы всех членов, предоставляя право голоса небольшим странам, ограничивая, таким образом, возможности экономического диктата более крупных государств, что было бы неизбежно при двусторонних переговорах. Более того, объединяясь в союзы, небольшие страны способны добиваться большего успеха на переговорах. В то же время крупные государства-участники освобождаются от необходимости вести переговоры по торговым соглашениям с каждым из своих многочисленных торговых партнеров, так как согласно принципу недискриминации достигнутые в ходе переговоров уровни обязательств автоматически распространяются на всех участников ВТО.

Присоединяясь к ВТО, любая страна принимает на себя обязательство не только снижать ставки действующих импортных таможенных пошлин, но и не повышать уже сниженный уровень пошлин, то есть, используя

терминологию ВТО, – связывать (консолидировать) этот уровень. Эти два обязательства фиксируются в Тарифном протоколе о присоединении страны к ВТО, а также они развертываются по товарным позициям таможенного тарифа. Отправной уровень снижения по каждой тарифной позиции именуется «начальный уровень связывания». Уровень сниженной таможенной пошлины именуется «конечный уровень связывания». Кроме того, Тарифный протокол фиксирует период времени снижения таможенной пошлины по каждой товарной позиции (так называемый период реализации – имплементационный период). Все эти три показателя являются предметом переговоров присоединяющейся страны с другими странами-членами ВТО.

Однако к началу XXI столетия в деятельности ВТО выявился ряд противоречивых тенденций, а в итоге не удалось разрешить все противоречия и проблемы международной торговли. Напротив, появились новые проблемы, связанные, в частности, с глобализацией мировой экономики, которая, помимо позитивных, несет в себе и негативные черты. Свидетельством подобных противоречивых процессов стал кризис 2006 года, потрясший целый ряд ранее благополучных регионов.

Отмечая неоднозначность оценок деятельности ВТО, следует подчеркнуть, что в настоящее время существует целое направление, объединяющее теоретиков и политиков-практиков, выступающих против либерализации международной торговли и того доминирующего положения, которое в этом процессе занимает не только ВТО, но и другие международные экономические организации. По их мнению, либерализация международной торговли ухудшает экономическое положение беднейших слоев населения в развивающихся странах, ведет к дальнейшему перераспределению «глобального мирового дохода» в пользу стран «золотого миллиарда», открывает доступ к достижениям НТП лишь крупнейшим ТНК и ведущим странам мира.

Подобная позиция не лишена оснований и опирается на вполне реальные процессы, протекающие в рамках глобализирующейся мировой экономики. Действительно, в реальности современная мировая экономика не оставляет иллюзий по поводу свободной конкуренции, равных экономических условий для всех субъектов мирового хозяйства. Одним из наиболее крупномасштабных противоречий современного мира становится противоречие между группой ведущих индустриально развитых стран, которые стремятся формировать «новый мировой порядок», и остальными странами, которые «не вписываются» в ядро мировой экономики и составляют ее периферию.

Пример Китая, вступившего в ВТО в конце 2001 года, свидетельствует об имеющихся в данной области проблемах. Китай был принят в ВТО с двумястами существенными оговорками. В частности, КНР должна полностью открыть свой внутренний страховой рынок для иностранных инве-

сторов и отменить особые условия инвестирования в специальных (особых) экономических зонах, сыгравших свою значительную роль в промышленном и сельскохозяйственном развитии страны. Китай обязался снизить импортные пошлины на сельскохозяйственную продукцию, что в сочетании с ожидаемым замедлением темпов роста ВВП страны привело к обострению проблемы занятости, прежде всего в сельской местности. В течение 15 лет Китай не будет считаться страной с рыночной экономикой, а значит, не сможет применять защитные антидемпинговые процедуры, обращаться в т.н. Roster (квазиарбитражный суд ВТО), лишаясь одного из ключевых прав вновь принятых, особенно развивающихся, стран членов ВТО. Вместе с тем ВТО имеет право осуществлять мониторинг китайского законодательства в экономической области и практики регулирования экономики, – с точки зрения их соответствия задачам, поставленным перед КНР при приеме.

Заявленная цель ВТО – распространение идей и принципов свободной торговли, стимуляция экономического роста. Многие считают, что свободная торговля не делает жизнь большинства более процветающей, а лишь приводит к дальнейшему обогащению уже богатых (как стран, так и личностей). Договоры ВТО также обвинялись в частичном несправедливом приоритете транснациональных корпораций и богатых стран.

Критики полагают, что небольшие страны имеют очень малое влияние на ВТО, в то время как несмотря на заявленную цель – помощь развивающимся странам, развитые страны концентрируются, прежде всего, на своих коммерческих интересах. По их утверждениям, вопросы здравоохранения, безопасности и защиты окружающей среды также постоянно игнорируются в пользу дополнительных льгот для бизнеса.

Сейчас многие ратуют за изменение «королевского» статуса ВТО. Большинство считает, что, во-первых, если мы хотим избежать игнорирования национальных интересов, порядок старшинства между законами ВТО и национальными законами должен быть изменен на обратный. При нынешнем порядке вещей ни одна страна не может ввести торговые санкции, чтобы заставить другую страну следовать ее стандартам, если импортируемый продукт физически такой же, как производимый в этой стране. Невозможен, например, запрет на импорт говядины, получаемой с использованием гормонов, если нет документов, подтверждающих отличие такого продукта от говядины, производимой внутри страны. Исключением является случай, когда существует международное соглашение, подписанное обеими странами. Но такие соглашения очень сложно заключить.

Во-вторых, ВТО, возможно, вышла за пределы своих полномочий, когда начала заниматься вопросами, касающимися прав на интеллектуальную собственность. Права на интеллектуальную собственность помогли превратить науку в бизнес, а бизнес, конечно же, мотивируется прибылью. Можно привести доводы в пользу того, что этот процесс зашел слишком

далеко и создает препятствие решению важных для развивающегося мира задач. Сегодня, например, гораздо больше денег тратится на разработку косметики, чем на лечение тропических болезней.

Членство в международных организациях связано не только с преимуществами, но и с некоторыми обременительными для страны условиями и обязательствами, и его расширение ведет, в частности к увеличению затрат [2, с. 12]. Кроме того, из народного хозяйства и сферы управления для работы в этих организациях отвлекаются квалифицированные специалисты.

Принятие коллективных решений в международных организациях обычно базируется на компромиссах, достижение которых сопряжено с предоставлением уступок партнерам по переговорам и частичным ограничением суверенитета страны. Например, взаимная либерализация торговли способствует расширению предложения товаров и услуг на внутреннем рынке, что воспринимается частью предпринимателей негативно (как угроза деятельности их фирм).

В процессе интеграции России в мировое хозяйство постоянно расширяется ее участие в международных экономических организациях. Однако возможны другие варианты, в том числе присоединение к новой организации в качестве наблюдателя, переход от полноправного членства к статусу наблюдателя или даже временное приостановление членства, если данные анализа, базирующиеся на расчетах, покажут, что участие в данной организации не принесло положительного результата [4, с. 80].

В интересах экономии валютных средств и повышения престижа России следует предлагать Москву, Санкт-Петербург, Владивосток и другие российские города, удобные для размещения новых международных организаций, в качестве постоянных штаб-квартир.

В отношении процедуры принятия компромиссных решений, рассчитанных на перспективу, важным принципом является такая тактика переговорного процесса, когда сумма предоставленных уступок менее суммы полученных, и общий их баланс сложится в пользу России.

Представляется, что средством повышения эффективности участия России в международных экономических организациях должно стать использование их в качестве источников получения деловой информации (в том числе в счет компенсации членских взносов) заинтересованными государственными учреждениями, предпринимательскими объединениями и научно-исследовательскими институтами. Это требует инвентаризации информационных возможностей международных организаций и налаживания системы распределения информации по потребителям.

С целью повышения эффективности участия России в деятельности международных экономических организаций следует создать специализированную структуру, которая подготовит среднесрочную программу деятельности России, в том числе по основным международным организациям, и будет контролировать ее реализацию [4, с. 64].

В целом, проведенный анализ уже сложившегося сотрудничества России с международными организациями позволяет выделить ряд проблем, которые необходимо учитывать и которые могут стать полезными с точки зрения совершенствования отношений с ними. Отсюда вытекает несколько выводов:

– сотрудничество с международными организациями должно осуществляться на основе соглашений, программ, стратегий, четко определяющих его цели, способствовать реализации среднесрочных программ социально-экономического развития, используя системный подход и максимальное использование сравнительных преимуществ сотрудничества с каждой международной организацией в качестве ее члена или на договорной основе;

– фундаментом сотрудничества должны стать четкое определение роли каждой из сторон и контроль за использованием заимствованных средств, разграничение ответственности и функций международных организаций и государственных ведомств, отвечающих за осуществление сотрудничества с ними от имени России;

– концепция сотрудничества должна быть ориентирована на сокращение неэффективно используемых займов, а заемные ресурсы сконцентрированы на реализации крупных инвестиционных проектов общегосударственного значения;

– информация о характере и рамках соглашений о сотрудничестве должна быть доступной как для государственных ведомств, так и для широкой общественности; министерства и ведомства РФ, отвечающие за то или иное направление сотрудничества, должны, например, размещать соответствующую информацию на своих веб-сайтах;

– государственная политика сотрудничества России с международными организациями, на современном этапе должна быть ориентирована на минимизацию заимствований, на эффективное использование возможностей и преимуществ, которое предоставляет членство в международных организациях, ведь сотрудничество в них заключается не только в получении займов для финансирования некоторых программ и проектов внутреннего значения, а представляет собой комплекс взаимодополняющих действий, нацеленных на реализацию национальных интересов в мировой экономике и политике.

Каждое из рассмотренных направлений сотрудничества России с международными экономическими организациями призвано содействовать решению актуальных социально-экономических задач, в частности, стимулировать развитие отечественного несырьевого экспорта. С учетом вышесказанного, встает задача поиска новых направлений участия России в деятельности этих организациях, которые способствовали бы расширению экспорта промышленной продукции и наукоемких услуг.

Литература

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. – М.: Юристъ, 2006.
2. *Бородулина Л.П.* Международные экономические организации: Учеб. пособие / Бородулина Л.П., Кудряшова И.А., Юрга В.А. – М.: Экономистъ, 2005.
3. *Денисов А.* МВФ: как прожить бывшему кредитору? // Россия в глобальной политике. – Т.5 – М., 2007.
4. *Кюн Иг Сон.* МВФ как субъект мировой политики и интересы России // Власть. – 2004. – № 3.
5. Министерство экономического развития российской Федерации – Всемирная Торговая Организация. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/wto/doc20111219_03?presentation-template=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e&WCM_Page.ResetAll=TRUE&CACHE=NONE&CONTENTCACHE=NONE&CONNECTORCACHE=NONE
6. Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2003.
7. Экономические организации // Большой энциклопедический справочник: Пер. с англ. – М., 2001.

Российское предпринимательство и возможности сетевого маркетинга

В.И. Зезюлин

В современной практике российского предпринимательства все более значительную часть занимают формы и методы сетевого маркетинга. Деловая часть населения и особенно молодежь стремятся к инновационным идеям самореализации в предпринимательстве. Именно сетевой маркетинг позволяет приобщиться к индустрии прямых продаж, которую называют бизнесом XXI века.

Однако в общественном мнении устойчиво продолжают существовать негативные реакции на сетевой маркетинг. Они сдерживают развитие в России этого социально-полезного и экономически выгодного явления как для самих людей, так и для государства. В чем причина? Чего здесь больше: объективных реалий или субъективного мнения? Что должно произойти, чтобы мы не оказались в роли изобретателей велосипеда в попытке догнать лидеров мировой экономики?

Главное, на наш взгляд, отойти от крайностей в оценке сетевого маркетинга – с одной стороны, не рассматривать его как панацею от экономических проблем (рыночных, производственных, сбытовых, коммуникационных), а с другой – не отвергать его влияния на сетевой характер формирования не только экономики, но и самого общественного уклада жизни.

Сетевые признаки общественного уклада нашей жизни угадываются буквально во всем: идем ли мы за продуктами в сеть торговых центров («Перекресток», «Седьмой континент» и т.д.), покупаем ли бытовую технику в сети магазинов «М-Видео», «Эльдорадо» и др.; присматриваем ли автомобиль в сети автосалонов «Фольксваген», «Рено» или «Тойота», при недомогании обращаемся ли в сеть аптек «Старый лекарь» или «Ригла». Когда по рекомендации друзей и знакомых ищем качественные товары для дома и семьи (продукты для здоровья, качественные косметические средства и парфюмерию, средства для уборки дома) – обращаемся в сетевые компании «Амвэй», «Эйвон», «Белый Кот» и т.д.

Соответственно, во всех этих сферах работают специалисты по анализу существующих сегментов рынка, решаются задачи производства и обновления продукции, вырабатываются стратегии продвижения товаров и рекламных кампаний. Какие же преимущества скрыты в сетевом характере всей этой деятельности?

Еще в 2002 г. Аналитическое управление Совета Федерации подготовило спецвыпуск Аналитического вестника на тему: «О некоторых социально-политических последствиях становления сетевой структуры общества», в котором были даны весьма актуальные заключения и прогнозы. Например: «Сегодня мировое сообщество в целом и Россия в частности переживают «бесшумные», но весьма радикальные изменения общественного устройства. Суть этих изменений состоит в пусть неравномерном, из-за особенностей жизненных укладов разных народов, но вместе с тем совершенно неуклонном установлении прямых и равноправных связей всех со всеми. Интернет-технологии, сделавшие возможность создания таких связей общедоступной и свободной от пространственно-временных ограничений, становятся вещественной основой нового, «сетевого» общественного уклада» (4, с. 35).

Рассматривая ближайшие реалии государственного и политического обустройства «сетевого общества», специалисты Аналитического управления делают ряд выводов, которые во многом уже сегодня составляют теорию и практику сетевого маркетинга. Так, отмечено, что интернет-технологии, предоставляя возможность установления прямых равноправных связей между производителем и потребителем, позволяют им в своих взаимоотношениях обходиться без участия перекупщиков.

Сетевая форма экономического поведения не дает посреднику навязывать свои условия остальным ключевым участникам рыночных отношений. В сети посредник – это не тот, без кого невозможно что-либо продать или купить, а тот, кому производитель или потребитель по каким-то причинам передали решение вспомогательных задач по обслуживанию их взаимодействия. В сети меняется характер конкуренции, преобладающим становится соперничество творческих способностей, а не готовых товаров и услуг (4, с. 42).

Эти оценки реально формирующегося сетевого общества указывают на основополагающие принципы сетевого маркетинга как одного из наиболее эффективных методов продаж товаров и услуг:

– отсутствие посредников между производителем товаров и услуг и конечным потребителем;

– использование прямых контактов «производитель–потребитель», человека с человеком в продвижении товаров и услуг на рынок;

– желание донести информацию до потребителя, а не продать ему товар (продажа будет естественным результатом информационного охвата).

Таким образом, сетевой маркетинг – один из первых предвестников будущего постиндустриального информационного общества (сетевого общества).

В этих условиях большая часть российских предпринимателей в возрасте до 35 лет (категория «молодые предприниматели»), несмотря на коммерческие риски и жесткую конкуренцию, ищет возможности самореализации в среде сетевого маркетинга. На прошедшем 16 и 17 ноября 2011 г. в Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова V Национальном экономическом саммите «Россия: молодежь и предпринимательство» отмечалось, что во всем мире только 50 % проектов, которые финансируются грантами и фондами остаются жить до следующего года. То есть 50 % проектов живут только год. Но есть и другая цифра: наличие ментора, наличие человека, который обладает практическим опытом, приводит к тому, что 80 % проектов продолжает свое существование. Отмечалось, что функции ментора активно реализуются самим государством, и молодые предприниматели всегда могут рассчитывать на господдержку.

Один из ярких представителей сетевого маркетинга, ментор, в первую очередь для молодежи, Роберт Кийосаки, констатирует: «Самые богатые люди в мире ищут и строят сети, а остальные ищут работу» (1).

В понимании этих процессов молодым предпринимателям неоценимую помощь оказывают практики и менторы с мировыми именами: Наполеон Хилл («Думай и богатей»), Роберт Киосаки («Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», «Заговор богатых», «Несправедливое преимущество»), Стив Прайс («Домашнее золото»), Джон Максвелл и Джим Дорнан («Нацеленные на рост: 10 принципов, которые помогут вам реализовать ваш потенциал»), Дональд Трамп («Мысли по-крупному и не тормози») и др.

Среди отечественных бизнес-тренеров для молодых предпринимателей весьма полезными могут быть следующие работы: «Я твой шанс» Аркадия Аксенова, «С чего начать и как преуспеть» Людмилы Варваринской, «Трамплин успеха» Игоря Сидорова и др.

Актуальность проблемы определяется тем, что сегодня индустрия сетевого маркетинга получает все большее распространение. Это растущая сфера мировой экономики с годовым товарооборотом 104,5 млрд долл., где занято более 61млн человек (2).

В мировой практике существует немало примеров, когда именно в молодые годы желание самореализации в бизнесе приносили свободу и финансовый успех. Достаточно назвать имена таких ярких личностей, как Билл Гейтс, Стив Джобс, Марк Цукерберг и многих других, чья деятельность и предпринимательский талант во многом был реализован благодаря принципам сетевого маркетинга:

– работать не за деньги, а заставлять деньги работать на тебя;

– уметь работать в команде;

– уметь дублицировать успех через выгоду конкретного потребителя.

Подобно интернету, сетевой маркетинг встал на ноги в 1990-е гг. и заявил о себе как один из наиболее мощных двигателей экономики XXI в.

Сегодня самые престижные издания – от The Wall Street Journal до New York Times – начинают отзываться о сетевом маркетинге в совершенно ином, уважительном тоне. Корпорации, входящие в публикуемый журналом Fortune список 500 крупнейших компаний Америки, как, например, IBM и MCI, в наши дни уже распространяют продукцию и услуги через сторонние сетевые агентства.

Самый крупный в мире провайдер финансовых услуг – компания Citigroup предлагает участие во взаимных фондах и страхования жизни через собственное подразделение сетевого маркетинга Primerica. В течение последних 5 лет сетевой провайдер юридических услуг Pre-Paid Legal Services является лидером по показателям роста прибыльности акций на американской фондовой бирже. Торговым представителем косметического гиганта Avon Products с оборотом 5,2 млрд долл. предоставляется сегодня возможность выбора того или иного плана многоуровневых компенсаций.

«Технологии избавят нас от выполнения монотонной, рутинной работы, которую, тем не менее, необходимо выполнять, – предсказывает Джон Фогг. – Однако при всем совершенстве высоких технологий человеку попрежнему будет нужен человек. Людей неудержимо влечет к общению с себе подобными. Да, мы будем заказывать продукты и получать фактологическую информацию через интернет, но услуги будут исходить от реальных людей. В XXI в. сетевой маркетинг превратится в симбиоз высоких технологий и человеческих контактов» (3).

Координацию растущей индустрии сетевого маркетинга и прямых продаж на российском рынке осуществляет Ассоциация прямых продаж (член Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж (WFDSA) и Федерация европейских ассоциаций прямых продаж (FEDSA). В целом по России в компаниях прямых продаж работает более 2,5 млн человек, а объем продаж компаний составляет около 1, 75 млрд долл. США. Эти цифры в очередной раз показывают устойчивые тенденции роста рынков занятости трудоспособного населения, увеличение базы налогообложения, дополнительного привлечения капитала в Россию.

При правительстве Москвы создана комиссия по многоуровневому сетевому маркетингу. В Санкт-Петербурге печатают специализированный

журнал «MLM – перспектива» и газету «Хорошие новости», Международным институтом психологии лидерства издается газета «Сетевой маркетинг и прямые продажи». В различных уголках России постоянно проводятся семинары, конференции и тренинги, где выступают и делятся своим опытом ведущие лидеры сетевого маркетинга: В. Дубковский, Ю. Шацкий, И. Сидоров, А. Синамати и др.

Таким образом, сетевой маркетинг как социально-экономическое явление в России за прошедшие 15 лет состоялся, окреп и доказал на практике, что может считаться высокодоходным бизнесом, в первую очередь, для молодых предпринимателей с минимальными инвестициями.

Специалисты предсказывают, что в следующие 10-15 лет сетевой маркетинг станет настолько всеобъемлющим и привычным явлением общественной жизни, что даже не будет восприниматься как некая особая или самостоятельная сфера деятельности. Он превратится в стандартный инструмент, которым пользуется всякая отрасль экономики.

Литература

1. *Кийосаки Р., Летчер Ш.* Бизнес-школа для тех, кому нравится помогать другим. – М.: Эридан, 2002. – С. 3.

2. Экономика и жизнь // Русь. – 2011. – № 27 (644). – С. 9.

3. Сетевой маркетинг в XXI веке. URL: www.glory-on.com.

4. О некоторых социально-политических последствиях становления сетевой структуры общества // Специальный выпуск Аналитического вестника Совета Федерации ФС РФ. – 2002. – № 17. URL: http://www.council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/78/.

Уголовно-правовая характеристика незаконного производства аборта

А.П. Зотова

В структуре преступлений, ставящих в опасность здоровье и жизнь человека, особое место занимает незаконное производство аборта (ст. 123 УК РФ). Следует отметить, что в настоящее время вопросы уголовно-правовой охраны репродуктивной сферы человеческой жизни относительно мало изучены; актуальными являются юридическая оценка права женщины на репродуктивный выбор и исследование его временных границ.

В соответствии со ст. 56 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» каждая женщина самостоятельно решает вопрос о материнстве; искусственное прерывание беременности проводится по желанию женщины при наличии информированного добровольного согласия [1]. Таким образом, в стране законодательно закреплено право на искусственное прерывание беременности (аборт), но существуют определенные условия правомерности проведения этой операции.

Аборт может проводиться лишь в соответствии со специальными правилами. Производство этой операции по желанию женщины допускается только в медицинском учреждении, получившем лицензию на указанный вид деятельности, врачами, имеющими специальную подготовку, и при отсутствии противопоказаний. Данная операция проводится при сроке беременности до 12 недель, по социальным показаниям – до 22 недель, а при наличии медицинских показаний – независимо от срока беременности.

При производстве аборта при сроках беременности от 12 до 22 недель обязательно наличие социальных показаний. Таковым показанием является наступление беременности в результате совершения преступления, предусмотренного ст. 131 Уголовного кодекса Российской Федерации [2].

Аборт при сроке беременности свыше 22 недель признается правомерным, если он производится лицом, имеющим высшее медицинское образование соответствующего профиля, имеется согласие женщины, а также медицинские показания, из которых следует, что дальнейшее вынашивание плода угрожает здоровью и жизни женщины [3].

Таким образом, к условиям правомерности производства аборта относят:

– производство аборта лицом, имеющим высшее медицинское образование соответствующего профиля;

– согласие женщины при сроке беременности до 12 недель;

– согласие женщины и социальные показания при сроках беременности от 12 до 22 недель;

– наличие медицинских показаний при сроке беременности свыше 22 недель.

Согласно ч. 1 ст. 123 УК РФ незаконным признается «производство аборта лицом, не имеющим высшего медицинского образования соответствующего профиля», то есть гинекологической специальности (хирург-гинеколог, акушер). Буквальное толкование этой нормы приводит к выводу, что основанием для возникновения уголовной ответственности считается не с сам по себе факт проведения операции при наличии установленных медициной противопоказаний (например, если срок превышает 12 недель или операция проводится в неприспособленном помещении) либо способ ее производства, а именно личность виновного. Случаи, когда искусственное прерывание беременности осуществляется лицами, имеющими соответствующее медицинское образование, но с нарушением других правил проведения этой операции, выходят за рамки данного состава преступления. Заметим, что А.Н. Попов, проанализировав основания уголовной ответственности за незаконный аборт по ст. 123 УК РФ, также пришел к выводу, что по УК РФ аборт признается уголовно наказуемым, если он осуществлен ненадлежащим лицом, тогда как нарушение других условий правомерности производства аборта уголовно ненаказуемо [4].

Состав преступления носит формальный характер, поэтому оно признается оконченным после производства операции, завершившейся изгнанием плода, независимо от того, был ли причинен при этом какой-либо

вред здоровью женщины. Способы совершения преступления, предусмотренного ст. 123 УК РФ, не имеют значения для квалификации действий виновного и могут быть различными: медикаментозными, хирургическими, механическими, токсическими и т.д. Они учитываются, однако, при определении характера и степени общественной опасности содеянного, а также при назначении наказания за него [5].

Очевидно, что преступление, предусмотренное ст. 123 УК РФ, совершается с прямым умыслом. Виновный осознает общественную опасность своих действий, предвидит наступление опасных последствий и желает, чтобы в результате его действий беременность потерпевшей была прервана искусственным путем. Как правило, преступление совершается с корыстной целью, но ею может быть и стремление оказать помощь (например, из дружеских побуждений) женщине, желающей по тем или иным причинам прервать беременность. Субъектом преступления, предусмотренного ст. 123 УК РФ, является лицо, не имеющее высшего медицинского образования соответствующего профиля, то есть любое лицо, кроме акушера-гинеколога, причем уровень квалификации врача значения не имеет [6].

Врачи-гинекологи могут быть привлечены к уголовной ответственности только при наступлении в результате их действий тяжких последствий для потерпевшей или ее смерти. Но и это бывает сделать достаточно сложно, так как необходимо доказать, что именно данный врач проводил операцию, а также что имеется прямая причинная связь между преступными действиями врача и наступившими общественно опасными последствиями. Специалисты, проводящие судебно-медицинскую экспертизу по таким делам, в большинстве случаев однозначных выводов не делают, объясняя это особенностями организма потерпевшей [7].

По своему квалифицированному составу рассматриваемое преступление является преступлением с двойной формой вины: с умыслом – по отношению к действиям или бездействию виновного лица (прямым или косвенным); с неосторожностью – по отношению к смерти потерпевшей и к причинению тяжкого вреда ее здоровью (по легкомыслию или по небрежности).

Итак, анализ ст. 123 УК РФ показывает, что законодатель в числе признаков противоправности называет нарушение только одного условия правомерности производства аборта – осуществление операции лицом, не имеющим высшего медицинского образования соответствующего профиля, и не принимает во внимание другие условия, в том числе сроки прерывания беременности. Следовательно, действующее уголовное законодательство не отражает всех существенных обстоятельств незаконного производства аборта и не в полной мере охраняет права женщин в репродуктивной сфере человеческой жизни.

Литература

1. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323 // Российская газета. – 2011. – 23 ноября.

2. О социальном показании для искусственного прерывания беременности: постановление Правительства РФ от 6 февраля 2012 г. № 98 // Российская газета. – 2012. – 15 февраля.

3. Об утверждении инструкций о порядке разрешения искусственного прерывания беременности в поздние сроки по социальным показаниям и проведения операции искусственного прерывания беременности: приказ Минздрава России от 14 октября 2003 г. № 484 // Российская газета. – 2003. – 9 декабря.

4. *Попов А.Н.* Преступления против личности при смягчающих обстоятельствах. – СПб., 2001. – С. 19.

5. *Шарапов Р.Д.* Уголовный кодекс России не беспомощен перед криминальными абортами // Медицинское право. – 2006. – № 2.

6. *Наумов А.В.* Российское уголовное право: Курс лекций. 4-е изд. Т. 3. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 133; Научно-практическое пособие по применению УК РФ / Под ред. В.М. Лебедева. – М.: Норма, 2005. – С. 560.

7. *Киселева М.* Уголовная ответственность за незаконное прерывание беременности // Уголовное право. – 2008. – № 4.

Правовые проблемы, связанные с организацией линейных морских грузоперевозок

Т.Н. Иванова

Морской транспорт можно по праву считать наиболее универсальным видом транспорта, специализированным на обслуживании международной торговли. Именно здесь зародились и получили развитие основные правовые институты и формы организации международных пассажирских и грузовых перевозок.

В международном морском судоходстве имеются две формы торгового мореплавания – линейное и трамповое. В трамповом судоходстве суда эксплуатируются на нерегулярной основе; они не закрепляются за определенными направлениями, а свободно перемещаются из одной секции фрахтового рынка в другую в зависимости от спроса на тоннаж и от предложения грузов. Линейные сообщения организуются морскими перевозчиками на устойчивых географических направлениях. Международные линии связывают основные центры мировой экономики (Западную Европу, Северную Америку и Дальний Восток), а также эти центры с другими регионами.

По мере ускорения темпов роста производства и вовлечения в регулярное судоходство контейнеров для перевозки грузов возрастает потребность в комплексном изучении проблем правового регулирования морских перевозок при линейном сообщении.

В настоящее время в российском праве не существует единого понятия линейного судоходства. В действующем законодательстве оно упоминается только в п. 2 ст. 127 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации (далее КТМ РФ [1]), где говорится о месте погрузке судна: «при перевозке груза в **линейном сообщении** (*выделено нами – Т.И.*) место погрузки груза определяется перевозчиком. Перевозчик извещает отправителя о месте погрузки груза, если погрузка груза проводится в необычном для данного порта месте». Данная статья затрагивает лишь небольшой аспект правоотношений, складывающихся при перевозке грузов, причем даже это упоминание не вполне соответствует реальному положению дел в линейном судоходстве. В результате проведенного исследования нами было установлено, что линейное судоходство должно признаваться таковым лишь в том случае, если имеется постоянное направление перевозок, они осуществляются в географической последовательности согласно расписанию движения судов, и производится регулярная перевозка генеральных грузов различных грузоотправителей в соответствии с установленными тарифами на линейные суда, близкие по характеристике, скорости и грузоподъемности.

При перевозке груза на трамповых условиях основным документом, подтверждающим наличие и содержание договора морской перевозки, является чартер; ст. 120 КТМ РФ определяет перечень условий, которым он должен соответствовать.

В линейном судоходстве отсутствует единый документ, оформляющий правоотношения перевозчика и грузоотправителя. Такого рода договора не имеют своего собственного обозначения, закрепленного в отечественном законодательстве. П. 1 ст. 785 ГК РФ дает определение договора перевозки груза применительно ко всем видам транспорта. Данное обозначение считается общим, в соответствии с которым п. 1 ст. 115 КТМ РФ формулирует понятие договора перевозки морским транспортом. В следующем пункте ст. 115 КТМ РФ определяются виды договора морской перевозки грузов: «договор морской перевозки груза может быть заключен: 1) с условием предоставления для перевозки всего судна, части его или определенных судовых помещений (чартер); 2) без такого условия». Подобного определения договора морской перевозки грузов и его видов придерживались все предыдущие кодексы торгового мореплавания (ст. 73 КТМ СССР 1929 г., ст. 120 КТМ СССР 1968 г.), где договор второго вида также не имел специального наименования.

В научной литературе данный договор также определяется поразному. Так, имеются предложения называть его договором морской перевозки грузов по коносаменту [2, с. 96; 3, с. 208]. Авторы мотивируют их тем, что договор и его содержание в сфере линейного судоходства подтверждается коносаментом. Судебная практика, рассматривая споры в сфере линейного судоходства, обозначает данный договор по-разному: 1) договор на перевозку грузов, подтвержденный коносаментом; 2) договор

на перевозку грузов, основанный на коносаменте; 3) договор перевозки грузов, базирующейся на коносаменте; 4) договор перевозки груза по коносаменту (дела МАК № 56/1993, № 55/1993, № 27/2000 и № 39/1999 соответственно). Таким образом, ни законодатель, ни судебная практика, ни правовая доктрина до сих не выработали единого названия для договора, заключаемого в рамках линейного судоходства.

На наш взгляд, ни одно из перечисленных выше названий не подходит. Во-первых, коносамент является документом универсального типа [4, с. 216; 3, с. 229], применяемым как в трамповых, так и в линейных перевозках, но его правовое содержание в двух основных формах судоходства различно. Во-вторых, при осуществлении линейных перевозок взамен коносамента может быть использован другой документ – морская накладная, о чем прямо сказано в п. 2 ст. 117 и в ст. 143 КТМ РФ.

Исходя из вышеизложенного, мы предлагаем называть правоотношения, складывающиеся в данном случае между грузоотправителем и перевозчиком, *договором морской перевозки грузов в линейном сообщении*. Соответственно, в ст. 115 КТМ РФ необходимо указать название данного договора, как это сделано в отношении трампового судоходства[5]: «договор морской перевозки груза может быть заключен … без такого условия ***(договор морской перевозки грузов в линейном сообщении)***».

Следующая правовая проблема в регулировании линейных перевозок – уточнение правовой природы рассматриваемого договора и порядка его заключения. Действующий КТМ РФ, как и все предыдущие, не устанавливали порядок заключения договора морской перевозки грузов в линейном сообщении. В отношении этого порядка регулируются лишь вопросы составления и выдачи коносамента и его реквизиты (ст. 79, 80 КТМ СССР 1929 г., ст. 123 КТМ СССР 1968 г., ст. 142 КТМ РФ 1999 г.). Данные положения не определяют порядок заключения договора, а просто свидетельствуют о процессе оформления коносамента.

В действительности порядок заключения договора морской перевозки груза в линейном сообщении ничем не отличается от общепринятых правил гражданского оборота и на практике реализуется в соответствии с нормами ГК РФ. Данная процедура всегда начинается с направления грузоотправителем перевозчику заявки на перевозку груза с целью резервирования места на судне. Понятие и форма данной заявки никак не определены в КТМ РФ; как правило, эта форма разрабатывается перевозчиком самостоятельно и может высылаться им по запросу грузоотправителя. В тексте заявки всегда указывается, что грузоотправитель просит перевозчика зарезервировать место на судне для перевозки по определенному маршруту с указанием конкретной даты. На практике данный документ может называться по-разному: «заявка на букирование», «заявка на резервирование», «заявка на перевозку».

---

[5] Договор, заключаемый в трамповом судоходстве, обозначен законодателем как чартер (п. 2 ст. 115 КТМ РФ).

Факт резервирования места на линейном судне может подтверждаться составлением соответствующего документа. В этом случае грузоотправитель, изъявивший желание осуществить перевозку, получает форму документа о резервировании с инструкциями по его заполнению. В литературе он носит название «букинг-нота», что подтверждается решениями МАК при ТПП РФ. Однако на практике он может именоваться и по-другому. Так, на «Курш линии» Калининграда букинг-нот имеет форму букинг-реквеста (*booking-request).* В некоторых английских компаниях документ о резервировании места на линейном судне носит название *«BL Instructions»*, что в переводе означает – «инструкция к коносаменту». При сравнении данного документа с российским букинг-нотом становится ясно, что их содержание практически совпадает.

Бронирование оформляет отношения грузоотправителя и грузоперевозчика по резервированию места на линейном судне и его нельзя рассматривать в отдельности от договора морской перевозки грузов в целом. Вместе с тем, учитывая значение букинг-нота при оформлении договорных отношений, представляется целесообразным законодательно закрепить его существование в КТМ РФ.

В некоторых случаях порядок заключения договора морской перевозки грузов в линейном сообщении может быть максимально упрощен и сведен до подачи грузоотправителем заявки на перевозку с просьбой о бронировании места на судне. В этом случае достаточно получить положительный ответ перевозчика. Учитывая такую особенность линейного судоходства, как установленное расписание движения судов, заявка на перевозку подается грузоотправителем заблаговременно. Но в какой срок? Ответа на этот вопрос нет ни в КТМ РФ, ни в научной литературе, ни в судебной практике. Срок подачи заявки в морском судоходстве регулируется только обычаями делового оборота, и каждая линейная компания определяет этот отрезок времени по-своему.

Анализ опыта линейных перевозок в Калининграде показывает, что бронирование места на судне необходимо осуществлять за 7–10 дней до момента отправления судна. Северное морское пароходство предъявляет к сроку более мягкие условия: достаточно подать букинг-нот за 3–5 дней; аналогичные требования предъявляются в линейной компании «Транслайн» во Владивостоке.

В Великобритании перевозчики обычно устанавливают минимальный срок для подачи заявки. У разных линейных компаний он может определяться по-разному, но в основном это 48 часов до отправки судна [5, с. 45]. Такие требования предъявляет и самый крупный линейный перевозчик «Маерск Лайн» (*Maersk Line*). Таким образом, срок подачи заявки на перевозку в линейном сообщении определяется перевозчиком самостоятельно, исходя из специфики и условий его деятельности.

После получения заявки с просьбой о бронировании места на определенном линейном судне перевозчик проверяет наличие свободных мест,

присваивает заявке номер и высылает грузоотправителю заполненную копию коносамента или морской накладной, в которых указывается название судна, дата отправки, рейс, номер и дата бронирования. Вместе с копией коносамента или морской накладной грузоотправитель получает счет на оплату услуг перевозчика согласно утвержденным тарифам. В соответствии с установившейся практикой, оплата должна производиться немедленно после выставления счета (см. решение МАК по делу № 32/1992). После оплаты услуг отправитель доставляет груз в порт, оформляет оригинал коносамента или морской накладной, и тогда уже производится погрузка.

Согласно ст. 143 КТМ РФ грузоотправитель вправе потребовать от перевозчика предоставления ему вместо коносамента морской накладной или иного документа, подтверждающего приемку груза для перевозки. К подобным документам применяются все правила, касающиеся коносамента, за исключением его функций товарораспорядительного документа. Морская накладная выписывается на имя определенного получателя, поэтому груз может выдаваться и без предъявления оригинала. За последние годы появилось большое количество проформ морских накладных, среди которых следует отметить форму Генерального Совета Британского судоходства (*The GCBS Waybill*) и проформу БИМКО *(«Genwaybill»*) [6, с. 290]. Само понятие морской накладной, ее содержание и применение к договорам морской перевозки грузов отсутствуют как на международном, так и на национальном уровнях. Согласно Унифицированным правилам для морских накладных, разработанных Международным морским комитетом (*CMI Uniform Rules for Sea Waybills*), морская накладная не считается товарораспорядительным документом, а лишь доказательством факта приема груза и заключения договора морской перевозки в устной или письменной форме. Однако введение морской накладной в повседневную практику может потребовать решения важных правовых вопросов, таких как обязательные реквизиты данного документа, ответственность перевозчика за утрату, повреждение и задержку в доставке груза, права и обязанности отправителя и получателя. Хотя некоторые перевозчики уже разработали соответствующие условия самостоятельно[6], без единообразного решения указанных вопросов на международном или национальном уровне вряд ли можно ожидать широкого применения морских накладных в линейных перевозках.

Большую популярность при заключении договоров морской перевозки грузов в линейном сообщении получило использование Интернет-ресурсов, в том числе специализированных программ, установленных перевозчиками или операторами морских перевозок, которые позволяют оперативно решать вопросы взаимодействия, бронирования мест на судне (оформления букинг-нота), составления коносаментов и морских накладных.

---

[6] Например, в Калининграде линейные компании допускают использование морских накладных (waybill) вместо коносамента.

Из сказанного выше следует, что при оформлении договора морской перевозки груза в линейном сообщении всегда можно проследить определенную схему его заключения, включая оферту грузоотправителя и акцепт перевозчика. Таким образом, подача заявки и ее принятие приводит к возникновению двустороннего консенсуального гражданско-правового обязательства вопреки содержащемуся в ст. 785 ГК РФ определению договора перевозки груза как реального.

В настоящее время в мировом торговом мореплавании договор морской перевозки грузов в линейном сообщении представляет собой основную форму правового регулирования отношений, связанных с регулярной и быстрой транспортировкой грузов морским путем. Линейные перевозки позволяют уменьшить резерв провозной способности флота и оперативно регулировать движение судов на линии с учетом изменений в отдельных портах. Для достижения этой цели требуется надежная правовая основа; нужно точно определить понятие договора морской перевозки грузов в линейном сообщении, раскрыть его сущность и правовую природу, установить порядок его заключения и оформления, а также решить другие вопросы, имеющих важное значение как для непосредственных участников данных правоотношений, так и для российского гражданского права в целом.

Литература

1. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации // СЗ РФ. – 1999. – № 18. – Ст. 2207.
2. *Калпин А.Г.* Чартер (природа, структура отношений, сопоставление со смежными морскими договорами). – М.: Транспорт, 1978. – С. 96.
3. *Джавад Ю.Х.*, *Жудро А.К.* Морское право. – М., Транспорт, 1974. – С. 208.
4. *Садиков О.Н.* Правовое регулирование международных перевозок. – М.: Юридическая литература, 1981. – С. 216.
5. *Hughes A.D.* Casebook on carriage of goods by sea. – 2nd ed. – Blackstone press limited, 1999.
6. Комментарий к Кодексу торгового мореплавания РФ / Под ред. Г.Г. Иванова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Спарк, 2005.

Имплементация норм международного гуманитарного права в национальное законодательство: постановка вопроса

З.Ф. Иранпур

Значение международного права для субъектов международных отношений, несомненно, все более возрастает. Как справедливо отмечает Ю.С. Безбородов, сейчас идет стремительное расширение всей междуна-

родно-правовой системы [1, с. 25]. После принятия в 1948 г. Всеобщей декларации прав человека большинство государств мира на региональном уровне и во внутригосударственном законодательстве закрепили содержащиеся в ней правовые принципы. С тех пор они стали определять свои правила поведения на международной арене в соответствии с императивными нормами международного права (jus cogens), что накладывает на них дополнительную юридическую ответственность. Таким образом, после распада СССР и по мере усиления процессов глобализации одним из вызовов, с которыми столкнулась Россия, стала необходимость сближения российской и международно-правовой систем права.

В связи с этим возникает необходимость полноценного взаимодействия норм международного и национального права. По мнению Ю.А. Тихомирова, международные нормы выступают как нормативный ориентир, эталон, стандарт при обновления национальных актов и в процессе их применения [2, с. 305].

В теории международного права различают несколько форм взаимодействия международного права с национальным; одной из них является имплементация (от англ. implementation – исполнение, реализация). По мнению А.А. Каширкиной, осуществление международных обязательств за счет использования механизма имплементации предопределяется требованиями одного из императивных принципов права – добросовестного выполнения (лат. pacta sunt servanda, договоры должны соблюдаться) [3, с. 93].

Вместе с тем, необходимо отметить, что хотя вопросы имплементации норм международного права в национальную правовую систему рассматривались многими специалистами [4; 5], они до сих пор остаются дискуссионными. Так, Н.В. Афоничкина отмечает, что необходимость имплементации детерминирована самостоятельностью международного и внутригосударственного права, а также самостоятельностью их юрисдикционного пространства [6, с. 6]. По мнению И.Н. Барцица, имплементация является необходимым условием для реализации взятых на себя международных обязательств [7, с. 61]. Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает мнение Ю.А. Тихомирова, который подчеркивает, что после имплементации международных стандартов нужны программные мероприятия по их реализации.[7]

В настоящее время все отрасли российского законодательства в той или иной мере подвержены влиянию международно-правовых норм [9, с. 36], но особенно актуальны вопросы их имплементации в сфере прав и

[7] Ю.А. Тихомиров в своей работе «Основы взаимодействия международного права и национального законодательства» отмечает три момента. Первый – определение либо единообразных, либо вариативных форм приведения национальных законодательств в соответствие с международными стандартами. Понятия, термины, доктрины, обычаи, сделанные ранее оговорки используются в полной мере. Второй – формирование новых структур либо изменение действующих органов. Третий – введение новых процедур деятельности органов и решения правовых вопросов [8, с. 69].

свобод человека, так как именно здесь на протяжении последнего полувека изменения были наиболее значительными. В рамках данной статьи мы ограничимся проблемами имплементации в российское законодательство норм, касающихся прав беженцев, являющихся важной частью международного гуманитарного права.

Происходившая в начале 1990-х годов реформа российской правовой системы имела целью максимальное сближение норм национального права с международным, поскольку только так могла быть обеспечена реализация демократических ценностей, провозглашенных Россией в момент ее становления как суверенного государства. Не следует, в частности, забывать положение ч. 4 ст.15 Конституции РФ, согласно которому «общепризнанные нормы и принципы международного права и международные договоры РФ являются частью ее правовой системы», а также ст. 5 Федерального Закона «О международных договорах Российской Федерации», устанавливающего, что положения официально опубликованных договоров РФ, не требующие для своего применения издания внутригосударственных актов, действуют на территории страны непосредственно.

Приступая к анализу прав беженцев в российском законодательстве, необходимо отметить, что впервые институт убежища в нем был закреплен ст. 63 Конституции РФ в соответствии с нормами ст. 14 Всеобщей декларации прав человека 1948 г.[8], а затем соответствующие права получили развернутое выражение в Положении о порядке предоставления Российской Федерацией политического убежища, утвержденном Указом Президента РФ от 21 июля 1997 г. [10].

Кроме того, следуя международным обязательствам в области защиты прав лиц, признанных беженцами на территории России или лиц, ходатайствующих о предоставлении такого статуса, Россия после присоединения к фундаментальным международным документам в данной области (Конвенции ООН 1951 г. «О статусе беженцев», далее – Конвенция 1951 г., и Протоколу 1967 г., касающемуся беженцев) имплементировала путем инкорпорации основные положения указанных актов в национальное законодательство.

В федеральном законе от 19 февраля 1993 г. «О беженцах» (далее – Закон о беженцах 1993 г.) воспроизведено определение термина «беженец», содержащееся в ст. 1 Конвенции 1951 г. В соответствие с ним, для признания какого-либо лица на территории России беженцем необходимо, чтобы данное лицо отвечало следующим признакам (требованиям):

– имело вполне обоснованные опасения стать жертвой преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, национальности, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений;

[8] Ст.14 Всеобщей декларации прав человека гласит, что «каждый человек имеет право искать убежище от преследования в других странах и пользоваться этим убежищем».

– находилось вне страны своей гражданской принадлежности;

– не могло или не желало пользоваться защитой страны своей гражданской принадлежности из-за вышеперечисленных опасений;

– не имея определенного гражданства и находясь вне страны своего прежнего местожительства в результате подобных событий, не могло или не желало вернуться в нее.

Признавая приоритет прав и свобод человека, гарантированных Конституцией РФ, вновь обращаясь к Конвенции 1951 г. и Протоколу 1967 г., Россия в своем национальном законодательстве закрепила один из важных принципов права беженцев – запрета принудительного возвращения (так называемый принцип non-refoulement), предусмотрев в ст. 10 Закона о беженцах 1993 г. гарантии прав лица, признанного беженцем или обратившегося с ходатайством о предоставлении статуса беженца на территории РФ [11]. Законодательное закрепление данного положения очень важно, поскольку предоставляет беженцам защиту от возможного произвола со стороны государственных инстанций страны временного пребывания, особенно когда речь идет о массовом притоке лиц, ищущих убежище. Заметим, что Исполнительный комитет Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев еще в 1981 г. в специально изданном Заключении напомнил государствам, что в ситуациях массового притока беженцев они должны быть допущены в государство, в котором впервые просят убежища; даже если это государство не имеет возможности принять их на долговременной основе, оно всегда должно предоставить им хотя бы временную защиту [12].

Кроме того, ст. 18 Закона о беженцах 1993 г. предусматривает, что Россия для разрешения проблем беженцев сотрудничает с иностранными государствами и Управлением Верховного комиссара ООН по делам беженцев. Такое сотрудничество возможно лишь в том случае, когда национальное законодательство отвечает международным стандартам, регулирующим права беженцев во всем мире.

Вместе с тем, следует учитывать, что закрепленный в Конвенции 1951 г. принцип non-refoulement, несмотря на то, что он носит основополагающий характер, не ущемляет суверенное право каждого государства-участника Конвенции 1951 г. и Протокола 1967 г. на обеспечение национальной безопасности, и предоставляет им право высылать беженцев, но исключительно на указанном основании.

Таким образом, исходя из сравнительного анализа международных документов, регламентирующих институт беженца и соответствующих положений российского законодательства, можно сделать вывод, что Россия не только конституционно закрепила институт убежища, но и после присоединения к Конвенции 1951 г. и Протоколу 1967 г. завершила процесс имплементации норм международного гуманитарного права в части, касающейся прав беженцев, в национальное законодательство, обеспечив

тем самым должное взаимодействие международной и национальной правовых систем.

Литература

1. *Безбородов Ю.С.* Истоки международного права. От jus naturale к jus gentium // Международное публичное и частное право. – 2011. – № 1.

2. *Тихомиров Ю.А.* Публичное право: Учебник. – М., 1995.

3. *Каширкина А.А.* Имплементация международно-правовых принципов и норм в национальное законодательство. – М.: Эксмо, 2009.

4. *Игнатенко Г.В.* Международное и советское право: проблемы взаимодействия правовых систем // Международное и советское право. – 1985. – № 1.

5. *Тихомиров Ю.А.* Глобализация: взаимовлияние внутреннего и международного права // Журнал российского права. – 2002. – № 11.

6. *Афоничкина Н.В.* Теоретические вопросы понимания имплементации международного права в правовой системе государства // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 122.

7. *Барциц И.Н.* Международное право и правовая система России // Журнал российского права. – 2001. – № 2.

8. *Тихомиров Ю.А.* Основы взаимодействия международного права и национального законодательства. – М.: Эксмо.

9. *Тиунов О.И.*, *Каширкина А.А.* и др. Влияние норм международного права на развитие национального законодательства // Журнал российского права. – 2010. – № 162.

10. Положение о порядке предоставления Российской Федерацией политического убежища: утв. Указом Президента РФ от 21 июля 1997 г. (с изменениями и дополнениями от 1 декабря 2003 г., 27 июля 2007 г.) // СЗ РФ. – 1997. – № 30. Ст. 3601.

11. О беженцах: Федеральный Закон от 19 февраля 1993 г. № 4528–I // Российская газета. – 1997. – 3 июня.

12. Защита лиц, ищущих убежища, в ситуациях их массового притока: Заключение Исполнительного комитета УВКБ ООН № 22 (XXXII). 1981 г. URL: http://reflaw.narod.ru/HTMLs/lows/inter/ispol/22.htm.

Финансово-кредитные проблемы малого и среднего бизнеса в Казахстане

П.Б. Исахова

Одним из важных условий углубления в Казахстане экономических реформ, способных вывести страну на новый уровень развития, является формирование комплексной разносторонней системы кредитно-финансовой поддержки малых и средних организаций. Именно это направление призвано позволить эффективно использовать их предпринимательский потенциал.

Одной из первоочередных задач здесь является построение сбалансированной инфраструктуры кредитно-финансовой поддержки малых и средних организаций. В настоящее время эта сфера имеет большое число проблем, нерешенность которых тормозит развитие отечественного бизнеса в Казахстане и не позволяет кредитным отношениям занять значимые позиции в совокупности факторов экономического роста. К числу таких проблем относятся: несовершенная законодательная и налоговая база; ограниченность средств бюджетов, кредитов международных финансовых организаций, которые необоснованно рассматриваются в качестве главного источника реализации программ кредитования малого бизнеса; отсутствие устойчивых финансовых отношений между банками, кредитными кооперативами, лизинговыми компаниями, венчурными фондами и т.д.

Однако трудно решаемым даже с помощью новых законодательных инициатив остается вопрос финансового обеспечения функционирования и развития малых и средних предприятий (МСП) в силу их существенной зависимости от заемных средств и небольших возможностей долгосрочного планирования движения денежных потоков. Все это делает исключительно важной и актуальной разработку и реализацию предложений, нацеленных на радикальное улучшение практики кредитно-финансовой поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане.

Экономические реформы способствовали бурному росту количества субъектов МСП в Казахстане в период с 2005 до конца 2011 года, когда число зарегистрированных субъектов выросло более чем на 38% и превысило 1 млн. единиц. Однако этот период характеризовался неравномерностью и скачкообразностью развития.

Влияние глобального экономического кризиса, повлекшее за собой, в том числе, сокращение объемов кредитования сектора МСП банками второго уровня, негативно отразилось, в первую очередь, на активности индивидуальных предпринимателей, большая часть которых задействована в сферах услуг и торговли. Как следствие, в 2009 году количество зарегистрированных субъектов МСП сократилось на 9% по сравнению с показателем 2008 года. В 2010 году числа зарегистрированных субъектов МСБ

выросло на 28% по сравнению с предыдущим годом, а по данным на 1 октября 2011 года их количество вновь увеличилось до 1,24 млн. и превысило на 4,2% уровень соответствующего периода 2010 года. Это связано, в первую очередь, с увеличением количества индивидуальных предпринимателей, которые чувствительнее других субъектов МСБ отреагировали на положительные изменения экономической ситуации в стране.

Доля зарегистрированных субъектов МСБ в общем количестве хозяйствующих субъектов оставалась стабильной на протяжении всего периода с 2005 по 2009 год и составила 92-93%. В 2010 году и по данным 3 квартала 2011 года показатель увеличился до 95% [1].

Это свидетельствует о том, что осуществление предпринимательской деятельности приобретает все более массовый характер и при создании соответствующих стабильных условий может стать фундаментом формирования в Казахстане среднего класса общества. Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане, помимо своего бесспорного экономического значения, призвано стать эффективным инструментом поддержания политической стабильности в обществе, формирования отношений социального партнерства, преодоления отчуждения в отношениях личности и государства, создания сильного и влиятельного среднего класса.

В структуре активных субъектов МСП по организационно-правовым формам преобладают субъекты, осуществляющие деятельность в форме физического лица, – индивидуальные предприниматели. Их количество на 1 октября 2011 года составило 451,6 тыс., или 65% от общего количества активных субъектов МСП. Количество крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ) составило 171,3 тыс., или 25%, а юридических лиц-предприятий МСБ – 72,7 тыс. субъектов, или 10% общего количества активных субъектов МСП. Обзор кредитования малого предпринимательства БВУ обнаруживает нисходящую линию тренда в последние годы, начиная с 3 квартала 2007 года, подчеркивая негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса. Так, в конце 2007 года банки Казахстана резко снизили выдачу кредитов в целом и кредитование малого предпринимательства в частности.

В результате, если ежегодные объемы кредитования малого предпринимательства в 2005-2007 годах имели тенденцию роста и росли в среднем на 62% в год, то, начиная с 2008 года и вплоть до 3 квартала 2011 года, прирост объемов кредитования сократился и составил по итогам 3 кварталов 2011 года 585,6 млрд. тенге [1].

В результате консервативной кредитной политики банков доля кредитов малому предпринимательству в структуре совокупного ссудного портфеля БВУ сократилась в 2010 году до 18% и по данным на 1 октября 2011 года составила 16%.

При этом для банков привлекательными являются только заемщики с положительной кредитной историей, устойчивым спросом на производимую продукцию, развитой клиентской базой и стабильными финансовыми потоками. Развитие и нормальное функционирование сектора предпринимательства тесно связано с кредитованием – основным источником пополнения оборотных средств компаний.

Снижение объемов финансирования сектора частного предпринимательства приводит к сокращению темпов роста ВВП страны.

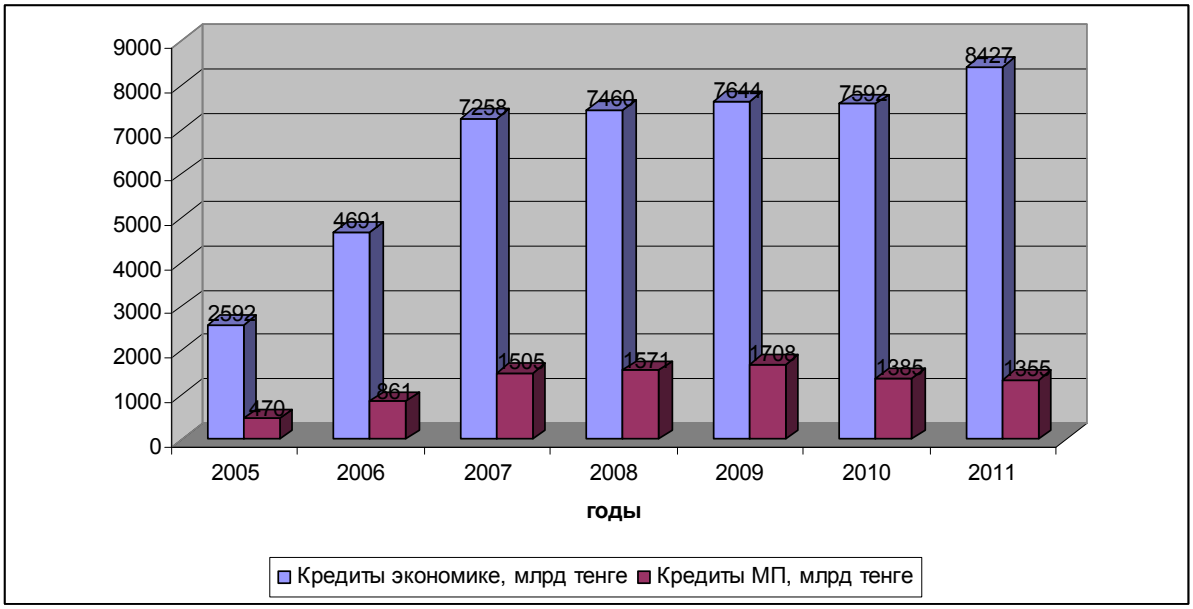

Рис. 1. Данные о кредитах экономике Казахстана и малому предпринимательству за 2005-2011 годы [7]

Данные динамики отраслевой структуры кредитного портфеля свидетельствуют о снижении привлекательности для кредитования банками второго уровня малых предприятий всех важных отраслей экономики страны. Так, по сравнению с 2005 годом, в 2010 году сократилось кредитование МП в сфере сельского хозяйства на 6%, в сфере строительства – на 4%, в сфере торговли – на 2%. В то же время наблюдался рост кредитования малых предприятий в сфере транспорта и связи на 2%, в других отраслях экономики – на 11%.

Наибольший удельный вес по показателю кредитования БВУ имеют субъекты МП, действующие в сфере торговли; занимая 41% всех субъектов МСП, они получили 38% всех кредитов БВУ.

Частное предпринимательство является «краеугольным камнем» развития экономических процессов и процесса устойчивого развития в большинстве развитых стран. Особо следует подчеркнуть свойство МСБ создавать и внедрять инновации, которые становятся решающим инструментом конкурирования на глобальных рынках. Так, например, в странах ЕС, США, Японии доля инновационных предприятий составляет около 40% от общего числа компаний МСБ.

Сравнительный анализ развития сектора МСП Казахстана и других стран демонстрирует заметное отставание нашей страны по таким показателям, как вклад МСБ в ВВП и занятость населения. На мировом рынке функционирует огромное количество малых и средних компаний и предприятий. Так, например, в США, странах ЕС действует свыше 20 млн. фирм, в Китае насчитывается около 40 млн. мелких и средних предприятий, в то время как в Казахстане – 1,2 млн. зарегистрированных предприятий. Однако при сравнении необходимо помнить о наличии объективных специфических особенностей развития частного предпринимательства в разных странах, обусловленных историческими и культурными традициями, уровнем развития экономики, а также законодательными и институциональными условиями поддержки сектора МСБ в той или иной стране. Доля ежегодных объемов выпуска продукции субъектами МСП в США, странах Европейского Союза и Азии (Китай) составляет от 52% до 67%. В Казахстане же величина данного показателя почти в 2 раза ниже и составляет 32%, еще ниже доля выпуска продукции МСБ в России – 17%.

В зарубежных странах малый и средний бизнес представляет собой главную сферу занятости населения, способствуя развитию инновационного потенциала экономики [2]. Показатель доли занятых в малых и средних компаниях в развитых странах, а также в России составляет около 50–75% экономически активного населения.

В Казахстане доля населения, занятого в секторе МСП, в общей занятости также гораздо ниже, чем в развитых странах: в 2010 году этот показатель достиг уровня 31%. В то же время показатель доли предприятий МСП в общей численности всех предприятий в Казахстане составляет 95% и почти достиг среднемирового значения аналогичного показателя, который составляет 98-99% [3].

Таким образом, в определенной степени скромный по сравнению с развитыми странами вклад малых и средних предприятий Казахстана в производство добавленной стоимости и создание рабочих мест объясняется сложившейся отраслевой структурой производства, которая, в свою очередь, определяется наличием природных ресурсов, технологий и масштабами производства. На наш взгляд, сравнительное отставание показателей экономической и социальной эффективности МСБ Казахстана от экономически развитых стран свидетельствует о наличии большого потенциала для дальнейшего развития отечественного предпринимательства.

По отраслевой структуре сектор МСП Казахстана также имеет определенные отличия от развитых стран. Если субъекты МСП в нашей стране в основном функционируют, как отмечалось ранее, в сфере оптовой и розничной торговли – их доля составляет 41%, а в сельском хозяйстве – 26%, то в экономически развитых странах структура МСБ по отраслям экономики выглядит иначе.

Так, в США очевидно преобладание сферы услуг (58%), более 20% субъектов малого бизнеса осуществляет деятельность в сферах строитель-

ства и торговли, в то время как в промышленности занято лишь 2% субъектов малого предпринимательства. В странах ЕС также наибольшее количество субъектов МСП сконцентрировано в сфере услуг – 23%, в то же время в сфере строительства и торговли – 33%, в промышленности занято 7%. В России, так же как и в Казахстане, наибольшую долю в отраслевой структуре МСБ занимает сфера торговли, в то время как в сельском хозяйстве занято лишь 3% МСБ, в промышленности – 16% [5].

Таким образом, характерной особенностью отраслевой структуры МСБ Казахстана в сравнении с другими странами является ее сервисно-аграрная направленность. В связи с этим остается актуальным вопрос диверсификации сектора МСБ. Следует отметить, что задача увеличения численности занятых в секторе МСБ и его доли в ВВП страны не может быть решена отдельными точечными мерами, не связанными со структурными преобразованиями экономической системы.

Требуется глобальное переосмысление всей экономической парадигмы, где главным двигателем экономики был бы определен малый и средний бизнес. Соответственно, одной из ключевых задач является создание конкурентной среды и благоприятного предпринимательского климата. Важной составляющей успеха таких реформ является необходимость изменения отношения общества к предпринимательству.

На региональном уровне необходимо провести глубокое исследование экономики регионов, выявить их конкурентоспособные ниши и возможности, что многократно повысит эффективность государственных мер поддержки частного предпринимательства. В целях совершенствования инновационной системы Казахстана необходимо сделать основополагающий упор на развитие инноваций, в том числе, посредством формирования государственного заказа на инновационную продукцию и привлечения высококвалифицированных кадров для разработок и внедрения новых идей в различных областях экономики.

Мировой опыт свидетельствует, что малое предпринимательство в цивилизованных формах является важным условием оздоровления не только национальной экономики, но всей общественной жизни государства.

В Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» главой государства Н.А.Назарбаевым была поставлена задача усиления роли МСП в экономике Казахстана [6]. В целях решения приоритетных задач развития экономики необходим переход предпринимательства на качественно новый уровень, который возможен лишь при эффективно действующей системе государственной и общественной поддержки, для чего необходимо выработать основные стратегические направления развития предпринимательства, одним из механизмов стимулирования которого выступают финансово-кредитные инструменты.

Важная причина отказа банков от работы с субъектами малого и среднего предпринимательства – это залоговое обеспечение кредита. Малый бизнес имеет возможность самофинансирования, поскольку даже по официальным данным сумма полученного сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток), полученного малыми предприятиями, значительно больше общей суммы инвестиций в основные фонды этого сектора экономики РК. Главное – объединить усилия в общества взаимного кредитования и общества взаимных гарантий. Главная цель общества взаимных гарантий состоит в предоставлении гарантий своим собственным членам; прочие виды деятельности, связанные с поддержкой малых и средних организаций, носят вторичный характер

При формировании общества взаимных гарантий могут применяться следующие правила: не менее 50% прибыли после уплаты налогов обязаны направляться в резервный фонд; общества взаимных гарантий не имеют права выдавать ссуды своим членам; совокупная величина облигаций, выпускаемых обществом взаимных гарантий, не может превышать величины их собственных ресурсов; собственные ресурсы общества взаимных гарантий подчиняются тем же правилам, что и ресурсы других финансовых структур; минимум 75% собственных ресурсов общества взаимных гарантий должны быть вложены в государственные облигации, корпоративные ценные бумаги, обращающиеся на вторичных рынках, и положены на банковские счета.

С помощью механизма кредитных гарантий могут быть профинансированы проекты как инвестиционного характера, так и направленные на пополнение оборотных средств. Приоритетными являются проекты по развитию производства конкурентоспособных и импортозамещающих товаров, производству и переработке сельскохозяйственной продукции, проекты в научно-технической сфере, связанные с разработкой новых изделий и новых технологий, услуги ЖКХ и бытовое обслуживание населения.

Улучшению взаимодействия банков и организаций малого и среднего бизнеса будет способствовать установление долгосрочных двухсторонних отношений между банком и предприятием в рамках концепции «стратегического партнерства», принципами которого являются: обеспечение относительного баланса хозяйственных интересов банков и субъектов малого и среднего предпринимательства; сохранение полной юридической и хозяйственной самостоятельности предприятия и добровольная передача банку тех управленческих функций, которые тот может реализовать более эффективно; невмешательство во внутренние дела входящих в сеть банка организаций; кооперация структур на основе взаимной информационной поддержки, создание общей информационной сети, через которую происходит своевременное оповещение сторон о предпринимаемых бизнес-инициативах.

Помимо принципов, укажем и на направления стратегического партнерства: стратегическое планирование развития предприятия на рынке с использованием банковских информационных ресурсов; формирование эффективной маркетинговой политики предприятия на основе общего поля маркетинговых исследований; оперативное управление финансовыми ресурсами предприятия с использованием ресурсов банка; оптимизация финансовых потоков и системы налогообложения и др.

Реализация целей и принципов стратегического партнерства позволит малому бизнесу использовать возможности коммерческого банка. Условием становления и развития отношений стратегического партнерства коммерческих банков и бизнеса является совмещение потребностей малых и средних предприятий в финансовых технологиях с набором финансовых технологий, предоставляемых коммерческим банком.

Еще одна форма стратегического сотрудничества – это венчурное финансирование крупными предприятиями инновационных проектов, реализуемых малыми предприятиями. Основными препятствиями выступают здесь отсутствие законодательной базы по венчурному бизнесу и ее недостаточность в области регулирования коммерческого использования авторских прав и интеллектуальной собственности

Малый и средний бизнес представляет значительный коммерческий интерес для кредитных организаций, поскольку малые и средние предприятия имеют относительно короткие сроки окупаемости инвестиционных ссуд, способность быстро реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, могут оперативно внедрять результаты научно-технического прогресса.

Вместе с тем надо понимать, что основная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства. Главными причинами неудовлетворительной динамики в данном секторе являются: неблагоприятная для частного бизнеса внешняя среда; неразвитость инфраструктуры поддержки малого бизнеса; трудности доступа к кредитно-финансовым ресурсам.

Неблагоприятность внешней среды связана с недостаточной эффективностью государственной поддержки малого бизнеса, несовершенством действующего законодательства, чрезмерными административными барьерами, налоговым прессом, сложностью, трудоемкостью процедур ведения учета, получения разрешений и согласований.

Недоступность кредитных ресурсов для малых предприятий сдерживает их развитие. Исследования показали, что не более 10% МП имеют доступ к кредитным ресурсам. Причинами такого положения являются: отсутствие интереса финансовых посредников, в первую очередь банков, к кредитованию малого бизнеса в связи с высокими рисками, большими издержками и недостаточной квалификацией персонала банков; недостаточ-

ная капитализации региональных банков, краткосрочность и нестабильность депозитных ресурсов, отсутствие дешевых межбанковских кредитов, слабость ресурсной базы и неотработанность методики оценки рисков кредитования малого бизнеса; недостаточная квалификация самих предпринимателей [4].

Сложности в работе банков с предприятиями малого бизнеса определяются различными факторами, включая недостатки в методиках по оценке кредитоспособности; необеспеченности этих методик необходимыми данными; отсутствием опыта взаимодействия с представителями малого бизнеса у специалистов, работающих в соответствующих подразделениях банков.

В результате использования всех предложений по улучшению кредитно-финансовой поддержки малых и среднего предприятий возможно построение эффективной модели кредитной инфраструктуры малого и среднего бизнеса. Предложенная модель основана на преимущественном использовании механизмов самофинансировании и привлечении частного капитала при снижении бюджетных затрат. Активизация ее элементов позволит обеспечить доступ к заемным ресурсам для большинства малых и средних предприятий.

Литература

1. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане. Опыт фонда «Даму». – Астана, 2012. URL: http://gosman.ru/content/damu.pdf

2. *Дудин М.Н.* Инновации и предпринимательство в зарубежных странах. Возможность применения зарубежного опыта развития малого инновационного предпринимательства в Российской Федерации // Креативная экономика. – 2007. – № 12 (12). – С. 48–53.

3. *Ибрагимова Л., Есимов С.* и др. Отчет о состоянии малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. – Алматы, 2012. – 212 с.

4. *Исахова П.Б.* Проблемы финансирования и кредитования малого и среднего бизнеса // VIII Международная научная конференция «Устойчивое развитие общества: ожидания и реалии». – Алматы, 2011. – С. 81–89.

5. *Орлова Н.Я.* Положительный опыт развития малого предпринимательства в России и за рубежом. – М.: Сфера, 2007. – 262 с.

6. *Назарбаев Н.А.* Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана 27 января 2012 г. Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана. Астана, 2012. URL: http://www.ush.astana.kz/ru/node/41957

7. Статистический бюллетень МФ. – 2011. – №12 (156).

Присуждение компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок

К.В. Кайль

Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью российской правовой системы и обязательны для исполнения на территории РФ. Об этом гласит ч. 4 ст. 15 Конституции Российской Федерации.

В свою очередь, Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, ратифицированная Федеральным законом от 30 марта 1998 г. № 54-ФЗ, закрепляет право каждого в случае спора о его гражданских правах и обязанностях или при предъявлении ему любого уголовного обвинения на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона (п. 1 ст. 6)..

Присоединение России к названной Конвенции сразу же побудило ряд российских граждан, чьи дела длительное время находились на рассмотрении российских судов, обратиться с жалобами в ЕСПЧ на чрезмерно длительное производство по их делам, по которым они проходили в качестве истцов, ответчиков, обвиняемых или потерпевших. Кроме того, в своих жалобах заявители указывали не только на судебную волокиту при рассмотрении дел или длительное неисполнение судебного решения, но и на иные процессуальные нарушения, например, на неизвещение заинтересованного лица о времени и месте судебного разбирательства, на неосновательное отложение дел и др. [8, с. 34].

30 апреля 2010 г. был принят Федеральный закон № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок», а также Федеральный закон № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок"». Последним законом в ГПК РФ и другие законодательные акты были внесены соответствующие изменения, которые закрепили механизмы компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок и права на исполнение судебного акта в разумный срок. Принятие указанных законов было обусловлено необходимостью выполнения требований Европейского суда по правам человека о введении в законодательство такого средства правовой защиты, которое обеспечивает предотвращение нарушения права на судопроизводство в разумный срок и права на исполнение судебного акта в разумный срок, а также гарантирует эффективное возмещение при длительном неисполнении судебных решений (Постановление ЕСПЧ от 15.01.2009 – Бурдов (Burdov) против Российской Федерации;

Постановление ЕСПЧ от 10.04.2008 – Вассерман (Wasserman) против Российской Федерации).

В указанных нормативных актах ключевым понятием является понятие «разумный срок», легальной дефиниции которого нет. Данное понятие, безусловно, является оценочным и даёт поле для судейского усмотрения.

Как справедливо отмечает И. Поляков, вопрос о разумном сроке возникает только тогда, когда суд (следователь, органы принудительного исполнения) выходит за пределы срока, предусмотренного законом. Следовательно, проблема разумного (или неразумного) срока относится только к тому периоду времени, который начал идти после истечения основного срока, установленного законом [8, с.35].

Закон (в частности, статья 6.1 ГПК РФ) устанавливает критерии, которыми должны руководствоваться суды при определении разумности срока рассмотрения дела судом и размерах компенсации. К таким критериям относятся:

1. *Правовая и фактическая сложность дела*. При оценке данного обстоятельства необходимо учитывать позицию Верховного Суда РФ, согласно которой сама по себе правовая и фактическая сложность дела не всегда могут оправдать общую продолжительность судопроизводства.

Так, по одному из уголовных дел суд первой инстанции взыскал компенсацию за нарушение права на судопроизводство в разумный срок в размере 288 400 руб. с учетом общей продолжительности судопроизводства по уголовному делу, составившей более 11 лет и 5 месяцев. Данное уголовное дело отличалось определенной сложностью, большим объемом (52 тома), многоэпизодностью, по делу в качестве обвиняемых было привлечено 12 лиц, которым было предъявлено обвинение в совершении преступлений различной тяжести (убийство, похищение человека, кража, мошенничество и др.), признаны потерпевшими 13 лиц, допрошены в качестве свидетелей 74 лица, по делу проведено множество различных экспертиз. Вместе с тем, как указал Верховный Суд РФ, правовая и фактическая сложность дела сами по себе не могут оправдать общую продолжительность уголовного судопроизводства по данному делу. Возвращение судом дела прокурору на дополнительное расследование и для устранения допущенных нарушений, а также отсутствие каких-либо процессуальных действий суда в течение 6 месяцев не свидетельствуют о достаточности и эффективности действий суда, прокуратуры, производимых в целях своевременного осуществления уголовного преследования или рассмотрения уголовного дела (Решение Верховного Суда РФ от 23 сентября 2010 г. по делу № ГКПИ10-862) [3].

2. *Поведение участников гражданского процесса*.

Как отмечает Н. Ласкина, применение данного критерия на практике вызывает немало сложностей [6, с.117]. Обусловлено это тем, что законодатель не раскрывает его содержание, не конкретизирует, какое именно поведение, какие именно действия заявителя и других участников процес-

са могут негативно повлиять на решение вопроса о компенсации. Как указал Верховный Суд РФ, в удовлетворении заявления может быть отказано, если имело место неисполнение заявителем процессуальных обязанностей (например, непредставление доказательств по гражданскому делу, неоднократная неявка в судебное заседание по неуважительным причинам), что привело к нарушению разумного срока рассмотрения дела [1]. При этом необходимо учитывать, что на заявителя нельзя возлагать ответственность за затягивание процесса в связи с использованием им процессуальных средств, предоставляемых законодательством для осуществления своей защиты, в частности за уточнение исковых требований, заявление ходатайств об истребовании дополнительных доказательств, изучение материалов дела, обжалование вынесенных судебных актов, отвод судьи. Показательным в этом отношении является следующее дело.

Суд первой инстанции отказал в удовлетворении заявления о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок. Суд посчитал, что рассмотрение гражданского дела, отличавшегося особой фактической сложностью в силу необходимости истребования и получения соответствующих документов из различных организаций, допроса свидетелей по ходатайству сторон, заняло определенный период времени, не превышающий допустимого. При этом суд указал, что общий срок судебного разбирательства по делу был увеличен не по вине суда, а вследствие отложения судебных разбирательств по причине предъявления уточненных и встречных исковых требований, заявления ходатайств о принятии мер по обеспечению иска, истребования доказательств и вызова свидетелей по ходатайствам сторон и их представителей, подачи кассационной жалобы с нарушениями установленных требований, то есть в результате совершения процессуальных действий сторонами и их представителями при рассмотрении гражданского дела.

Суд кассационной инстанции отменил решение об отказе в удовлетворении заявления о присуждении компенсации и направил дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции, подчеркнув, что в ГПК РФ предусмотрены процессуальные права сторон по делу, направленные на реализацию принципа состязательности сторон в целях защиты их прав и законных интересов. Использование стороной по делу своих процессуальных прав не может свидетельствовать о затягивании судебного разбирательства, а также о вине данной стороны в увеличении срока рассмотрения дела. Между тем суд первой инстанции правильно указал, что использование заявителем своих процессуальных прав и, как следствие, увеличение сроков судебного разбирательства не могут быть вменены и в вину суда. Однако ст. 1 Федерального закона № 68-ФЗ установлено, что присуждение компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок не зависит от наличия либо отсутствия вины суда. Вывод суда первой инстанции о том, что

длительность судебного разбирательства по названному делу обусловлена только действиями сторон по делу, в связи с чем срок рассмотрения данного дела является разумным, признан неправильным. Кроме того, судом первой инстанции не было учтено, что городской суд в ряде случаев откладывал рассмотрение дела на необоснованно длительный период времени (Определение Верховного Суда РФ от 26 октября 2010 г. № 33-Г10-21) [3].

3. *Достаточность и эффективность действий суда*, осуществляемых в целях своевременного рассмотрения дела. Рассмотрим данный критерий на примере следующего дела из практики суда общей юрисдикции.

Суд первой инстанции отказал заявителю в удовлетворении требований о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок по гражданскому делу о возмещении материального и морального вреда, общая продолжительность судопроизводства по которому составила 9 месяцев и 13 дней. Суд установил, что превышение продолжительности судопроизводства по делу по сравнению с процессуальными сроками, установленными законом (2 месяца для рассмотрения дела судом первой инстанции – ст. 154 ГПК РФ, пять дней для составления мотивированного решения суда – ст. 199 ГПК РФ, десять дней для подачи кассационных жалоб – ст. 338 ГПК РФ, один месяц для рассмотрения дела судом кассационной инстанции – ст. 348 ГПК РФ), составляет 5 месяцев 28 дней. Исследовав материалы гражданского дела, суд пришел к выводу о том, что основная задержка рассмотрения дела (около 4 месяцев) произошла из-за ошибочного определения подсудности дела мировым судьей при принятии искового заявления к производству и ошибочного прекращения им производства по делу, вызвавшего подачу истцом частной жалобы. Однако мировой судья в соответствии с требованиями ст. 33 ГПК РФ самостоятельно и своевременно исправил допущенную им ошибку и направил дело по подсудности. Что касается действий городского суда при рассмотрении гражданского дела, то суд обоснованно указал, что они соответствовали требованиям гражданского процессуального законодательства. Неоднократное отложение судебного разбирательства являлось оправданным, направленным на соблюдение процессуальных прав лиц, участвующих в деле. После замены ненадлежащего ответчика по ходатайству истца и привлечения к участию в деле третьего лица суд провел подготовку и рассмотрение дела с самого начала, как того требуют статьи 41 и 43 ГПК РФ. Мотивированное решение суда было подготовлено в сроки, установленные законом (пять дней со дня окончания разбирательства дела). Судом кассационной инстанции дело было рассмотрено также в установленный законом срок. Надлежащим образом оценив имеющиеся доказательства, относящиеся к этапам и процедуре судопроизводства по делу, суд пришел к выводу о том, что право заявителя на судопроизводство в разумный срок по данному делу нарушено не было (Определение Верховного Суда РФ от 28 сентября 2010 г. № 4-Г10-32) [3].

4. *Общая продолжительность судопроизводства по делу.*

В п. 2 ч. 5 ст. 3 ФЗ № 68 от 30.04.2010 (п. 2 ч. 2 ст. 244.1 ГПК РФ и п. 5 ч. 2 ст. 222.8 АПК РФ) говорится о недопустимости превышения трехлетнего срока судопроизводства, а в ч. 7 ст. 3 ФЗ № 68 (ч. 4 ст. 244.1 ГПК РФ) – о недопустимости превышении четырехлетнего срока производства по уголовному делу, причем заявитель до обращения в суд с требованием компенсации за нарушение разумного срока обязан подать заявление об ускорении рассмотрения дела в порядке, установленном гражданским процессуальным, уголовно-процессуальным или арбитражным процессуальным законодательством.

Согласно практике Европейского суда, все перечисленные обстоятельства должны оцениваться не отдельно, в отрыве друг от друга, а комплексно [6, с.118].

Учитывая практику Европейского суда, в ч. 4 ст. 6.1 ГПК РФ установлено, что в качестве оснований для превышения разумного срока судопроизводства по делу не могут приниматься во внимание обстоятельства, связанные с организацией работы суда, в том числе с заменой судьи, а также рассмотрение дела различными инстанциями, что подчеркивается и Верховным Судом РФ [2].

В совместном Постановлении Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23.12.2010 № 30/64 «О некоторых вопросах, возникших при рассмотрении дел о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» [4] были даны разъяснения по ряду проблемных вопросов, возникающих при рассмотрении данной категории споров, в частности:

– индексация присужденных сумм, согласно ст. 208 Гражданского процессуального кодекса РФ и ст. 183 Арбитражного процессуального кодекса РФ, не лишает заинтересованное лицо права требовать присуждения компенсации;

– причиненный волокитой вред презюмируется и не требует специальной процедуры доказательства;

– в процессе о присуждении компенсации допускается правопреемство на общих основаниях на любой стадии процесса;

– внутриорганизационные проблемы, кадровые перестановки, смена руководителя и другие штатные проблемы не могут рассматриваться как уважительные причины для восстановления пропущенного срока;

– в целях защиты права лица на своевременное рассмотрение дела положениями процессуального законодательства предусмотрена возможность подачи председателю суда заявления об ускорении рассмотрения дела;

– использование таких процессуальных прав, как изменение предмета иска, ознакомление с материалами дела, заявление ходатайств и др., не

может рассматриваться как недобросовестное поведение заявителя, направленное на затягивание дела;

– при рассмотрении исковых заявлений о присуждении компенсации судом рассматриваются и возможные действия заявителя по нарушению разумного срока исполнения решения суда (кроме случаев непреодолимой силы);

– получение компенсации по Закону о компенсации не исключает права на обращение в суд с исковыми требованиями о возмещении вреда в соответствии со статьями 1069, 1070 Гражданского кодекса РФ;

– выплата компенсации по Закону о компенсации засчитывает и погашает требования по компенсации морального вреда за те же действия.

Анализируя сложившуюся практику применения законодательства, предусматривающего присуждение компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок, специалисты отмечают его эффективность, проявляющуюся, прежде всего, в том, что многие участники длительного судопроизводства не только воспользовались своим правом, но и получили определенные результаты [7, с.17].

Так, за 2010 год в Минфин России в соответствии с Федеральным законом № 68-ФЗ поступило 28 исполнительных листов на общую сумму 2,1 млн. руб. Из них в том же году было передано на финансирование 15 исполнительных листов на сумму 1 275 000 руб., остальные находились на рассмотрении [7, с.17].

По мнению Н.В Ласкиной, достижению таких результатов способствовали установленные в Законе № 68-ФЗ и процессуальных кодексах (в частности, в положениях гл. 22.1 ГПК РФ) гарантии, обеспечивающие реализацию данного права [6, с.118].

К таким гарантиям автор относит:

1) правила определения разумного срока, дающего право на такую компенсацию, установленные ст. 6.1 ГПК РФ;

2) законодательно закрепленное условие о том, что заявление о присуждении такой компенсации не может рассматриваться судьей, если он ранее принимал участие в рассмотрении дела, в связи с которым возникли основания для подачи заявления. Данная норма способствует объективному и беспристрастному разрешению вопроса о компенсации, поскольку исключает возможность личной заинтересованности судьи и субъективизма при рассмотрении указанного заявления;

3) закрепленный в ст. 2 Закона № 68-ФЗ и поддерживаемый высшими судебными органами России ориентир на практику Европейского суда [6, с.119].

Немаловажное значение имеет вопрос о размере присуждаемой компенсации. На сегодняшний день точка в этом вопросе не поставлена. Как отмечает А.И. Дихтяр, для компенсации за нарушение права на судопроизводство и исполнение судебного акта в разумный срок предлагается определять размер компенсации, прежде всего в зависимости от периода рас-

смотрения и разрешения дела [5, с. 26]. Так, предлагается, учитывая практику Европейского суда по правам человека, за каждый год сверх срока, установленного законом, взыскивать от 18 000 до 52 000 рублей, за каждый последующий год сумма может увеличиваться [9, с.12]. Высказываются и другие предложения. В частности, на совещании, организованном Высшим Арбитражным Судом РФ, состоявшемся в начале октября 2010 г., Минюст России, исходя из практики Европейского суда по правам человека, озвучил примерные размеры компенсации: за каждый день нарушения права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок – около двух евро [5, с.27].

В заключение следует отметить, что несмотря на оценочный характер ключевых понятий, используемых законодательством о присуждении компенсации за нарушение права на рассмотрение дела в разумный срок и на исполнение судебных постановлений в разумный срок, – Верховный Суд РФ констатирует, что суды в целом правильно применяют Федеральный закон от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ [3]. Думается, что дальнейшая работа высших судебных органов по обеспечению единообразия применения норм рассматриваемого закона будет способствовать эффективной защите прав и законных интересов граждан и организаций, пострадавших от волокиты при рассмотрении судами гражданских, арбитражных и уголовных дел, а также в ходе принудительного исполнения судебных актов службой судебных приставов.

Литература

1. Обзор законодательства и судебной практики ВС РФ за III квартал 2010 года // Обзоры законодательства. Консультант плюс (документ опубликован не был) URL: http://www.consultant.ru/law/review/1377088.html

2. Определение Верховного Суда РФ от 19.04.2011 № 14-Г11-17 // Консультант плюс (документ опубликован не был).

3. Обзор судебной практики Верховного Суда РФ от 31.08.2011 «Обзор практики рассмотрения судами общей юрисдикции дел о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2011. – № 8.

4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23.12.2010 № 30/64 «О некоторых вопросах, возникших при рассмотрении дел о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2011. – № 3.

5. *Дихтяр А.И., Шеломанова Л.В.* Судебная практика по делам, связанным с требованиями о присуждении компенсации за нарушение права на гражданское судопроизводство в разумный срок // Российский судья. – 2011. – № 1. – С. 24 – 29.

6. *Ласкина Н.В.* Процессуальные гарантии при рассмотрении дел о компенсации за нарушение права на гражданское судопроизводство в разумный срок // Современное право. – 2011. – № 10. – С. 116–119.

7. *Лашкина Н.* Интервью с директором Правового департамента Министерства финансов РФ Светланой Викторовной Ячевской // Налоги. – 2011. – № 3. – С. 15–20.

8. *Поляков И.Н.* Разумные сроки судопроизводства: понятие и значение // Российская юстиция. – 2011. – № 4. – С. 33–37.

9. *Успенский Ю.В.* Гражданско-правовые аспекты компенсации за нарушение права на судопроизводство или права на исполнение судебного акта в разумный срок: Автореф. дис... канд. юрид. наук. – М., 2010. – С. 12.

Учетная политика интегрированных структур

С.А. Калиева

Одна из важнейших тенденций российской экономики, вполне отвечающая общемировой практике – создание крупных интегрированных структур. Крупные концерны, холдинги и финансово-промышленные группы во многом определяют новый экономический ландшафт страны. Эта тенденция, безусловно, сохранится и в обозримом будущем. С одной стороны, развитие рыночных отношений требует от субъектов предпринимательства оперативности, быстрого реагирования на изменение внешних и внутренних условий хозяйствования, что предполагает юридическую и финансовую самостоятельность. С другой стороны, необходим единый центр управления для координации деятельности группы, максимального использования преимуществ объединения, достижения синергического эффекта [2]. Интегрированные структуры создаются и функционируют в различных формах в зависимости от экономического содержания, цели объединения и его организационно-правовой формы (рис. 1).

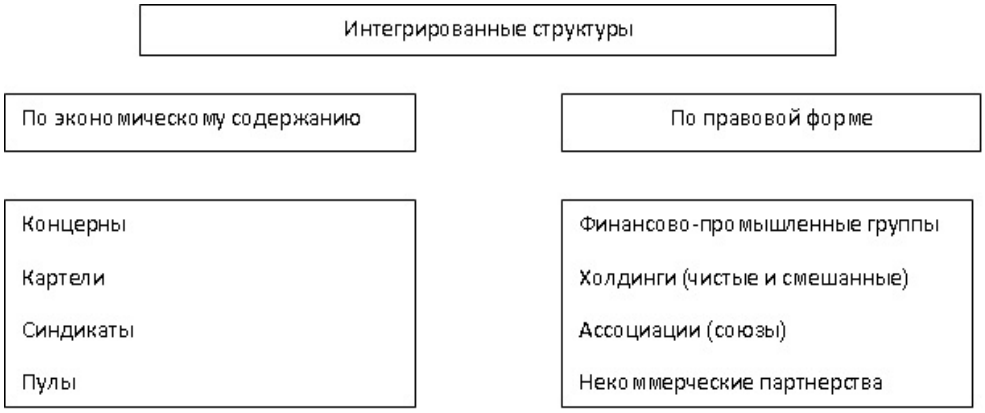

Рис. 1. Классификация интегрированных структур [2]

В российском гражданском законодательстве для организаций предусмотрены два основных вида объединений: коммерческие (простое товарищество, холдинги) и некоммерческие (союзы, ассоциации). Для осуществления предпринимательской деятельности группа организаций может создаваться в следующих организационно-правовых формах [3, с. 30]:

– индивидуальный предприниматель, полностью контролирующий более одного обособленного структурного подразделения под статусом «индивидуальный предприниматель»;

– головная организация и обособленные подразделения;

– основное и дочернее (зависимое) общества, дочернее предприятие, холдинг;

– основная организация, обособленные подразделения, дочернее (зависимое) общество;

– простое товарищество (договор о совместной деятельности);

– группа кредитных организаций.

Таким образом, основная специфика формирования корпоративных отношений заключается в том, что в качестве их субъектов могут выступать группы организаций (в российском гражданском законодательстве имеется термин «объединение юридических лиц»).

Важнейшим документом, характеризующим учетный процесс в компании, является ее учетная политика. Необходимость ее формирования предусмотрена в ст. 5 Федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г.; в ст. 6 установлены отдельные требования к ее принятию, содержанию и применению.

ПБУ 1/2008 более детально определяет подходы к выбору, обоснованию, раскрытию и изменению учетной политики. Среди основных факторов, оказывающих влияние на ее формирование – изменение требований к содержанию финансовой отчетности, совершенствование методики учета, гармонизация российских правил бухгалтерского учета с международно признанной бухгалтерской практикой.

К важнейшим задачам учетной политики относятся:

– построение информационных процессов в организации, позволяющее дополнить финансовую отчетность показателями, ориентированными на будущее;

– преодоление информационного разрыва между бухгалтерской службой, которая аккумулирует огромные объемы финансовых и нефинансовых сведений об организации, и их пользователями (внешними и внутренними), которые испытывают дефицит нужной информации, предъявляют серьезные претензии по поводу состава, содержания и качества предоставляемых им данных [1, с 15].

Учетная политика, основанная на идее «прозрачности» работы организации и полезности информации об ее деятельности, позволит удовлетворить запросы широкого круга пользователей. Основные подходы к ее формированию, выработанные О.В. Грибановой [1, с. 16], представлены в следующей таблице.

Основные подходы к формированию учетной политики

Подходы к формированию учетной политики	Направления повышения полезности информации
1. Относительная независимость текущего учетного процесса от какого-либо конкретного вида бухгалтерского отчетности	Организация должна иметь возможность подготавливать и представлять пользователям разнообразную финансовую информацию: бухгалтерскую отчетность; сводную отчетность, составленные по российским правилам; сводную финансовую отчетность по МСФО или иным международно признанным правилам; налоговую отчетность и др. Построение учетного процесса должно обеспечивать формирования различных видов отчетности за счет выбора способов документирования фактов хозяйственной деятельности, состава аналитических счетов, порядка и процедур систематизации и накопления информации, представления отчетности
2. Рациональное сочетание бухгалтерского и налогового учета, обеспечивающее выполнение задач каждого из них	В связи с введением налогового учета в организациях особую опасность представляют попытки его полного обособления от бухгалтерского учета. Речь может и должна идти лишь об относительной обособленности двух видов учета, но не об абсолютной независимости. При отсутствии эффективного собственника как главного потребителя финансовой информации полное обособление бухгалтерского учета от налогового будет иметь серьезные негативные последствия
3. Переориентация на такое понимание достоверности информации, формирующейся в бухгалтерском учете, при котором обеспечивается реальное отражение финансового положения и финансовых результатов деятельности	Согласно нормативным документам, достоверность финансовой информации понимается как ее соответствие действующему законодательству и правилам бухгалтерского учета. Достоверность финансовой информации обеспечивается двумя факторами: во-первых, применением общепризнанных способов ведения бухгалтерского учета, совокупность которых составляет учетную политику; во-вторых, эти способы должны соответствовать конкретным условиям хозяйствования
4. Адекватность показателя прибыли, формирующегося в бухгалтерском учете и раскрываемого в финансовой отчетности, достигнутому финансовому результату	Прибыль является универсальным синтетическим показателем, характеризующим финансовый результат деятельности организации в отчетном периоде, к которому предъявляются особые требования в части надежности и реальности. В частности, необходим полный учет всех расходов и доходов, относящихся к отчетному периоду; никакие расходы не могут покрываться за счет нераспределенной прибыли
5. Использование в бухгалтерском учете всего арсенала приемов, обеспечивающих формирование объективной картины финансового положения организации и финансовых результатов ее деятельности	Организации должны создавать оценочные резервы: по сомнительным долгам, под обесценение финансовых вложений в ценные бумаги, под снижение стоимости материалов и др. Это не только важная составляющая объективности финансовой отчетности, но и важнейший способ учета рисков хозяйственной деятельности. При отсутствии таких резервов искажается финансовый результат деятельности организации, завышаются балансовые показатели дебиторской задолженности, вложений в ценные бумаги, запасов
6. Применение таких схем производственного учета, которые максимально обеспечивают потребности управленческого персонала в информации для руководства производственной деятельностью, процессами снабжения и сбыта	При формировании себестоимости продукции, допустимы две основные схемы учета затрат на производство: (1) разделение затрат на прямые и косвенные с расчетом полной себестоимость продукции; (2) разделение затрат на условно-переменные и условно-постоянные, подсчет сокращенной (частичной) производственной себестоимости и списание условно-постоянных затрат на уменьшение доходов в том отчетном периоде, в котором они возникли

По мнению А.А. Соколова, учетная политика организации призвана решать, с одной стороны, формальные, с другой – управленческие задачи [5]. В ситуации, когда учетные процедуры не стандартизированы должным образом, учетная политика становится практически единственным способом формализации порядка ведения учета.

Достижение формальной цели (соблюдение законодательства в сфере бухгалтерского учета и отчетности, в том числе в части требования достоверности учетных и отчетных данных) и управленческой цели (получение в системе учета информации, достоверно отражающей реальную картину финансово-хозяйственной деятельности для обоснования управленческих решений) обеспечивается путем контроля за формированием и применением учетной политики. Такой контроль является неотъемлемым элементом общей системы внутреннего контроля в организации.

Вместе с тем необходимо признать, что процесс формирования учетной политики вызывает немало проблем. Они возникают уже на первых этапах ее разработки – при определении приоритетов системы учета в организации. Эти приоритеты зависят от поставленных задач, и согласовать их нелегко. Выбор конкретного варианта учета может оказать существенное влияние на объем учетной работы, ответственность за осуществление тех или иных учетных процессов, привести к появлению новых процедур, увеличению количества создаваемых и обрабатываемых документов. Участники процесса формирования учетной политики нередко придерживаются лишь собственных интересов, настаивая на принятии тех методов организации и ведения учета, которые упрощают именно их деятельность.

Вхождение организации в группу предприятий заставляет разработчиков, помимо прочего, ориентироваться на установление единых учетных принципов во всех компаниях группы. Использование единой учетной политики в отношении аналогичных статей имущества и обязательств, доходов и расходов в учете головной организации и дочерних обществ необходимо для формирования сводной или консолидированной отчетности. Порядок подготовки сводной отчетности группы взаимосвязанных организаций (по российским правилам) регламентируется Методическими рекомендациями по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности, утвержденными Приказом Минфина РФ от 30 декабря 1996 г. № 112.

Приступая к формированию единой учетной политики группы, целесообразно детально изучить ее структуру, характер и особенности ее деятельности, взаимоотношения организаций внутри группы. На первом этапе необходимо собрать информацию о способах ведения учета в компаниях группы и применяемых учетных политиках; далее осуществляют их корректировку в целях унификации учета. Выбор унифицированных методов учета должен определяться их способностью обеспечить наиболее эффек-

тивное взаимодействие всех участников учетного процесса при минимальных затратах.

Н.М. Метленко отмечает следующие особенности содержания учетной политики в холдинге:

эта политика разрабатывается и утверждается отдельно для холдинговой (материнской) компании и дочерних организаций; в последних она должна строиться исходя из положений учетной политики материнской компании;

она должна обеспечивать решение всех сформулированных выше задач – «технологически» обеспечивать ведение бухгалтерского учета, формировать адекватные данные о сущности и последствиях хозяйственных операций, формировать отчетность, которая нуждалась бы в минимальной трансформации для ее приведения в соответствие с МСФО, быть инструментом налогового регулирования;

объединение данных по отдельным организациям, формирование консолидированной информации и отчетности должно осуществляться с минимальными затратами;

с особой тщательностью следует разрабатывать раздел учетной политики для целей налогообложения; при необходимости он может быть оформлен как самостоятельное направление учетной политики для всех организаций холдинга [3].

Вся эта работа должна базироваться на анализе большого количества нормативных документов в области регулирования бухгалтерского учета и налогообложения и постоянном мониторинге их изменений, доскональном знании особенностей деятельности предприятия, функций структурных подразделений и их взаимодействия, знании текущих экономических позиций и перспектив дальнейшего развития и т.д.

По мнению А.А. Соколова [5] , ввиду невозможности в большинстве случаев формирования единообразной учетной политики для всех предприятий группы наиболее целесообразным является подход, предполагающий унификацию и закрепление тех методов учета, по которым это возможно и экономически целесообразно, и сохранение в учетной политике каждого входящего в группу предприятия методов учета, которые нельзя унифицировать или которые конкретизируют и детализируют общие (единые) методы. В этом случае можно учесть специфику деятельности компаний, входящих в холдинг, определяющую различия в учетных принципах. Соответствующий алгоритм формирования учетной политики группы представлен на рис 2.

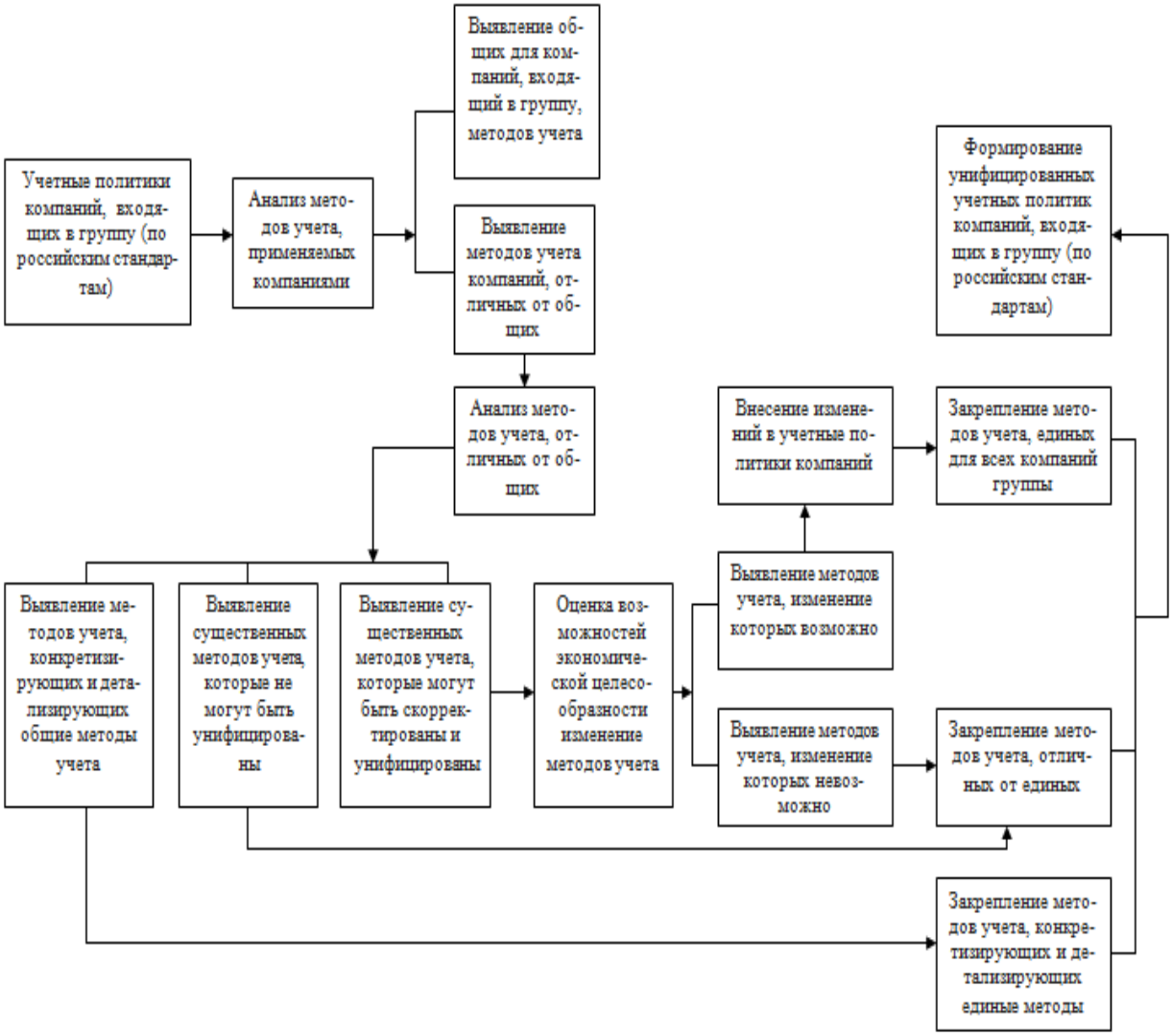

Рис. 2. Алгоритм формирования учетной политики группы компаний

Таким образом, процесс формирования учетной политики группы предприятий достаточно сложен. Использование ее участниками единых способов учета ведет к формированию единых принципов описания бизнес-процессов и позволяет осуществить общую стратегию организации и ведения бухгалтерского и налогового учета, обеспечивающих целостную управленческую политику в рамках группы.

Формирование учетной политики группы компаний – не единовременная акция, а процесс, который продолжается в течение всего периода ее функционирования. Принятую учетную политику необходимо регулярно пересматривать и совершенствовать. По мнению А.А. Соколова, данный процесс включает два главных элемента – актуализацию и повышение качества учетной политики.

Актуализация представляет собой приведение учетной политики в соответствие с меняющимся законодательством и бизнесом. Повышение ка-

чества учетной политики заключается в улучшении ее характеристик по таким критериям, как полнота и непротиворечивость, экономическая целесообразность, обоснованность и рациональность методов учета, соответствие целям руководства компании, соответствие целям автоматизации учета и т.д. Естественно, если за какой-то период изменений в законодательстве или бизнесе не отмечено, актуализация не нужна. Если учетная политика полностью соответствует принятым критериям оценки, повышение ее качества не требуется. Но так бывает крайне редко, и обычно работу по обоим направлениям приходится вести постоянно.

Руководство холдинга также должно осуществлять контроль за созданием, совершенствованием и применением учетной политики, поскольку это неотъемлемый элемент системы внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности. Эта операция включает следующие процедуры:

разработку, документальное оформление, проведение оценки качества учетной политики;

проверку наличия разработанных учетных принципов и процедур для всех компонентов финансовой отчетности;

получение данных внутреннего и внешнего аудита по оценке наиболее важных учетных принципов, а также принятых решений в отношении методов учета в проблемных и нестандартных ситуациях;

отслеживание изменений в законодательстве по бухгалтерскому учету и налогообложению с помощью справочно-правовых систем, интернет-сайтов, путем участия в профессиональных конференциях и семинарах;

организацию дополнительного обучения для лиц, ответственных за формирование и применение учетной политики;

разработку процедур по информированию сотрудников компании об изменениях в учетной политике.

Если такой контроль организован на должном уровне, проблем с подготовкой отчетности и использованием управленческой информации будет гораздо меньше.

Литература

1. *Грибанова О.В*. Организация и методика аудиторской проверки изменения учетной политики аудируемого лица: Дис. … канд. экон. наук. – М., 2008. – 179 с.

2. *Козенкова Т.А*. Особенности формирования финансовых отношений в интегрированных структурах // Консультант бухгалтера. – 2008. – № 9.

3. *Метленко Н.М*. Корпоративная учетная политика в интегрированном холдинге: Дис. … канд. экон. наук. – М., 2006. – 161 с.

4. *Панфилова О.А*. Консолидация отчетности интегрированных структур: Дис. … канд. экон. наук. – Астрахань, 2009.

5. *Соколов А.А*. Проблемы формирования учетной политики // Все для бухгалтера. – 2007. – № 12.

Д. Калыбекова

Международные стандарты, в первую очередь, Руководство Фраскати, определяет инновацию как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [8].

Девиз инновации – «новое и иное» – характеризует многоликость этого понятия. Так, инновация в сфере услуг – это новшество в самой услуге, в ее производстве, предоставлении и потреблении, поведении работников. Нововведения чаще всего базируются на изобретениях и открытиях. Примерами здесь могут служить появление застежек типа «молния», шариковых авторучек, баллончиков с аэрозолями, колец-открывалок на банках с прохладительными напитками и многое другое.

Но инновация не обязательно должна быть технической и вообще материальной: немного найдется технических инноваций, которые бы посоперничали в своем влиянии на современное общество, как, например, конвейерное производство, продажа в рассрочку. Использование таких идей давно влияет на развитие экономики. То есть инновацию можно определить в качестве новой ценности для потребителя, отвечающей его нуждам и желаниям.

Таким образом, непременными свойствами инновации являются их новизна, производственная применимость (экономическая обоснованность), и дополнительно, – она обязательно должна отвечать запросам потребителей. Однако запросы потребителей не имеют границ. Исходя из этого можно сделать вывод, что инновация должна быть универсальна во всех направлениях.

Научно-образовательная инновация не является исключением. В статье 1-ой Закона Республики Казахстан «О Науке» от 9 июля 2001 г. инновационной деятельности дается следующее определение: «Инновационная деятельность – деятельность, направленная на внедрение новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, результаты которой используются для экономического роста и конкурентоспособности» [2].

Для эффективного построения национальной инновационной системы в Казахстане действует новая генеральная линия развития инноваций, в рамках которой оказывается качественная поддержка казахстанским инноваторам. Закон РК «О науке» и Государственная программа индустриально-инновационного развития создает условия для научно-технологического прорыва в Казахстане.

«Казахстанский путь сегодня – это широкая магистраль индустриально-инновационного развития. В чем ее суть? Во-первых, создание мощной технологической базы. Мир сегодня стоит на пороге пятой технологической революции. Нам нужны инвестиции разума, научных знаний и новейших технологий. Нам надо искать новаторов и инноваторов. Инновации будут, когда будут инноваторы. Мы должны их воспитать», – заявил Президент страны Нурсултан Назарбаев [6].

Таким образом, синтез науки и производства, внедрение научных достижений в бизнес-среду являются новыми качественными шагами развития инноваций. На эту цель ориентированы исследовательские и научные ресурсы страны. Их главной задачей является интеллектуальное обеспечение национальных программ Казахстана: Стратегии вхождения в число 50 самых конкурентоспособных стран мира, Стратегического плана «Казахстан 2020» и Программы индустриализации страны [3].

Стоит отметить, что в сравнении с 2007 г. выделение финансовых средств на развитие науки увеличилось почти в три раза. Финансирование на научные исследования будет увеличено к 2015 г. до 1% от ВВП. Это станет крупнейшим вложением в научно-технический прогресс за всю историю Казахстана.

В настоящее время Высшей научно-технической комиссией утверждены новые приоритеты казахстанской науки. Это будет развитие инновационных идей и проектов в области энергетики и энергосбережения, глубокой переработки сырья и продукции, науки о жизни, информационных и телекоммуникационных технологий. Данные приоритеты ориентированы на научно-технологическое развитие производства и формирование здоровой нации, подразумевают в качестве обязательного результата исследований инновации.

В рамках этих приоритетов утверждены 88 самых актуальных проектов, связанных с программно-целевым и грантовым финансированием. Их реализация идет на конкурсной основе, и только в 2012 г. на осуществление ряда инновационных проектов предусмотрено 10 млрд. тенге [4, 7].

Для системной поддержки инновационной деятельности в республике заложена необходимая законодательная основа и институциональная база. Например, разработаны законы «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», «О науке», «Энергосбережении и повышении энергоэффективности».

Специально для инноваций расширены финансовые инструменты поддержки, введены новые налоговые льготы и преференции для развития малого и среднего бизнеса в сфере высоких технологий. Кроме того, создается «Парк инновационных технологий» – «умный» город высокотехнологичных производств.

Помимо поддержки государственных предприятий, в Казахстане стимулируется государственно-частное партнерство и идет коммерциализация

результатов исследовательской деятельности. Расширение НИОКР обеспечивается путем сокращения налогооблагаемой базы по корпоративному подоходному налогу на 150 % от расходов на внедрение результатов по НИОКР. В стране реализуется проект «Коммерциализация технологий», суть которого состоит в адаптации применительно к Республике Казахстан мирового опыта коммерческой продажи научных достижений [9].

На сегодня уже готовы к коммерциализации десять экономически выгодных научных проектов; авторы пяти из них – молодые ученые. Примером может служить технология использования полимера геллана, получаемого из отходов сахарного производства; его применение в нефтяной отрасли увеличивает нефтеотдачу пластов на 27 %, а общая экономическая выгода – от 20 до 50 долларов США на каждую тонну нефти. Таким образом реализуется важнейшая функция государства в инновационной сфере, – государство не просто финансово обеспечивает генерацию новых знаний, способствует развитию науки, но быстро и эффективно внедряет новые технологии.

В рамках форума «Инновационный Казахстан – взгляд в будущее после 20 лет независимого пути», который прошел в декабре 2011 г., состоялись презентации 68 инновационных проектов. Участники самого форума пришли к мнению, что активизация частного сектора остается одной из главнейших задач инновационного развития [9].

Зарубежный опыт свидетельствует о таких же тенденциях. К примеру, в Германии и Южной Корее 70 % инвестиций вкладываются в инновационные разработки. Однако в настоящее время нестабильности финансовых рынков частному бизнесу не под силу взять на себя такую львиную долю вклада в привлечение новейших технологий. И здесь важную роль играет государство.

Наиболее интересный опыт накоплен в этой области в США, где НИОКР претерпевает существенные изменения. На первый план выдвигаются задачи по усилению связи науки и техники, развитию прикладного характера фундаментальных научных знаний. Значительно увеличиваются федеральные инвестиции в высокоокупаемые прикладные исследования и разработки с упором на такие технологии, которые способны породить новые производства и перестроить прежние. Укрепляется сотрудничество государства и частного бизнеса. Разнообразнее становятся стимулы для активного привлечения частных инвестиций в науку, включая использование налогового кредита на НИОКР, налоговую скидку на прирост стоимости капитала, предприятия и т.д. Многие федеральные научные исследования и опытно-конструкторские разработки проводятся в США негосударственными организациями благодаря контрактам и грантам. Промышленные фирмы осуществляют большой объем работы (часть которой приходится на прикладные исследования) по контрактам под государственным надзором. В области фундаментальных исследований, которые обычно финансируются федераль-

ным правительством через выделение грантов, доминируют университеты. Широкое использование контрактов и грантов является ключевым аспектом в системе НИОКР США. Через них федеральное правительство обеспечивает работой лучшие научные организации и талантливых ученых, ставя перед ними научно-исследовательские и опытно-конструкторские задачи. Это делает систему США более гибкой по сравнению со многими национальными аналогичными системами, которые в основном охватывают государственные лаборатории и институты [5. с. 31–33].

В развитие науки и техники вовлекаются фактически все штаты. При этом более 90% федеральных исследований курируются Министерством обороны, Министерством здравоохранения и медицинского обслуживания, Министерством энергетики, Национальным управлением по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА), Национальным научным фондом и Министерством сельского хозяйства. Свой вклад в финансирование вносят также Министерство торговли, Министерство внутренних дел. Министерство транспорта и Управление по охране окружающей среды.

В США большая часть НИОКР финансируется и осуществляется частным сектором промышленности. Но параллельно создана система трансферта результатов НИОКР, выполненных в университетах и федеральных научных центрах.

Как известно, американские университеты – это своеобразные интеллектуальные центры, в которых фундаментальные и прикладные исследования тесно связаны с подготовкой специалистов. Объемы государственной поддержки проводимой здесь научно-исследовательской работы (вне зависимости от того, является ли заведение частным или государственным) значительно выше, чем в других странах, а степень «рационального использования» результатов интеллектуальной деятельности сотрудников – самая высокая в мире. Университетские научно-исследовательские проекты получают финансовую поддержку от федерального правительства в форме грантов, контрактов, соглашений.

Во всем мире инновационная деятельность рассматривается как одно из главных условий модернизации экономики. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста.

Аналогичные процессы происходят и в Республике Казахстан, где существенные изменения и реформы в целях улучшения качества образования связываются с инновационными требованиями. Глава государства Нурсултан Назарбаев особо подчеркнул, что «с ростом экономических показателей все большее внимание нужно будет уделять повышению культурного и образовательного уровня нашего общества, формированию новой казахстанской интеллектуальной нации» [1]. Именно здесь лежит базовая задача системы образования – подготовка специалистов, способ-

ных эффективно участвовать в индустриально-инновационном развитии страны. Предстоит осуществить переход на новое качество подготовки и создание эффективной системы образования, вывод научных исследований на мировой уровень и прямое подключение науки к инновационным процессам.

При этом надо отметить, что в мире продолжается негативное влияние финансово-экономического кризиса, во многих странах, вплоть до самых развитых, идет заметное сокращение социальных программ, в том числе по развитию образования. Это видно на примерах Греции, Испании, Великобритании. В это же время Президент Нурсултан Назарбаев в своем Послании выдвигает мощную программу дальнейшего социального развития, существенного увеличения средств на эти цели, в том числе на образование и науку. Это яркое свидетельство наращивания курса на развитие человеческого капитала, который всегда был и остается важнейшим приоритетом политики главы государства РК.

Поскольку от качества трудовых ресурсов напрямую зависит инновационное будущее Казахстана, глава государства акцентировал внимание на данном вопросе. Один из наиболее впечатляющих примеров в мировой практике – дуальная система подготовки в профессионально-техническом образовании Германии, когда студенты две трети времени трудятся и одновременно обучаются на производстве и только треть времени затрачивают на теоретическую учебу.

Сейчас в казахстанской системе технического и профессионального образования (ТиПО) созданы принципиально новые структуры управления: Национальный совет, отраслевые и региональные советы с участием работодателей. Они будут детально прорабатывать вопросы внедрения самых передовых подходов Германии, Норвегии, Сингапура. Есть еще один важный современный метод образования без отрыва от производства: министерство уже прорабатывает подходы к освоению в нашей стране дистанционного обучения, с применением современных информационных, мультимедийных технологий, что дает качество высшего и профессионального образования.

Благодаря поддержке главы государства РК, финансирование науки в последние годы растет, причем темпами, опережающими рост ВВП. Так, в 2011 г. общий объем выделенных из бюджета средств на научные исследования составил 28,8 миллиарда тенге, а на 2012 г. заложено 41,8 миллиарда тенге, что составляет почти 45% прироста [3]. К 2015 г. поставлена задача вывести расходы на науку на уровень 1% от ВВП. Это уже серьезное приближение к объему ассигнований в зарубежных странах. С прошлого года внедрена и новая система, которая включает базовое, грантовое и программно-целевое финансирование. Она обеспечит большую гибкость выделения и освоения средств по современной мировой методологии. В следующей таблице представлены основные показатели состояния и развития науки в Казахстане.

Таблица 1

Основные показатели состояния и развития науки*

	2007	*2008*	*2009*	*2010*
Валовый внутренний продукт, млрд. тенге	12 849,8	16 052,9	17 007,60	21 815,50
Внутренние затраты на исследования и разработки в действующих ценах, млн. тенге	26 835,5	34 761,6	38 988,7	33 466,8
в % к валовому внутреннему продукту	0,21	0,22	0,23	0,15
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	438	421	414	424
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на конец года), чел.	17 774	16 304	15 793	17 021
в том числе:				
исследователи	11 524	10 780	10 095	10 870
из них:				
доктора наук	1 166	1 191	1 338	1347*
доктора по профилю	-	-	-	-
кандидаты наук	3 058	2 861	2 734	3 041
Основные средства организаций занятых исследованиями и разработками, млн. тенге	18 782,0	19 176,7	22 003,3	22 810,9
Среднемесячная номинальная заработная плата занятых по видам экономической деятельности, тенге				
Исследования и разработки	64 108,0	81 810,0	90 325,0	103571
Высшее образование	45 557,0	50 877,0	60 720,0	71058

Таким образом, создана реальная база, которая обеспечит позитивные преобразования и откроет новые возможности для наших ученых. Она позволит им проводить исследования на более высоком уровне, интегрироваться в мировое научное пространство.

На сегодняшний день разработаны: Техническое задание по внедрению системы электронного обучения; Положение «О системе электронного обучения в организациях образования»; Стандарт разработки цифровых образовательных ресурсов для системы электронного обучения, а также другие нормативные документы для развития инновационного сектора в образовании.

* Агентство РК по статистике [7].

Ниже представлены внутренние текущие затраты на научно-технические работы по отраслям науки:

Таблица 2

Внутренние текущие затраты на научно-технические работы по отраслям науки*

(млн тенге)

	2007	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*
Внутренние текущие затраты, всего	25 737,5	33 685,9	38 538,0	40 414,5	44513,3
в том числе:					
естественные	5 916,9	9 333,2	10 486,8	12 075,7	14277,6
технические	13 643,5	17 626,4	19 302,1	20 534,5	21192,7
медицинские	1 692,0	1 939,4	2 391,4	1 771,8	2266,2
сельскохозяйственные	2 369,7	2 620,2	3 564,4	3 788,7	3592,3
общественные	1 208,7	1 360,0	1 175,0	1 015,2	1343,3
гуманитарные	906,7	806,7	1 618,4	1 228,5	1841,1

Экономическая важность инновационной деятельности особо подчеркивается Президентом в каждом его Послании своему народу: «Социальная значимость проектов в рамках индустриально-инновационного развития абсолютна. Эта программа остаётся главным ориентиром модернизации экономики. Все госорганы должны считать эту работу своей основной заботой. Только в прошлом году введено в эксплуатацию 288 проектов на сумму более 970-ти миллиардов тенге. В результате создано более 30 тысяч постоянных качественных рабочих мест. Мы продолжаем формировать и развивать передовые кластеры нашей экономики. Темпы этой работы не должны снижаться», – с этими словами выступил Президент страны в своем очередном Послании 27 января 2012 г. [6].

В выступлении глава государства РК также отметил, что новый этап развитии Республики – это постановка и решение новых задач в укреплении экономики, повышении благосостояния народа. В современном мире – это коренной вопрос социально-экономической модернизации, который одновременно является и главным вектором развития Казахстана в ближайшем десятилетии. И инновационное образование и наука стоят на переднем плане модернизации страны.

Литература

1. Выступление президента республики Казахстан Н. Назарбаева. URL: http://www.inform.kz/

2. Закон Республики Казахстан «О Науке» 9 июля 2011 г. URL: http://www.naukakaz.kz/edu/zakon-o-nauke

* Источник : Агентство РК по статистике [7].

3. Инновации в Казахстане: сближая науку и производство. 12 декабря 2011 г. // Сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. URL: http://www.enbek.gov.kz/

4. *Жумагулов Б.* Образавание и наука на переднем крае модернизации страны // Казахстанская правда. – 2012. – 29 февраля.

5. *Зубарев И., Шевченко В.* Особенности государственного регулирования инновационных процессов: из опыта стран с развитой рыночной экономикой. – М.: Info-Кодекс, 1996. – С. 31-33.

6. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана от 27.01.2012 г «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана».

7. Развитая наука – основа сильной экономики // Новости Правительства. – 2011. – 12 декабря.

8. Руководство Фраскати 1993. – М., 1995.

9. Инновационный Казахстан – взгляд в будущее после 20 лет независимого развития: форум. URL: http://www.zakon.kz/4462001-ob-itogakh-foruma-innovacionnyjj.html

Приоритетные направления организационно-экономического обеспечения строительства в Армении

М.П. Карапетян

Согласно предварительному отчету министерства финансов Армении, по итогам 2011 г. экономический рост в стране составил 4,6%, дефлятор ВВП – 105,7%, объем ВВП на душу населения – 3201 долл. В декабре 2011 г. месячная инфляция составила 2,5%, годовая – 4,7% (прогнозируемый коридор инфляции 4+/-1,5%). В 2011 г. были обеспечены макроэкономическая стабильность и экономический рост, что выразилось в сбалансированности налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики. Вклад промышленной отрасли в экономический рост страны составил 1,7% (из общего роста 4,6%), сферы услуг и сельского хозяйства – 1,6%. Спад был зафиксирован только в сфере строительства (на 0,7%). Очевидно, необходима разработка современной концепции организационно-экономического обеспечения строительства в Армении и применения в этой отрасли более эффективных методов менеджмента.

В Армении в июне 2011 г. было заключено 17 тыс. сделок с объектами недвижимости, число которых по сравнению с маем выросло на 1,9%, а по сравнению с июнем 2010 г. – на 8,6%. По данным Государственного кадастра недвижимости, в июне 2011 г. было осуществлено 4,3 тыс. сделок по отчуждению недвижимости, из которых 76,8% составили сделки по купле-продаже, 22,8% – дарению и 0,4% – по обмену. Значительная их часть бы-

ла зарегистрирована в Ереване (40% сделок по отчуждению недвижимости, в том числе 38,5% – с квартирами). В июне 2011 г. по сравнению с маем число сделок по отчуждению недвижимости в столице выросло на 4,8%, а по сравнению с июнем 2010 г. – на 6,8%. В июне 2011 г. в Ереване было зарегистрировано 65% сделок по отчуждению квартир в многоквартирных жилых зданиях. По сравнению с маем в Ереване число сделок по купле-продаже таких квартир сократилось на 0,5%, а по сравнению с июнем 2010 г. возросло на 8,2%.

Исследование индексов цен на недвижимость показало, что в июне 2011 г. по сравнению с маем в Ереване средняя рыночная цена квартир в многоквартирных жилых зданиях в расчете на 1 м^2 выросла на 4,8%, а по сравнению с июнем 2010 г. сократилась на 10,8%. В июне 2011 г. в республике было зарегистрировано 406 сделок по купле и продаже частных жилых домов, в том числе в Ереване 120, в областях – 286. По сравнению с июнем 2010 г. число сделок по купле-продаже частных жилых домов сократилось на 1,7%, в Ереване выросло на 3,4%, а в областях сократилось на 3,7%. В июне 2011 г. в Ереване средняя рыночная цена частных жилых домов в расчете на 1 м^2 не изменилась; в других городах республики она выросла на 0,8%.

В июне 2011 г. средняя стоимость 1 м^2 жилой недвижимости в Ереване составляла около 700 долл. – на 9,2% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Квартиры в центре Еревана за указанный период подешевели на 7,7%, до 1190 долл. за 1 м^2. Следует учитывать, что город разделен на 12 округов, которые, в свою очередь, делятся на кварталы. В округе Арабкир средняя стоимость частного жилого дома или квартиры снизилась за год до 925 долл. (на 13,5%), в округе Канакер-Зейтун – до 710 долл. (на 10,7%), в округе Нор-Норк – до 605 долл. (на 9%). Возможно, именно снижение цен повлияло на рост числа сделок с жилой недвижимостью в Ереване. В июне на долю столичного региона пришлось 32,6% общего объема продаж. В целом по стране число сделок с жильем увеличилось за месяц (май – июнь) на 1,9%.

В июне 2011 г. в Ереване состоялся внеочередной съезд ассоциации девелоперов Армении, на котором обсуждались проблемы рынка недвижимости. Архитектура и девелоперская деятельность, безусловно, очень важны для формирования оптимальной среды жизни общества. Сохраняется интерес широких слоев населения и саморегулируемых объединений к принимаемым в сфере градостроительства решениям. Однако в последние десятилетия достижения Армении в данной области не столь уж велики. В управлении экономикой строительства, вопреки действующему законодательству, преобладают субъективные подходы.

Необходимо принять новый закон, регламентирующий профессиональную управленческую деятельность в строительном комплексе страны, который бы точно определил роль девелопера как экономиста и менеджера

в процессе разработки и осуществления изменений в градостроительной среде. Нужно систематизировать полномочия по квалификации и лицензированию специалистов, как это принято в развитых странах; пересмотреть политику органов государственного управления и местного самоуправления в области организации и кадрового обеспечения структур, ведающих градостроительной сферой; обеспечить широкое обсуждение крупномасштабных градостроительных программ и строек с участием специалистов и представителей общественности.

Ассоциация девелоперов Армении в настоящее время расширяет сотрудничество со всеми государственными структурами и учреждениями, общественными объединениями и группами, специалистами по архитектуре и иного профиля, застройщиками с целью обсуждения проблем формирования градостроительной среды, а также принятия таких решений, которые учли бы все ценное, что выявлено в ходе обмена мнениями. Предлагаемые мероприятия позволят повысить эффективность сотрудничества с государственными и местными органами власти, а также с общественностью.

Изменение законодательства и разработка новых организационно-экономических механизмов управления строительством будет способствовать борьбе с преступностью в данной сфере, где противозаконные действия отнюдь не редкость. Так, управление защиты государственных интересов генпрокуратуры Армении недавно возбудило уголовное дело по факту троекратной продажи компанией «Самош» одной и той же квартиры. Согласно материалам предварительного расследования, директор компании, зная о том, что недостроенная квартира № 1 построенного компанией жилого многоквартирного дома еще 29 декабря 2009 г. была продана путем заключения в нотариальной конторе предварительного договора о купле-продаже и скрыв этот факт от новых покупателей, 3 июля 2010 г. и 25 августа 2010 г., составив фальшивые договора, вновь продал ее двум разным покупателям, а полученные от сделок 82 тыс. долл. присвоил. По данному факту было возбуждено уголовное дело по статье о хищении чужого имущества в особо крупных размерах путем обмана или злоупотребления доверием. Подобные уголовные дела обычно завершаются 2–3-летними сроками тюремного заключения для исполнителей, а то и вовсе ничем, поскольку приговор ограничивается требованиями взыскания сумм с обанкротившихся компаний или физических лиц.

Для улучшения конъюнктуры в гостиничном сегменте рынка недвижимости в республике был принят пакет законопроектов, связанных с законом «О туризме и туристической деятельности». Это было необходимо после появления в Армении нового класса гостиниц – «Пятизвездочный Делюкс». Всего в стране в 2011 г. насчитывалось около 210 гостиниц, в том числе 14 пятизвездочных, 36 – четырех-, 84 – трех- и 22 – двухзвездочных. Больше всего их в Ереване, Цахкадзоре, Севане, Джермуке, но

есть также в Дилижане, Гюмри, Горисе. Появление нового класса отелей было призвано привлечь инвесторов в данную сферу строительства.

В 2010 г. правительство Армении одобрило инвестиционную программу по строительству транспортного коридора «Север-Юг», которое планируется полностью завершить в 2017 г., а также рамочное финансовое соглашение между Арменией и Азиатским банком развития (АзБР) на 500 млн долл. С целью привлечения высокопрофессиональных подрядчиков армянские экономисты оценивают выгоды от улучшения качества дорожного сообщения на линии Европа–Кавказ–Азия после реализации программы.

Коридор «Север-Юг» общей протяженностью 556 км обеспечит выход к Черному морю и европейским странам через территорию Армении (Мегри – Капан – Горис – Ереван – Аштарак – Гюмри – Бавра) и Грузии. Он станет не только транзитной трассой, но и решит многие вопросы, связанные с поставкой грузов в Армению. В стране впервые будет осуществлено строительство полностью бетонной трассы с использованием местных стройматериалов, что, помимо всего прочего, будет способствовать развитию смежных отраслей экономики. С учетом того, что расчетная скорость движения на автотрассе составит 100–120 км/ч, расстояние от Еревана до Черного моря в 600 км можно будет преодолеть за 4,5–5 ч.

В 2011 г. был объявлен открытый международный тендер по выбору организации-подрядчика для первой и второй программы данного проекта, предполагающих реконструкцию и благоустройство участков автотрасс Ереван – Аштарак (11,7 км), Ереван – Арарат (38 км) и Аштарак – Талин (42 км). После старта программы начнется также реконструкция двух альтернативных трасс по направлению к Баграташену (Севан – Дилижан – Ноемберян – Баграташен и Ереван – Апаран – Ванадзор – Баграташен), а также строительство трассы в объезд Еревана и крупной транспортной развязки близ международного аэропорта «Звартноц». Здесь намечены модернизация автомобильного сообщения и реконструкции автотрасс для приведения их в соответствие с международными стандартами.

Следующий транш по программе, размер и сроки предоставления которого находятся в процессе обсуждения, будет направлен на реконструкцию участков трассы по направлению к Гюмри, а также на строительство и восстановление дорожных участков в южных регионах Армении. Итоги тендера должны быть обнародованы осенью 2012 г., около месяца продлится их оценка, согласование с АзБР и утверждение в правительстве; поиск строительных организаций начнется уже в октябре.

Программа строительства автотранспортного коридора «Север-Юг» позволит Армении смягчить последствия блокады со стороны Азербайджана и Турции, сыграть роль транзитного государства в грузоперевозках стран региона, а также присоединиться к Черноморской кольцевой автомагистрали.

Некоммерческие организации в политико-правовом поле модернизирующегося общества

Г.А. Катаганова

Построение новой российской государственности и формирование основ социально-ориентированной рыночной экономики на базе общепризнанных демократических принципов предполагает существенные изменения в общественном устройстве, разделение общества на большое число устойчивых социально-экономических и политических групп, что очень важно для углублении демократических преобразований. Политические и экономические изменения на постсоветском пространстве привели к возникновению новых юридических норм и понятий, к числу которых относятся и некоммерческие организации (НКО).

Современный этап развития российского общества, полный сложностей и противоречий, ставит перед правоведами не только задачу научного анализа правовых институтов, законодательства и практики его применения, но и – что особенно важно – разработки теоретических положений, содействующих наиболее верному решению назревших проблем. Одна из них – проблема функционирования НКО. Их значение особенно возрастает, когда государство переживает потрясения и кризисы, когда от конкретных людей зачастую зависит как их собственная судьба, так и судьба страны в целом.

Некоммерческими считаются организации, не имеющие извлечение прибыли основной целью своей деятельности и не распределяющие эту прибыль между участниками. Они имеют четкую структуру, органы управления, ревизионные органы, могут осуществлять свою деятельность как в качестве юридического лица, так и без его образования. Членами некоммерческой организации, в зависимости от ее формы, могут быть физические лица (граждане РФ и иностранные граждане, лица без гражданства, либо с двойным гражданством), юридические лица (коммерческие и некоммерческие организации, органы государственной власти и органы местного самоуправления).

Деятельность некоммерческих организаций, помимо федерального законодательства, законодательства субъектов РФ и актов местного самоуправления регламентируется внутренними нормативными актами (уставами, учредительными договорами, положениями и т.д.). Кроме того, они взаимодействуют с регистрирующими и контролирующими органами (Министерства юстиции, Федеральной налоговой службы, в части административной ответственности – с органами власти субъектов РФ), надзорными и правоохранительными органами.

НКО независимы в принятии решений и осуществлении различных видов деятельности (благотворительной, социальной, образовательной,

правозащитной, культурной и т.д.). Они являются неотъемлемой частью современного гражданского общества, от них во многом зависит формирование и функционирование российской государственности в целом.

НКО, осуществляющие свою деятельность за рубежом, основывают свою деятельность на национальном законодательстве. Законодательство о некоммерческих организациях в различных странах имеет много общего, но различается по ряду частных вопросов, таких как порядок регистрации, представления отчетности, участия иностранных граждан и др. Далее мы рассмотрим положение НКО в США, Франции, Финляндии, Польше и Израиле; общая характеристика соответствующего законодательства дана в сравнительной таблице, подготовленной в МИД России [2]. Анализ будет производиться по нескольким основным критериям: правовой режим и регистрация НКО, финансовый контроль, возможность участия иностранных граждан и организаций, зарубежного финансирования их деятельности.

Правовой режим. Во Франции он одинаков как для национальных, так и для иностранных НКО; для последних внутреннее законодательство не предусматривает никакого дополнительного бремени. Иностранные НКО могут осуществлять свою деятельность, даже не имея статуса юридического лица. Многие общественные объединения работают, вообще не проходя какой-либо регистрационной процедуры.

Отношения между государством и НКО строятся во Франции на основе Европейской конвенции по признанию правосубъектности международных неправительственных организаций [1], которая предполагает равное отношение к иностранным НКО, а также их беспрепятственное создание.

В США основная нормативно-правовая база, регулирующая деятельность НКО, формируется на уровне отдельных штатов. Единственный вопрос, отнесенный к федеральному уровню – режим налогообложения. Тем не менее, законодательство штатов различается лишь в незначительных деталях, в основном касающихся списка документов, представляемых при регистрации или перерегистрации [2].

В целом процесс создания НКО в США исключительно прост и по сути одинаков для иностранных и национальных организаций. Законодательство не устанавливает каких либо ограничений на регистрацию иностранных организаций. Регулирование национальных и иностранных НКО практически идентично, в отношении последних не существует каких-либо избыточных надзорных полномочий, обременительных требований по отчетности и субъективных оснований для ликвидации.

В Финляндии, Польше и в Израиле ситуация аналогичная: национальным и иностранным НКО предоставляется единый правовой режим, какие-либо специфические ограничения и дополнительные надзорных полномочий в отношении иностранных НКО отсутствуют.

Регистрация некоммерческих организаций. Во Франции регистрация НКО носит уведомительный характер, так же как в Финляндии, Из-

раиле и Польше. Более того, в указанных государствах она осуществляется без взимания государственной пошлины. Такая пошлина взимается в США, где регистрация также носит в основном уведомительный характер. Разрешительный порядок применяется лишь для НКО, занимающихся отдельными четко обозначенными видами деятельности (например, осуществляющих сбор средств для общественных нужд).

Финансовый контроль. В США не существует существенных отличий между отчетностью коммерческих и некоммерческих организаций, но в то же время не существует единого федерального законодательства, регулирующего деятельность НКО, а также общих требований к их отчетности, помимо тех, которые установлены налоговой службой страны для юридических лиц, освобожденных от уплаты подоходного налога. Некоммерческие организации с годовым доходом не более 25 тыс. долл. вообще не обязаны представлять налоговую отчетность [2]. Таким образом, основным источником получения государством информации о некоммерческих организациях является федеральная форма налоговой отчетности.

Финское и израильское законодательство предъявляют минимальные требования к отчетности НКО. Они не обязаны представлять какие-либо сведения помимо необходимых для целей налогообложения, в том числе касающихся финансирования из-за рубежа. Требования к отчетности национальных и иностранных организаций идентичны.

В Польше в организациях, получающих финансовые дотации, проводятся обязательные финансовые проверки. Фонды должны ежегодно представлять отчеты в соответствующее министерство (их форма зависит от масштаба их деятельности). Для остальных видов НКО не предусмотрено никаких особых требований к отчетности, отсутствуют различия в этом отношении между иностранными и национальными организациями, нет каких-либо конкретных положений, касающихся получения иностранных средств.

Некоммерческие организации во Франции не должны предоставлять сведения о своей деятельности и ее финансировании в регистрирующий орган. Помимо отчетности, стандартной для всех налогоплательщиков, они обязаны предоставлять сведения о пожертвованиях, подпадающих под льготный налоговый режим, применяемый как по отношению к донору, так и к получателю средств.

Участие иностранных граждан. Здесь можно выделить два ключевых вопроса: ограничивает ли законодательство участие иностранных граждан и организаций в НКО и может ли некоммерческая организация быть подвергнута на этом основании каким-либо специфическим санкциям.

Во Франции иностранные граждане и юридические лица могут быть учредителями и участниками НКО наравне с резидентами. В национальном законодательстве имеется лишь два ограничения:

– военнослужащие не могут быть членами общественного объединения, преследующего политические или профсоюзные цели;

– только коммерческие юридические лица могут быть учредителями корпоративных благотворительных фондов.

Французское законодательство не предполагает применения каких-либо дополнительных санкций к НКО на основании иностранного гражданства ее членов, учредителей или участников, помимо обычной гражданской и уголовной ответственности, равноприменимой ко всем лицам.

В Финляндии и Израиле ограничения на участие иностранцев возможны лишь при наличии ограниченного круга обстоятельств, когда главной целью организации является воздействие на деятельность государственных органов. В этих случаях членами НКО могут быть только резиденты (граждане страны и иностранцы, постоянно проживающие в ней).

Устойчивая деятельность некоммерческих организаций возможна лишь при наличии соответствующей правовой среды. Согласно исследованиям последнего времени, правовая база для деятельности НКО в России в целом создана, но пока она не стимулирует успешного развития этого важного сектора [3]. В связи с этим Советом при Президенте РФ по содействию развитию институтов гражданского общества были разработаны предложения по реформированию законодательства о некоммерческих организациях в 2009–2010 гг. [4], которые, в частности, предполагали:

– внесение поправок в Федеральный закон «О некоммерческих организациях», направленных на снижение административных барьеров, ограничение вмешательства в их деятельность, избирательного и произвольного применения законодательства, дискриминации НКО по сравнению с коммерческими организациями;

– формирование налоговых стимулов и устранение налоговых барьеров для пожертвований и добровольного участия в деятельности НКО;

– улучшение условий налогообложения;

– предоставление органам исполнительной власти полномочий по поддержке некоммерческих организаций.

Предполагались также изменения в области взаимодействия государства и НКО, в том числе касающиеся:

– государственной поддержки НКО;

– проведения общественной экспертизы проектов законов и других нормативно-правовых актов:

– регулирования публичных слушаний;

– упорядочения организационно-правовых форм НКО, сокращения их перечня и упрощения типологии.

По отношению к международным некоммерческим организациям, осуществляющим свою деятельность в России, предполагалось разработать четкие критерии, в соответствии с которыми предоставленные им гранты освобождаются от уплаты налога на прибыль и налога на доходы физических лиц.

В перечисленных предложениях следует особо отметить несколько важных моментов. Во-первых, упрощение регистрации НКО; здесь можно ориентироваться на опыт зарубежных стран, в которых не допускается влияние регистрирующих органов на их деятельность.

Во-вторых, улучшение механизмов взаимодействия органов исполнительной власти и некоммерческих организаций. В стране уже действует Федеральный закон, предполагающий поддержку социально значимых НКО со стороны государства [5]. В нем внесены необходимые коррективы в законодательство об НКО, защите конкуренции, общих принципах местного самоуправления. Установлено, в частности, что при осуществлении определенных видов деятельности некоммерческие организации (за исключением госкорпораций, госкомпаний и политических партий) признаются социально-ориентированными и могут рассчитывать на поддержку со стороны органов государственной власти. К такой деятельности, например, относятся:

– социальная поддержка и защита граждан;

– подготовка населения к преодолению последствий стихийных бедствий;

– охрана окружающей среды и защита животных;

– оказание юридической помощи на безвозмездной или льготной основе;

– благотворительность;

– профилактика социально опасных форм поведения граждан;

– деятельность в области образования, просвещения, науки, искусства, культуры, здравоохранения, спорта и др.

Органы власти всех уровней могут оказывать таким НКО помощь в переподготовке специалистов, финансовую и информационную поддержку. Возможна передача им во владение или пользование государственного или муниципального имущества для использования в соответствующей деятельности. Предполагается также размещение государственных заказов среди социально-ориентированных некоммерческих организаций.

В то же время нет серьезного продвижения в вопросах, связанных с ограничением излишнего государственного вмешательства в деятельность НКО, что особенно заметно при сравнении российского и зарубежного законодательства. Деятельность некоммерческих организаций по-прежнему регламентируется большим количеством нормативных актов, набор которых зависит от формы НКО и вида ее деятельности. Таким образом, актуальными остаются следующие задачи:

– упрощение порядка регистрации НПО;

– создание для них специальных налоговых режимов;

– передача им части социальных функций государства (в том числе через механизм государственного заказа);

– унификация норм, регламентирующих создание и деятельность НКО.

Уровень развития некоммерческих организаций служит важным показателем зрелости гражданского общества, поэтому необходима постоянная работа по формированию более четкой, стройной и прозрачной нормативной базы НКО, совершенствованию процедур их взаимодействия с органами исполнительной власти, регулирования их деятельности.

Литература

1. Европейская Конвенция о признании правосубъектности международных неправительственных организаций. URL: http://www.echr-base.ru/spisok.jsp

2. Анализ сравнительной таблицы законов, регулирующих деятельность НПО в ряде стран. URL: http://www.mid.ru/ns-npo.nsf/9c261e4093d91a4bc325710700371000/84ec21b5ced0d064c325 7177002af45

3. *Алексеева А.М.* О привлечении пожертвований от российских компаний // Материалы форума «Социальный Петербург: новые решения». – 2009. – С. 62.

4. Предложения по содержанию основных этапов реформирования законодательства о некоммерческих организациях в 2009 – 2010 гг. URL: http://sovetpamfilova.ru/pressrel/2430ru/pressrel/2430

5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций: Федеральный закон № 40-ФЗ от 5 апреля 2010 г. // СЗ РФ. – 2010. – №15. – Ст. 1736.

Основные направления развития социологии образования в России

О.В. Катаева

Кажется очевидным, что общество, осуществляющее реформу образования, нуждается в четком представлении о задачах реформы и ее социальных последствиях. Обзор литературы показывает, что проводится достаточно большое число эмпирических исследований, результаты которых публикуются в ряде журналов. Так, практически по всех номерах «Социса» присутствуют статьи соответствующей тематики, а кроме того, издаются специально «заостренные» на эти проблемы журналы: «Социология образования», «Образование и общество». Однако ясное понимание социальных последствий реформы в литературе практически отсутствует. Возможно, здесь существует связь с самим состоянием этой отрасли социологического знания. Исследователи отмечают недостаточное число теоретических работ по данной тематике, преобладание педагогического словаря в социальных размышлениях о реформе образования [1].

Между тем, реформа затрагивает не только педагогический процесс, но и социальные аспекты института образования, для своего освещения и понимания нуждается в соответствующей социологической терминологии. Вопросы методологии социологии образования привлекли к себе внимание ряда исследователей [2], в последние годы здесь наметились определенные изменения, которые и будут предметом данной работы.

Одним из наиболее распространенных подходов в социологии вообще и социологии образования, в частности, является структурно-функциональный, разработанный в середине XX в. такими социологами как Р. Мертон, Т, Парсонс и др. Ключевыми понятиями этого подхода являются «система», «элемент», «структура», «функция». Исходным концептом («идеальным объектом») определяется «социальное действие», основные характеристики которого: потребности, мотивы, цели, средства, условия, – формируют проблемное поле данной парадигмы (подхода).

На этой основе при анализе образования как социального института выделяются потребности, которые этот институт удовлетворяет, указываются его функции, раскрывающие связь образования с другими социальными институтами, государством, культурой, экономикой и т.п. Исследуется ценностно-нормативный комплекс образования, то есть система формализованных и неформализованных норм и традиций, определяющих поведение личностей и учреждений в рамках этого института, а также систему ценностей, мотивирующих его. В рамках этого подхода можно также исследовать статусно-ролевую структуру образования, позволяющую представить социальный институт как целостную систему позиций, связанных правами и обязанностями.

Использование структурно-функционального подхода позволяет, во-первых, достаточно подробно описать сам институт образования, выделяя наиболее характерные с точки зрения этого подхода параметры. Во-вторых, – поставить проблему автономии социального института, указав на самостоятельные закономерности в его функционировании, раскрыть роль традиций в его существовании. В-третьих, эта парадигма создает методологические возможности исследования влияния государственных и экономических институтов на образование, поскольку указывает на механизмы такого влияния (нормотворческая и организационная деятельность государства, экономическое обеспечение). В-четвертых, в рамках этого подхода можно выделять явные и латентные функции социального института и, следовательно, не только исследовать его неожиданные, непланируемые социальные и культурные последствия, но и различать функции системы и мотивацию личности, поскольку понятие функции относится к социальной системе, а не к отдельному человеку. В этом случае можно говорить о существовании особого социального механизма, который позволяет снимать негативные последствия разнообразных мотиваций. Так, при поступлении в высшее учебное заведение, абитуриент может руководство-

ваться сами разными мотивами, часто не имеющими отношения к выбираемой специальности, но порядок и организация учебного процесса могут разрушить эту негативную мотивацию, формируя заинтересованность в обучении.

Вместе с тем, структурно-функциональный подход обладает рядом ограничений, которые в полной мере проявляются в социологии образования. Так, он рождает иллюзию, что какой-либо институт, скажем, государство, может полностью контролировать работу института образования через правовые и институциональные нормы и организационные мероприятия, предвидеть последствия такого контроля. Однако это не совсем так. Прежде всего, бросается в глаза несоответствие представлений о последствиях принимаемых решений и конечными результатами реформаторских усилий. Например, заявленная в последней реформе ориентация на повышение качества образования сопровождается все более растущим числом утверждений о падении его качества. Об этом свидетельствуют и данные социологического опроса, проведенного Левада-центром. В августе 2008 г. 23 % опрошенных заявили, что качество образования ухудшилось, 47 % сказали, что оно не изменилось, и только 20 % указали на повышение качества образования. Причем количество людей, убежденных в падении качества образования, в последние годы стабильно растет. В начале реформы их было меньше, чем сейчас [3].

Кроме того, структурно-функциональный подход не очень приспособлен для исследования развития социальных систем, что отмечали все критики этого направления. В частности, использование понятие «функция» предполагает введение понятия «дисфункция», что позволяет показывать болевые точки системы, но не внутренние источники ее развития. В этом случае развитие системы выступает как результат внешних действий, например, результатом реформаторских усилий того же государства. Между тем, любой социальный институт и образование – не исключение, но обладает своей логикой развития, о чем свидетельствует, в частности, его история, определенная инерция в реформировании, о которой говорят многие исследователи.

Складывается впечатление, что использование структурно-функциональной парадигмы в социологии образования обусловлено тем, что она позволяет представить процесс существования и изменения социального института образования как результат целенаправленного воздействия экономических и политических институтов, и в этом случае он соответствует сложившейся в нашей стране практике социального управления.

Вопрос о воздействии образовательных практик на общество рассматривается социально-системным направлением, ориентированным на изучение взаимосвязи образования и социально-классовых отношений. Его происхождение достаточно прозрачно связано с марксистской социологической парадигмой и реализуется в исследованиях, которые затрагивают

проблемы стратификации системы образования. Большое внимание привлекает, в частности, проблема коммерциализации образования. Исследования демонстрируют тесную связь между материальным благосостоянием семей и стремлением к получению высшего образования. Отсутствие материальной базы приводит к тому, что мотивация к обучению в вузе не формируется. Такая ситуация имеет место чаще в семьях рабочих, а не служащих. И, наоборот, у детей менеджеров и специалистов отмечена более устойчивая ориентация на получение высшего образования, чем у детей из семей рабочих [4].

Однако социально-системный подход не позволяет в полной мере исследовать социальные воздействия образовательных практик, поскольку неопределенным является в современных условиях понятие «класс», нечетко проводится и стратификация российского общества. Достаточно вспомнить разнообразие взглядов на проблему среднего класса в России, чтобы понять, что традиционное для западной социологии образования установление связи между средним классом и формированием мотиваций к получению образованию в нашей стране невозможно. Об этом свидетельствует хотя бы тот парадокс, что в современной России около 70% населения убеждены в необходимости высшего образования для своих детей. Между тем, величина среднего класса России, по самым оптимистическим данным, не превышает 35 % от общего числа населения.

В стороне по-прежнему остаются многочисленные практики дифференциации и исключения, применяемые в системе образования, которые стали предметом исследования в альтернативной социологии образования, основанной, в частности, на работах Пьера Бурдье. В своей книге «Воспроизводство в образовании, обществе и культуре» (1977) он показал, как образовательные ценности обеспечивают воспроизводство социального неравенства.

Социология П. Бурдье использует в качестве базисных понятия «социальное пространство», «поле», «символический капитал». Социальный мир изображается как «социальное пространство», представляющее собой «поле сил», которое навязывается всем входящим в это поле людям и социальным группам [5]. Силы, связывающие агентов социального пространства, являются различными видами власти или капитала, среди которых П. Бурдье выделяет «символический», или «культурный» капитал. Он понимает символическую власть как власть учреждать данность через высказывание, власть заставлять видеть и верить, утверждать или изменять видение мира. Образование открывает доступ именно к такому виду капитала. Вузовские дипломы оказываются чем-то вроде верительных грамот одного из видов власти. Школа рассматривается как институт, производящий социальные различия и исключения. Система образования, с одной стороны, выражает социальную иерархию общества, с другой, – создает иллюзию ее справедливости и функциональной полезности. В этом прояв-

ляется своеобразная социальная алхимия, превращающая лицемерие в справедливость и эффективность [6].

Функционирование «поля образования» подчиняется законам производства, обмена и распределения символического капитала, которые характерны не только для образования, но и для «полей» религии, литературы, науки. В каждом из них существуют особые практики, обеспечивающие доминирование групп элиты. Для «поля образования» такими практиками является формирование элитного высшего образования, создание положения, когда наследование экономических привилегий осуществляется с помощью получения доступа к элитным вузам, в том числе иностранным. Кроме того, французский социолог подчеркивает определяющее влияние государственной власти, которая распределяет «символический капитал» посредством механизма присуждения дипломов, званий, степеней.

Представление образования как одного из «полей» в социальном пространстве позволяет исследовать процессы социальной дифференциации и стратификации в обществе и образовании. В сущности, образовательное поле оказывается настолько интегрированным в систему социального неравенства, что является, с одной стороны, одной из форм такого неравенства, а с другой, выполняет важную функцию легитимациии неравенства, поскольку представляет образовательные достижения («символический капитал») как справедливую награду для самых способных и настойчивых.

В российской социологии образования этот подход часто отождествляется с социально-системным, хотя это не совсем так. Понятие социальной системы коррелирует скорее со структурно-функциональным подходом, нежели с идеей «социального поля». Ведь система – замкнутый, имеющий границы социальный объект. Она может иметь внутреннее строение и испытывать внешние влияния, она может подвергаться манипулированию. «Социальное поле» – разомкнуто, у него нет естественных границ; «образовательное поле» пронизывает все остальные поля: экономическое, политическое, религиозное и т.д., и само является проявлением этих полей. Обращение к понятию «социального поля» позволяет говорить о социальных воздействиях образования как о непреднамеренных, вызванных широким спектром воздействий, очень разнообразных по своим механизмам.

На мой взгляд, одним из примеров применения, хотя и неявного, подхода П. Бурдье является исследование А.М. Осипова, рассматривающего механизмы «трэкинга», то есть практик, осуществляющих распределение учащихся по направлениям и специальностям, с одной стороны, и наделяющих их ярлыком успевающих или отстающих, с другой [7]. Учащиеся, специализирующиеся по более престижным специальностям, демонстрирующие успехи в обучении, получают больше внимания со стороны педагогов, их чаще привлекают в научные кружки, оставляют в аспирантуре и

т. п. Однако, как подчеркивают исследователи, в этом случае часто поощряются послушность, а не креативность.

Другой пример изучения практик исключения представлен работой Ф.Г. Зиятдинова, в которой показывается прямая связь между социальным составом студентов, которые отчисляются из вуза, и практиками поддержания дисциплины [8]. Дисциплинарные нормы поведения легче усваиваются теми учащимися, чья социальная позиция близка к позиции среднего класса. Обычно эти нормы усваиваются уже в семье, и студентам, имеющим родителей с высшим образованием, проще приспособиться к требованиям вузовской дисциплины.

Таким образом, социально-системный и полевой подходы в социологии образования позволяют рассматривать образование как выражение широкого спектра социальных отношений, прежде всего, – отношений неравенства. Кроме того, в рамках этих подходов возможен детальный анализ особых практик исключения и дифференциации, которые осуществляют стратификацию образования. Осознание существования таких практик и их изучение позволит повысить эффективность социального управления образованием.

Важнейшей проблемой социального управления является вопрос о социальных последствиях принимаемых решений. В частности, изучение социальных отношений внутри образования ставит вопрос о целях и механизме реформы образования. В «Национальной доктрине образования в Российской Федерации», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 4 октября 2000 г. № 751, подчеркивается необходимость реализации конституционного права и равных возможностей на получение бесплатного образования высокого качества для различных социальных слоев и территориальных групп населения. В качестве механизма реализации этой задачи вводится Единый Государственный Экзамен (ЕГЭ), повышаются стипендии студентам вузов, изменяется система оплаты труда учителей и преподавателей, проводится ряд других мероприятий. Однако принятые решения не всегда учитывают социальные последствия, вызванные ими. Так, введение ЕГЭ усилило различие в качестве образования между регионами, между социальными слоями, открыло новые лазейки для коррупции в системе образования, то есть привело к результатам явно нежелательным. Повышение стипендий в силу своей незначительности не решило проблему материальной базы студенчества. Поэтому желание государства компенсировать социальное неравенство в системе образования реализуется недостаточным образом.

Еще одна группа исследований по социологии образования осуществляется в рамках эмпирического подхода, который особое внимание обращает на конкретные взаимодействия учеников в группе, учителя и учеников, преподавателей. В этих исследования преобладает социально-психологическая и педагогическая тематика и педагогический словарь [9]. Целью таких исследований часто бывает выявление особенностей мотива-

ции учащихся, эффективность различных педагогических методов. Поскольку подобные исследования часто направлены на описание частных ситуаций, они не позволяют проводить широких обобщений. Их методологические основания зачастую четко не обозначены и носят эклектичный характер. В то же время результаты подобных исследований можно использовать для подтверждения уже существующих общих утверждений – в качестве иллюстраций или фактического обоснования. Следует отметить также, что именно в таких исследованиях проявляется гуманистическая направленность социологии образования, ее нацеленность на решение проблем не только института образования, но и конкретных людей, учащихся и педагогов.

Таким образом, исследования по социологии образования, проводимые в нашей стране, используют в основном такие направления (парадигмы), как структурно-функциональный подход, социально-системный, пространственно-полевую парадигму П. Бурдье. Каждый из трех подходов обладает своим эвристическим потенциалом, позволяя решать определенный класс задач. Эти подходы в общем совместимы друг с другом. Выбор любого из них должен сопровождаться четким представлением задачи исследования и осознанием методологических возможностей и особенностей каждого из них.

Литература

1. *Осипов А.М.* Социология образования в России: проблемы развития и перспективы // Социологические исследования. – 2004. – № 7. – С. 19-27; *Тюрина Ю.А.* К вопросу о теоретико-методологических основах социологии образовании в России // Журнал социологии и социальной антропологии. – СПб., 2006. – Т. IX. – № 4.

2. *Зборовский Г.Е., Шуклина Е.А.* Социология образования. – М.: Гардарики, 2005; *Осипов А.М.* Социология образования. Очерк теории. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

3. Оценка населением российской системы образования / Левада-Центр. URL: http://www.levada.ru/press/2008082802.html

4. *Чередниченко Г.А.* Личные планы выпускников средних учебных заведений // Социологические исследования. – 2001. – № 12. – С. 108–115.

5. *Бурдье Пьер*. Социология социального пространства. – М.: Институт экспериментальной социологии; Спб.: Алетейя, 2007. – С. 15.

6. *Вакан Л.* Социология образования П. Бурдье // Социологические исследования. – 2006. – № 6.

7. URL: http://www.education.rekom.ru/2_2006/59.html

8. *Зиятдинов Ф.Г.* Социальные проблемы образования. – М., 1999. – С. 110.

9. *Осипов А.М., Тумалеев В.В.* Социология образования в России: проблемы развития и перспективы // Социологические исследования. – 2004. – № 7. – С. 22.

Роль древнерусского красноречия в формировании личности современного человека

М.П. Кийко

Становление нашей будущей интеллигенции невозможно без усвоения курса «Русский язык и культура речи», который «ориентирован на синтез языкового, речемыслительного и духовного развития личности» [3, с.4]. Логическим продолжением его являются последующие учебные дисциплины, для которых необходимы полученные знания, умения и навыки, формируемые данным курсом: «Этика и культура управления», «Этика государственной и муниципальной службы», «Деловые коммуникации», «Связи с общественностью в органах власти». Изучение дисциплины «Русский язык и культура речи» направлено на формирование у обучающихся, наряду с другими общекультурными и профессиональными компетенциями, стремления к личностному и профессиональному саморазвитию, умения «критически оценивать собственные достоинства и недостатки, выбирать пути и средства развития первых и устранения последних» [3,с.4].Обучающийся должен владеть деловым общением, умением выступать публично, используя знания ораторского искусства, богатство и выразительность речи, соблюдая правила речевого этикета.

Вместе с тем, обучение студентов невозможно без воспитания морали, нравственности. Подтверждение этому находим и в рабочей программе по «Этике государственной и муниципальной службы», которая также включает в компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины, знания требований профессиональной этики и готовность поступать в соответствии с этими требованиями; нетерпимость к отступлению от правил этического поведения, в том числе в отношении других лиц: гражданскую ответственность и требовательность к соблюдению правил этического поведения [5, с.5].

Таким образом, задачей вуза является не только подготовка хорошего специалиста в своей области, но и высоконравственного человека. Как известно, добродетели со времён Аристотеля не изменились. Это мужество, великодушие, благоразумие, справедливость, бескорыстие, рассудительность, щедрость, мудрость, скромность. К нравственным требованиям относятся и такие понятия, как гражданская совесть, честь, проявляющиеся в единстве слова и дела, неподкупность, ответственность, внимательность, исполнительность, честность, речевая культура и высокие человеческие качества.

Но, к сожалению, нравственный уровень служащего значительно упал. Исследования показывают, что свыше 70% чиновников обвиняют в безответственности, нарушении морального облика [2, с.37]. «Поступком, позорящим честь и достоинство чиновника, признаётся действие, которое, хотя

и не является преступным, но несовместимо с высоким званием госслужащего и делает невозможным дальнейшее выполнение им его служебных полномочий» [2, с.42].

Как предупреждал Д.С.Лихачёв, «мир может погибнуть по одной простой причине: если будет уничтожена культура». Понятие культуры в сознании большинства давно девальвировалось. Времяпрепровождение молодёжи вылилось исключительно в развлекательные зрелища. А ведь такое понятие, как душа, формируется вовсе не в казино и ночных клубах.

Непременным условием реализации нравственной свободы является моральный выбор, и, имея возможность выбора зла, нравственно полноценная личность избирает добро. «Основа всякой добродетели и всякого достоинства заключается в способности человека отказываться от удовлетворения своих желаний, когда разум не одобряет их» (Д.Локк). Моральные обязательства – это добровольное возложение на себя нравственных принципов.

Но современные средства массовой информации не слишком расположены к воспитанию моральной ответственности у молодого поколения, милосердию. Сегодня демонстративно попираются идеи патриотизма, нравственности, православия, славянства. Не возбраняется почему-то выставление огромных рекламных щитов. растяжек с откровенными снимками не только в магазинах, но на проспектах огромных мегаполисов. В частности, грешна в этом и задаёт тон всему Москва.

И формирующийся облик «нового русского» (независимо от национальности) представляется далеко не привлекательным, а скорее отталкивающим, с точки зрения морали и этики. Поэтому в настоящее время воспитание молодого человека в школах, учебных заведениях происходит не совместно с общественными установками, средствами массовой информации, выпускаемой низкосортной литературой, а вопреки этому. Многие понятия представляются молодыми людьми искажённо, и простые нравоучения, при помощи которых пытаются наставить их «на путь истинный», воспринимаются негативно, даже агрессивно.

Мы не исключаем методов словесного воздействия, беседы, приводим примеры из классических произведений, студенты пишут эссе, выступают с речами, но какой кладезь народной мудрости представляет собой древнерусское красноречие, древнерусское дидактическое «слово»! Доставляет огромное наслаждение читать образцы нашей ранней русской словесности, где «и слог, и ритм, и мысль глубокая заложена». «Красота, великолепие, сила и богатство российского языка явствуют из книг, в прошлые веки писанных» (М.В.Ломоносов). На все случаи жизни можно найти мудрые изречения, советы, добрые пожелания, наставления. Поэтому на занятиях культурой речи мы обращаемся к этим источникам.

Сейчас, когда наступила эпоха Интернета, забывается книга, а обилие развлекательных зрелищ отучило молодых людей от чтения, от желания

получать знания, своевременным окажется «Наставление о воспитании чад»: «Вредно для человека невежество, как для коня и мула – отсутствие узды, сдерживающей их». «Кто привыкнет с самого начала к учению, тот приобретёт ценности больше самого большого богатства и славу всеобщую и всем будет надобен, и почитать его будут» [1, с.333]. «Доброе дело, братья, чтение книг, особенно для каждого христианина». «Красота воину оружие и кораблю – паруса, так и праведнику – почитание книжное» [1, с.35]. Автор говорит о том, что источник добрых дел – в учении книг!

Бичом нашего времени стало сквернословие. Оно несётся с экранов телевидения, из уст уважаемых людей, мы слышим, как сквернословят блюстители порядка – полицейские. И молодые люди стали считать это явление в нашей жизни чуть ли не нормой. Вот как увещевает таких людей апостол Павел: «…никакое гнилое слово да не исходит из уст ваших, а только доброе. У тебя нечистые мысли? Пусть же, по крайней мере, будут чисты твои уста, не выноси вон этой грязи, чтобы не сделать вреда и другому и самому себе, потому что не только говорящим, но и слушающим других, когда говорят постыдное, придаётся много нечистоты. Поэтому прошу и советую не только не говорить таких слов, но, когда и другие говорят, воздерживаться от слушания» [4, с.450-451].

Неизвестный автор говорит об обуздании низменных страстей, о вреде обжорства: «…только безумные объедаются пищей, расширяют жиром чресла свои, вином обжигают духовные очи…ибо ослеплён разум их» [1, с.334]. «Ведь не для того нам были даны пища и питьё, чтобы упиваться и объедаться без меры, но даны нам для укрепления тела» [1, с.300].

Был на Руси и такой грех – пьянство. Пьянство считалось великим злом и источником разных пороков. С пьянством боролись всем миром: «Нет человека, несчастнее пьяницы», – восклицает автор, но не к жалости взывает при этом, а к осуждению пьющих. епископ Белгородский говорит о том, что и Бог также ненавидит пьяного, смрадом отрыгивающего, что все пьяницы почитают дела сатанинские и не стыдятся этого, а даже гордятся тем [1, с.286–287].

Другой автор сокрушается: «О горе пребывающим в пьянстве! Пьянством отгоняем от себя ангела-хранителя и привлекаем к себе злого беса, пьянством удаляемся от святого духа» [1, с.289]. «Когда напьётся человек, тогда само питьё идёт в тело, а запах от него – в мозг. И разум, не терпящий невыносимости того смрада, уходит и не возвращается на своё место, пока не отрезвеет пропойца» [1, с.293].

«Как вода, смешиваясь с навозом и нечистотами, становится мутной и грязной, так и проворный наш ум под властью чревоугодия и пьянства нечистым и грубым становится». «Пьянство … есть отчуждение от Бога, от себя отступление, ума совращение, памяти изгнание, нрава изменение, силы ослабление, бесстыдству опора, дерзости огонь, напастям источник, болезнь телу, добровольный недуг, души суета, все-

гдашняя тьма, членам расслабление, мыслям расточение, рассудку гибель, зрению ослепление, потемнение очам, неблагообразие лица, безвременная смерть, блуда чрезмерного возбудитель, скотское состояние, неестественные поступки, в пропасть падение, мудрости поглощение, ремеслу конец, дому разорение, богатству вор, дому моль, нищете пособник, беспечность за будущее, загубление времени, неожиданная беда, убийству встреча» [1, с.299].

«Пьяный есть воистину скверна перед Богом, смрад ангелам, игрище бесам, друг лжи, любви нож, копьё на друга и диво многим». «И если так губительно для нас вино, то давайте будем избегать его, чтобы не дать ему воли над собой и не до конца погибнуть от него! От малой щели корабль тонет, от малой искры большое пламя разгорается и многие вещи сжигает, так и от малой слабости большие беды бывают». «И уже тогда надо бояться пьянства, когда ещё не порабощены вы этим пороком, когда ещё живёте в мире и согласии с самим собой» [1, с.299-300].

Много внимания уделяют древнерусские авторы воспитанию силы духа, искоренению таких пороков, как зависть, злость: «С добродетельными добродетелен станешь, а с лучшими – лучшим». «Но увы нам, мы не столь легко с добрыми добримся, как с лукавыми лукавимся. Таким же образом недуг вредоносный ближних заражает, а здоровье от одного к другому не переходит. Злые нравы растлевают многих, добрые же не так просто другим передаются. Пусть только с добродетельными будет общение детей ваших! Общаясь с хорошими людьми, дети доброте обучаются или, по крайней мере, зла творить не привыкают» [1, с.375].

Лень представляется как большое горе для человека, порок, не меньший, чем другие: «Ничто так не способствует великим несчастьям, как нерадивость и леность, ослабляющие силу, заставляющие желать противное человеку. От этого много опасностей бывает для человека» (1,с.300). «Нет, точно нет ничего лёгкого, чего бы великая леность не представила нам весьма тяжёлым и трудным, равно как нет ничего трудного и тяжкого, чего бы усердие и ревность не сделали весьма лёгким» [4, с.214].

«Друзья и братья мои, не спите долго, не лежите долго, вставайте рано. Лёжа добра не видать, а горя не избыть, чести и славы не получить. Глупому и ленивому, и неповоротливому не прослыть добрым мужем и хозяином в доме не быть, и во власти себя не видеть» [1, с.303].

«Такой человек ленивый и полежать любящий – в доме не хозяин, жене не муж и детям не отец, добрые люди с ним не знаются. В деревне жить он ленится, а на посаде не годится. И ходит он, по улицам скитаясь, потому что привязалась к нему лень и висит, как сума за плечами, а нищета у него за пазухой уж гнездо свила» [с разрядкой – 1, с.303]. «О горе! Привязалась к нему лень, как милая жена к мужу своему! И часто вздыхает он, а расстаться не хочет. Сон долгий – как милый отец, злая же вялость – как родная его мать, а упрямство и своеволие любит и держится за них, как

будто брата и сестры боится лишиться! И от большой тоски спит без меры, а пробудившись ото сна, предаётся он мечтаниям и тем ещё большую погибель навлекает на себя» [1, с.304].

Большое впечатление на студентов производят строки об обретении внутренней красоты, красоты души: «…Не имеющий возможности сделать тело из безобразного красивым может душу свою, хотя бы она низошла до крайнего безобразия, возвести на самый верх красоты и таким образом сделать её привлекательной и вожделенной» [4, с.206]. «Обратимся внутрь души: перед ней тело – раба перед госпожой. Посмотри на эту красоту или, лучше, послушай о ней. Потому что ты не можешь видеть её – она невидима. Итак, что такое красота душевная? Целомудрие, скромность, милосердие, любовь, дружелюбие. Это – красота души. Не имеющий их, может приобрести, а имеющий, если будет нерадив, теряет их. Как о теле я говорил, что безобразная не может сделаться красивой, так и о душе скажу противное: безобразная душа может сделаться благообразной» [4, с.207].

Какая глубокая мудрость в словах о любви ко всем людям, включая и врагов, о кротости: «Ибо что пользы, если вы будете любить любящих вас» [4, с.213].

Безвестный автор в «Слове о молчании» осуждает празднословие, злословие, пустословие, которые приносят много зла человеческой душе: «О безумье наше! Какого блага лишаемся, не умея молчать! Ведь не закрываем рта из-за злых речей и плетения слов и потому становимся омерзительны и Богу и людям. Говорливость во многие грехи вводит нас, а молчание от всякого зла удерживает. О язык мой, супостат мой, доброго имени моего погубитель!» «…погибаю из-за языка и других осуждаю и укоряю» [1, с.307-309].

Хороши советы для слабовольных, тех, кто не может справиться со своими пагубными привычками: «Возьми себе за правило: заставь себя не согрешить ни в чём один только день; вытерпев первый, и другой прибавь к нему, потом третий, и мало-помалу обычным это станет» [1, с.279].

В наше время, когда гибнет деревня, а молодые люди не знают ничего о труде крестьянина, своевременно звучат слова Ермолая Еразма: «Ведь если в правде крепок царь, то следует ему стремиться к тому, что способствует благополучию всех подданных его, должен он заботиться не об одних вельможах, но и о простых людях. Вельможи тоже нужны в государстве, но никто из них не кормится своим трудом. Прежде всего необходимы землепашцы – ратаи, их труд даёт хлеб – вершину всех благ» [1, с.261].

И обо всём в нашем древнерусском красноречии сказано, и времена наши предсказаны. Когда обучающиеся слышат цитируемые ниже строки, проникаются ещё большим доверием к наставникам, учителям прошлого: «Знай же, чадо Тимофей, что в последние дни настанут времена тяжкие, люди будут жестокосерды, возлюбят они золото, станут сребролюбцами» [1, с.218].

И следующие фразы подтверждают, что всё в мире повторяется. Благословеснейший евангелист Иоанн пишет: «Весь мир во зле лежит», – и цитирует строки из сочинений Публия Овидия Назона (римского поэта 1 в. до н.э. – 1 в. н. э.) : «Истинно, век наш золотой! Покупается ныне золотом – почесть и власть, золотом – нежная страсть», «Деньги ныне в цене: почёт достаётся за деньги, дружба за деньги, бедняк людям не нужен нигде» [1, с.246].

И как венец всему, что породило распущенность, деградацию, растление общества, звучит «Плач о пленении и о полном разорении Московского государства для пользы и наставления слушающим». Риторическими средствами создаёт он трагический и в то же время величественный образ Родины, ищет причину бедствий: «С чего начнём оплакивать, увы, такое падение преславной ясносияющей превеликой России?! Каким началом воздвигнем пучину слёз рыданий наших и стонов? О, на какие беды и напасти вынуждены смотреть глаза наши! Ох, увы, горе! Как рухнула эта башня благочестия? Кто рыдания сможет сдержать, увидев погибель и совершенное падение такого многонародного государства. Все народы знают могущество и славу величия России, как возвысилась, в каком страхе были перед ней басурманы и германцы и прочие народы» [1, с.326].

Столетия отделяют нас от времени этого ораторского наследия, но риторические вопросы, которые ставит автор, имеют те же ответы – наказание за грехи и политика царей: «О, как о том подумаю и как выражу то, что с нами содеяно было и доныне делается? Откуда появилась коварная злоба и всё осилила? Как оказались мы в разорении? Внезапно пропали и погибли из-за беззаконий своих; так и до нас погибали на земле благочестивые люди за то, что правда оскудевала и воцарялась неправда и всякая злоба, и ненависть, и безмерное пьянство, и блуд, и ненасытное мздоимство. Почему в упадок пришла превысокая Россия и был разрушен такой крепкий столп? Да потому что живущие в России цари вместо людей церкви и сынов христианства возлюбили детей сатаны, которые уводят от Бога и чистого света во тьму и не дают умному услышать слова правдивые, но ненависти клевету возводят на благородных и кровь многочисленных народов, как воду, проливают» [1, с.327].

Древние авторы просто объясняют и возникновение различных природных катаклизмов:«Вот и наказывает нас за сие Бог предзнаменованиями, землетрясениями, хоть и не говорит устами, но делами учит. Всячески наказав нас, Бог не отучил нас от злых привычек и потому и ныне землю сотрясает и колеблет, беззакония и грехи многие с земли отрясти хочет, как листья с древа. Если же кто скажет: «Ведь и прежде потрясения были», – отвечу: «Да, так, но что потом было с нами? Не голод ли? Не мор ли? Не войны ли частые?» [1, с.110]. «Доколе не отступим от грехов наших? Пощадим же и себя, и детей своих! В какие ещё времена видели мы столько жестоких смертей? Одни не успели распорядиться о доме своём и по-

гибли, другие с вечера легли здоровыми, а утром не встали. Устрашитесь, умоляю вас, такого внезапного расставания с жизнью».

Мы убедились, что цитирование творений древнерусских авторов в целях воспитания системы человеческих ценностей действует на молодёжь значительно сильнее, чем проведение бесед на современном языке. Почему? На этот вопрос дали ответ сами студенты. Во-первых, они заметили цикличность, повторяемость явлений: все эти пороки общества, оказывается, были и в Древней Руси, и с ними общество боролось, их не принимало. Значит, так нельзя поступать, это неправильно. Во-вторых, слово древних наставников звучит столь убедительно, пронзительно и точно, каким не может быть в силу различной мелодики наше слово. А некоторая наивность, открытость, простота языка учений придают им большую достоверность, чем наши заумные, как им кажется, фразы. В-третьих, «слово» это сейчас, как ни парадоксально, звучит свежо.

После проведённых бесед с использованием нравоучительных высказываний древних авторов мы попросили молодых людей высказать своё мнение по этому поводу в письменном виде. Вот что они написали: «У меня есть брат. Он сильно пьёт. Он всех нас уже измучил. Что только мы ни делали с ним! Учиться не хочет, работу бросил. И вот как-то я прочла ему записи, которые сделала на занятиях, – цитаты из древнерусских летописей о пьянстве. Потом взглянула на него, а он молчит. Долго молчал, ничего не говорил. Я думаю, мой брат понял, как невыгодно он выглядит со стороны и что ждёт его в будущем. Я не знаю пока, будет ли он продолжать выпивать, но мне кажется, что эти слова старца из семнадцатого века подействовали на него лучше всяких маминых «проработок»».

Не секрет, что студенты яркую информацию, получаемую на занятиях (именно то, что им нравится или, наоборот, не нравится) несут в свои семьи, общежития, своим друзьям. А это значит, что сказанное нами будет известно многим. И это большое достоинство в нашей работе. Вот ещё одно «признание» студентки: «Сначала, когда я услышала древнерусские изречения, я подумала, что они не нужны нам. Но наивность и участливость, с которой древние писатели доносят нравоучения, поразили меня. Сейчас так не наставляют: или ругают, или говорят какими-то догмами. Удивительно, что и в те давние времена люди так же боролись с этими же пороками. Сама я очень хочу избавиться от лени. Цитату я набрала на компьютере большими буквами и повесила над кроватью».

С молодыми людьми надо общаться, искать разные методы воспитания, совершенствования. Вопросы, которые они задают подчас, просто ставят в тупик. Например, последний был таким: «А что жители деревни делают зимой? Как же им хорошо – лето поработал, а всю зиму отдыхай!» Это опять издержки наших СМИ: вместо показа работников труда, простых тружеников, крестьян, хлеб которых мы едим, нам рекламируют «звёзд».

И ещё один вопрос, который может возникнуть, когда работаешь с древнерусской литературой. Некоторые молодые люди скептически относятся к упоминанию имени Бога. Более того, это может вызвать неприятие высказываний, даже агрессию. Говорим им: «Но вы ведь не отрицаете слово «природа»? Что мы без неё? А природа – это живой организм. Земля – это живое тело. И она не терпит, когда над ней издеваются, не дают ей дышать, плюют на неё, уничтожают всё живое. В природе должна быть гармония. Гармония добра, любви. Жестокость, зло противны природе, и она начинает с этим бороться».

В заключение скажем, что работа с древнерусскими источниками вызывает большой интерес у студентов. Поэтому считаем, что следует чаще обращаться к нашей старине – худому она не научит.

Литература

1. Красноречие Древней Руси. Сокровища древнерусской литературы. – М.: Советская Россия, 1987.

2. *Ладатко Л.В.* Этика и культура управления. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

3. Русский язык и культура речи: Рабочая программа для бакалавров направления 081100.62. – Государственное и муниципальное управление. – М.: Изд-во «11-й формат», 2011.

4. Симфония по творениям Иоанна Златоуста. – Изд. 2-е. – М., 2008.

5. Этика государственной и муниципальной службы: Рабочая программа для бакалавров направления 081100.62 – Государственное муниципальное управление. – М.: Изд-во МГОУ, 2011.

Проблемы использования прикладного программного обеспечения в транспортной логистике международных перевозок

А.Г. Кикоть

Россия активно встраивается в мировое хозяйство. После длительного срока испытаний и стандартизаций мы вступили в ВТО. Но для предпринимателей некоторые отдельные вопросы международной торговли по-прежнему сохраняют свою актуальность.

Самый банальный из них – языковой барьер для обмена данными: среднему бизнесу, например, по сей день приходится нанимать переводчика для работы с документами.

Вторая проблема и очень важная – процедура прохождения таможенных пунктов, которая требует большого количества документов как на выходе из России, так и на входе в страну назначения из-за того, что разнятся требования таможенников России и ЕС.

Третья проблема – перевод данных с российского оператора канала (ОП) на зарубежный.

Первая проблема в скором будущем может исчезнуть, так как создаются все более совершенные программные переводчики. Вторая – также со временем решится, так как таможня уже вынуждена подогнать свои требования под стандарты ЕС. Но третья проблема, возможно, надолго останется актуальной, и мы попытаемся предложить пути ее решения.

Внешняя торговля является основной формой мировых хозяйственных связей. По динамике и стоимостным показателям она опережает рост мирового производства, движение капиталов и другие виды внешнеэкономических связей, что является одной из важнейших характеристик современной мировой экономики. Темпы прироста международных экспортно-импортных операций превышают темпы роста основных сегментов мирового производства, в том числе промышленных товаров, минерального сырья и сельскохозяйственной продукции.

Дальнейшему увеличению международного товарообмена способствовали значительная либерализация внешнеторговой политики развивающихся стран, расширение масштабов торговли между ними и, кроме того, сохранение благоприятной конъюнктуры на рынках промышленной продукции во многих странах. Существенное значение имела также революция в области информационных технологий и средств телекоммуникаций.

Повсеместное внедрение ERP-системы (*Enterprise Resource Planning*, *планирование ресурсов предприятия).*

ERP-система – пакет прикладного программного обеспечения, ориентированный на интеграцию производства и операций, управление трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами. Связь фирмы с контрагентами на рынке на практике реализуется через коммерческую деятельность. Когда такая связь происходит с иностранными контрагентами, то деятельность рассматривается как международная коммерческая деятельность.

Внешнеторговые операции делятся на несколько видов:

1) экспортные (при которых продажа товаров и услуг осуществляется за границу или нерезидентам внутри национальной территории продавцов);

2) импортные (при которых осуществляется приобретение товаров из-за границы или у нерезидентов на территории покупателей);

3) реэкспорт;

4) реимпорт.

Крупнейшими поставщиками ERP-систем в мире являются:

– SAP (24 %), Oracle (18 %), Microsoft (11 %);

– Epicor, Sage, Infor, IFS, QAD, Lawson, Ross – 11 % на всех;

– ABAS, Activant Solutions, Baan, Bowen and Groves, Compiere, Exact, Netsuite, Visibility, Blue Cherry, Hansa World, Intuitive, Syspro.

На российском рынке: SAP (50,5 %), 1С (26 %), Oracle (8,2 %), Microsoft (7,4 %), Галактика (2,4 %).

В ОП-системах – наших и зарубежных – разные кодировки и «начинка», к тому же авторские права не дают их совмещать или «сливать» с другими программами для получения нужного нам результата. Для этого разные компании и организации ищут пути решения этих проблем.

Как было сказано выше, средний бизнес участвует в международных перевозках, и использование опыта компаний, нашедших пути решения этой проблемы, ему не по карману.

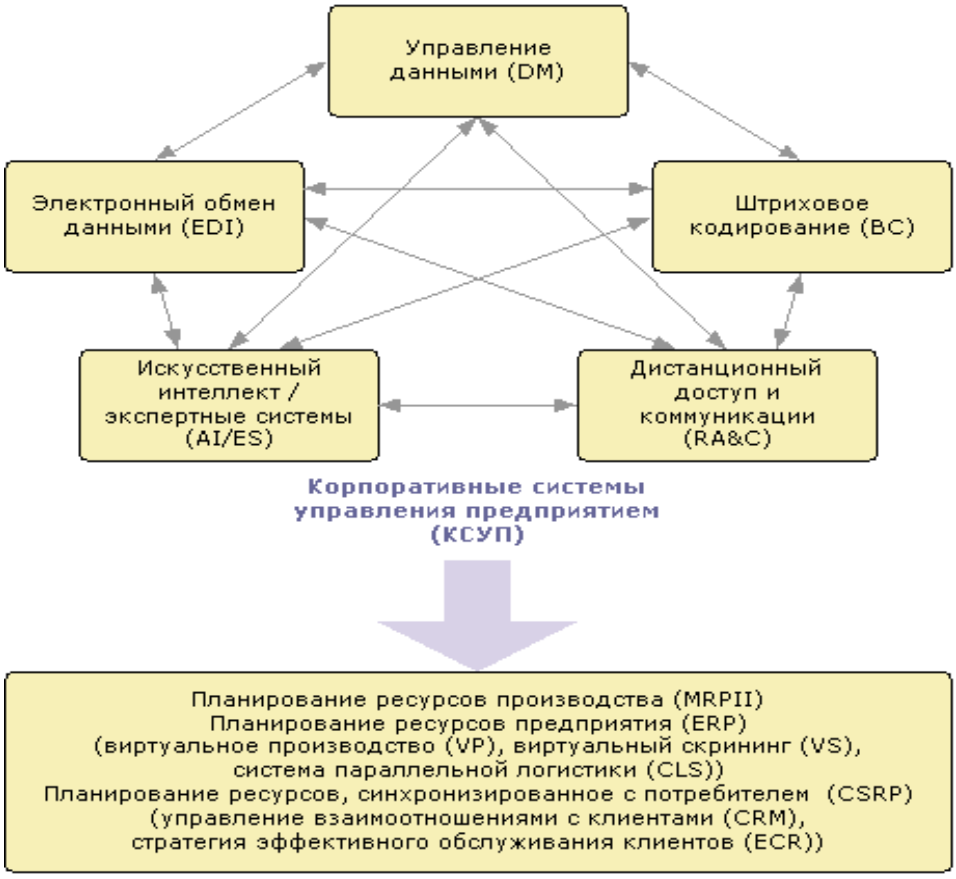

Рис. 1. Структура ERP-систем

«Разработка стандартных сообщений ЭДИФАКТ ООН (ССООН)»

Еще в 1980-е гг. Рабочая группа по упрощению процедур международной торговли, являющаяся вспомогательным органом Европейской экономической комиссии ООН, приняла решение о пересмотре своей программы «Обмен внешнеторговыми данными другими методами, помимо бумажных документов; протоколы обмена внешнеторговыми данными» путем добавления программного элемента «Разработка стандартных сообщений ЭДИФАКТ ООН (ССООН)» в целях дополнения и ведения Справочника по обмену внешнеторговыми данными Организации Объединенных Наций (СОВД ООН).

В результате продолжительной и кропотливой работы на 42-й сессии Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли в сентябре 1996 г. была принята Рекомендация № 25 «Использование стандарта Организации Объединенных Наций для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (ЭДИФАКТ ООН)». В работе этой сессии принимали участие представители 33 стран, в том числе Российской Федерации, а также 16 межправительственных и неправительственных международных организаций.

В Рекомендации № 25 указывается, что глобальный характер международной торговли, а также чрезвычайная сложность большинства коммерческих сделок, в которых, как правило, присутствует несколько элементов государственного управления или частного сектора, предполагает необходимость глобального применения электронного обмена данными (ЭОД). По мнению авторов документа, согласованная разработка международных стандартов является менее дорогостоящим делом, чем создание многочисленных концепций конверсии для различных отраслевых, национальных или региональных систем.

Они подчеркивают, что ЭОД будет являться важным фактором, поскольку правовые и юридические аспекты международной торговли претерпевают изменения, отражая реалии электронного рынка. Однако преимущества использования ЭОД могут быть в полной мере достигнуты только за счет согласованных действий всех пользователей ЭОД, направленных на преодоление противоречивых отраслевых, местных или национальных решений.

В связи с этим Рабочая группа по упрощению процедур международной торговли рекомендует следующее:

1) правительствам следует использовать стандарт ЭДИФАКТ ООН на международном уровне при электронном обмене данными между различными субъектами госсектора, а также между госорганами, с одной стороны, и субъектами частного сектора, с другой;

2) правительства должны принимать соответствующие меры к тому, чтобы инициировать, поддерживать и поощрять использование стандарта ЭДИФАКТ ООН для международных операций в этой конкретной сфере;

3) во всех случаях, когда в той или иной стране или районе в контексте нового законодательства делается ссылка на использование международного электронного обмена данными, следует дополнительно упоминать о стандарте ЭДИФАКТ ООН;

4) национальным, региональным и местным органам управления, исполнительным органам экономических районов, а также центральным административным органам международных или межправительственных организаций следует в целом поощрять использование стандарта ЭДИФАКТ ООН для международных операций в государственном и част-

ном секторе с целью повышения эффективности административных и торговых процедур;

5) при внутреннем применении ЭОД на национальном, региональном или местном уровне в рамках нового или существенно более совершенного механизма обмена данными государственные органы должны выбирать стандарты таким образом, чтобы обеспечить возможность для перехода к ЭДИФАКТ ООН.

Настоящие рекомендации призваны обеспечить согласованные действия правительств по внедрению ЭДИФАКТ ООН в качестве единого международного стандарта для электронного обмена данными между государственными органами управления и частными компаниями во всех экономических секторах в масштабах всего мира.

Государственным органам стран, где еще не внедрили ЭОД или только начинают пользоваться ЭОД, следует, по мнению Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли, немедленно начать принимать меры для поощрения использования и внедрения стандарта ЭДИФАКТ ООН, который был утвержден еще в 1987 г. С тех пор ежегодно выпускаются обновленные справочники ЭДИФАКТ ООН, содержащие сообщения из широкого круга экономических секторов.

Литература

1. Система «БИТ: Управление транспортной логистикой». URL: http://www.1cbit.ru/1csoft.

2. IT-решения для транспортной логистики. URL: http://www.antor.ru.

Экономическое развитие Кении в 2000-е годы

Фрида Нгендо Кимото

Экономика Кении является рыночной, с несколькими государственными предприятиями инфраструктуры и характеризуется либерализацией внешней торговой системы. Страна воспринимается как центр Восточной и Центральной Африки для финансовой деятельности, сферы коммуникаций и транспортных услуг.

По состоянию на 2010 г., экономические перспективы Кении являются положительными (рост ВВП – 4-5 %) в основном за счет расширения туризма, телекоммуникаций, транспорта, строительства и сельского хозяйства. Это достигается благодаря подготовке и привлечению большого числа профессиональных работников (в стране существует высокий уровень компьютерной грамотности, особенно среди молодежи).

Правительство создает благоприятный инвестиционный климат, принят ряд нормативно-правовых документов для упрощения как иностран-

ных, так и местных инвестиций. Все более значительная часть притока иностранного капитала Кении идет от денежных переводов, не являющихся резидентами кенийцев, которые работают в США, на Ближнем Востоке, в Европе и Азии.

По сравнению с соседями, Кения обладает хорошо развитой социальной и финансовой инфраструктурой и считается основной альтернативой Южной Африке для крупных корпораций, находящийся на африканском континенте.

Коротко об экономической истории Кении. Провозглашение независимости Кении способствовало быстрому экономическому росту за счет государственных инвестиций, поощрения мелкого сельскохозяйственного производства и создания стимулов для частных (особенно иностранных) инвестиций в промышленность.

В период 1963–1973 гг. валовой внутренний продукт (ВВП) вырос в среднем на 6,6 %, сельхозпроизводство – на 4,7 % ежегодно. Это стимулировалось через перераспределение поместий, распространения новых штаммов культур, а также развитие новых направлений.

Однако в период с 1974 по 1990-е гг. экономические показатели в Кении снизились. Внутренняя политика Кении, направленная на импортозамещение, а также рост цен на нефть сделали производственный сектор Кении неконкурентоспособным. Правительство начало массивное вторжение в частный сектор. Отсутствие стимулирования экспорта, строгий контроль за импортом вместе с валютным контролем сделали более привлекательными условия для внутренних инвестиций.

С 1991 по 1993 г. Кения имела худшие экономические показатели за весь период независимости. Рост ВВП прекратился, сельхозпроизводство сократилось в годовом исчислении на 3,9 %. Инфляция достигла рекордных 100 % в августе 1993 г., а бюджетный дефицит был более 10 % ВВП. В результате такой политики правительства и возникших вследствие этого проблем страны-доноры приостановили в 1991 г. программу помощи Кении.

В 1993 г. правительство Кении начало масштабную программу экономических реформ и либерализации. Новый министр финансов и новый глава Центрального Банка, опираясь на помощь Всемирного банка и Международного валютного фонда (МВФ), предприняли ряд экономических мер. В рамках этой программы правительство отменило контроль над ценами и лицензирование импорта, отказалось от валютного контроля, приватизировало часть принадлежащих государству компаний, сократило число государственных служащих, а также представило консервативную бюджетную и денежно-кредитную политику. С 1994 по 1996 г. рост реального ВВП Кении происходил со скоростью в среднем чуть более 4 %.

Тем не менее, в 1997 г. экономика вступила в период замедления роста или застоя. Отчасти это связано с неблагоприятными погодными условия-

ми и снижением экономической активности перед всеобщими выборами в декабре 1997 г. В июле 1997 г. правительство Кении отказалось выполнять обязательства по реформированию государственного управления, сделанные ранее в МВФ. В результате этого МВФ приостановил кредитование Кении в течение трех лет, так же поступил и Всемирный банк.

В 1999 г. правительство Кении предприняло позитивные шаги, связанные с реформированием общества: был создан антикоррупционный орган, приняты меры по повышению прозрачности государственных закупок и сокращению фонда заработной платы в государственном управлении. В июле 2000 г. МВФ выделил Кении $150 млн на сокращение бедности и содействие экономическому росту. Вскоре этому примеру последовал и Всемирный банк, выделив $157 млн на проведение экономической реформы в стране.

Уровень развития кенийской экономики определяют следующие отрасли.

Сельское хозяйство. Сельскохозяйственный сектор продолжает доминировать в экономике Кении, несмотря на то, что лишь 15 % от общей площади земель в Кении, с точки зрения плодородия почвы и количества осадков, пригодны для выращивания сельхозкультур и только 7-8 % можно отнести к первоклассным землям.

В 2006 г. почти 75 % работающих кенийцев зарабатывали себе на жизнь работой на земле (в 1980 г. – 80 %. Сельское хозяйство дает второй по величине вклад в ВВП Кении после сектора услуг.

Чай, кофе, сизаль, пиретрум, кукуруза и пшеница выращиваются на плодородных нагорьях, которые являются одними из самых хороших районов сельскохозяйственного производства в Африке. Животноводство преобладает в полузасушливых саваннах на севере и востоке. Кокосы, ананасы, орехи кешью, хлопок, сахарный тростник, сизаль, и кукуруза выращивается в низинах.

Сельскохозяйственный сектор восстановился в 2010 г. и, как ожидается, вырастет на 5 %. Благоприятные погодные условия и конкретные меры госполитики в рамках программы экономического стимулирования помогли сельскому хозяйству развиться.

Среди основных статей экспорта Кении в 2010 г. сельское хозяйство было наиболее успешным, особенно это касается экспорта чая. Однако экспорт фруктов и овощей сократился, что связано с медленным выходом и кризиса стран Европы. Кроме того, вулканический пепел в апреле 2010 г. нарушило доступ к ключевым европейским рынкам.

Горная промышленность и полезные ископаемые. У Кении нет существенного минерального сырья. Горная промышленность и карьерные работы дают незначительный вклад в экономику, составляя менее 1 % ВВП. Наряду с кальцинированной содой, главные полезные ископаемые – это известняк, золото, соль и шпат. Объявление об открытии в марте

2012 г. нефтяного месторождения в северной Кении, вероятно, улучшит состояние горнодобывающей отрасли и ее долю в ВВП и привлечет инвесторов.

Обрабатывающая промышленность. Кения является наиболее промышленно развитой страной в Восточной Африке. В 2000 г. на обрабатывающую промышленность приходилось 13,2 % ВВП и 8 % рабочей силы.

Сектор хорошо диверсифицирован и имеет сравнительно широкий спектр производственных отраслей, особенно по переработке пищевых продуктов, однако сталкивается с рядом трудностей, в частности, со слабой инфраструктурой, ростом цен и конкуренцией со стороны импорта.

Ключевые отрасли производства Кении: мелкие потребительские товары, мебель, батареи, текстиль, пластмассы, мыло, сигареты, мука, переработка нефти, цемент. Большинство производственных работ связано с переработкой сельхозпродукции. Производство нефтепродуктов в Кении осуществляется на НПЗ на побережье, которые принадлежат государству. Разведочные скважины в долине Рифт и в северо-восточных провинциях дали положительные результаты.

Основные промышленные центры Кении расположены в городах Момбаса, Кисуму и Найроби. В 2004 г. на промышленный сектор приходилось 18,8 % ВВП страны.

Туризм. Туризм в Кении является одной из наиболее важных частей экономики, и правительство предпринимает немалые усилия для его развития. Экзотические дикие животные, растения, красочные люди и национальная культура Кении являются основными факторами бурно развивающейся отрасли туризма. Пляжи Кении – еще одна достопримечательность страны. Хорошо сохранившиеся природные ресурсы, национальные парки – основная причина успеха кенийского туризма. Найроби, столица Кении, является и известной мировой столицей сафари.

В Кении есть ряд туристических агентств, которые специализируются на таком популярном виде туризма, как организация различных видов сафари. Помимо обычных сафари, существуют сафари-пляж, живописные сафари, спортивные, культурные и приключенческие сафари.

В последние годы министерство туризма Кении выдвинуло идею экотуризма. Это необходимо для сохранения дикой природы Кении, которая является основным активом этой восточноафриканской страны. Помимо дикой природы есть много этнических племенных групп, проживающих в Кении, чья культура и традиции также должны быть защищены.

Экономическое значение сферы туризма для Кении является причиной того, что правительство уделяет большое внимание обеспечению безопасности и защиты туристов – в стране есть отдельное полицейское подразделение по защите туристов, в том числе иностранных.

В настоящее время туризм в Кении является третьим по величине валютным «добытчиком» после чая и продуктов садоводство, давая около

17,5 % экспортной выручки. Это, однако, меньше, чем в 1993–1994 гг., когда туристическая индустрия достигла своего пика и приносила 33 % экспортной выручки. В туристическом секторе Кении занято 150 тыс. человек.

Рынок труда и безработица. В 2006 г. рабочая сила Кении насчитывала около 12 млн человек, почти 75 % занято в сельском хозяйстве. В 2004 г. около 15 % рабочей силы было официально классифицировано как безработные. По другим оценкам, безработица в Кении значительно выше и доходит до 40 %.

В последние годы значительная часть рабочей силы Кении сместилась из сельской местности в города. Таким образом, Кения становится все более урбанизированной страной.

О перспективах дальнейшего развития Кении можно сказать следующее. Кения постепенно приходит в себя после воздействия множественных внутренних и внешних шоков, которые затронули экономические показатели и уменьшили прибыль. Всемирный Банк прогнозирует более высокий темп роста – 5 % в 2012 г. по сравнению с 4,3 % в 2011 г. в том случае, если выборы в соответствии с новой конституцией и внешние экономические факторы не скажутся отрицательно на макроэкономической деятельности. Ключевыми водителями роста будут услуги, туризм и сельскохозяйственное производство.

Аналитики прогнозируют на 2012 г. формирование «чрезвычайно стимулирующих» условий, которые могли бы стать базой для более преуспевающего будущего. Существенную роль в этом должен сыграть сектор информационно-коммуникационных технологий.

К концу 2010 г. в Кении насчитывалось 22 млн абонентов мобильной связи, что составляет более 50 % от общей численности населения страны, 39 % абонентов используют интернет, в том числе и для электронной оплаты. К концу 2010 г. две трети кенийцев старше 15 лет пользуются мобильными денежными переводами, общий объем которых составил около 7 млрд долл. США (или 20 % от ВВП). Доступ в интернет, похоже, достиг критической точки с ожидаемым объемом в 8 млн абонентов. Тем не менее, цены должны снижаться дальше, чтобы сделать интернет более доступным для большинства кенийцев.

По темпам развития сектора инфокоммуникационных технологий Кения является на сегодняшний день одним из лидером мирового рынка. Это та сфера, которая преобразует жизнь кенийцев. Инновации в этом секторе стали одной из основных причин экономического роста. С 2000 г. мобильные цены упали, и использование мобильных средств связи выросло в геометрической прогрессии. Сегодня 9 из 10 кенийцев имеет доступ к мобильной связи.

Подводя итоги, можно отметить следующее. Рост экономики составил 4,3 % в 2011 г., что ниже, чем в 2012 г. – 5,6 %. Прошедший год был трудным во многих отношениях, но рост остается выше долгосрочного среднего на 3,7 %.

Высокие цены на продовольствие, топливо и энергию спровоцировали рост инфляции до 19,7 % в ноябре 2011 г. и ее ослабление до 16 % в феврале 2012 г. В то же время дефицит счета текущих операций продолжал увеличиваться в связи с большими объемами импорта и расходов.

Хотя восстановление экономики продолжается, но оно тормозится из-за влияния засухи в районе Африканского Рога, еврокризиса и высоких цен на продовольствие. Руководство Центрального Банка считает, что засуха сокращает рост более чем на 2,5 %.

Экономика остается несбалансированной и уязвимой к внешним потрясениям из-за растущего разрыва между импортом и экспортом. Экспортный потенциал Кении в глобально конкурентоспособных секторах – чай, садоводство и туризм – остается высоким, но перспективы устойчивого восстановления экономики и макроэкономической стабильности связаны с развитием новых видов деятельности, таких, как легкая промышленность, производство экологически чистой энергии, особенно из геотермальных источников и другие.

Необходимо стимулировать рост экспорта и уменьшение импорта, а также осуществлять долгосрочные инвестиции в такие объекты инфраструктуры, как транспорт, водоснабжение, телекоммуникации. Необходимо повысить качество здравоохранения и образования, снизить риски мошенничества и коррупции. Все это является очень важным для формирования прочной основы экономического роста, создания рабочих мест и осуществления принципа справедливости.

Литература

1. *Drodick F.C.* Отчет 43844. Кения: ускорение и поддержание всестороннего роста.

2. *Waiharo Robert.* Кения экономического обновления. – Edition 3, декабрь 2010.

3. Кения // Википедия. Свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.

Общественно-политические, материальные, идеологические условия развития образования и науки в 1990-е гг.

А.Ю. Климанов

На развитие российской культуры в 90-е годы большое влияние оказывали сложные процессы, происходившие в экономической, социальной и политической сферах.

Происходило кардинальное изменение общественно-политических, материальных, идеологических и международных условий развития рос-

сийского социума, что определяющим образом сказывалось на содержании и направленности образовательной политики государства и социокультурной самоорганизации. Так, если ранее идейно-политическую повестку для сферы образования и науки жестко формулировало государство, то в 1990-гг. возникли условия для децентрализации и полифонического развития на основе преодоления жестких схем и стандартов бюрократического управления советского периода.

Позитивные процессы были связаны с новыми диапазонами творчества, которые получили работники научной сферы и образования. В то же время стремительные и неоднозначные изменения в социально-экономической политике оказывали на развитие указанных сфер весьма существенное воздействие. В 90-гг. происходит сокращение кадрового потенциала и отток работников в другие сектора, эмиграция в форме так называемой «утечка мозгов», то есть выезд из страны наиболее талантливых и востребованных специалистов-теоретиков и практиков.

Состояние дел в сфере образования и науки осложнялось в связи со значительным дефицитом ресурсов. В 1995 г. объем средств, выделяемых на развитие культуры, составил только 60% от уровня 1994 г., а в 1996 г. – только 57% по сравнению с 1995 г. Урезание федерального бюджета в 1996 г. привело к тому, что средств на культуру выделено было 42% от запланированного объема финансирования, а в 1997 г.– только 40% [1, с. 657]. Катастрофическое ухудшение материального положения еще совсем недавно высокостатусных по своему социальному положению научных работников повлекло падение престижа их труда.

Краеугольным камнем преобразования народного образования и науки стал закон «Об образовании» 1992 г. В содержательном отношении ключевыми идеями, которые проводились в законе, являлись положения о деидеологизации и вариативности образования. Однако практическое воплощение этих принципов было недостаточно продумано, осуществлялось весьма противоречиво и поверхностно. В результате внедрения неотработанных методик в школьном образовании происходило фактическое размывание общегосударственного стандарта. Многочисленные гуманитарные учебники и пособия внедрялись в учебный процесс без должной предварительной апробации. Идейное, а иногда и сугубо фактическое содержание учебной литературы, весьма сдержанно оценивалось экспертным сообществом.

Наиболее болезненным стало положение Закона «Об образовании», согласно которому уровень обязательного школьного образования ограничивался 9 классами. Прием учащихся из 9-го в 10-й класс производился на основе конкурса. Это нововведение привело к тому, что в 1995 г. более 1,5 млн девятиклассников не смогли продолжить школьное образование. В условиях радикальных социально-экономических преобразований начала 1990-х годов эта категория молодежи формально и фактически оказыва-

лась в положении социальных аутсайдеров, вынужденных занимать самые непрестижные, а нередко откровенно криминализованные ниши на рынке труда. Хотя впоследствии президентским указом конкурс в 10-й класс был отменен, эта ситуация оказала прологированное негативное действие на положение дел в общем образовании. Современные исследователи констатируют, что скороспелое решение о внедрение конкурсного отбора «привело к изъятию из образования основополагающих ценностей» [1, с. 658]. Идеалами молодежи начала 1990-х становятся асоциальные типажи с нередко криминальной или полукриминальной подоплекой.

Кроме государственных решений, формирующих общую канву развития школьной системы, на ее трансформацию оказывали влияние и объективные социальные факторы. Ухудшение экономического положения значительного большинства населения сужало возможности получения качественного конкурентоспособного образования, чрезвычайно важного в условиях рыночной экономики.

Система высшего образования также подверглась серьезной трансформации. Закон «Об образовании» 1992 г. восстановил академические свободы и дореволюционную автономию высшей школы. Ректоры теперь могли избираться только учеными советами и коллективами вузов. После распада СССР на территории Российской Федерации готовили специалистов с дипломами о высшем образовании не менее 600 государственных вузов. Крупнейшими вузами оставались Московский (в 2000 г. – 31 тыс. студентов) и Санкт-Петербургский (24 тыс. студентов) университеты. По численности учащихся их можно сопоставить с такими учреждениями высшей школы, как Сорбонский университет в Париже – 35,8 тыс. учащихся, Флоридский университет – 35 тыс., Калифорнийский университет (Лос-Анджелес) – 31,5 тыс., Колумбийский университет (Нью-Йорк) – 18,9 тыс. студентов [1, с. 668].

Реформы в сфере высшего образования привели к формированию новых, негосударственных действующих лиц на рынке образовательных услуг, предлагающих широкий, рыночно ориентированный спектр направлений и специализаций.

Развитие этого сектора происходило стремительно. На протяжении 1990-х гг. количество негосударственных вузов увеличилось с 45 в начале 1991 г. до 363 в 1999 г. Доля негосударственных образовательных учреждений составила к концу 1990-х гг. 43%, к концу 1990-гг. в них обучалось 619,5 тыс. студентов. В российских негосударственных вузах работали 80 тыс. преподавателей [1, с. 669].

Теоретическое осмысление феномена нового стандарта высшего образования еще впереди. Но уже сейчас можно констатировать, что оно раскрывает потенциал образования, дает импульс внедрению передовых образовательных технологий, открывает новые грани взаимодействия учащегося-студента и преподавателя. И, самое главное, негосударственное образо-

вание можно с полным основанием назвать свободным, независимым элементом формирующегося гражданского общества.

Еще одно важное последствие появления рынка частных образовательных услуг – возрастание конкуренции между государственными и негосударственными вузами за численность студентов, качество знаний, соответствие предлагаемых специальностей изменяющемуся рынку труда. В условиях бурных социально-экономических трансформаций 1990-х годов негосударственные вузы более оперативно предлагали самые востребованные на рынке труда специальности.

Наиболее заметные изменения в содержании образования имели место в гуманитарном образовании. Рыночные реалии диктовали спрос на специалистов, способных адекватно действовать в условиях рыночной экономики. Неудивительно, что новые направления оказались представлены факультетами бизнеса, коммерции, менеджмента, управления интеллектуальной собственностью.

По гуманитарным и социально-экономическим образовательным программам в 1999 г. обучалось 93% студентов негосударственных вузов. Наиболее рыночно востребованными в негосударственных вузах во второй половине 1990-х годов были юриспруденция, финансы и кредит, менеджмент, бухгалтерский учет и аудит (экономика и управление). В негосударственном секторе высшего образования в 1999 г. готовилось 32,5% юристов, 31,8% психологов, 43,4% бакалавров экономики [1, с. 670–671]. Особо следует подчеркнуть значимость управленческого образования, так как новые частные экономические структуры испытывали острую потребность в высококвалифицированных управленческих кадрах.

В 1990-е годы отечественная наука столкнулась с широкомасштабным системным кризисом. Произошло обвальное сокращение государственного финансирования фундаментальных исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Численность работающих в научно-технической сфере снизилась более чем в 2,5 раза – с 2,1 млн в 1990-м до менее 800 тыс. в 2000-м. Интеллектуальная эмиграция – наиболее болезненная и трудновосполнимая для страны – составила более 50 тыс. ученых (в первую очередь, уезжали специалисты-математики, физики, химики, биологи) [1, с. 712, 714].

Наука, особенно фундаментальная, болезненно ощутила на себе происходившие реформы, в первую очередь, – из-за недостатка финансирования. Государственное финансирование фундаментальных наук сократилось в 2001 г. по сравнению с 1991 г. на 59%. Происходила маргинализация слоев, которые по праву можно причислить к национальной интеллектуальной элите. В 90-гг. аспиранты, кандидаты наук вынуждены были торговать на рынке, заниматься «челночным» бизнесом, идти на вспомогательные роли в коммерческие структуры. В целом численность высококвалифицированных кадров науки в 2000 г. составила 48% от их численности в 1990 г. [1, с. 708–709].

Но несмотря на тяжелейшие материальные условия, российская наука продолжала выдавать значимые научные и практические результаты в крайне сложных условиях. Направления исследований и практические разработки осуществлялись путем концентрации материальных и интеллектуальных ресурсов на нескольких направлениях. В 1990-е гг. было разработано 110 целевых программ, среди них такие общенациональные программы, как «Российская космическая программа», программа конверсии, программа «Электронная Россия». Совершались успешные полеты космических кораблей «Союз-ТМ-15», Союз-ТМ-17» с международными экипажами (ФРГ), стыковки со станцией «Мир». 1994 г. ознаменовался новым важным прорывом в космосе: российская женщина-космонавт Е.В. Кондакова совершила полет, продолжавшийся 169 суток. С космодрома «Байконур» к станции «Мир» в 1995 г. стартовала первая российско-американская экспедиция. В 1996 г. создан новый космодром «Свободный» в Амурской области.

Основным содержанием развития науки и образования в 1990-е гг. в личностном преломлении была диверсификация некогда достаточно однородной научной общественности на научную элиту, которая имела существенное стимулирование из бюджетных и внебюджетных (спонсорских) источников и бедный в прямом смысле этого слова слой научного сообщества. Оформился и средний слой научной общественности, с переменным успехом пытающийся адаптироваться к рыночным реалиям постсоветского периода.

В целом можно констатировать, что, несмотря на драматические потери 1990-х гг. российская наука смогла адаптироваться к условиям рыночной экономики и научный продукт, создаваемый российскими учеными, многократно превышал ассигнования в науку. Активизировались международные формы сотрудничества российских ученых с их зарубежными коллегами.

Литература

1. Отечественная история новейшего времени. 1985 – 2005. – М.: РГГУ, 2007.

Некоторые аспекты правового регулирования выездного налогового контроля

Е.А. Клоков, А.А. Цвилий-Букланова

Согласно законодательству РФ, основная задача налоговых органов сводится к осуществлению контроля за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства, а также за правильностью начисления,

полнотой и своевременностью внесения в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов [2]. В рамках достижения этой цели важнейшее значение приобретают полномочия налоговых органов по проведению камеральных и выездных налоговых проверок.

Право на проведение налоговых проверок предоставлено сотрудникам налоговых органов в соответствие с пп. 2 п. 1 ст. 31 и п. 1 ст. 87 НК РФ.

Как показывает опрос работников налоговых органов, 85% респондентов из числа форм налогового контроля, закрепленных в ст. 82 НК РФ, основной называют налоговые проверки,[9] поскольку именно они позволяют отследить точность исполнения налогоплательщиками обязанностей по полной и своевременной уплате налогов и сборов. Остальные формы чаще применяются как вспомогательные в целях сбора доказательств по выявленным нарушениям в ходе проверок и закрепления их результатов.

Из числа существующих налоговых проверок выездные проверки считаются наиболее трудоемкой формой налогового контроля, и одновременно эффективной; они имеют место в тех случаях, когда необходимо провести углубленные контрольные мероприятия по месту нахождения налогоплательщика. По мнению Ю.М. Лермонтова, объектом выездной проверки становятся «выявленные в рамках камеральной налоговой проверки «слабые места» и несоответствие данных в отчетности налогоплательщика» [34].

Если обратиться к истории, то впервые термин «выездная налоговая проверка» появился благодаря НК РФ. До этого момента проверки, проводимые «с выходом к налогоплательщику» назывались документальными. Однако разница между выездными и документальными проверками существенная. Так, выездная налоговая проверка проводится, как правило, на территории (в помещении) налогоплательщика. Документальной же считалась проверка, затрагивающая первичную бухгалтерскую документацию и учетные регистры налогоплательщика, причем ни один нормативный правовой акт не акцентировал внимания на месте ее проведения.

Значимость выездных налоговых проверок очень высока, что во многом подтверждается статистическими данными. Так, в 2011 г. налоговыми органами было проведено 67, 3 тыс. таких проверок, при этом нарушения выявлены в 98,8% случаев, а доначисления налогов, пени и санкций по их результатам превысили 288,2 млрд руб., что составляет более 80% общей суммы доначислений по итогам контрольной работы налоговых органов [41].

Выездная проверка – не только эффективный инструмент контроля, но и серьезное испытание для налогоплательщика. Во-первых, по итогам проверки ему могут доначислить налоги или привлечь к ответственности. Во-вторых, она обычно связана с продолжительным присутствием прове-

[9] По данным опроса 150 сотрудников налоговых органов УФНС России по Омской области, УФНС России по Нижегородской области, УФНС России по Еврейской автономной области.

ряющих на территории (в помещениях) налогоплательщика, с необходимостью обеспечивать им доступ ко всей нужной документации и возможностью проведения самых разных мероприятий налогового контроля.

За последние годы законодательство о налогах и сборах существенно изменилось. Вместе с тем, многие проблемы в области правового и организационного обеспечения налоговых проверок остаются открытыми, в связи с чем целесообразно остановиться на них подробнее.

1. Анализ норм НК РФ показывает, что закон вообще не содержит исчерпывающего определения налоговой проверки. В ст. 89 НК РФ законодатель установил лишь то, что она проводится на территории (в помещении) налогоплательщика на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа. Высказывания отечественных правоведов на этот счет носят единичный характер [36, с. 412–413; 37, с. 306; 38, с. 21; 39, с. 139].

Отсутствие конкретных законодательных формулировок нередко служили поводом к судебным спорам на предмет разграничения камеральной и выездной проверок [14; 15]. Консультант Минфина РФ Ю.М. Лермонтов пришел к выводу, что «в России налоговые проверки всегда являлись и являются главным камнем преткновения между налоговыми органами и налогоплательщиками, и именно данные вопросы порождают наибольшее количество налоговых и судебных споров» [35].

В 2010 г. данный вопрос был рассмотрен Конституционным судом. По мнению КС РФ, выездная налоговая проверка ориентирована на выявление тех нарушений налогового законодательства, которые не всегда можно обнаружить в рамках камеральной налоговой проверки: для их выявления требуется углубленное изучение документов бухгалтерского и налогового учета, а также проведение ряда специальных мероприятий контроля, например осмотра (ст. 92 НК РФ) и выемки документов и предметов (ст. 94 НК РФ) [10]. Но, на наш взгляд, это не столько определение, сколько основная характеристика выездной налоговой проверки.

С точки зрения семантики «проверить» – значит удостовериться в правильности чего-либо, обследовать с целью контроля. Соответственно, налоговая проверка представляет собой правовые действия уполномоченных на то государственных органов по проверке соблюдения налогового законодательства с использованием конкретных методов с целью определения налоговой обязанности налогоплательщика, проверки правильности исчисления и своевременности уплаты налогов и сборов, а также выявления фактов, свидетельствующих о совершении правонарушений в данной сфере. Поэтому мы предлагаем рассматривать ВНП как проверку правильности исчисления и своевременности уплаты одного или нескольких налогов, проводимую на территории (в помещении) налогоплательщика на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа на основе анализа документальных, цифровых, вещественных носителей информации о деятельности налогоплательщика.

2. Если обратить внимание на предмет выездной налоговой проверки, то в законе он определен двойственно. Согласно п. 2 ст. 89 НК РФ – это налоги, а по п. 4 ст. 89 НК РФ – правильность исчисления и своевременность уплаты налогов.

Арбитражные суды в большинстве случаев не имеют на этот счет однозначного мнения. Согласно одной точке зрения, предметом выездной налоговой проверки является правильность исчисления и своевременность уплаты налогов [31; 32]. Другая позиция заключается в том, что установление соответствия представленной налогоплательщиком отчетности первичным документам – это также предмет выездной налоговой проверки [26; 28; 29].

По нашему мнению, предметом ВНП могут быть любые документальные, цифровые, вещественные носители информации о деятельности налогоплательщиков – первичные учетные и иные бухгалтерские документы, регистры бухгалтерского учета, регистры бухгалтерской отчетности, хозяйственные договоры, акты о выполнении обязательств, внутренние приказы, распоряжения, протоколы и другие документы, отражающие их хозяйственную деятельность.

3. Основанием для проведения ВНП, согласно пп. 1, 2 ст. 89 НК РФ, является решение руководителя (заместителя руководителя) налогового органа. При этом также предусмотрено, что если у налогоплательщика отсутствует возможность предоставить помещение для проведения выездной налоговой проверки, последняя может проводиться по месту нахождения налогового органа.

Согласно приказу ФНС России [3], решение о проведении налоговой проверки имеет конкретную форму, которая обязательна для применения всеми налоговыми органами при осуществлении выездных проверок. Но в п. 8 ст. 89 НК РФ данный документ имеет иное название – решение о назначении ВНП. Судебная практика показывает, что если ВНП проводится на основании решения иного (неуполномоченного) лица налогового органа, это служит достаточным основанием для ее отмены путем обращения в суд [13].

Довольно часто при составлении решения о проведении ВНП встречаются нарушения. К таковым можно отнести, например, искажения в написании наименования организаций либо фамилии, имени и отчества физических лиц; отсутствие указания на должности, фамилии и инициалы членов проверяющей группы; отсутствие в решении подписи руководителя налогового органа (его заместителя) или оттиска печати; необоснованное расширение границ проверяемого периода; нарушение допустимого количества проверок в течение календарного года и др.

Как правило, мотивом к отмене судом решения о проведении ВНП являются нарушения существенной значимости (подписание решения не уполномоченным на то лицом, нарушения сроков проверки, ее периодич-

ности). Если нарушения имеют формальный характер, решения о проведении проверки остается в силе. Так, например, нет оснований для отмены решений при отсутствии указаний на руководителя проверяющей группы [18] или на конкретизацию предмета ВНП [28].

В официально установленной форме решения о проведении ВНП должен быть указан предмет проверки. На практике в соответствующей графе сотрудники налоговых органов часто пишут «по всем налогам и сборам», что нередко становится предметом судебных споров [12; 25; 33]. В данном случае, однако, конкретизация не требуется по нескольким причинам. Во-первых, налоговое законодательство не содержит норм, обязывающих проверяющих указывать в решении перечень конкретных налогов. Во-вторых, такую формулировку предусматривает форма решения о проведении выездной налоговой проверки [3]. Следовательно, указанные решения можно считать действительными.

4. Много споров возникает по вопросу о периодичности проведения налоговых проверок. Данный вопрос регулируется ст. 87, 89 НК РФ, Регламентом планирования и подготовки выездных налоговых проверок, утвержденным Приказом МНС России от 18 августа 2003 г. № БГ-4-06/23дсп, а также другими приказами ФНС России [3; 4].

В отношении ВНП законодательство содержит положения, устанавливающие ограничение количества проверочных мероприятий. Так, согласно абз. 2 п. 5 ст. 89 НК РФ налоговые органы не вправе проводить более двух ВНП в течение календарного года в отношении одного налогоплательщика. Абзац 4 п. 7 ст. 89 НК РФ запрещает аналогичные действия в отношении филиала или представительства налогоплательщика-организации[10]. Таким образом, нарушение ограничения по количеству проверок недопустимо. По данному факту суды отмечают, что «регламентируя продолжительность проведения выездных налоговых проверок, законодатель исходил из принципа недопустимости избыточного или не ограниченного по продолжительности применения мер налогового контроля» [11; 24].

Третья выездная проверка, которая возможна в течение года и без решения руководителя – это повторная выездная проверка (п. 10 ст. 89 НК РФ). В законе такого вида проверка может проводиться в трех случаях: в связи с ликвидацией или реорганизацией налогоплательщика-организации; в случае представления налогоплательщиком уточненной налоговой декларации, в которой указана сумма налога в размере, меньшем ранее заявленного; в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку. Однако в 2009 г. Постановлением КС РФ положение в абз. 4 и 5 п. 10 ст. 89 НК РФ было не просто поставлено под сомнение, а признано не соответствующим Конституции Российской Федерации [9].

[10] Исключение составляет случай принятия решения руководителем ФНС, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов, о необходимости проведения выездной налоговой проверки налогоплательщика сверх указанного ограничения.

До этого момента разногласия между участниками проверок возникали по поводу толкования слов «контроль за деятельностью нижестоящего налогового органа», «объект проверки», «участники проверяющей группы». Споры были вполне объяснимы, потому что повторные налоговые проверки на основании контроля за деятельностью нижестоящего налогового органа зачастую превращались в совместные повторные проверки [40, с. 14]. Кроме того, закон позволял налоговым органам достичь в процессе контроля дополнительных целей – например, продлить срок на взыскание задолженности.

КС РФ в своем постановлении разъяснил, что при наличии вступившего в законную силу решения суда по первоначальной проверке повторная проверка возможна, если не допускается дублирование контрольных мероприятий и если акт повторной проверки вынесен на основе исследования новых обстоятельств. Таким образом, вступившее в силу решение суда по факту спора участников налоговых отношений не исключает повторной выездной налоговой проверки, в ходе которой могут быть выявлены другие основания для доначисления выплат. Вопрос касается лишь того, насколько высока вероятность обхода тех же оснований доначисления налогов, по поводу которых уже вынесено решение.

Нельзя забывать также о существовании обязательного досудебного порядка обжалования решений о привлечении к налоговой ответственности, поскольку эта процедура уже подразумевает контроль за деятельностью нижестоящего налогового органа в качестве одной из важнейших задач.

Из вышесказанного следует, что постановление КС РФ носит весьма фрагментарный характер и применимо лишь к ситуациям, сходным с той, которая стала поводом к обжалованию абз. 4, 5 п. 10 ст. 89 НК РФ.

Запрет на проведение повторных ВНП установлен законом в отношение проверок по одним и тем же налогам за один и тот же проверяемый период (абзац 1 пункта 5, абзац 1 пункта 10 статьи 89 НК РФ). Такое же правило действует и для филиалов и представительств налогоплательщика (абз. 3 п. 7 ст. 89 НК РФ).

На практике проведение повторных ВНП вызывает множество споров по отдельным вопросам. Так, у многих вызывают сомнения положения абз. 7 п. 10 ст. 89 НК РФ, который предусматривает освобождение от ответственности при обнаружении повторной проверкой налогового правонарушения, не выявленного первой ВНП (исключение составляют случаи, когда невыявление такого факта явилось результатом сговора между налогоплательщиком и должностным лицом налогового органа). Данные положения являются нововведением закона № 137-ФЗ и применяются к правоотношениям, возникающим в связи с проведением повторной выездной налоговой проверки, если решение о проведении первоначальной выездной налоговой проверки было принято после 1 января 2007 г. Следует обратить внимание на то, что неприменение налоговых санкций в случае выявления

налоговых правонарушений повторной проверкой не касается порядка доначисления налогов и начисления пеней по ним.

Как показывает анализ данной нормы, в ней явно прослеживается стремление законодателя встать на сторону налогоплательщика и расширить его права. Но это оказывает негативное влияние на работу сотрудников налоговых органов: результативность проведенной проверки сводится к нулю, нарушается принцип неотвратимости наказания. Представляется, что от данной нормы необходимо отказаться, несмотря на всю ее привлекательность для защиты налогоплательщиков от некачественного налогового контроля.

Таким образом, многие законодательные новеллы в рассматриваемой области необходимо признать спорными и даже сомнительными.

5. Следует отметить, что законодательное закрепление правил исчисления срока ВНП (со дня вынесения решения о ее назначении и до дня составления справки о проверке) является новеллой Закона 2006 г. № 137-ФЗ. Ранее датой ее начала являлась дата предъявления налогоплательщику (его представителю) решения руководителя налогового органа или его заместителя о проведении ВНП. На это указывали ч. 1 и 7 ст. 89 и п. 1 ст. 91 НК РФ, практика судов, инструкции МНС России [7]. Изменение существующего порядка способствовало закреплению в законе положений о возможности продления ВНП. В то же время законодатель непосредственно в НК РФ основания для продления срока проверки не определил.

Абзац 2 п. 6 ст. 89 НК РФ содержит указание на то, что основания и порядок продления срока проведения выездной налоговой проверки могут быть установлены только федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, то есть Федеральной налоговой службой. На сегодняшний день таким документом является Приказ ФНС России № САЭ-3-06/892@ [3]. Мы считаем, что Налоговый кодекс РФ должен содержать перечень ситуаций, в которых продление выездной налоговой проверки до четырех месяцев допустимо, а также раскрывать содержание понятия «исключительный случай».

Особо следует отметить, что среди перечисленных в Приказе оснований для продления срока проверки до четырех и шести месяцев последним пунктом указаны «иные обстоятельства». На основании этого можно сделать вывод, что перечень «исключительных» случаев увеличения сроков проведения выездной налоговой проверки открыт, в связи с чем налоговые органы могут сделать данное положение применимым практически ко всем ситуациям, а у налогоплательщиков возникает лишний повод обратиться в суд с протестом на затягивание проверки.

В период продления проверка может быть приостановлена [5]. Заметим также, что НК РФ не предусматривает продления срока самостоятельной выездной проверки филиалов и представительств.

П. 9 ст. 89 НК РФ определяет условия и порядок приостановления ВНП, то есть приостановления течения срока проверки; статья содержит

перечень конкретных оснований для этого[11]. Однако наряду с установленными мероприятиями сотрудники налоговых органов считают допустимым дополнительно проводить другие мероприятия налогового контроля (например, допросы свидетелей). По нашему мнению, если законодатель усмотрел закрытый перечень оснований для приостановления срока ВНП, приостановление по иным основаниям недопустимо. Некоторые судебные решения, однако, свидетельствуют об обратном – например, Постановление ФАС Дальневосточного округа от 20 марта 2009 г. № Ф03-711/2009 или ФАС Поволжского округа от 14 января 2010 г. № А57-19762/2008.

Общий срок приостановления проведения ВНП не может превышать 6 месяцев, за исключением необходимости получения информации от иностранных государственных органов: в этом случае срок приостановления проверки может быть увеличен до 9 месяцев.

Вообще, для выездной налоговой проверки характерно затягивание налоговыми органами сроков ее проведения. Продление проверки дольше установленного срока не относится к существенным основаниям для отмены судом решения ФНС [20; 30]. К последним можно отнести лишь невозможность для налогоплательщика участвовать в рассмотрении материалов проверки и представлять объяснения. В большинстве своем суды считают, что законность решения инспекции, принятого по результатам выездной проверки, не зависит от сроков ее проведения [17; 19; 23].

Изменение законодательства относительно указанных проблемных аспектов проверок позволит существенно сократить число случаев необоснованного затягивания, приостановления и продления сроков проверок.

6. Любой процесс должен завершаться каким-то результатом. Оформление итогов налоговой проверки (как выездной, так и камеральной) регулируется нормами ст. 100 НК РФ и общими правилами части первой НК РФ. В отношении ВНП акт выездной налоговой проверки должен быть составлен как в случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах, так и в случае их отсутствия [6]. Однако еще до оформления акта проверяющие должны составить справку о проведенной выездной проверке. ФНС России в Письме от 16 апреля 2009 г. № ШТ-22-2/299@ разъяснила, что при отсутствии нарушений в течение трех дней после составления акта (который составляется в любом случае на основании ст. 100 НК РФ) готовится докладная записка на имя руководителя налогового органа с приложением документов, послуживших основанием для включения плательщика в план выездных налоговых проверок. Вопросы, возникающие при оформлении результатов ВНП часто связаны с порядком подписания и вручения указанных документов; рассмотрим их подробнее.

---

[11] Когда налоговым органам необходимо 1) получить информацию от иностранных госорганов в рамках международных договоров РФ; 2) провести экспертизы; 3) перевести на русский язык документы, которые представлены налогоплательщиком на иностранном языке; 4) истребовать у контрагента проверяемого налогоплательщика или у иных лиц документы (информацию), которые относятся к деятельности этого налогоплательщика.

Согласно п. 5 ст. 100 НК РФ акт налоговой проверки в течение 5 дней должен быть вручен лицу, в отношении которого проводилась проверка, или его представителю под расписку или передан иным способом, свидетельствующем о дате его получения.

В случае уклонения проверяемого лица (его представителя) от получения акта налоговой проверки он направляется по почте заказным письмом по месту нахождения организации (обособленного подразделения) или месту жительства физического лица (п. 5 ст. 100 НК РФ). В этом случае датой вручения акта считается шестой день с даты отправки заказного письма (п. 5 ст. 100 НК РФ).

Следует обратить внимание на то, что в ранее действовавшей редакции ст. 100 НК РФ (до внесения изменений Законом № 137-ФЗ) акт налоговой проверки мог быть передан почтовым отправлением. В действующей редакции НК РФ он может быть направлен по почте исключительно в случае уклонения проверяемого лица (его представителя) от его получения. Направление же акта по почте при отсутствии уклонения является нарушением порядка оформления результатов налоговой проверки [22]. На наш взгляд, это связано с отсутствием гарантии получения налогоплательщиком акта в течение 5 дней с даты его подписания.

Иногда налоговые органы не вручают акт налоговой проверки, что вызывает негодование со стороны судебных органов. Так, ФАС Дальневосточного округа указал, что «невручение акта налоговой проверки сделает невозможным в дальнейшем привлечение к налоговой ответственности, так как невручение акта будет расцениваться как существенное нарушение процедуры привлечения к налоговой ответственности» [21]. В Постановлении ФАС Уральского округа отмечено, что акт налоговой проверки может иметь приложения, которые также должны быть вручены проверяемому лицу вместе с актом; невручение приложений к акту считается грубым нарушением процедуры привлечения к налоговой ответственности [16].

На практике иногда налогоплательщику вручают копию акта проверки, а не оригинал. Возникает вопрос: законно ли это? По нашему мнению, однозначный ответ тут дать сложно. С одной стороны, в п. 5 ст. 100 НК РФ указано, что налогоплательщику вручается акт проверки. Дополнительно в Приказе ФНС РФ № САЭ-3-06/892@ подтверждается, что экземпляр акта составляется для проверяемого лица [3]. С другой стороны, согласно пп. 9 п. 1 ст. 21 НК РФ налогоплательщики имеют право получать копии акта налоговой проверки, а в числе обязанностей налоговых органов указана обязанность высылать налогоплательщикам копии актов налоговых проверок (пп. 9 п. 1 ст. 32).

Анализ норм действующего законодательства и судебной практики позволяет, на наш взгляд, утверждать, что налоговые органы должны вручать проверяемуму лицу оригинал акта налоговой проверки, тем более что составление отдельного экземпляра для налогоплательщика предусмотре-

но ведомственным приказом. Вручение копии акта возможно дополнительно в случаях утери оригинального экземпляра, его повреждения т.п. По-видимому, пп. 9 п. 1 ст. 32 НК РФ следовало бы уточнить так: налоговые органы обязаны направлять копии акта налоговой проверки и решения налогового органа по письменному запросу налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента.

Таким образом, можно констатировать, что законодательство, регулирующее порядок и механизм реализации выездных налоговых проверок, несовершенно, в связи с чем целесообразно внесение поправок в Налоговый кодекс РФ, которые позволили бы однозначно трактовать отдельные его положения, касающиеся ВНП. В частности, в нормах НК РФ необходимо дать четкое определение понятия «выездная налоговая проверка», уточнить исчисление срока ее проведения, основания продления, периодичность.

Думается, что пробелы в налоговом законодательстве можно преодолеть только путем правотворческой деятельности компетентных государственных органов, которая должна основываться на сложившейся правоприменительной и арбитражной практике.

Литература

Нормативные правовые акты и иные официальные источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2010 г.) // СЗ РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.

2. О налоговых органах Российской Федерации: Закон Российской Федерации от 21 марта 1991 г. № 943-1 (в ред. Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 329-ФЗ) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 15. – Ст. 492.

3. Об утверждении форм документов, применяемых при проведении и оформлении налоговых проверок; оснований и порядка продления срока проведения выездной налоговой проверки; порядка взаимодействия налоговых органов по выполнению поручений об истребовании документов; требований к составлению Акта налоговой проверки: Приказ ФНС России от 25 декабря 2006 г. // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 13.

4. О проведении опытной эксплуатации программного обеспечения «Автоматизация процессов планирования выездных налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков» («План ВНП КН»): Приказ ФНС РФ от 22 января 2009 г. (официально не опубликован).

5. Письмо УФНС России по г. Москве от 21 февраля 2008 г. № 16-27. URL: http://bazazakonov.ru/doc/?ID=446749 (дата обращения: 22.02.2011).

6. О рассмотрении материалов выездных налоговых проверок, в ходе которых не были выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах: Письмо ФНС России от 16 апреля 2009 г. // Экономика и жизнь. – 2009. – № 19.

7. Инструкции МНС России от 10 апреля 2000 г. № 60 // Российская газета. – 2000. – 24 октября.

Материалы судебной практики

8. Постановление КС РФ от 16 июля 2004 г. № 14-П // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 27. – Ст. 1044.

9. По делу о проверке конституционности положения, содержащегося в абзацах четвертом и пятом пункта 10 статьи 89 Налогового кодекса Российской Федерации, в связи с жалобой общества с ограниченной ответственностью «Варм»: Постановление Конституционного Суда РФ от 17 марта 2009 г. № 5-П.

10. Определение Конституционного Суда РФ от 8 апреля 2010 г. № 441-О-О.

11. Определение ВАС РФ от 22 июня 2009 г. № ВАС-7239/09.

12. Определение ВАС РФ от 23 июля 2009 г. № ВАС-9403/09.

13. Определение ВАС РФ от 25 августа 2009 г. № ВАС-10889/09.

14. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 14 января 2005 г. № А05-4231/04-18.

15. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 21 марта 2006 г. № А55-1663/05-34.

16. Постановление ФАС Уральского округа от 30 октября 2006 г. по делу № Ф09-9512/06-С2.

17. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 13 июня 2007 г. по делу № А11-6119/2006-К2-24/489.

18. Постановление ФАС Поволжского округа от 30 октября 2007 г. № А12-7517/07-С61.

19. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 26 мая 2008 г. № Ф04-3206/2008(5461-А27-15) по делу № А27-9369/2007-6.

20. Постановление ФАС Уральского округа от 27 мая 2008 г. № Ф09-3779/08-С3 по делу № А71-7960/07.

21. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 7 августа 2008 г. № Ф03-А51/08-2/1990.

22. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 17 ноября 2008 г. № Ф04-6973/2008(15870-А03-34); Постановление ФАС Московского округа от 30 декабря 2008 г. № КА-А40/12239-08.

23. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 2 декабря 2008 г. № Ф08-7602/2008 по делу № А53-3531/2008-С5-46.

24. Постановление ФАС Центрального округа от 19 февраля 2009 г. № А08-2803/2008-25.

25. Постановление ФАС Московского округа от 11 сентября 2009 г. № КА-А41/7737-09.

26. Постановление ФАС Уральского округа от 15 сентября 2009 г. № Ф09-6843/09-СЗ по ОАО «Салаватстекло».

27. Постановление ФАС Московского округа от 26 октября 2009 г. № КА-А40/11208-09.

28. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 10 декабря 2009 г. № А32-17148/2009-33/130.

29. Постановлению ФАС Центрального округа от 18 января 2010 г. № А35-2477/2009-С21.

30. Постановление ФАС Уральского округа от 28 июня 2010 г. № Ф09-4770/10-С2.

31. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 25 августа 2010 г. по делу № А58-4820/2009.

32. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 30 августа 2010 г. № А05-402/2010.

33. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 07 сентября 2010 г. № А42-76/2010.

Научная и учебная литература

34. *Лермонтов Ю.М.* Камеральная проверка как форма налогового контроля // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2007. – № 17.

35. *Лермонтов Ю.М.* Налоговые проверки по-новому. – М., 2007.

36. Налоги и налоговое право / под ред. А. В. Брызгалина. – М., 1998. – С. 412–413.

37. Налоговое право России / отв. ред. Ю. А. Крохина. – М., 2003. – С. 306.

38. Налоговый контроль / под ред. Ю. Ф. Кваши. – М., 2001. – С. 21.

39. *Нестеров Г.Г., Попонова Н.А., Терзиди А.В*. Налоговый контроль. – М., 2009. – С. 139.

40. *Пичугина Е.А.* Правовая позиция Конституционного суда РФ по проблеме повторных налоговых проверок // Налоговые споры: теория и практика. – 2009. – № 5. – С. 14.

41. Отчет о результатах контрольной работы по форме 2-НК Данные статистической налоговой отчетности по форме № 2-НК (III раздел) по состоянию за 2011 год в целом по Российской Федерации, а также в разрезе субъектов Российской Федерации. URL: http://www.nalog.ru/nal_statistik/inf_nadz/otchet2nk/3897764/

Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики

В.О. Кожина

В настоящее время во всей системе международных отношений происходят глубокие изменения. Их существенной чертой становится глобализация – интеграционные процессы в различных сферах деятельности как на межгосударственном, так и на государственном и региональном уровнях. Глобализация оказывает значительное воздействие на функциониро-

вание национальных экономик, входящих в мировую экономику, и это находит свое выражение в увеличении уровня мировой торговли товарами и услугами, в движении капитала и рабочей силы, слиянии рынков, организаций и производственных цепочек, в том, что экономические границы государств становятся все более прозрачными. Промышленно развитые страны мира стремятся подключить к своим национальным экономикам природные и трудовые ресурсы других стран, менее благополучных в социально-экономическом отношении, чтобы расширить рынки сбыта товаров и услуг.

Сближение национальных экономик обусловлено действием многих противоречивых факторов. С одной стороны, интеграция позволяет каждому ее участнику получать дополнительный **системный** эффект. С другой – в условиях глобализации экономически менее развитые страны, вольно или невольно, оказываются втянутыми в игру с неопределенным исходом, **рискуя нанести серьезный ущерб своему суверенитету.** Их экономика, финансы и, как следствие, политика становятся зависимыми от господствующих на мировых рынках транснациональных корпораций (ТНК). Кризисы, периодически вспыхивающие то в одной, то в другой части мира, перестают быть делом какой-то отдельно взятой страны, а быстро распространяются на другие страны мира.

Глобализация, будучи объективной тенденцией развития человеческой цивилизации, открывает дополнительные возможности и сулит немалые выгоды развитию экономик отдельных стран. Благодаря ей достигается экономия на издержках производства, оптимизируется распределение ресурсов, расширяется ассортимент товаров и повышается их качество на национальных рынках, становятся широко доступными достижения науки, техники.

В глобализации экономики важную роль играет транспорт. Транспорт – это основа формирования внутреннего и международного рынков, развития экономики страны. Современный транспортный комплекс подвержен влиянию противоречивых тенденций: с одной стороны, являясь инфраструктурной отраслью, транспорт находится в зависимом положении от отраслей производства материально-вещественных благ, с другой – оказывает существенное влияние на региональное распределение производственных мощностей, участвует в процессе воспроизводства и выступает важной составной частью системы экономических отношений.

Транспорт наряду с финансовой сферой выступает важнейшим рычагом интеграционных процессов. Без транспортного комплекса невозможно осуществлять беспрепятственное перемещение ресурсов и товаров, которое предполагает глобализация международной торговли и транснационализация национальных компаний. По своей сути транспортные операции начинают и завершают процесс реализации внешнеторговой сделки, затраты на транспортировку продукции непосредственно учитываются и включаются в цену товара или проявляются в ней в косвенном виде.

Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития внешнеторгового обмена требуют новых подходов к развитию транспорта, перераспределения грузовых и пассажирских потоков, поиску новых эффективных технологий и рациональных путей освоения перевозок пассажиров и грузов. Торговля транспортными услугами охватывает практически все страны и является одним из катализаторов происходящей глобализации.

Совершенствование транспортной инфраструктуры и уменьшение расходов на перевозки под влиянием научно-технического прогресса позволяет интенсифицировать торгово-экономическое сотрудничество между географически отдаленными регионами, ведет к снижению издержек пространственной организации международных хозяйственных систем. А потому глобализация рынка транспортных услуг – это создание единой общемировой транспортной системы, способной удовлетворять потребности в перевозке грузов и пассажиров из любой точки земного шара без существенного влияния на этот процесс национальных границ.

Ключевая роль интеграционных процессов отводится транспортной сфере. Ожидается, что они будут развиваться по следующим основным направлениям: 1) крупные грузовладельцы будут активно участвовать в развитии транспортной инфраструктуры и подвижного состава; 2) будут создаваться крупные компании-операторы с участием различных видов транспорта, что позволит перейти от административных к чисто рыночным методам формирования сквозных тарифов и организации прямых смешанных перевозок грузов в международном сообщении; 3) активизируется процесс создания крупных горизонтально интегрированных структур как внутри видов транспорта, так и между ними на межотраслевом уровне, результат – снижение транспортных издержек и повышение инвестиционного и инновационного потенциалов.

В качестве других направлений развития интеграционных процессов на транспорте отмечается интеграция транспорта с транспортным машиностроением и наукой – уровень научно-технического прогресса напрямую будет определять конкурентоспособность транспортных систем. При этом выделяются следующие основные направления, на которых следует ожидать решающего прорыва: тотальная информатизация транспорта, создание экономичных и экологически совершенных транспортных средств, создание логистических транспортно-распределительных систем, основанных на применении логистических технологий, таких, как организация доставки грузов «от двери до двери» и «точно в срок», создание терминальных систем доставки грузов, формирование мультимодальных логистических центров, развитие контейнерных и контрейлерных систем транспортировки.

Нельзя недооценивать роль отечественного транспорта в процессе углубления интеграции России в мировую экономику. Транспортная отрасль имеет исключительно важное значение для развития экономики и внешне-

экономических связей нашей страны. С одной стороны, транспорт – это ключевой инфраструктурный компонент внешней торговли товарами, а с другой – крупная и растущая статья торговли услугами, обеспечивающая около четверти всего российского внешнеторгового оборота в сфере услуг.

Тревожной тенденцией является недостаточная конкурентоспособность российского транспорта на внешнем рынке по некоторым позициям, что связано со старением основных фондов и ростом издержек в отрасли. В результате Россия на мировом рынке продолжает играть довольно скромную роль, не соответствующую ее потенциальным возможностям. Россия обладает благоприятными естественно-географическими условиями для наращивания международных транспортных операций, что является важной предпосылкой для получения значительного экономического эффекта от этих операций. Но они не обеспечивают в полной мере международную конкурентоспособность российского транспорта.

Транспорт России, несмотря на многочисленные проблемы, остается одной из самых мощных транспортных систем мира. Транспортная система России включает все виды современного транспорта, которые во многом зависят от состояния международной торговли и в то же время во многом определяют ее развитие. В связи с этим стратегической задачей транспортной политики является совершенствование транспортной инфраструктуры РФ.

В числе приоритетных направлений транспортной политики, наряду с модернизацией технических средств транспорта, необходимостью обновления его основных фондов, внедрения новых прогрессивных технологий, информатизации перевозочного процесса, следует выделять проблемы обеспечения координации деятельности различных видов транспорта, развития интермодальных перевозок грузов по международным транспортным коридорам, комплексного решения региональных транспортных проблем, интеграции российского рынка транспортных услуг в мировую транспортную систему.

Для российской транспортной системы глобализация рынка транспортных услуг будет означать:

– либерализацию всех сфер транспортной деятельности, отказ от дискриминационного регулирования, рост конкуренции, приводящих, в конечном счете, к снижению величины транспортных издержек в цене товаров мировой торговли и, следовательно, снижающих ограничения на развитии экономических связей;

– унификацию и универсализацию транспортных средств, технологий, технических требований, что будет означать приведение условий функционирования национального транспортного рынка в соответствие с общемировой практикой;

– рост транспарентности российского рынка транспортных услуг и, в первую очередь, повышение степени информационной открытости, включая и финансовую информацию [7].

Не менее важным направлением является интеграция России в региональные рынки транспортных услуг, реализуемая по двум направлениям:

1) европейском (сотрудничество с Европейской экономической комиссией (ЕЭК) ООН, Европейским комитетом министров транспорта (ЕКМТ), Комиссией европейских сообществ (КЕС), Черноморским экономическим сотрудничеством (ЧЭС), Советом Баренцево-Евроарктического региона (СБЕР);

2) азиатско-тихоокеанском (сотрудничество с организацией Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Экономической и социальной комиссией для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) ООН).

Большое внимание на современном этапе развития российской экономики уделяется вопросам совершенствования межрегиональных и международных транспортно-экономических связей Российской Федерации, проблемам развития российской части международных транспортных коридоров и крупных общесетевых транспортных узлов, повышения конкурентоспособности российских предприятий транспорта, вхождения России в мировую транспортную систему на основе осуществления политики международной интеграции.

В современных условиях политика в сфере развития транспортных систем должна учитывать изменения, происходящие в сферах международной торговли, информационных коммуникаций, инновационных технологий.

1. Европа к настоящему моменту фактически достигла предела в развитии своего промышленного потенциала в объемных показателях для удовлетворения внутреннего спроса. Дальнейшее развитие производства в Европе связано лишь с увеличением экспорта в другие регионы мира, в первую очередь – в Азию. Массовое производство как системообразующий фактор постепенно перемещается из Североатлантического региона в Азиатско-Тихоокеанский.

2. Приоритетное значение получают интермодальные перевозки, концентрирующие на генеральных направлениях транспорт общего пользования – железнодорожный, автомобильный, морской, трубопроводный, а также телекоммуникации. На пересечении основных интермодальных коридоров формируются коммуникационные узлы, которые обеспечивают высокое качество обслуживания и разнообразие оказываемых услуг.

3. Характерной тенденцией в международной торговле становится повышение уровня контейнеризации грузопотоков. По данным ЮНКТАД, порядка 40 % от общей стоимости грузов и 20 % от их объема перевозится в настоящее время в контейнерах. Перевозки контейнеров на направлении Европа–Азия уже сейчас превышают 6 млн ед., а в ближайший год, по оценкам специалистов, могут возрасти до 10 млн ед.

4. Одним из стратегических ресурсов становятся информационные коммуникации, включающие цифровые способы передачи сообщений, во-

локонно-оптические и космические каналы связи, сотовую радиотелефонную связь. Телекоммуникации и компьютерные технологии способствуют синхронизации стыковки различных систем транспортировки и перераспределения грузопотоков. К процессу транспортировки подключаются информационно-аналитические системы и космическая навигация.

5. Возросшие требования к качеству транспортной инфраструктуры, соблюдению единых стандартов при эксплуатации всех видов подвижного состава транспортных коридоров заставляют переходить на логистические методы обслуживания грузопотоков на основе синхронного взаимодействия всех видов транспорта, перегрузочных комплексов, таможенных и пограничных служб [1].

Стремление использовать пути сообщения России для получения коммерческой выгоды стало в последние годы определять многие проекты и программы. Особое место в них занимают проекты создания в период до 2010 г. международных транспортных коридоров – речь идет о совокупности наиболее технически оснащенных магистральных транспортных коммуникаций, как правило – различных видов транспорта, обеспечивающих перевозки грузов в международном сообщении на девяти направлениях их наибольшей концентрации.

На территории России в настоящее время система МТК включает евроазиатские коридоры «Север–Юг», «Трансиб» и «Запад–Восток», а также Северный морской путь, частично панъевропейские транспортные коридоры № 1, 2, 9. Также коридоры связывают северо-восточные провинции Китая через российские морские порты Приморского края с портами стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Формирование и развитие международных транспортных коридоров позволяет значительно расширить экспорт российских транспортных услуг на мировых рынках, прежде всего, путем более широкого использования транспортной инфраструктуры и воздушного пространства для осуществления транзитных перевозок пассажиров и грузов, что будет стимулировать повышение спроса на услуги российской транспортной системы.

Отечественная экономика и ее коммуникации все больше втягиваются в процесс глобализации, о чем свидетельствуют многочисленные межгосударственные соглашения, программы и проекты создания трансконтинентальных железнодорожных магистралей с выходом в Северную Америку, страны Азиатско-Тихоокеанского региона и др. [2].

Не остается в стороне от интеграционных процессов и внутренний водный транспорт России. Европейский Союз (ЕС) проявляет интерес к российскому речному судоходству, а также к внутренним водным путям России. Да и Россию мысль о возможном сотрудничестве со странами ЕС не оставляет в покое. И это вполне понятно: более 100 тыс. км российских внутренних водных путей скрывают огромные неиспользуемые после акционирования и широкомасштабной приватизации резервы, нереализуемый ныне экономический потенциал [5]. Программными документами

Минтранса РФ предусматривается интеграция внутренних водных путей страны в систему международного транспортного коридора Север–Юг. В рамках существующей концепции планируется переключить на внутренний водный транспорт до 10 % евроазиатского грузопотока. Этому будет способствовать открытие наших внутренних водных путей – от Азова до Астрахани и от Волгограда до Санкт-Петербурга – для пропуска судов под иностранными флагами.

Россия, занимающая более 30 % территории Евразийского континента и располагающая высокоразвитой транспортной системой, объективно является естественным мостом, обеспечивающим транзитные связи между Европой и Восточной Азией. Следовательно, одним из ключевых звеньев развития российской экономики становится совершенствование транспортной системы страны и реализация ее мощного транзитного потенциала для обеспечения евроазиатских связей. Это станет существенным вкладом в увеличение ВВП России, обусловленным ростом объемов транспортной работы и мультипликативным эффектом в других отраслях экономики. Транзитная рента должна стать важной статьей валютных поступлений.

Пока же мощный транзитный потенциал России используется в недостаточной мере. Располагая мощной системой морских портов, развитыми сетями железных дорог и внутренних водных путей, протяженной сетью автомобильных дорог, комплексом международных аэропортов, воздушными трассами для международных и, прежде всего, транзитных перевозок, Россия обладает огромным транспортным потенциалом, который способен реализовать национальный транзитный ресурс для обеспечения евроазиатских связей и потребности страны в перевозках пассажиров и грузов во всех видах сообщений.

В наступившем XXI в. глобализация мировой экономики может стать фактором, способным оказать решающее влияние на развитие не только отечественного транспорта, но и состояние экономики страны в целом.

Литература

1. *Голоскоков В.Н.* Интеграционные преобразования транспортного комплекса в условиях глобализации экономики // Экономические отношения. – 2011. – № 1.

2. *Гончаренко С.С.* Международные транспортные коридоры и национальная безопасность России // Вестник Евроазиатского транспортного союза. – 2005. – Вып. 1.

3. *Гончаренко С.С.* России необходимы транспортно-промышленные проекты векового значения // Вестник транспорта. – 2007. – № 6.

4. *Мясоедова Е.Г.* Государственная программа развития транспортной системы как инструмент обеспечения новой модели экономического роста // Материалы Центра стратегии и совершенствования управления транспортным комплексом. – М., 2012.

5. *Олерский В.А.* Россия и Европа: интеграция внутреннего водного транспорта // Транспорт Российской Федерации. – 2006. – № 7.

6. *Пехтерев Ф.С.* Экономические аспекты формирования международных транспортных коридоров на территории России. – М.: ИПП «КУНА», 2011.

7. *Прокофьева Т.А., Лопаткин О.М.* Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект. – М.: РКонсульт, 2003.

Сведения об авторах

ГОНДА Владимир (GONDA Vladimír)	канд. экон. наук, профессор, зам. зав. кафедрой экономической теории Экономического университета в Братиславе (Словацкая Республика)
ГОРШЕНИНА Юлия Валентиновна ВАЛИЕВА Ляйсан Рауфовна	преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин филиала МИЭП (Белорецк, Республика Башкортостан) студентка 5-го курса юридического факультета филиала МИЭП (Белорецк, Республика Башкортостан)
ГОРЮНОВ Владимир Николаевич ЧУВЕЛЁВА Елена Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета, декан факультета экономики и управления Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк) канд. техн. наук, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
ГРИГОРЕНКО Виктор Викторович	канд. техн. наук, зав. кафедрой «Информационный менеджмент» Московского Государственного Открытого Университета
ГУДЗЬ Елена Евгеньевна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики, финансов и маркетинга Киевской гуманитарной академии (Украина)
ГУКАСЯН Гурген Левонович	канд. экон. наук, ст. научный сотрудник Института востоковедения РАН (Москва)
ДАЦЫК Аида Владимировна	ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга организации Омского филиала Московской финансово-промышленной академии, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Омск)
ДЕЖКИНА Юлия Александровна	канд. психол.наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин МИЭП (Москва)
ДИАБАТЭ Вассиафа (DIABATE Vassiafa)	магистрант экономического факультета РУДН (Республика Кот-д'Ивуар)
ДИВЕЕВА Анастасия Владимировна	студентка Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева (Саранск, Республика Мордовия)
ДОЛГОВА Мария Владимировна	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса НИУ ВШЭ (Москва)
ДОЛМАТОВА Елена Владимировна	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и финансов Мурманской академии экономики и управления
ДОСУЖЕВА Елена Евгеньевна ЛЯМЗИН Олег Леонидович КИРИЛЛОВ Юрий Васильевич	аспирант кафедры теории рынка Новосибирского государственного технического университета канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры теории рынка Новосибирского государственного технического университета канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры экономической информатики Новосибирского государственного технического университета

ДЬЯКОВА Галина Станиславовна	канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва)
ДЯКИН Борис Георгиевич	д-р экон. наук, профессор, академик АГН, профессор кафедры внешнеэкономической деятельности и международного бизнеса Дипломатической академии МИД России (Москва)
ЕГОРОВ Глеб Николаевич	аспирант кафедры политологии и истории Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии (Черкесск, Карачаево-Черкесская Республика)
ЖАВОРОНКОВ Никита Андреевич БЕЗДЕНЕЖНЫХ Вячеслав Михайлович	аспирант кафедры коммерческой эксплуатации и внешнеэкономических связей Московской государственной академии водного транспорта д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета при Правительстве РФ (Москва)
ЖАРКОВСКАЯ Елена Павловна	канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
ЖОХОВА Людмила Алексеевна	канд. пед. наук, доцент, зав. кафедрой коммуникационного менеджмента МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
ЖОХОВА Надежда Николаевна	преподаватель кафедры коммуникационного менеджмента МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
ЗАХАРОВА Евгения Александровна СМОЛКО Мария Владиславовна	д-р экон. наук, доцент, профессор филиала МИЭП (Челябинск) студентка 2-го курса факультета экономики и управления филиала МИЭП (Челябинск)
ЗЕЗЮЛИН Валерий Иванович	канд. экон. наук., доцент кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП
ЗОТОВА Анастасия Петровна	Аспирант кафедры уголовного права Астраханского государственного университета
ИВАНОВА Татьяна Николаевна	ст. преподаватель кафедры международно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
ИРАНПУР Заур Фикрет оглы	аспирант Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации
ИСАХОВА Парида Бакировна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов Международной академии бизнеса (Алма-Ата, Республика Казахстан)
КАЙЛЬ Кристина Викторовна	ст. преподаватель кафедры гражданско-правовых и государственно-правовых дисциплин Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
КАЛИЕВА Светлана Алексеевна	студентка 3-го курса факультета экономики и управления филиала МИЭП (Астрахань)
КАЛЫБЕКОВА Д.	ст. преподаватель кафедры экономики, учета и туризма Казахского государственного женского педагогического университета (Алма-Ата, Республика Казахстан)

КАРАПЕТЯН Маркос Петяевич	преподаватель кафедры экономики строительства Государственного инженерного университета Армении (Ереван, Республика Армения)
КАТАГАНОВА Гульнара Азретовна	аспирант кафедры политологии и истории Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии (Черкесск, Карачаево-Черкесская Республика)
КАТАЕВА Ольга Викторовна	канд. филос. наук, профессор, зав. кафедрой философии МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
КИЙКО Мария Петровна	ст. преподаватель кафедры «Коммуникационный менеджмент» Московского государственного открытого университета (МГОУ) имени В. С. Черномырдина
КИКОТЬ Андрей Григорьевич	студент 3 курса факультета экономики и управления МИЭП (Москва)
КИМОТО Фрида Нгендо (KIMOTO Frida Ngendo)	студентка 3-го курса факультета «Сети и системы связи» Московского технического университета связи и информатики (Республика Кения)
КЛИМАНОВ Алексей Юрьевич	канд. ист. наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин МИЭП (Москва)
КЛОКОВ Евгений Александрович ЦВИЛИЙ-БУКЛАНОВА Анна Александровна	канд. юрид. наук, ст. преподаватель кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Омск) преподаватель кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России
КОЖИНА Вероника Олеговна	канд. экон. наук, зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва)

Список статей, опубликованных в частях 1, 3–6 сборника

Часть 1

Аверьянов К.Ю.	Европейский суд и российская правовая система
Аду Яо Никэз	Универсальность прав человека и национальные правовые системы в условиях глобализации
Айрапетов Н.С.	IPO в России: новые возможности и новые риски
Аксенов К.В.	Целевые программы как инструмент программно-целевого управления логистической системой предприятия
Алиев А.Н.	Криминологическая характеристика контрабанды наркотических средств и психотропных веществ и их предупреждение
Алиевская Е.С.	Динамика показателей компании при слиянии
Алпатов А.А.	Новые требования Рособрнадзора к отечественным вузам и проблема их мониторинга
Алпатов А.А., Кедун А.С.	Перспективы инновационного взаимодействия вузов с реальным сектором экономики
Андреенко Е.А.	Рабочая тетрадь по дисциплине как средство субъективации процесса обучения в вузе
Арсеньева Г.В.	Лишение свободы как вид наказания в истории уголовного права России
Артамонова Я.С.	Информационные угрозы и экономическая стабильность системы
Артемов А.С., Исаев Г.Ю.	Нанотехнологии: перспективные направления развития экономики
Артемова Л.К.	Непрерывность обучения как одно из условий подготовки студентов к профессиональной деятельности
Ахмадуллина И.Д.	Использование адаптивных моделей для прогнозирования таможенных платежей
Баженова Е.В.	Основные концепции распределения доходов в домарксистский период развития экономической мысли
Байжуминов С.Н.	Соотношение религии и права в современной российской государственности
Баймахамбетова Г.И.	Региональное развитие аграрного сектора Республики Казахстан
Бакланова Е.Г., Тарадонов С.В.	Проблемы правового регулирования отношений в сфере выполнения НИОКР и технологических работ для государственных нужд
Барякинская Е.А., Пикалева В.В.	Возможные направления расширения Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана
Белогородцева Е.В., Стрелкова И.И.	Опека и попечительство над несовершеннолетними детьми
Бесчастнова О.В.	Ответственность за организацию азартных игр в Российской Федерации
Блинкова Н.А.	Определение эффективности деятельности предприятия методами эконометрического исследования и экспертного опроса
Боровик В.С., Зайцева Е.Ю.	Факторы, препятствующие эффективному инновационному процессу

Бреславец И.Н.	Трансформация принципов кредитной политики коммерческих банков
Будалова Е.С.	О правовой основе медицинских услуг для особых нужд
Бужинский В.А.	Проблемы интеграции и освоения логистических информационных систем при внутренних и международных перевозках
Булетаева Д.М.	Международная безопасность и геополитика
Бултачеева О.С., Рутковская Л.М.	Защита прав ребенка на основе международного и национального законодательства
Булыгин А.В.	Особенности современного маркетинга в сфере услуг
Васильченко А.С.	Доходы России от экспорта газа
Владимиров С.Н.	Информационная безопасность как основа стабильности России
Власов А.В.	Культурное наследие и формирование личности
Войтович С.	Креативные отрасли и их роль в новой экономике
Володько В.В.	История развития антинаркотического законодательства: международно-правовой и отечественный опыт
Волошин А.В.	Предмет исключительного ведения Российской Федерации в области социально-обеспечительной помощи
Волошина М.С., Ишкова Л.В.	Критерии оценки уровня сформированности естественнонаучных компетентностей студентов технического вуза
Восколович Ю.А., Щербакова А.С.	Особенности внешнеэкономической политики России в условиях функционирования Таможенного союза
Габерт Н.Е.	Политические настроения в Сибири в 20-е годы XX века
Гавриленко Н.И.	Реформирование промышленности России в условиях финансовой нестабильности
Гайдашова А.Ю.	Надзор и регулирование деятельности коммерческих банков как функция Банка России
Гиблова Н.М.	Переориентация банковского сектора как фактор обеспечения экономической стабильности в России
Голованов Е.Б.	Обеспечение устойчивого эколого-экономического развития на основе трансформации финансового механизма природопользования
	Часть 3
Копеин А.В.	К вопросу об инновационных путях развития промышленности региона ресурсного типа
Копеин А.В., Красильникова С.Н.	Совершенствование управления социально-экономическим развитием региона ресурсного типа (на примере Кемеровской области)
Копеин А.В., Третьяков А.А.	Инновационные технологии в образовательном процессе вуза
Кордышева Е.В.	Коллекторский бизнес: проблемы и перспективы развития
Корнева Л.С.	Предмет доказывания и криминалистическая характеристика преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов
Короткий Г.А.	О поиске новых подходов к пониманию культуры в современных условиях
Корчагина Т.В.	Стратегия развития угледобывающей отрасли

Косевич А.В.	Современное состояние экспорта высшего образования в зарубежных странах и ведущих университетах мира
Краевой А.В.	Решение Европейского Суда по правам человека и национальная правовая система
Крутова М.И.	Инновационные подходы в современном менеджменте
Кузина Н.А.	Стратегия и тактика маркетинга территории
Кузнецов М.А.	Грант как источник финансирования инновационной деятельности
Кузнецов П.М., Симонова О.В.	Последствия для национальной экономики от ограничений экспортных и импортных пошлин как обязательств России при вступлении в ВТО
Кузнецова Т.И.	Некоторые проблемы оптимизации налогообложения малых предприятий
Кузовкин Д.В.	Гарантии реализации конституционного принципа единства экономического пространства Российской Федерации
Кузьмина Т.И.	Оценка затрат при использовании ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности
Куличева О.А.	Фондовый рынок России: современные тенденции, проблемы и направления совершенствования
Куренков И.С.	Россия и всемирно-исторический процесс (перечитывая русских мыслителей)
Кусков И.И.	Оптимизация нецелевых расходов при реализации инвестиционных проектов
Кучин О.С.	Проблемы правового регулирования оборота драгоценных металлов и драгоценных камней
Левченко О.Ю.	Развитие художественно-промышленного образования в Забайкалье в начале XX века
Лешунов Ф.С.	Борьба с должностной халатностью в некоторых странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР)
Лизогуб Г.В., Лизогуб С.А.	Проблема региональной идентичности в контексте междисциплинарного подхода
Лисафьев С.В., Кириллова Г.В., Секерин В.Д.	Современная концепция продвижения инновационного продукта на рынок
Лобанов С.А.	Институт уголовной ответственности за военные преступления: актуальные вопросы развития
Логинов Н.Ю., Логинова Л.А., Глебова К.В.	Экономическая эффективность упрочнения режущего инструмента методом электроискрового легирования
Лоренгель Т.Э.	Волатильность мировой цены на нефть и перспектива применения экспортной пошлины в условиях вступления России в ВТО
Лощилина М.А., Петрова Е.В.	Образование как фактор формирования личности в информационном обществе
Лунгу К.Н.	Модернизация математического образования студентов экономических специальностей
Лупинских Т.В.	Актуальность проблемы правового воспитания молодежи (на примере ГОУ СПО Свердловской области «Уральский колледж технологий и предпринимательства»)

Лушникова М.В.	Гармонизация и унификация источников международного и внутригосударственного (национального) трудового права и права социального обеспечения
Матвеевский С.С.	Особенности управления кредитными рисками в российских коммерческих банках (на примере ОАО «Банк Москвы»)
Матвиенко Н.А.	Особенности французского языка в Квебеке
Матюхина Т.И.	Трудовые правоотношения в Российской Федерации: понятие и виды, тенденции развития
Матюшенко С.В.	Характеристика рынка интеллектуальной собственности
Медведева Л.М., Ханов А.Г.	Болезнь и война: диалектика взаимодействия (на примерах истории России)
Миронова Т.В.	Инновационные технологии обучения как средство повышения учебно-познавательной активности студентов
Мифтахова Э.Р., Алексеева О.С.	Инновационная экономика в России: перспективы становления
Мордвов С.А.	Практическое применение теории эконометрической науки для целей прогнозирования
Муратова О.А., Шпагина Е.О.	Правовое регулирование договора франчайзинга (коммерческой концессии) за рубежом и в России
Мяготин А.В.	Корпоративная культура современного предпринимательства

Часть 4

Назаркин М.В.	Современные угрозы безопасности и эволюция административного права
Накипова Г.Е.	Пути повышения конкурентоспособности АПК Казахстана
Нгоран Коффи Селестэн	Государственное регулирование производства сельхозпродукции в Кот д'Ивуаре
Непомнящая И.С., Колоскова Д.В.	Срочный трудовой договор: проблематика правового регулирования
Никифорова Е.А.	Совершенствование управления живучестью телекоммуникационной компании: система планирования
Неприенко А.Н.	Противоречия международным принципам свободной торговли в Постановлении Правительства от 26.12.2011 № 1148
Николаева О.С.	Правовое регулирование оплаты труда в Российской Федерации
Овчар Н.А., Ганн Е.А.	Этические проблемы взаимоотношений предпринимателей и общества: к вопросу о социальной ответственности бизнеса
Орлова М.В.	Глобальная конкуренция как фактор и результат развития современных мирохозяйственных отношений
Орлова Е.Ю., Орлов Н.Н.	Поиск оптимального ассортимента для предприятия сферы IT-услуг
Осташкина Н.А.	Особенности бухгалтерского учета и анализа затрат в строительстве
Пахолкин Д.А.	Политика России в отношении интеграционных объединений на постсоветском пространстве
Пизенгольц Б.В.	Ответственность за налоговые правонарушения

Пирогов П.П., Юрченко Ю.А.	Криминологические особенности кражи, сопряженной с незаконным проникновением в жилище
Платонов А.А., Тихоненков А.В.	Теоретические принципы построения адекватной математической модели функционирования технических систем
Полякова Т.В.	Влияние имиджа территории на формирование ее туристского потенциала
Пономарева Т.М.	Правовые проблемы коллективно-договорного регулирования труда
Порошина Е.Ф.	Правовое регулирование эвтаназии в зарубежных странах
Прокофьев Н.Н.	Анализ механизмов формирования региональной инновационной политики в России
Прохоров Ю.В.	Финансовый контроль в Российской империи XIX века
Пушкина И.В.	О роли добровольного сотрудничества сельхозтоваропроизводителей на основе принципов кооперации
Пушная Д.В.	Роль малого бизнеса в повышении эффективности работы сферы услуг (на примере Москвы и Московской области)
Рассолова Л.И.	Совершенствование процессов прогнозирования инвестиционных рисков
Рассолова О.А.	Сельское хозяйство России после вступления в ВТО
Рогова Е.В.	Необходимость формирования учения о дифференциации уголовной ответственности
Ромашова Е.А., Алексеева Н.В.	Инновационные стратегии предприятия как детерминанта повышения эффективности экономики современной России
Рубцов В.Г.	Криминалистическое значение обрядовых традиций представителей этнических диаспор
Рутковская Л.М.	Поздние взгляды К.Д. Кавелина на крестьянский вопрос
Рутковский М.А.	Сельское хозяйство Ярославской области накануне перестройки
Рябцев А.Л.	Особенности торговой конкуренции в восточной торговле России XVIII века
Рябцева Е.Е.	Информационные технологии в деятельности политических партий и представительных органов власти
Савельева Е.В., Рябцева Е.Е.	Правовые основы PR-деятельности и рекламы в современной России
Сагаев З.З.	Закупки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд
Сагинбаева М.В.	Инновации в области внедрения и развития менеджмента Казахстана
Сазонов В.И., Ульянова Г.А.	О реализации федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131
Самаке Ава	Насилие в отношении женщин как нарушение прав человека в Африке
Самойлова О.Д., Тимонина М.Г.	Проблемы таможенной защиты прав интеллектуальной собственности на территории Таможенного союза
Сапунцов А.Л.	Мотивы индийских и китайских компаний к расширению прямых иностранных инвестиций в страны Африки
Сарием Мам	Влияние инвестиций в развитие сельского хозяйства Камбоджи

Часть 5

Сафонова Н.А., Безденежных В.М.	Особенности и параметры организации инновационной деятельности на уровне предприятия
Семетеева Б.С.	Предпосылки вступления Кыргызстана в Таможенный Союз в условиях единого экономического пространства
Смирнова Е.А.	Развитие системы налогообложения России: историко-правовой анализ
Смирнова Е.В.	Подходы к автоматизации налогового бюджетирования в коммерческом банке
Смоковдин С.А.	Проблема парламентаризма в программах и деятельности политических партий России в начале XX века
Смулов А.М.	Некоторые вопросы жизни российского общества и Православной церкви конца XIX – начала XX вв.
Смулов А.М., Ушакова М.А.	Издательская деятельность Свято-Троицкой Сергиевой лавры как форма обеспечения духовного роста верующего народа и отечества
Смурага Г.М.	Природный и интеллектуальный потенциал России перед вызовами нестабильности мировых экономических и правовых систем
Соловьев А.К.	Использование табличного процессора Microsoft Excel в решении логистических задач и автоматизации документооборота
Солоненко А.А., Аленкина А.А.	Проблемы формирования корпоративной социальной отчетности
Соро Сионтьяндиоби	К вопросу о современном состоянии мирового чайного рынка, его основных игроках и особенностях ценообразования на чай
Стецюк П.А.	Проблемы и перспективы развития земельного ипотечного кредитования на Украине
Стрелков И.В.	Валютная стратегия интернационализации китайского юаня
Сулейманов Т.Ф.	Диалектика взаимоотношений религии и политики
Сырбу А.Н., Сенина Е.С.	Теоретические основы инновационного предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт
Танченко О.А.	Формирование межкультурной компетенции студентов на занятиях по иностранному языку
Тарасенко Ю.И.	Создание международного регулятора продовольственных потоков Украины, России, Беларуси
Тарасова А.Р., Багров Л.В.	Нефть как фактор энергетической безопасности мира
Тарджиманян Л.Н.	Компьютерное тестирование как средство оценки самостоятельной работы студентов по физике в системе СПО
Теплякова М.А.	Проблемы и перспективы развития негосударственного пенсионного обеспечения в России
Тимохов В.П.	Организационно-правовое оформление участия граждан в противодействии преступности: исторический опыт и современные проблемы
Толпегин А.В., Соколова И.А.	Налоги или дань? О принципах реформирования российского налогообложения

Тонких А.В.	Информационная среда и технологии на современном этапе развития мировой цивилизации
Трошин А.В.	Использование брачного договора при заключении сделки по ипотеке как инструмент защиты имущественных прав молодых супругов в случае расторжения их брака
Трошин А.В., Петренко Д.С.	Проблемные аспекты использования «материнского капитала»
Туктин С.В.	Современные проблемы противодействия финансированию терроризма
Турнаева А.И.	Проблемы современного российского образования через призму философских идей
Улика Амилтон Артур, Пинто Ивано Мануэль	Экономическое развитие Анголы в послевоенные годы
Урбан О.А.	Институциональные особенности взаимодействия бизнеса и власти в Кемеровской области
Усанова В.А., Ульянова А.П.	Правовые основы предпринимательской деятельности в России и Турции
Федорчукова С.Г.	Роль микрофинансирования в развитии малого предпринимательства
Федотов Д.С.	Влияние сокращения наступательных вооружений на военную безопасность Российской Федерации
Фесюкова И.	Мотивация к изучению иностранного языка в специальной сфере
Фонова Т.С.	Экономический эффект для государств-участниц Таможенного союза от образования Единого экономического пространства
Фролова Л.Н.	Роль немецкого языка в современном обществе
Фуньяхана Йео	Международно-правовая проблема предотвращения пиратства на море
Харитонова А.Н.	Исторические и социально-политические условия формирования мировоззрения и научных интересов Б.А. Кистяковского
Хатунцева Е.А.	Перспективы развития дистанционной формы обучения в России
Ходаковский Е.А.	Правосудие, правоверие и правда в преддверии глобальной смуты
	Часть 6
Хотинецкий О.Н.	Интернет-технологии в обеспечении управленческой деятельности: зарубежный опыт
Худякова О.Ю.	Динамика индекса экономической свободы России, Украины и Беларуси
Целерова Я.	Обучение русскому языку в Чешской республике и приобретение социокультурных компетенций
Цибакова В.	Образование как высшая ценность человека в XXI веке
Цыхмистро С.И.	Влияние информационных монополий на развитие государства
Чайковская Л.А., Мамрукова О.И.	Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики

Чекмарев Г.Ф.	Воздействие международного права на формирование российской правовой системы как процесс объективного развития глобализирующегося мира
Черкасова Г.Г.	Особенности учета и анализа эффективности инноваций на предприятиях судоходства
Чернобаева Г.Е.	Интеграция маркетинговых коммуникаций в проектной деятельности
Чичулина Л.Г.	Иностранный язык в структуре подготовки бакалавров по направлению «юриспруденция»
Шадрина Н.В.	К вопросу о модернизации рынка транспортных услуг России
Шайдуров А.А.	Современные тенденции обслуживания удаленных пользователей в образовательном процессе молодежи
Шакарбиева С.В., Боженко Т.Р.	Проектные методы и повседневность – основа современной социоинженерии
Шаяхметова К.О., Шыныбаев А.А.	Инновационное развитие экономики Казахстана
Шипилова Л.Ю.	К вопросу о формировании общекультурных компетенций социального взаимодействия в процессе обучения иностранному языку
Широкая С.В.	Многоуровневость подготовки по иностранному языку в условиях диверсификации учебного процесса неязыкового вуза
Широкий Г.Т.	Особенности специфического программного обеспечения в управлении логистикой
Шихатов П.И.	Анализ состояния финансового учета выплат работникам в России в сопоставлении с отчетностью в странах СНГ
Шмаков А.Г.	Воспитательный аспект подготовки менеджеров
Шустовская А.В.	Правовые аспекты вступления России в ВТО и перспективы модернизации национального законодательства
Шушков В.И., Поляков В.Н.	Проблемная лекция по высшей математике как инструмент формирования творческой активности студента
Юрьева Е.В.	Экономические аспекты таможенного контроля товаров, содержащих объекты авторского права
Dobiegała-Korona B., Krzepicka A.	Value based management: a modern and practical method
Grančay M.	New developments in EU-Russia civil aviation relations
Hasselbalch Ole	World Community's Respond to a Challenge of Instability of Economic and Legal Systems
Hurná L., Martyniv H.	The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union
Karsten Engsig Sørensen	Removing non-discriminatory barriers to trade in the EU and the WTO: can one system benefit from the experiences of the other?
Kolessnikow S.	Les problèmes économiques actuels des pays européens
Lisý Ján	EU Fiscal Rules: lessons from SGP and A New Fiscal Treaty
Matour Mohsen	International Oil and Gas Transfer of Technology and the Challenge of Economic Instability In the Case of Iran

Muchová Eva	The Relevance of Economic Theory for European Integration
Somosi Veres Mariann	A possible model of development of organizational capabilities
Szikorová Nóra	Causality of natural resource endowment of authoritarian regimes of Africa and outward direct investments of China

Научное издание

Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем

Материалы международной научно-практической конференции
(Москва, 16–18 апреля 2012 г.)

Russia and the World Community's Respond to a Challenge of Instability of Economic and Legal Systems

Materials of the International Scientific-practical Conference
(Moscow, 16–18 April 2012)

Часть 2

Редакторы *В.И. Письменный, И.В. Пушкина, О.А. Шашкова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 28.11.2012
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Усл. печ. л. 15,3. Тираж 800 экз. Изд. № 2456

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1