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 4

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. 4 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2012. – 268 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 978-5-8461-0221-7

© МИЭП, 2012

Содержание

Назаркин М.В.	Современные угрозы безопасности и эволюция административного права……	5
Накипова Г.Е.	Пути повышения конкурентоспособности АПК Казахстана…….	13
Нгоран Коффи Селестэн	Государственное регулирование производства сельхозпродукции в Кот д'Ивуаре……..	22
Непомнящая И.С., Колоскова Д.В.	Срочный трудовой договор: проблематика правового регулирования……..	27
Никифорова Е.А.	Совершенствование управления живучестью телекоммуникационной компании: система планирования……	30
Неприенко А.Н.	Противоречия международным принципам свободной торговли в Постановлении Правительства от 26.12.2011 № 1148……	38
Николаева О.С.	Правовое регулирование оплаты труда в Российской Федерации……	43
Овчар Н.А., Ганн Е.А.	Этические проблемы взаимоотношений предпринимателей и общества: к вопросу о социальной ответственности бизнеса……..	50
Орлова М.В.	Глобальная конкуренция как фактор и результат развития современных мирохозяйственных отношений…….	57
Орлова Е.Ю., Орлов Н.Н.	Поиск оптимального ассортимента для предприятия сферы IT-услуг……..	63
Осташкина Н.А.	Особенности бухгалтерского учета и анализа затрат в строительстве……..	65
Пахолкин Д.А.	Политика России в отношении интеграционных объединений на постсоветском пространстве……...	69
Пизенгольц Б.В.	Ответственность за налоговые правонарушения…..	80
Пирогов П.П., Юрченко Ю.А.	Криминологические особенности кражи, сопряженной с незаконным проникновением в жилище...	84
Платонов А.А., Тихоненков А.В.	Теоретические принципы построения адекватной математической модели функционирования технических систем……	92
Полякова Т.В.	Влияние имиджа территории на формирование ее туристского потенциала……..	107
Пономарева Т.М.	Правовые проблемы коллективно-договорного регулирования труда…….	113
Порошина Е.Ф.	Правовое регулирование эвтаназии в зарубежных странах……..	118
Прокофьев Н.Н.	Анализ механизмов формирования региональной инновационной политики в России……	128
Прохоров Ю.В.	Финансовый контроль в Российской империи XIX века…….	133

Пушкина И.В.	О роли добровольного сотрудничества сельхозтоваропроизводителей на основе принципов кооперации……..	139
Пушная Д.В.	Роль малого бизнеса в повышении эффективности работы сферы услуг (на примере Москвы и Московской области)…….	149
Рассолова Л.И.	Совершенствование процессов прогнозирования инвестиционных рисков…….	159
Рассолова О.А.	Сельское хозяйство России после вступления в ВТО..	167
Рогова Е.В.	Необходимость формирования учения о дифференциации уголовной ответственности……	170
Ромашова Е.А., Алексеева Н.В.	Инновационные стратегии предприятия как детерминанта повышения эффективности экономики современной России…….	178
Рубцов В.Г.	Криминалистическое значение обрядовых традиций представителей этнических диаспор……...	184
Рутковская Л.М.	Поздние взгляды К.Д. Кавелина на крестьянский вопрос……	190
Рутковский М.А.	Сельское хозяйство Ярославской области накануне перестройки……..	196
Рябцев А.Л.	Особенности торговой конкуренции в восточной торговле России XVIII века…….	202
Рябцева Е.Е.	Информационные технологии в деятельности политических партий и представительных органов власти…….	211
Савельева Е.В., Рябцева Е.Е.	Правовые основы PR-деятельности и рекламы в современной России……..	218
Сагаев З.З.	Закупки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд……	223
Сагинбаева М.В.	Инновации в области внедрения и развития менеджмента Казахстана……..	224
Сазонов В.И., Ульянова Г.А.	О реализации федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131……	229
Самаке Ава	Насилие в отношении женщин как нарушение прав человека в Африке……	233
Самойлова О.Д., Тимонина М.Г.	Проблемы таможенной защиты прав интеллектуальной собственности на территории Таможенного союза……..	238
Сапунцов А.Л.	Мотивы индийских и китайских компаний к расширению прямых иностранных инвестиций в страны Африки……	244
Сарием Мам	Влияние инвестиций в развитие сельского хозяйства Камбоджи……..	250
Сведения об авторах……		257
Список статей, опубликованных в частях 1–3, 5 и 6 сборника…..……..		260

Современные угрозы безопасности и эволюция административного права

М.В. Назаркин

Общеизвестно, что развитие цивилизации, подчас кардинально меняющее условия жизни и общественные отношения, далеко не всегда имеет позитивные последствия для человека. Существование в современном обществе сопряжено с разнообразными рисками и угрозами, спектр которых расширяется в связи с развитием и внедрением новых технологий (промышленных и информационных), процессами урбанизации, расширением производственной, энергетической и транспортной инфраструктуры и т.д. Эти риски могут носить природный, техногенный или социальный характер, однако грань между ними все более стирается. Например, мощное цунами в феврале 2011 г. в Японии, будучи природным явлением, привело к техногенной катастрофе на атомной электростанции в провинции Фукусима; авария на Чернобыльской АЭС в 1986 г., техногенная по своей природе, привела в числе прочего к масштабной экологической катастрофе; источниками подобных явлений могут служить различные акты незаконного вмешательства в потенциально опасные производственные процессы.

Даже поверхностный анализ показывает, что непосредственными источниками указанных рисков выступают конкретные объекты, своего рода критические узлы, воздействие на которые может привести к тяжелым гуманитарным и материальным последствиям. По данным официальной статистики, на территории России насчитывается более 110 тыс. промышленных предприятий различного типа, эксплуатирующих около 250 тыс. опасных производственных объектов. В зонах, где в случае техногенных аварий и катастроф может возникнуть непосредственная угроза жизни и здоровью людей, проживает около 100 млн человек, то есть 70% населения страны [1]. Кроме того, имеется большое число опасных сооружений различного рода (например, гидротехнических), разрушение которых может привести к бедствиям регионального или национального масштаба. В городах расположено множество объектов жизнеобеспечения – потенциальных целей технологического терроризма.

При всем разнообразии рассматриваемые объекты обладают важным общим свойством: они одновременно потенциально опасны и очень уязвимы, что делает их высокорисковыми. Деятельность по обеспечению их безопасности – важная сфера правового регулирования, ключевая роль в котором принадлежит административному праву.

Закономерен вопрос: какое место безопасность высокорисковых объектов занимает в ряду иных видов безопасности и какое влияние расширение спектра этих объектов оказывает на эволюцию административного

права в целом? Анализ действующих в настоящее время нормативных актов позволяет выделить такие понятия, как «безопасность дорожного движения», «экологическая безопасность», «биологическая безопасность», «химическая безопасность», «техногенная безопасность», «термическая безопасность», «пожарная безопасность», «авиационная безопасность», «транспортная безопасность», «промышленная безопасность», «безопасность продукции» и многие другие [2]. С принятием Федерального закона от 21 июля 2011 г. № 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса» в данном перечне появился еще один относительно самостоятельный вид безопасности [3].

Очевидно, что административное нормотворчество в рассматриваемой сфере в настоящее время происходит, по существу, через механическое расширение спектра юридически закрепляемых разновидностей безопасности без глубокого анализа их содержания и соотношения с общим понятием «безопасность». Иллюстрацией может служить правовое решение проблемы транспортной безопасности, обсуждавшейся в нашей стране на протяжении многих лет. Предметом дискуссии был и остается широкий круг вопросов: определение самого обсуждаемого понятия («транспортная безопасность», «безопасность транспорта», «безопасность на транспорте»), соотношение транспортной безопасности с иными видами безопасности, методы ее обеспечения, ее связь с правопорядком на транспорте и т.п.

Принятие в 2007 г. Федерального закона «О транспортной безопасности», казалось бы, должно было разрешить если не все эти проблемы, то большую их часть, а главное – дать четкое определение понятия транспортной безопасности. Этого, однако, не произошло. В ст. 1 указанного закона она характеризуется как «состояние защищенности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств от актов незаконного вмешательства». Очевидно, что данное определение было сформулировано на основе более общей дефиниции «безопасность», которая содержалась в действовавшем на тот момент Законе РФ «О безопасности» [4]. В этом документе безопасность определялась как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз». Следовательно, транспортная безопасность раскрывается законодателем через понятие акта незаконного вмешательства, который выступает в качестве главной угрозы. Соответственно, вокруг него выстраивается и вся система мер, направленных на ее обеспечение. Акт незаконного вмешательства при этом определяется как «противоправное действие (бездействие), в том числе террористический акт, угрожающее безопасной деятельности транспортного комплекса, повлекшее за собой причинение вреда жизни и здоровью людей, материальный ущерб либо создавшее угрозу наступления таких последствий». Таким образом, законодателем избран очень узкий подход к определению транспортной безопасности, а угрозы природного и техногенного характера вообще не учитываются.

Если понимать под угрозами транспортной безопасности условия и факторы, способные привести к понижению ее уровня, то спектр таковых будет чрезвычайно широк. В специальной литературе угрозы транспортной безопасности разделяют по локализации их источников на внешние и внутренние [5, с. 41]. По характеру источников различают угрозы:

- технико-технологического характера (высокая степень износа и моральная устарелость технических средств транспорта, недостаточный уровень подготовки (квалификации) персонала, незаконопослушность и недисциплинированность персонала и пассажиров, человеческий фактор в системе «человек–машина–среда»);
- социального характера (низкая эффективность государственного надзора и контроля, неправомерное вмешательство в функционирование транспорта, террористические акты, иные деяния, приводящие в негодность транспортные средства или объекты транспортной инфраструктуры, недобросовестная конкуренция и т.п.);
- природного характера (наводнения, землетрясения, оползни и т.п.).

Как показывает статистика, решающее значение на транспорте имеют угрозы технико-технологического характера; по некоторым оценкам, доля техногенных и природных угроз составляет около 90%, и только 5% приходится на так называемый человеческий фактор. Таким образом, Федеральный закон «О транспортной безопасности», по сути, выводит основную массу угроз из поля действия содержащихся в нем норм.

Проблема состоит еще и в том, что понятие «акт незаконного вмешательства», через которое в законе раскрывается содержание транспортной безопасности, не имеет однозначного определения в действующем законодательстве. Под него подпадают такие противоправные деяния, как уголовные преступления, административные правонарушения, гражданские деликты, дисциплинарные проступки. Некоторые авторы по этой причине предлагают заменить данный термин более точным – «факт незаконного воздействия».

Таким образом, если исходить из содержания норм Федерального закона «О транспортной безопасности», он должен был бы иметь название «Об обеспечении безопасности объектов транспортной инфраструктуры от актов незаконного вмешательства». Однако отечественное законодательство, регламентирующее правоотношения в сфере обеспечения транспортной безопасности, включает в себя нормативные правовые акты, в которых закрепляется расширительное толкование соответствующего понятия [6], и его дальнейшее развитие идет именно в этом направлении.

Отсутствие на законодательном и доктринальном уровне четкого и логичного понятийно-категориального аппарата приводит к тому, что в нормативных правовых актах применительно к одним и тем же объектам используются самые разнообразные термины («потенциально опасные объекты и объекты жизнеобеспечения», «особо важные объекты», «опас-

ные промышленные объекты», «критически важные объекты», «объекты повышенного риска», «гипераварийные объекты» и т.д. – всего можно насчитать около полутора десятков терминов).

Говоря о высокорисковых объектах в контексте административного права, следует обратить внимание на соотношение данного понятия с другим, широко используемым в настоящее время – «источник повышенной опасности», закрепленным в ч. 1 ст. 1079 ГК РФ. По смыслу данной статьи, источниками повышенной опасности являются различные предметы, вещества, виды энергии и деятельность, использование и осуществление которых связано с повышенной опасностью для окружающих.

Выражение «источник повышенной опасности» содержит в себе очевидную неопределенность ввиду относительности термина «повышенная». Возникают закономерные вопросы: в чем эта «повышенность» выражается и какова ее мера, можно ли придать ей конкретное выражение, очертить ее содержание каким-либо образом? По существу, в рассматриваемую категорию включаются объекты, отличающиеся одним свойством – способностью нести опасность (потенциальную либо реальную). Но при таком подходе круг источников повышенной опасности становится практически безграничным.

В связи с этим в теории уголовного права предпринимаются попытки конкретизировать это понятие. Так, И.И. Бикеев применительно к потребностям нормотворчества в сфере уголовного права и практике его применения предлагает ввести в научный оборот понятие «материальные объекты повышенной опасности» (автор дает их подробную классификацию по различным основаниям) [7, с. 47–48], которые обладают двумя признаками:

- объективная форма;
- наличие повышенной опасности причинения вреда внешним материальным объектам.

Высокорисковые объекты как часть спектра материальных объектов повышенной опасности обладают дополнительным третьим свойством (признаком) – потенциальной уязвимостью при совершении актов несанкционированного (незаконного) вмешательства. Это позволяет определить их как ***имеющие материальную форму предметы, обладающие свойствами потенциальной опасности и уязвимости, являющиеся источником угроз (рисков) массового поражения населения и территории.*** Например, наркотические вещества являются источником повышенной опасности, но не могут рассматриваться как высокорисковый объект, тогда как судно водного транспорта относится к обеим этим категориям. Таким образом, есть основания рассматривать высокорисковые объекты как относительно самостоятельную группу материальных объектов повышенной опасности.

Критерий выделения данной категории – присущее рассматриваемым объектам сочетание потенциальной опасности и уязвимости. Заметим, что

в законодательстве стран Европейского Союза в настоящее время используется сходный по содержанию термин «критические инфраструктуры» [8].

Анализ нормативных правовых актов и специальной литературы по теме позволяет предложить следующую классификацию высокорисковых объектов:

- радиационно опасные объекты;
- химически опасные объекты;
- биологически опасные объекты;
- пожаровзрывоопасные объекты;
- объекты транспортного комплекса;
- опасные технические сооружения с массовым пребыванием людей;
- объекты информационной сферы;
- опасные грузы.

Сами по себе высокорисковые объекты формируют особые правоотношения, связанные с обеспечением их безопасности на всех стадиях жизненного цикла: проектирование, строительство, эксплуатация, физическая защита, охрана, страхование рисков и др. В отечественной правовой системе действует множество различных по своей юридической силе нормативных правовых актов, регламентирующих данные отношения [см. 9–14, а также многочисленные подзаконные акты федеральных органов исполнительной власти и иные правовые источники]. Наиболее многочисленная их группа представлена подзаконными нормативными актами федеральных органов исполнительной власти (МВД, МЧС, ФСБ, Минтранса и др.). Анализ данного комплекса источников позволяет утверждать, что в административном праве происходит формирование нового института – **безопасности высокорисковых объектов**. В пользу этого суждения можно привести ряд аргументов.

В системе административного права в настоящее время уже закреплены такие понятия, как «безопасность дорожного движения», «экологическая безопасность», «биологическая безопасность», «химическая безопасность», «техногенная безопасность», «термическая безопасность», «пожарная безопасность», «авиационная безопасность», «промышленная безопасность», «безопасность продукции» и многие другие[1]. Все эти категории носят правовой характер, и их ряд постоянно расширяется. Таким образом, выделение особого понятия «безопасность высокорисковых объектов» представляется вполне обоснованным. Но при этом возникают следующие вопросы: не усложняется ли тем самым уже и без того сложная система понятий безопасности? Не является ли данное предложение чисто умозрительной конструкцией? Что оно дает в теоретическом и прикладном планах, в чем состоит его плодотворность? Попытаемся ответить на них.

---

[1] А.И. Стахов на основе анализа правовых источников выделил около двадцати закрепленных в них видов безопасности [2, с. 18]. При этом авторский список не носит исчерпывающего характера: в связи с принятием в 2007 г. Федерального закона «О транспортной безопасности» появилась категория «транспортная безопасность».

Ни один из существующих в настоящее время административно-правовых институтов (ядерная, пожарная, транспортная, экологическая безопасность и др.) не охватывает в полном объеме безопасность высокорисковых объектов. Ведь практически любой объект этой категории одновременно выступает источником разных по своей природе опасностей: например, с метрополитеном связаны техногенные, экологические, экономические, пожарные, транспортные и иные риски. В то же время в большинстве из названных правовых институтов в той или иной форме «присутствуют» высокорисковые объекты: транспортная, промышленная, техногенная, авиационная и другие виды безопасности предполагают выделение и оценку источников реальной и потенциальной опасности.

Таким образом, безопасность высокорисковых объектов представляет собой интегральный институт. Его содержание, по сути, вбирает элементы большинства из указанных выше видов безопасности. Доктринальное оформление данного административно-правового института и его нормативное закрепление позволяет уйти от бесконечно расширяющегося круга разновидностей безопасности, тем самым позволяя решить важную методологическую проблему. Именно «объектный» подход выступает эффективным направлением дальнейшего развития законодательства в данной области.

Комплексный характер института безопасности высокорисковых объектов обусловлен тем, что он вбирает в себя нормы различных отраслей права (конституционного, гражданского, уголовного и др.) при определяющей роли административно-правовых норм. В регулировании правоотношений, связанных с функционированием рассматриваемых объектов также велик удельный вес технических или, как иногда их именуют в научной литературе, социально-технических норм. Последние непосредственно связаны с уровнем развития производительных сил и регулируют отношения человека с несоциальными образованиями по схеме «человек – машина, человек – природа»[2]. Это различные технические правила, стандарты, регламенты, имеющие обязательный характер.

Кроме того, необходимо учитывать еще один важный теоретический аспект. Применительно к высокорисковым объектам термин «безопасность» в равной мере используется в двух равноправных, но не равнозначных смыслах – безопасность как техническое состояние (англ. safety) и безопасность как защищенность от актов несанкционированного вмешательства в деятельность, в том числе в форме совершения диверсионно-террористического акта (англ. security). В этом проявляется неразрывная связь между техногенными и террористическими рисками, присущими рассматриваемым объектам. Поскольку потенциальная опасность имеет

[2] Классические социальные нормы, как известно, регулируют поведение людей в обществе; они составляют большинство в правовой системе любого государства.

техническую и социальную составляющие, она может рассматриваться в двух обозначенных аспектах.

Таким образом, безопасность высокорисковых объектов как административно-правовой институт обладает собственным предметом правового регулирования и складывается из совокупности регулирующих однородные общественные отношения правовых норм.

Безопасность высокорисковых объектов обеспечивается посредством комплекса специальных (режимных) требований. Другими словами, состояние их защищенности достигается в рамках особого правового режима – режима обеспечения безопасности. Он представляет собой единый по своей природе, целям и задачам процесс деятельности, регулируемый правовыми нормами. Несмотря на то, что в каждом конкретном случае речь идет о разных видах безопасности (ядерной, авиационной, биологической, пожарной, транспортной, промышленной и т.д.), все они охватываются общим понятием, поскольку во всех случаях комплекс необходимых мероприятий во многом совпадает.

Правовой режим безопасности высокорисковых объектов можно определить как систему правовых норм и осуществляемых на их основе в обычных и чрезвычайных условиях мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого и безопасного функционирования данных объектов. Ни один потенциально опасный объект не может находиться вне пределов подобного режимного регулирования. Вместе с тем, как обобщенная правовая категория режим безопасности высокорисковых объектов в настоящее время нормативно не закреплен.

Как уже отмечалось, сейчас имеется большое число нормативных правовых актов разного уровня, относящихся к функционированию высокорисковых объектов; но далеко не все составные части этого нормативного комплекса гармонично согласованы. Кроме того, существующее правовое поле не охватывает в полной мере всей совокупности отношений, складывающихся в данной области.

Указанные нормативные правовые акты, регулируя сходные по своей природе общественные отношения, не обладают общей методологической основой, которая позволила бы оптимизировать дальнейший нормотворческий процесс. Например, отсутствует юридически закрепленная классификация высокорисковых объектов, не разработана методика их подразделения на категории. В Российской Федерации прослеживается не вполне верная линия на принятие локальных, частных нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области обеспечения безопасности лишь отдельных видов высокорисковых объектов (объекты транспорта, опасные промышленные объекты, ядерно опасные, биологически опасные и др.). В результате на законодательном и доктринальном уровнях так и не сложился четкий и логически последовательный понятийно-терминологический аппарат в данной области.

Для решения указанных проблем представляется необходимым в ближайшей перспективе разработать и принять федеральный закон «О высокорисковых объектах». Этот акт позволит решить ряд теоретических и прикладных проблем. В частности, его принятие дало бы возможность юридически закрепить классификацию этих объектов, определить общие требования и стандарты в сфере их безопасности, систематизировать понятийно-категориальный аппарат. Закон также должен очертить статус основных субъектов обеспечения безопасности высокорисковых объектов, определить органы государственной власти, наделенные компетенцией в этой сфере, разграничить криминальные и техногенные риски.

Следует обратить внимание еще на одну проблему, которую предлагаемый закон призван разрешить. В результате экономических реформ двух последних десятилетий значительная часть высокорисковых объектов (международные аэропорты, объекты топливно-энергетического комплекса и кредитно-финансовой сферы, радиационно-, биологически-, химически-, взрыво- и пожароопасные объекты промышленности и науки, объекты массового пребывания людей и потенциально опасные технические сооружения: школы, больницы, стадионы, кинотеатры, торговые центры) перешли из государственной собственности в частные руки. Система государственной охраны на данных объектах была нарушена (а в ряде случаев – разрушена), исполнение законодательных и правительственных актов стало для негосударственных собственников необязательным. Кроме того, не выработаны критерии и порядок изменения перечня объектов, подлежащих обязательной охране органами внутренних дел, отсутствуют единые нормы построения систем антитеррористической и противокриминальной защиты объектов различных категорий опасности, на законодательном уровне не определены механизмы взаимодействия и ответственность субъектов, прямо или косвенно участвующих в данной деятельности. Необходимо также определить место и роль бизнеса в обеспечении безопасности высокорисковых объектов; практически ни в одном нормативном правовом акте эти вопросы не регламентированы.

Таким образом, предлагаемый закон должен стать вершиной законодательной пирамиды в рассматриваемой сфере правоотношений. В дальнейшем в соответствие с ним должны быть приведены все нормативные правовые акты, касающиеся обеспечения безопасности разного рода объектов (включая технические регламенты). Тем самым будет обеспечена системность и последовательность в решении этой важной государственной проблемы.

Литература

1. Интернет-конференция главы Ростехнадзора К.Б. Пуликовского. URL: http://www.rian.ru/online/20070731/70033092.html

2. *Стахов А.И.* Административно-публичное обеспечение безопасности в Российской Федерации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

3. О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса: Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 256-ФЗ // СЗ РФ. – 2011. – № 30 (ч. 1). – Ст. 4604.

4. О безопасности: Закон Российской Федерации от 5 марта 1992 № 2446-1 // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации. – 1992. – № 15. – Ст. 769.

5. *Проценко С.В*. Угрозы транспортной безопасности Российской Федерации // Российская юстиция. – 2010. – № 8.

6. О железнодорожном транспорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 10 января 2003 № 17-ФЗ // СЗ РФ. – 2003. – № 2.

7. *Бикеев И.И*. Материальные объекты повышенной опасности в российском уголовном праве: общие и специальные вопросы. – Казань, 2007. – С. 47–48.

8. Livre vert sur un programme europeen de protection des infrastructures critiques. – Bruxelles: CCE. – 17.11.2005.

9. О пожарной безопасности: Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 69-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 35. – Ст. 3649.

10. О радиационной безопасности населения: Федеральный закон от 9 января 1996 г. № 3-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 141.

11. О промышленной безопасности опасных производственных объектов: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 116-ФЗ // СЗ РФ. – 1997. – № 30. – Ст. 3588.

12. О безопасности гидротехнических сооружений: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ. – 1997. – № 30. – Ст. 3589.

13. Воздушный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ // СЗ РФ. – 1997. – № 12. – Ст. 1383.

14. О транспортной безопасности: Федеральный закон от 9 февраля 2007 г. № 16-ФЗ // СЗ РФ. – 2007. – № 7. – Ст. 837.

Пути повышения конкурентоспособности АПК Казахстана

Г.Е. Накипова

В настоящее время отечественная экономика находится на рубеже нового этапа социально-экономической модернизации, который отождествляется с формированием открытой и конкурентоспособной экономикой, обеспечивающей вхождение Казахстана в число наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира. Однако процесс создания передовой экономики требует решения целого комплекса сложных проблем, связанных с сохранением нерациональной структуры национального производства и усилением сырьевой ориентации в экспорте, с недостаточным финансовым обеспечением предпринимательских струк-

тур, с защитой отечественного товаропроизводителя, правовой и институциональной неурегулированностью хозяйственной системы и др.

Развитие сельского хозяйства является важнейшим приоритетом экономической политики республики. В настоящее время наблюдаются небольшие позитивные тенденции в аграрном секторе страны, в частности, создана нормативно-правовая база по поддержке сельхозтоваропроизводителей, функционирует национальный холдинг «КазАГРО», были выделены значительные финансовые средства для поддержания и развития данной отрасли. Вместе с тем, результативность указанных мер остается достаточной низкой. Остаются проблемы, связанные с низкими темпами внедрения инновационных технологий в производстве, наличием постоянного риска в получении стабильного дохода, высокой урожайности сельскохозяйственной продукции, мелкотоварным характером аграрного сектора и др. Все это не может не привлекать особого внимания к исследованию вопросов повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса и разработке путей его дальнейшего роста.

Проблема повышения конкурентоспособности АПК является многогранной, охватывающей производственно-коммерческую деятельность различных субъектов продовольственной сферы (малые, средние, крупные и интегрированные предприятия агробизнеса) и разноуровневые рынки сбыта сельхозсырья, полуфабрикатов, продуктов питания, включая сеть общественного питания. Очевидно, что конкурентоспособность варьирует в широких пределах в зависимости от локализации рынка сбыта отдельных видов продукции. Конкретный товаропроизводитель может быть конкурентоспособным на местном рынке продовольствия, но в силу самых разнообразных причин недостаточно конкурентоспособным на рынках более высокого уровня. Следовательно, проблема повышения конкурентоспособности по своей сущности носит комплексный и достаточно противоречивый характер и определяется многими факторами, в первую очередь масштабом производственно-коммерческой деятельности. Различные аспекты достижения конкурентных преимуществ широко отражены в экономической литературе [1, 2, 3]. В формате данной статьи акцент делается на проблематике выявлении и усилении конкурентных преимуществ крупных межотраслевых продовольственных комплексов.

По нашему мнению, именно крупные межотраслевые продовольственные комплексы могут кардинально укрепить конкурентные преимущества Казахстана как ведущего производителя продовольствия не только на экономическом пространстве СНГ, но также на глобальном продовольственном рынке.

Известно, что первичным показателем конкурентоспособности товара на рынке является соотношение цены и качества, при низкой цене даже посредственные товары реализуются достаточно быстро, и, наоборот, качественная продукция трудно реализуется, если цена представляется поку-

пателям излишне высокой. Однако на продовольственном рынке прослеживается тенденция неуклонного повышения спроса на качественные, экологически чистые продукты питания, а дешевое, но низкокачественное продовольствие пользуется все меньшим спросом. Поэтому долгосрочная стратегия развития АПК Казахстана должна быть ориентирована на решение задачи повышения конкурентоспособности преимущественно путем существенного повышения качества конечной продукции, даже если это потребует значительных дополнительных вложений капитала на всех стадиях производственно-технологической цепочки.

Кроме того, повышение конкурентоспособности возможно благодаря расширению ассортимента реализуемых продовольственных товаров, а также благодаря реализации в фирменных магазинах разнообразных сопутствующих товаров. Эти возможности повышения конкурентоспособности подробно отражены в исследованиях Д.Н. Стасова, Р.К. Журавлева и О.И. Горина [4, 5, 6].

На наш взгляд, повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса Казахстана за счет формирования современных крупномасштабных агроструктур предполагает максимальное использование объективных конкурентных преимуществ концентрации и комбинирования многочисленных видов производственно-коммерческой деятельности в рамках межотраслевых комплексов. Степень комплексирования может варьировать в зависимости от совокупности объективных и субъективных факторов.

Для современного этапа развития продовольственного комплекса Казахстана адекватными формами организации крупного агробизнеса могут быть агрокорпорации с вертикальной интеграцией – от земледелия до розничной торговли продуктами питания. При этом каждая агрокорпорация может иметь от одной до 5-6 основных технико-технологических цепочек. Например, одна основная цепочка возможна при интеграции зернового, мукомольного и хлебопекарного производства с конечным звеном в розничной торговле хлебобулочными изделиями. Несколько технико-технологических цепочек необходимы для производства различных продовольственных товаров на базе плодоовощного земледелия. Более сложной организационной формой являются агропромышленные холдинги, в рамках которых совмещается сельхозпроизводство, пищевая промышленность, оптовая и розничная торговля продуктами питания, а также различные виды комплексирующей и инфраструктурной производственно-коммерческой деятельности. Более сложные формы организации крупномасштабного агробизнеса, как правило, являются логическим продолжением развития национальных агрокорпораций и агрохолдингов, которые доказали свою конкурентоспособность не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

Фактор крупного масштаба производственно-коммерческой деятельности предопределяет существенное снижение удельных издержек в рамках всех подсистем, начиная с удельных капитальных вложений на строительство производственных объектов и заканчивая расходами на проведение рекламных кампаний. Чтобы более детально раскрыть конкурентные преимущества крупного межотраслевого комплекса по отношению к самостоятельно функционирующим хозяйствам, предприятиям пищевой промышленности, мелкооптовым и розничным продовольственным магазинам и т.д., целесообразно провести прямое сопоставление по группам факторов, определяющих основные параметры производственно-коммерческой деятельности в агробизнесе. При этом следует отметить, что в зависимости от конкретного содержания производственной и коммерческой деятельности действие различных факторов существенно варьирует.

Так, отдельные виды сельскохозяйственного производства являются вполне конкурентоспособными даже при небольших масштабах деятельности и узкой специализации, например, пчеловодство. Вместе с тем, конкурентоспособность Казахстана как ведущего экспортера продовольственных товаров на международные рынки, в первую очередь, связана с такими видами сельскохозяйственного производства, для которых характерны индустриальные технологии с высоким уровнем механизации. Например, выращивание и последующая переработка злаковых культур более рентабельна при высокой механизации производственных процессов в рамках крупного агробизнеса.

Несколько иначе складывается ситуация в животноводческом производстве, в рамках которого вполне возможно рентабельное функционирование различных по масштабу деятельности предприятий. Тем не менее, крупномасштабное высокомеханизированное производство в животноводстве обладает существенными преимуществами, обеспечивая значительное сокращение удельных затрат на единицу конечной продукции.

В зависимости от конкретных условий животноводческого производства и характеристик основных рынков сбыта готовой продукции преимущества крупномасштабного агробизнеса проявляются в большей или меньшей степени. В регионах с низкой плотностью населения и относительно небольшой емкостью локальных и региональных рынков преимущества крупного агробизнеса в животноводстве проявляются лишь частично. На локальных рынках мелкие и средние животноводческие фермы могут успешно конкурировать с продукцией крупного агробизнеса при реализации продуктов питания не требующих глубокой переработки. В то же время на национальном рынке и тем более при экспорте мясной и молочной продукции преимущества крупномасштабных межотраслевых животноводческих комплексов проявляются в полной мере.

С целью более детальной конкретизации конкурентных преимуществ крупных межотраслевых комплексов рассмотрим мясомолочный агробиз-

нес, который играет ключевую роль в реализации продовольственного потенциала Казахстана. Это связано с тем, что, во-первых, будут полностью удовлетворяться растущие потребности национального рынка в качественных мясных и молочных продуктах. Во-вторых, возникнут реальные возможности значительно снизить зависимость от импорта мясных и молочных товаров. В-третьих, обеспечивается улучшение структуры экспорта продовольственных товаров за счет реализации на внешних рынках продуктов питания с высокой добавленной стоимостью, включая деликатесные виды мясной и молочной продукции.

Сравнительный анализ конкурентных преимуществ крупномасштабного бизнеса по отношению к предприятиям малого и среднего агробизнеса будет проводиться в соответствии с основными стадиями производственно-технологической цепочки от производства кормов до организации фирменной торговли продуктами питания и их экспортом. К таковым, на наш взгляд, следует отнести: кормопроизводство, мясомолочное животноводство, переработку мяса и молока, складирование и транспортировку мясомолочной продукции, торговлю мясными и молочными продуктами на внутреннем рынке и их экспорт.

При сравнении на стадии производства кормов можно выделить несколько существенных конкурентных преимуществ крупного агробизнеса. Так, в крупных межотраслевых комплексах кормопроизводство осуществляется на индустриальной основе с рациональным применением современной техники и биотехнологий обработки земли, борьбы с сорняками, при необходимости используются адекватные методы орошения. Все процессы кормопроизводства проводятся на научной основе с привлечением высококвалифицированных специалистов-агрономов, инженеров, а также ученых, в том числе селекционеров, ботаников, физиологов растений и т.д. Высокий уровень механизации, постоянный мониторинг роста и созревания кормовых культур позволяет заготовить корма в оптимальные сроки и обеспечить их высокое качество. Кроме того, возможно применение новейших методов борьбы с сорняками и вредителями растений без использования сильнодействующих ядохимикатов.

Важно подчеркнуть, что крупный агробизнес в состоянии производить экологически чистые корма с достаточно низкими издержками производства. В то же время для большинства мелких и средних фермеров кормопроизводство только один из многих видов производственной деятельности. Отсутствие у них специализированной высокопроизводительной техники делает заготовку кормов довольно трудоемким процессом. Высокая занятость многообразными видами сельскохозяйственных работ зачастую не позволяет соблюдать оптимальные сроки заготовки отдельных видов кормов, что приводит к ухудшению качества и снижению урожайности. Ограниченно применение современных агротехнических технологий, что не позволяет получать экологически чистые корма. В целом можно конста-

тировать, что в рамках мелкого и среднего бизнеса организация кормопроизводства не полностью соответствует научно обоснованным технологиям.

Обобщая сравнение конкурентоспособности крупного агробизнеса при организации кормопроизводства с мелким и средним бизнесом, важно отметить, что конкурентоспособность первых во многом связана с активным использованием инновационных факторов. Они имеют возможности на регулярной основе привлекать ученых-агрономов, экспертов и консультантов для внедрения в севооборот новых, более урожайных видов и сортов кормовых культур. Кроме того, крупномасштабный агробизнес, как правило, располагает достаточными финансовыми ресурсами для своевременной модернизации кормопроизводства, включая обновление парка специализированной сельхозтехники, реконструкцию и строительство новых кормохранилищ, а также развитие производственной и экологической инфраструктуры [7].

Радикальные отличия крупного и мелкого агробизнеса прослеживаются в сфере молочного животноводства. Современное оборудование для крупных животноводческих комплексов отличается высокой производительностью. Наряду с комплексной механизацией используются элементы автоматизации с широким применением компьютерной техники. Специальные компьютерные программы позволяют вести постоянный мониторинг физиологических параметров каждого животного. Разработанные учеными рациональные режимы кормления обеспечивают высокую продуктивность животноводческих комплексов, получение качественного молока и высокие приросты веса животных. Привлечение высококвалифицированных специалистов позволяет обеспечить устойчивость биотехнологических процессов, минимизировать заболеваемость скота, оптимизировать функционирование всех производственных подсистем, рационально использовать топливо, энергию, воду и другие материальные ресурсы.

Несмотря на высокие капитальные вложения при создании современных животноводческих комплексов, удельные издержки производства значительно ниже, чем в небольших фермерских хозяйствах. Производительность труда в крупных животноводческих комплексах намного выше, чем в фермерских хозяйствах, которые нередко слабо механизированы и нуждаются в применении физического труда. Относительное однообразие рациона и недостаточное качество кормов снижают удои молока и другие показатели продуктивности животных. Заболеваемость скота в фермерских хозяйствах значительно выше, в особенности опасными инфекционными заболеваниями, в том числе бруцеллезом и туберкулезом. В целом конкурентные преимущества крупного агробизнеса в молочном животноводстве не вызывают сомнений, за исключением такого сдерживающего фактора как высокая стоимость импортного оборудования для современных животноводческих комплексов.

На стадии переработки молока и мяса выявление конкурентных преимуществ крупного агробизнеса вызывает определенные трудности. Если сравнивать мясокомбинаты и молокозаводы с традиционными хладобойнями и молочными цехами, то крупномасштабность производства обеспечивает более высокую производительность. Однако в Казахстане уже получили распространение мини-заводы по производству мясной и молочной продукции. Эти заводы являются достаточно производительными и обеспечивают высокое качество мясной и молочной продукции. Поэтому необходимо уточнение границ конкурентоспособности крупного агробизнеса в мясомолочной промышленности.

Если рассматривать локальные рынки мясомолочной продукции, то преимущества крупного агробизнеса не очень значительны, а в удаленных от крупных мясокомбинатов и молокозаводов районах крупному бизнесу не следует конкурировать с местными товаропроизводителями, имеющими современные мини-заводы по переработке мяса или молока.

В крупных городах и густозаселенных регионах конкурентные преимущества крупного агробизнеса проявляются в полной мере, в особенности при изготовлении массовых видов мясных и молочных продуктов. Кроме того, преимуществом крупного агробизнеса является комплексирование. Это четко проявляется в работе мясокомбинатов, которые наряду с основным производством мясных изделий выпускают широкий набор разнообразных товаров – от костной муки до лекарственных препаратов. Комплексирование повышает общую рентабельность производства и обеспечивает конкурентоспособность в сравнении с мелкими и средними фирмами в мясомолочной отрасли [7].

Главным конкурентным преимуществом крупного агробизнеса на стадии переработки мяса и молока является возможность выпуска деликатесов, так как в рамках межотраслевого комплекса можно организовать сквозной контроль качества, начиная с кормопроизводства. Именно тотальный контроль качественных характеристик дает возможность изготовления, например, твердых сыров элитных сортов, копченостей и уникальных сортов колбасных изделий. Естественно, владельцы мини-заводов вынуждены перерабатывать сырье, купленное у различных фермеров, большинство из которых не в состоянии осуществлять контроль качества с применением современных приборов и новейших методик, что крайне ограничивает возможности производить сырье для изготовления элитных сортов мясной и молочной продукции.

Крупный агробизнес обладает конкурентными преимуществами при осуществлении транспортировки, складирования и распределения готовой мясомолочной продукции. Наличие межрегиональных логистических центров позволяет строго соблюдать научно обоснованные режимы полной сохранности качества готовой продукции.

В отличие от крупных агроструктур, малые и средние предприятия, как правило, не имеют собственных логистических центров, а арендуют складские помещения, пользуются нередко неспециализированными видами транспорта для доставки своей продукции. При этом нередко нарушаются оптимальные сроки хранения, не полностью соблюдаются температурные режимы и другие регламенты сохранности молочной и мясной продукции. Кроме того, аренда складских помещений, услуги транспортных организаций, различных посредников ведут к удорожанию продукции, что снижает ее конкурентоспособность. В целом по стадии движения мясных и молочных изделий к конечному потребителю крупный агробизнес имеет существенные преимущества, в особенности при транспортировке и хранении скоропортящихся видов мясной и молочной продукции.

Конкурентные преимущества сетей фирменной торговли по сравнению с совокупностью разнородных торговых точек не вызывают сомнения. Особенно ярко это проявляется при реализации элитной мясомолочной продукции в фирменных магазинах. Состоятельные покупатели предъявляют не только повышенные требования к качеству продуктов питания, но требуют безукоризненного обслуживания. В отличие от обычных торговых точек, фирменные магазины уделяют пристальное внимание отбору и обучению персонала, дизайну торговых залов, поддержанию максимально широкого ассортимента мясных и молочных изделий, а также сопутствующих товаров. Продавцы-консультанты в полном объеме владеют информацией о реализуемых изделиях. Естественно, в фирменных магазинах строго соблюдаются режимы сохранности мясомолочных изделий, в особенности скоропортящейся продукции.

При сравнении конкурентных преимуществ крупных межотраслевых комплексов с малыми и средними фирмами в сфере международных экономических отношений, необходимо отметить серьезные трудности при экспорте продуктов питания. Многие страны проводят протекционистскую политику по отношению к своим производителям продовольствия, что существенно затрудняет экспорт в такие страны продовольственных товаров, в особенности продуктов питания с высокой добавленной стоимостью. Протекционистские барьеры нередко носят завуалированный характер, поэтому их преодоление требует достаточно длительных усилий. Малые и средние предприятия, как правило, не имеют специализированных подразделений для осуществления внешнеэкономической деятельности, что ставит их в зависимость от различных посредников, которые преследуют свои собственные экономические цели. Крупные межотраслевые комплексы обладают возможностями формирования специализированных внешнеторговых фирм, укомплектованных специалистами по международному маркетингу и другим специальностям.

Важно отметить, что такие внешнеторговые фирмы изначально ориентированы, в отличие от самостоятельных посреднических структур, на ус-

тановление длительных торгово-экономических связей с иностранными партнерами. Стратегические цели крупных продовольственных комплексов не ограничиваются оптовыми поставками продовольственных товаров на экспорт даже на долгосрочной основе. Конечные цели внешнеэкономической деятельности таких комплексов заключаются в их экспансии на зарубежные рынки путем использования различных форм совместного предпринимательства с иностранными партнерами.

Одновременно с организацией экспорта продовольственных товаров внешнеторговые фирмы, входящие в состав межотраслевых продовольственных комплексов, могут заниматься маркетинговыми исследованиями для выявления наиболее подходящих партнеров, производящих сельхозтехнику, оборудования для пищевой промышленности, приборы и т.д., которые необходимы для модернизации производственного потенциала межотраслевых продовольственных комплексов.

Обобщая сравнительный анализ конкурентных преимуществ межотраслевых продовольственных комплексов по отношению к предприятиям малого и среднего агробизнеса, можно утверждать, что реструктуризация производственно-хозяйственной деятельности АПК республики в сторону создания крупномасштабных структур должна стать одним из приоритетов повышения конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана.

Литература

1. *Радченко Л.Д.* Конкуренция и конкурентные преимущества в условиях глобализации. – М.: МСЭУ, 2006. – С. 67-69.

2. *Комаров Б.Н.* Теория отраслевой и межотраслевой конкуренции. – Н. Новгород: НЭОТ, 2005. – С. 154-158.

3. *Смоляников А.К.* Конкурентные преимущества крупного бизнеса. – М.: МЭУ, 2004. – С. 70-74.

4. *Стасов Д.Н.* Конкуренция в оптовой и розничной торговле: стратегия и тактика конкурентной борьбы. – М.: МИТИ, 2005. – С. 177-181.

5. *Журавлев Р.К.* Организация фирменной торговли. – СПб: Питер, 1999. – С. 68-69.

6. *Горин О.И.* Экономика и организация розничной торговли. – М.: МЭУ, 2006. – С. 45-47.

7. Конкурентные преимущества крупных межотраслевых продовольственных комплексов // Казахстанская модель экономического развития: новые вызовы и перспективы: Материалы Международного форума. – Астана, 2007.

Государственное регулирование производства сельхозпродукции в Кот д'Ивуаре

Нгоран Коффи Селестэн

Сельское хозяйство Кот д'Ивуара определяет экономическое состояние государства и уровень социальной стабильности общество. Аграрный сектор страны обладает мощным производственным потенциалом, подкрепленным развитой транспортно-дорожной инфраструктурой. Он обеспечивает более 40 % ВВП (половина приходится только на кофе и какао), 70 % занятости трудоспособного населения, 60 % экспортных поступлений.

В условиях Кот д'Ивуара оптимально развиваются мелкие и средние фермерские хозяйства. В настоящее время необходимость государственного регулирования сельскохозяйственного производства в развивающихся странах является общепризнанной. Однако реальное содержание госрегулирования и степень его воздействия на аграрную экономику в различных странах далеко не одинаково и может меняться в связи с расширением экономических функций государства. Определяющим фактором в данном случае являются социально-экономические условия, в которых оно используется, и характер политической власти в стране.

В условиях огромного многообразия природных, экономических, исторических и других факторов различия задач, которые могут решать хозяйствующие субъекты, основанные на государственной, коллективной или частной собственности, ориентация на какую-либо одну из них экономически не оправдана.

Таблица производства основных продовольственных культур в 1980–2010 гг. показывает динамику производства продовольственных культур в Кот д'Ивуаре.

Таблица

Производство основных продовольственных культур в 1980–2010 гг. (тыс. т)

Наименование с/х культур	*1980 г.*	*1985 г.*	*1990 г.*	*1995 г.*	*2000 г.*	*2005 г.*	*2010 г.*	*2010 г. (%, сравнение. с 2000 г.)*
Рис	420	540	687	764	621,805	703,931	606,302	97,51
Маниок	1010	1251,87	1393	1797,51	2100,4	2197,95	2342,18	111,51
Ямс	2040	2568,45	3122,82	3796,84	4456,8	5160,7	5502,34	123,47
Банана плантэн	910	1000	1086	1456,55	1625,5	1569,6	1510,78	92,92
Арахис	51,3777	55,9309	60,8874	66,2839	71,853	67,239	69,2553	96,39
Мил	33,5	33,4696	35,1772	36,9716	38,422	34,926	37,9401	98,75
Сорго	21	22	26	29,205	35,171	32,033	34,3783	97,75
Фонио	5,4	7,48365	9,07858	11,0134	13,596	12,368	16,703	122,85
Патата	25,864	32,5593	39,2367	45,7405	51,914	46,403	49,517	95,38
Таро	186,45	132,63	80,6614	53,92653	60,166	69,605	74,27491	123,45

Источник: составлено и рассчитано по данным Центрального статистического бюро сельского хозяйства Кот д'Ивуар (Direction des Statistiques de la Documentation et de l' Informatique (Ministure de l'Agriculture), 2010)

Сельхозпроизводство не может развиваться без господдержки с учетом многообразия экономических условий и исторических традиций населения страны. На наш взгляд, приоритет должен быть уделен созданию крупных сельскохозяйственных объединений, в состав которых входят средние и мелкие предприятия и другие виды хозяйств.

Устойчивое производство сельхозпродукции на этапе реформирования агропромышленного комплекса не может быть обеспечено без внедрения прогрессивных технологий, перехода на качественно новый уровень интенсификации, основанный на более эффективном использовании трудовых, материальных и энергетических ресурсов, биологического потенциала продуктивности современных сортов растений и агроэкологических ресурсов.

Эффективность работы сельскохозяйственных объединений или предприятий будет определяться отлаженностью хозяйственного механизма, коллективностью и организаторскими способностями управленческих кадров, степенью господдержки отрасли. Организация сельхозпредприятия в виде государственного или муниципального учреждения имеет две разнонаправленные тенденции.

С одной стороны, государственная собственность на средства производства обеспечивает возможность более эффективного ее использования в масштабах административно-территориального образования – государство в целом облегчает планирование производства сельхозпродукции, в том числе и по ее видам, и способствует централизации снабженческо-сбытовых процессов. Тот факт, что унитарные предприятия принадлежат только государству, обуславливает создание для них приоритетной финансовой и технической поддержки и создание эффективной системы контроля за продвижением этой поддержки до конечного адресата.

С другой стороны, присутствуют всего два фактора, которые нельзя не учитывать. Во-первых, территориальная разбросанность сельхозпредприятий существенно усложняет управленческие процессы и делает практически условно невозможной выработку единых рекомендаций по организации сельскохозяйственного производства. Во-вторых, гарантированный уровень оплаты труда работников государственных сельхозпредприятий при слабой организации труда резко снижает заинтересованность персонала в количественных показателях конечных финансовых результатов.

Кооперация на рынке сельхозпродукции обеспечивает поддержание паритета и эквивалентности обмена по всей технологической цепи – от производства семян, ее переработки до потребителей готовой продукции. Методы государственного регулирования на рынке сельхозпродукции могут быть экономическими, организационными (чаще организационно-экономическими) и административными (см. рис.).

Рис. Методы государственного регулирования рынка сельскохозяйственной продукции

Кооперация позволяет вытеснить перекупщиков с рынка сельхозпродукции, снизить влияние посредственных участников структур. С углублением интеграционных процессов в сельскохозяйственной отрасли продолжится концентрация производственных мощностей и отраслевой инфраструктуры в руках крупных аграрных компаний. Развитие интеграционных процессов, происходящих в сельском хозяйстве Кот д'Ивуара, показало, что они стали объективной реакцией на условия, когда реорганизация и приватизация предприятий отрасли привели к разрыву сложившихся организационно-экономических связей между всеми звеньями рынка сельскохозяйственной продукции. Организационно-экономическая модель развития этого рынка должна включать в себя:

– организационно-правовые формы предприятий;

– географическое месторасположение аграрных предприятий с точки зрения транспортных и иных коммуникаций;

– консолидацию усилий и интересов органов власти и производителей сельхозпродукции;

– заинтересованность финансово-кредитных учреждений, а также госорганизаций, отвечающих за качество и безопасность продукции.

Сельскохозяйственный рынок представляет собой сложную организационно-производственную систему, характеризующуюся спецификой размещения сырьевой базы в регионах страны, приближением перерабатывающих мощностей к источникам сырья и созданием специализированных региональных территориально-производственных комплексов, сезонным характером переработки сельхозпродукции, широкими связями со многими отраслями пищевой промышленности на внутреннем рынке, высокой зависимостью от внешнего рынка, обусловленной дефицитом отечественного сырья, новейшей техники и технического оборудования.

В методологическом плане устойчивое функционирование рынка сельхозпродукции предполагает баланс всех его структурных составляющих и наличие организационно-экономического механизма, обеспечивающего управляемость и оперативность регулирования, инвестиционную привлекательность, создание взаимно выгодных экономических отношений между участниками производства, переработки и реализации продукции, возможность осуществления в каждой сфере воспроизводственного процесса, защиту отечественного рынка сельхозпродукции.

Создание такого механизма должно осуществляться в тесном сотрудничестве госорганов с непосредственными участниками рынка и основываться на оптимальном сочетании правовых, административных и экономических мер регулирования, приоритетность которых определяется складывающейся внутренней и внешней конъюнктурой сельхозпродукции.

Оценка ивуарийского рынка сельхозпродукции показывает, что его потенциал используется не достаточно, что повлекло за собой почти двукратное сокращение посевных площадей сельхозкультур и снижение объемов ее производства. Это негативно сказалось на обеспечивающих и обслуживающих структурах, начиная от селекции и производства семян до машиностроения.

Несовершенство ценовой политики на рынке не позволяет сельскому хозяйству развиваться в режиме расширенного воспроизводства. Одним из приоритетных направлений, способствующих повышению устойчивости функционирования рынка сельхозпродукции, является восстановление его управляемости. Это возможно через четкое организационное оформление, объединяющее все звенья производства, переработки и реализации продукции на основе сбалансированности интересов всех участников, включая государство, и их взаимовыгодного сотрудничества.

В рамках организационной структуры управления рынком необходимо создание региональных ассоциаций производителей. Это позволит оперативно решать вопросы экономических взаимоотношений между сферами самого рынка, а также с другими отраслями промышленности и региональными органами исполнительной власти.

Управление сельскохозяйственным рынком должно базироваться на разработке и утверждении стратегии (концепции) его развития, научно обоснованном прогнозировании спроса и предложения, мониторинге рынка сельхозпродукции, моделировании последствий изменения рыночной конъюнктуры и применении мер государственного регулирования, индикативном планировании и целевых программах. Правительству Кот д'Ивуара целесообразно доводить до сельских регионов объемы производства натуральных продуктов и импортной сельскохозяйственной продукции, что станет основой для обоснования объема импортных квот.

В условиях рыночной экономики необходимость повышения конкурентоспособности производимых сельхозтоваров требует разработки технической политики, составной частью которой должны быть инновационные и инвестиционные компоненты, инвесторы.

Одним из приоритетных направлений инновационной деятельности, способствующих повышению самообеспеченности страны сельхозпродукцией, следует считать разработку специальной программы, связанной с ее производством.

Важнейшим фактором, стимулирующим развитие этого рынка является совершенствование экономических взаимоотношений между основными его участниками: производителями сельхозпродукции, ее переработчиками и торговыми структурами. В первоочередном порядке они должны касаться ценовой политики – установления государством минимальных гарантированных оптовых и розничных цен на сельхозпродукцию, определения государством коридора цен при формировании оптовых и розничных цен на товары сельхозпроизводства, доведения этих параметров до заинтересованных структур в начале каждого сельскохозяйственного года.

Такая политика повысит финансовую устойчивость производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции, создаст основу для внутриотраслевой конкуренции и переходу от давальческой формы взаиморасчетов к денежной форме, будет способствовать развитию кооперации и интеграции на рынке сельскохозяйственной продукции в Кот д'Ивуаре.

Литература

1. Atse Kouassi Prosper. Trente annees d'interrogation. – Paris: Troisieme Edition CEDA, 2005.

2. Commercialisation des produits agro-alimentaires au sein de la communaute Economique eds Etats de l'Afrique Centrale (CEEAC), etude realisee par un consultant de la FAO, 2009.

3. Direction Generale de l'Economie, Ministere de l'Economie et des finances «La Cote d'Ivoire en chiffres » edition 2007.

4. FAO: Comparaison des Methodes et des Resultats des Bilans Alimentaires et des Enquetes dans les menages. – Mars: 2009. – 9 p.

Срочный трудовой договор: проблематика правового регулирования

И.С. Непомнящая, Д.В. Колоскова

Правовое регулирование общественных отношений, в том числе связанных со срочными трудовыми договорами, должно опираться на объективную реальность. Несмотря на то, что именно заключение такого договора, согласно Трудовому кодексу РФ (далее ТК РФ), приводит к возникновению трудовых отношений и распространению на их участников норм трудового законодательства, на практике здесь нередко возникают проблемы. В частности, содержание заключенных договоров, а также порядок их применения сплошь и рядом нарушает действующие нормы (как правило, не в пользу работника).

В настоящее время наибольшую актуальность приобрели вопросы отграничения срочного трудового договора от других договоров, так или иначе регламентирующих трудовые отношения, прежде всего от гражданско-правового. Заметим, что на практике нередки попытки представить трудовые отношения как гражданские, тогда как обратная подмена практически невозможна.

Основная причина заключения гражданско-правовых договоров в рассматриваемой сфере – стремление работодателя уклониться от необходимости предоставлять работникам гарантии, предусмотренные трудовым законодательством, а также избежать убытков, возникающих при расторжении трудового договора по его инициативе (выплаты выходного пособия и среднемесячного заработка в связи с увольнением работника при сокращении численности штатов).

В рамках настоящей статьи хотелось бы подробнее остановиться на вопросах правовой регламентации срочного трудового договора. Как разновидность трудового договора вообще, он предусмотрен ст. 58 ТК РФ, которая была разработана законодателем в соответствии с Конвенцией Международной организации труда (МОТ). Указанная Конвенция предписывает работодателю считать для себя правилом заключение с работниками бессрочных трудовых договоров [1; 2]. Таким образом, в указанной статье гарантируется получение работником в большинстве случаев постоянной работы [3].

Только в особых случаях, в порядке исключения, можно принимать работников на временную работу, заключая с ними срочный трудовой договор; возможные варианты перечислены в ст. 59 ТК РФ. Кроме того, здесь сказано, что заключение такого договора возможно и в других случаях, предусмотренных федеральными законами. Эта оговорка необходима для того, чтобы дать законное основание для издания подобных нормативных актов в будущем [4]. Если же срочный трудовой договор заключен без учета оснований, указанных в ст. 59, то в случае судебного спора или по

результатам проверки государственной инспекции он будет признан заключенным на неопределенный срок [5].

Следует также помнить о том, что срочный трудовой договор может быть признан правомерным только в том случае, если действительно имелось соглашение сторон, то есть если он заключался на основе добровольного согласия работника и работодателя. На это обращено особое внимание в новой редакции постановления Пленума Верховного суда РФ от 17 марта 2004 г. № 2. Это означает, что работодатель не имеет права оказывать давление на работника и принуждать его к заключению именно такого вида трудового договора. Неоправданным будет и объявление о вакантном месте, замещение которого ставится работодателем в зависимость от готовности работника на срочный характер трудового договора (например: «Малому предприятию требуются на срочной основе продавцы продовольственных товаров»). В данном случае ни о каком соглашении сторон не может быть и речи, поскольку работодатель заранее ставит определенные условия, на которые соискатель не может повлиять [6].

Учитывая нестабильность в сфере занятости, можно предположить, что работодатели будут различными способами влиять на волеизъявление работника и добиваться заключения удобных для них срочных договоров. Следует учитывать, однако, что это может повлечь за собой многочисленные судебные разбирательства. Например, работник, уволенный в связи с истечением срока срочного трудового договора (п. 2 ст. 77 ТК РФ), может подать иск о восстановлении на работе, мотивируя свое требование вынужденным согласием на заключение такого договора. И если суд при разрешении спора установит, что принуждение действительно имело место, он применит правила, установленные для договора, заключенного на неопределенный срок [7].

Необходимо также помнить, что многократное перезаключение непродолжительных срочных трудовых договоров может быть приравнено (с учетом обстоятельств дела) к заключению бессрочного договора. Например, совершенно неоправданным будет заключение в течение года двенадцати трудовых договоров сроком на один месяц. В отдельных случаях таким же образом может быть расценено заключение трудовых договоров сроком на один год [8].

Ни для кого не секрет, что очень сложно уволить постоянного работника (даже работающего недобросовестно или нарушающего трудовую дисциплину) так, чтобы его восстановление было исключено. А с временными работниками проблема решается просто: потерпеть, дождаться срока истечения трудового договора, предупредить за 3 дня – и все, вопрос решен [9]. Учитывая это, нетрудно понять причины, по которым, согласно отчетам государственной инспекции труда (ГИТ), из года в год на одном из первых мест по числу нарушений и по сумме собранных штрафов находится необоснованное заключение срочного трудового договора. Разумеется, когда ГИТ или прокуратура выявляет такое нарушение, любым из на-

званных органов, как и судом, будет принято решение о признании необоснованно заключенного срочного трудового договора трудовым договором, заключенным на неопределенный срок.

Срочный трудовой договор может быть признан бессрочным и в других случаях, а именно:

- если он был заключен по причине, не предусмотренной ст. 59 ТК РФ (без законного основания);
- был заключен на срок, превышающий 5 лет;
- в нем не оговорен срок его действия (момент его окончания – дата или событие);
- он продлевался на новый срок (чаще всего бывает в тех случаях, когда работа на самом деле носит постоянный характер);
- заключая его, работодатель имел целью уклониться от предоставления работнику прав и гарантий, предусмотренных законом для постоянных работников.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- большинство работников должны приниматься организациями на постоянную работу, и только в особых, исключительных случаях работа может носить временный характер;
- принимая решение о заключении срочного трудового договора, работодатель обязан руководствоваться нормами, изложенными в ст. 58 и 59 ТК РФ;
- в срочном трудовом договоре должен быть оговорен срок его действия, а также указана причина, по которой он не был заключен на неопределенный срок (она должна быть указана и в приказе о приеме на работу).

Действие срочного трудового договора может заканчиваться при наступлении определенного срока или определенного события. Например, принимая на временную работу совместителя, в договоре обязательно указывают дату его окончания. Но если временный работник принят, скажем, на период болезни постоянного работника, указать в договоре точный срок будет невозможно. Поэтому событие, с которым будет связано прекращение срочного трудового договора, – это выход заболевшего на работу.

Руководствуясь приведенными выводами, а также учитывая, что ТК РФ не дает четкого определения срочного трудового договора, можно предложить такой вариант: «Срочный трудовой договор представляет собой соглашение между работником и работодателем, предусмотренное ст. 56 ТК РФ и заключаемое на определенный срок, с обязательным указанием в соответствие со ст. 59 ТК РФ причин, по которым данное соглашение не является бессрочным, и которое может быть расторгнуто до наступления определенного события (срока).

Литература

1. Основные права человека в сфере труда и их защита. Основополагающие международные правовые документы. Комментарии специалистов // Библиотека «Российской газеты». – 2000. – Вып. 15.

2. Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда, принятая на 86-й сессии Международной конференции труда, и механизм ее реализации. Женева, 18 июня 1998 г. // Российская газета. – 1998. – 16 декабря.

3. *Буянова М.О.*, *Гусов К.Н.* и др. Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации / под ред. К.Н. Гусова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – С. 341.

4. *Крючков А.П.* Правила заключения срочного трудового договора // Оплата труда в бюджетном учреждении: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2010. – № 8.

5. *Голдыбан Н.Ю.* Расторжение срочного трудового договора // Новое в бухгалтерском учете и отчетности. – 2007. – № 16.

6. *Бережной В.А.* Роль Международной организации труда в механизме защиты прав и свобод в сфере труда // Российская юстиция. – 2007. – № 3.

7. *Галкина Е.* Бережное отношение к деловой репутации // Кадровик. Кадровое делопроизводство. – 2008. – № 4.

8. *Колобова С.В.* Трудовое право России: Учеб. пособие для вузов. – М.: Юстицинформ, 2009. – С. 91.

9. *Катвицкая М.* Особенности срочного трудового договора // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2008. – № 4.

Совершенствование управления живучестью телекоммуникационной компании: система планирования

Е.А. Никифорова

Наиболее эффективным способом обеспечения живучести телекоммуникационных компаний является своевременное проведение профилактических мероприятий, снижающих или исключающих наступление крайне негативных событий для существования этих организаций. В связи с тем, что данная проблематика относится по своему существу к управлению рисками, то автором были разработаны практические предложения по совершенствованию управления рисками живучести для типовой телекоммуникационной компании и ее региональных подразделений.

Система планирования по предупреждению и снижению отрицательных последствий реализации рисков живучести. К основным направлениям по предупреждению и снижению отрицательных последствий реализации рисков живучести рекомендуется отнести следующие:

– принятие своевременных и достаточных профилактических (предупредительных) мероприятий;

– уменьшение времени реагирования на последствия реализации таких рисков;

– надежное обеспечение страхового покрытия убытков, вызванных реализацией рисков живучести;

– уменьшение вероятности наступления неблагоприятных событий и (или) размера ущерба (для снижаемых рисков живучести).

Реализация этих направлений возможна в рамках согласованной системы планирования и управления рисками живучести, реализация которых является катастрофической для телекоммуникационной компании.

Предложения по снижению отрицательных последствий реализации рисков живучести включаются в следующие взаимосогласованные планы:

– комплексный план реагирования на катастрофические события;

– план управления рисками живучести;

– план обеспечения страхования рисков живучести.

Раскроем основное содержание этих рекомендуемых документов.

Комплексный план реагирования на катастрофические события. Под комплексным планом реагирования на катастрофические события понимается комплексный документ, содержащий предписания (инструкции) по действиям сотрудников и руководства компании при различных вариантах развития катастрофической (чрезвычайной, кризисной) ситуации, ставящей компанию на грань существования, а также описание ожидаемых последствий и необходимых ресурсов и привлекаемых сил.

Комплексный план реагирования на катастрофические события предназначен для сокращения до минимума времени на принятие эффективных решений при реализации катастрофических (чрезвычайных, кризисных) ситуаций, снижения последствий от их реализации за счет предварительно спланированных и разумно скоординированных действий персонала компании и иных заинтересованных лиц, а также для своевременной подготовки сотрудников для действий в катастрофических (чрезвычайных, кризисных) ситуациях.

Комплексный план реагирования используется при реализации рисков живучести (возникновении ситуации риска) катастрофического характера и направлен на минимизацию влияния последствий риска на текущую деятельность компании и ее дальнейшие перспективы.

Комплексный план реагирования разрабатывается для рисков, которые являются по экспертным оценкам катастрофическими для организации и представляют непосредственную угрозу для ее экономически обоснованного существования, и состоит из 4 частных планов, разработанных для соответствующих групп видов рисков:

– плана действий в катастрофической ситуации;

– плана антикризисного управления;

– плана восстановления бизнеса после катастрофической ситуации;

– плана ликвидации бизнеса.

При формировании этих планов необходимо учитывать, что отдельные риски могут одновременно приводить к возникновению чрезвычайной ситуации, нарушению бизнес-процессов и нарушению технологий производства основной продукции, товаров и услуг.

Указанные планы разрабатывается менеджерами подразделений управления рисками с привлечением специалистов тех подразделений и организаций, которые являются «владельцами» рисков, согласовывается, в части их касающейся, с соответствующими службами компании, местными органами МЧС, МВД, ФСБ и другими организациями, содействующими в реализации указанных планов.

В планах предусматриваются контрольные процедуры, которые выполняются как на уровне подразделений и организаций компании, так и на уровне отдельных бизнес-процессов. Все должностные лица должны знать порядок действий в случае реализации каждого риска. Должностные инструкции специалистов подразделений и организаций компании должны быть взаимоувязаны с указанными планами.

План действий в катастрофической ситуации. План действий в катастрофической ситуации разрабатываются с целью обеспечения безопасности персонала, сохранения активов компании и окружающей среды сразу после реализации рисков, связанных с возникновением катастрофических ситуаций для производственной и иной деятельности.

В состав плана действий в катастрофической ситуации рекомендуется включать следующие основные разделы и сведения:

1) общие сведения об объектах и субъектах компании;

2) перечень рассматриваемых (идентифицированных) катастрофических (чрезвычайных) ситуаций с типовыми сценариями их развития;

3) состав внештатных рабочих групп, обеспечивающих реализацию мероприятий, предусмотренных планом;

4) процедуры оповещения о катастрофической (чрезвычайной) ситуации;

5) процедуры приведения в действие (активации) плана действий в катастрофической ситуации;

6) перечень мероприятий по реагированию на каждую идентифицированную катастрофическую (чрезвычайную) ситуацию, в том числе специальные планы действий при пожаре, взрыве (угрозе взрыва), отзыве лицензий и других документов, аварии в системах снабжения и обеспечения, аварии в инфокоммуникационных сетях, нештатных природно-климатических условиях, террористическом акте и т.п.;

7) процедуры оценки ресурсов, необходимых для осуществления запланированных мероприятий;

8) ситуационные схемы объектов компании с прилегающей территорией;

9) перечень ведомств и организаций регионального и федерального уровней, а также за рубежом с необходимой информацией (адреса, в том числе электронные, телефоны, руководители и др., с которыми необходимо вступать во взаимодействие при выполнении мероприятия по реагированию на катастрофическую (чрезвычайную) ситуацию);

10) перечень спасательных формирований, аварийно-восстановительных подразделений, ведомственных подразделений пожарной охраны;

11) руководство (документ) по взаимодействию с прессой при возникновении катастрофической ситуации;

12) руководство (документ) по оперативному (внеплановому) инструктажу персонала;

13) журнал регистрации событий и действий;

14) форму отчета о произошедшей катастрофической (чрезвычайной) ситуации.

План антикризисного управления. Такой план разрабатывается с целью эффективного управления кризисной ситуацией и ее последствиями после реализации рисков живучести, связанных с нарушением основных бизнес-процессов компании, и возникновения реальной угрозы ее существования.

В целом структура плана антикризисного управления соответствует плану реагирования на катастрофические ситуации, рассмотренному выше. Однако содержание плана антикризисного управления нацелено на реализацию мероприятий, обеспечивающих достижений целей антикризисного управления.

Основными источниками информации, необходимой для разработки плана антикризисного управления являются: цели антикризисного управления; руководства по бизнес-процессам; стандарты организации; фактические финансово-экономические показатели; контрольные показатели финансово-хозяйственной деятельности; другие документы, определяющие действия персонала Компании для выхода из тех или иных кризисных ситуаций.

План восстановления бизнеса после катастрофической ситуации. Такой план разрабатывается с целью скорейшей стабилизации и восстановления производства при реализации рисков, связанных с нарушением технологий производства основной продукции, товаров и услуг компании.

Структура плана восстановления бизнеса после катастрофической ситуации в целом соответствует плану реагирования на катастрофические ситуации, однако его содержание нацелено на реализацию мероприятий, обеспечивающих восстановление основных бизнес-процессов компании до минимально необходимого уровня.

План ликвидации бизнеса. Этот план предназначен для использования в ситуации после реализации риска живучести, когда все возможные меры,

предусмотренные указанными выше планами, оказались неэффективными, равно как и другие действия, предпринятые владельцами, менеджментом и сотрудниками компании.

Основной целью плана ликвидации бизнеса является запуск и реализация механизмов ликвидации компании или ее отдельных бизнес-единиц (региональных подразделений), предусмотренных действующим законодательством (для зарубежных бизнес-единиц – согласно законодательству страны операционной деятельности).

План ликвидации бизнеса составляется таким образом, чтобы запланированные действия обеспечили в наибольшей степени защиту интересов акционеров, инвесторов и сотрудников компании при выполнении процедур ликвидации ее в целом или отдельных бизнес-единиц (региональных подразделений). В частности, рекомендуется исходить из осуществления ликвидационных мероприятий на принципах быстроты, качества и законности. Следует минимизировать издержки по выплатам долгов кредиторам, а также снизить общую стоимость, которая зависит от способа и сроков проведения процедуры ликвидации.

План управления рисками живучести. Такой план представляет собой документ, содержащий детальные мероприятия в отношении каждого из идентифицированных рисков компании, угрожающих ее существованию, и предназначен для организации деятельности по предупреждению возникновения рисков живучести.

План управления рисками живучести разрабатывается сотрудниками подразделений по управлению рисками с привлечением ответственных за управление рисками согласно действующим документам компании, а также при необходимости.

Структура плана управления рисками живучести в целом соответствует действующему в компании плану мероприятий по управлению рисками, однако ввиду особой важности рисков живучести для них разрабатываются более детальные мероприятия, а работа с планом управления рисками живучести максимально автоматизирована для обеспечения наивысшей оперативности его составления, выполнения и контроля.

План рекомендуется периодически корректировать по мере накопления информации о возможных рисках или по результатам послесобытийного анализа реализовавшихся рисков и выработки эффективных способов реагирования на подобные негативные события в будущем, а также в случае введения новых распорядительных и нормативных документов компании, законодательных, нормативных, методических документов в РФ, странах операционной деятельности компании и международных организациях, специализирующихся в области управления рисками и регулирования рынка телекоммуникаций.

План управления рисками живучести включает мероприятия по управлению ими. В нем для каждого из мероприятий рекомендуется пре-

дусматривать необходимые объемы финансирования, ожидаемые сроки проведения и ответственных лиц за их выполнение. Для мониторинга выполнения мероприятий в плане следует предусматривать графы, включающие отметку о выполнении каждого мероприятия и реквизиты документов, подтверждающих его выполнение.

План обеспечения страхования рисков живучести. План обеспечения страхования рисков живучести предназначен для определения последовательности действий сотрудников подразделений управления рисками и лиц, назначенных ответственными за управление рисками и страхование в подразделениях и организациях компании, в целях организации надежной страховой защиты имущественных интересов компании как страхователя, за счет обеспечения выполнения специальных условий и обязанностей, указанных в договорах страхования рисков живучести, а также требований, содержащихся в правилах страхования организаций-страховщиков при страховании катастрофических рисков.

Особое внимание к страхованию катастрофических рисков и обеспечению безусловных выплат страхового возмещения связано с тем, что такое возмещение может оказаться единственным доступным источником средств, необходимых для выживания компании после реализации рисков живучести, а также ее последующего восстановления.

Целью проведения превентивных мероприятий страхового характера в компании является обеспечение безусловных и своевременных выплат страховых возмещений в случае реализации страховых случаев за счет исключения претензий со стороны страховых организаций по причине несоблюдения компанией условий договоров и правил страхования.

Основными источниками для сбора исходных данных, используемых при разработке плана обеспечения страхования рисков живучести являются: программа страхования рисков компании»; отчеты подразделений управления рисками по идентификации и оценке рисков живучести; план управления рисками живучести; заключенные договора страхования; правила страхования организаций-страховщиков.

Результатами анализа договоров страхования являются следующие исходные данные, используемые при разработке плана обеспечения страхования рисков живучести: страхователь (подразделение или организация компании) и ответственный по договору в данном подразделении или организации; наименование страховой компании и атрибуты договора страхования; вид страхования (страхуемый риск) и период действия договора; мероприятия, которые необходимо выполнить страхователю по договору и правилам страхования организации-страховщика.

Другие документы. С целью предупреждения реализации, а также для снижения отрицательных последствий реализации рисков живучести в компании также рекомендуется разрабатывать, помимо указанных выше планов, следующие документы: процедуры (документ) управления рисками

живучести; методики управления рисками живучести; алгоритмы действий руководства компании и персонала по управлению рисками живучести.

Рекомендуемые документы определяют принципы, правила и организацию разработки мероприятий по реагированию на катастрофические (чрезвычайные, кризисные) ситуации, регламентируют действия должностных лиц при планировании реагирования на катастрофические (чрезвычайные, кризисные) ситуации с целью эффективного управления такими рисками телекоммуникационной компании.

К числу наиболее приоритетных профилактических направлений деятельности в кризисных условиях, обеспечивающих эффективное управление живучестью телекоммуникационной компании, следует отнести систему планирования по предупреждению и снижению отрицательных последствий реализации рисков живучести.

Литература

1. Управление сетями электросвязи – основа надежности функционирования телекоммуникационной инфраструктуры. – М., 2006.

2. *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985.

3. *Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А.* Системный анализ в управлении. – М.: Финансы и статистика, 2002.

4. *Аргунова Е.Н.* Методика анализа живучести сети передачи данных. – Харьков: Изд-во Харьк. инж.-пед. ин-та, 1992. – 17 с.

5. *Ащепков Л.Т.* К проблеме повышения живучести управляемых систем // Модели и мет. исслед. операций. – Новосибирск: Наука, 1988.

6. *Войлоков В.И.* Взаимосвязь показателей живучести многополюсных сетей без избыточности // Труды учебных институтов связи (ТУИС). ЛЭИС. – 1990. – № 151. – С. 171-177.

7. *Войлоков В.И., Птицын Г.А.* Оценка живучести многополюсных сетей связи // Сборник материалов по проектированию. – Ч. 1. – М.: Гипросвязь, 1989. – С. 11-17.

8. *Волик Б.Г., Рябинин Й.А.* Эффективность, надежность и живучесть управляющих систем // Автоматика и телемеханика. – 1984. – № 12.

9. *Воробьев В.И., Мешковский К.А.* Способ определения живучести связи // Электросвязь. – 1988. – № 12. – С. 12-14.

10. *Гладкий В.С., Гуревич ИМ, Кириченко Т.В.* Характеристики связности сетевых систем из ненадежных элементов. – Л.: ЛЭИС, 1990. – № 148. – С. 57-64.

11. *Горшков В.В.* Логико-вероятностный метод расчета живучести сложных систем // Кибернетика АН УССР. – 1982. – № 1. – С. 104-107.

12. *Додонов А.Г., Горбачик Е.С., Кузнецова М.Г.* Повышение живучести вычислительной сети с критическим информационным ресурсом // Материалы Междунар. науч.-техн. конф. «Пробл. функционир. инф. Сетей».

ПФИС-91. Новосибирск. 2-6 сент. 1991. – Новосибирск, 1991. – С. 104-109.

13. *Ефремов В.С.* Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.

14. Живучесть и реконфигурация информационно-вычислительных и управляющих систем // Тез. докл. 2-ой Всесоюзной научно-технической конференции. пос. Рыбачье Крымской области. 10-14 окт. 1988 г. – Вып. 1.– М., 1988.

15. *Киселев Л.К., Маркелов А.П., Воробьев Б.В.* Концептуальные основы обеспечения устойчивости сетей связи // Электросвязь. – 1994. – № 2.

16. *Князютенков В.А.* Обеспечение устойчивой долговременной работы предприятия связи: Учеб. пособие / Под ред. А.В.Петракова. – М.: РИО МТУСИ, изд-во «Информсвязь», 2006.

17. *Малашенко Ю.Е., Рогожин В.О, Ферапонтов Е.В.* Детерминированные модели оценки живучести и уязвимости сетей // Известия АН СССР. Техническая кибернетика. – 1989. – № 2. – С. 17-32.

18. *Малашенко Ю.Е., Рогожин В.О, Ферапонтов Е.В.* Живучесть сетевых систем. – М.: ВЦ АН СССР, 1989. – 63 с.

19. *Мельников Ю.Е.* Модель комплексной оценки и обеспечения живучести распределенных информационно-вычислительных систем / Ю.Е. Мельников, Ж.С. Сарыпбеков // Материалы II Всесоюзной науч.-техн. конф. – М., 1988.

20. Надежность и живучесть систем связи / Под ред. Дудника Б.Я. – М.: Радио и связь, 1984.

21. Там же.

22. Организация, планирование, управление деятельностью промышленных предприятий / Под ред. С. Каминицера. – М.: Высшая школа, 2002. – 253 с.

23. *Поспелов Г.С., Ириков В.А.* Программно-целевое планирование и управление. – М.: Советское радио, 1976. – 440 с.

24. *Птицын Г.А.* Живучесть динамических сетей связи: Учебное пособие / Под ред. А.В. Петракова. – М.: МТУСИ, 2008. – 98 с.

25. *Птицын Г.А., Панова А.Г.* Оценка показателей живучести системы сообщений // Электросвязь. – 1988. – № 12. – С. 16-19.

26. *Птицын Г.А., Смирнов А.Ю.* Обеспечение живучести развивающихся сетей при ограничении затрат // Технологии и средства связи. – 1999. – С. 93-95.

27 *Саати Т., Керне К.* Аналитическое планирование. Организация систем. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

28. *Стекольников Ю.И.* Живучесть систем. – СПб.: Политехника, 2002. – 155 с.

29. Флейшман Б.С. О живучести сложных систем // Техническая кибернетика. – 1966. – № 5.

Противоречия международным принципам свободной торговли в Постановлении Правительства от 26.12.2011 № 1148

А.Н. Неприенко

Одна из тем прошедших выборов – создание госкорпорации по развитию Восточной Сибири и Дальнего Востока, правда, для жителей самых дальних регионов России, как выяснилось, ничего нового здесь не прозвучало. Различные программы «освоения», «ускорения», «развития» провозглашаются и кочуют по правительственным кабинетам уже лет 40 – с брежневских времен, но ни одна из них за это время фактически не приблизилась к заданным рубежам, о чем говорят бесконечные официальные и полуофициальные корректировки. У этих программ – разные недостатки, но есть и одна, общая беда: они начисто оторваны от реальности и демонстрируют полное непонимание многими властными структурами того, что есть Дальний Восток, как он живет, а точнее выживает, какие здесь транспортные схемы и как пополняются бюджеты.

Свидетельствуют об этом и многочисленные решения, спускаемые в регион для безоговорочного и послушного исполнения. Один из ярчайших примеров абсурдности такого рода решений – введенные 3 года назад запретительные пошлины на ввоз праворульных автомобилей. Только по официальным данным, под удар тогда попали более 100 тыс. приморцев – это к вопросу о комфортности проживания и отрицательном сальдо миграции. Но тогда у властей хоть был аргумент: защитим, дескать, отечественный автопром. Хотя понятно, что последствий никто не считал – в разгар кризиса бюджет лишился сотен миллионов, если не миллиардов, рублей таможенных платежей.

Есть, однако, решения еще более дикие, не подлежащие никакой логике и не подпадающие ни под какие «аргументы». Тогда же, в декабре 2008 г., Федеральная таможенная служба (ФТС) издала приказ № 1514 «О местах декларирования отдельных видов товаров». Согласно ему единственным дальневосточным портом, в котором разрешалось декларирование экспорта лома черных и цветных металлом, назначался Петропавловск-Камчатский.

Те, кто готовили и подписывали этот приказ, наверное, как говорится, в школе сидели на «камчатке» и карты своей родины не знают. Петропавловск – один из самых удаленных российских портов, куда все завозится морем, и откуда практически ничего не вывозится, за исключением даров рыбацкой путины да скарба камчадалов, решивших уехать на большую землю. Более того, в морской логистики есть понятие «выходного» порта, то есть порта, который включен в железнодорожную сеть и который благодаря этому активно участвует в экспортно-импортных операциях.

Вряд ли безграмотность чиновников из ФТС зашла так далеко, что они мысленно проложили «железку» до Камчатки (вот бы кому реализовывать грандиозные планы по освоению Дальнего Востока: приставить этих людей к тачкам – глядишь, и дело пойдет!), однако понимания среди восточносибирских и дальневосточных экспортеров лома эти действия не нашли. Часть компаний тогда разорилась, часть ушла с рынка, но все – без исключения! – понесли колоссальные убытки. (Это опять же к вопросу о поддержке малого и среднего бизнеса.)

Однако молчать и терпеть экспортеры не стали. Несколько компаний подали совокупный иск в Высшей арбитражный суд РФ (ВАС) и в октябре 2009 г., через полгода после начала прямого действия разрушительного документа, приказ ФТС № 1514 был отменен.

Не успокоившись на этом, одна из приморских компаний – ООО «Приморский Металло Экспорт» – решила в судебном порядке добиваться от ФТС погашения реальных убытков и упущенной выгоды на общую сумму более чем 22 млн руб. За полтора года истцы последовательно прошли три инстанции – арбитражный суд г. Москвы (дело № А40-89211/10-30-762), девятый арбитражный апелляционный суд и Федеральный арбитражный суд Московского округа, везде получая полный отказ.

Что значит для владивостокской компании длительное время судиться в Москве, да еще против правительственной структуры, и какие при этом возникают расходы?! Но истцы, что называется, уперлись и пошли на предел: в порядке надзора в октябре минувшего года дело было передано в высшую инстанцию – Президиум ВАС. И здесь случилось правовое чудо, которое – уже можно смело утверждать – вошло в историю взаимоотношений российского бизнеса с госструктурами: 12 января 2012 г. Президиум ВАС признал иск дальневосточной компании в полном объеме! Это первый в новейшей истории России пример, когда оспаривание приказа федерального органа (в данном случае – ФТС) не просто увенчалось успехом, но и привело к взысканию из государственной казны убытков и упущенной выгоды.

Очень хочется верить, что этим решением Президиум ВАС начал нарабатывать новую правоприменительную практику в отношениях между бизнесом и государством. Хочется верить и в то, что 22 млн руб., которые в ближайшие месяцы истец получит из казны, ему явно не повредят. Потому что ситуация с экспортом дальневосточного лома вновь приобретает абсурдный характер.

Наука до сих пор не научилась предсказывать землетрясения – тектонические вещи происходят в глубине Земли. Также, в глубине, без лишнего шума и, тем более, без публичного обсуждения, рождаются и государственные управленческие постановления. В то время, как в недрах Президиума ВАС вызревало революционное решение о полном удовлетворении иска к госструктуре, в недрах правительства РФ вызревало Постановление

№ 1148, которое и было подписано премьер-министром В. Путиным 26 декабря 2011 г., а 13 января 2012 г. оно было официально опубликовано и через месяц – 13 февраля – вступило в законную силу. Вот это уже не смешно. Согласно этому постановлению экспорт металлолома со всего Дальнего Востока теперь снова ограничивается одним единственным портом, на этот раз – Магаданом.

«Это полнейшая экономическая безграмотность, – прокомментировал ситуацию доктор экономических наук, завкафедрой Владивостокского госуниверситета экономики и сервиса Александр Латкин. – Государство в очередной раз показывает себя в качестве крайне неэффективного и безграмотного хозяйствующего субъекта. С Петропавловском-Камчатским был абсурд, с Магаданом – абсурд вдвойне, ведь там в течение пяти месяцев продолжается ледовая навигация, а значит, со всех грузов берется потонный ледокольный сбор. Я уж не говорю о том, что теперь для того, чтобы вывезти лом из «железнодорожных», базовых портов Дальнего Востока (Владивосток, Находка, Восточный, Посьет, Ванино) каждому судну нужно делать крюк, более чем в три тысячи миль, только для того, чтобы поставить печать в магаданской таможне. А не пробовали возить грузы из Москвы в Питер или наоборот исключительно через Новосибирск? Очень будет выгодно, а уж как эффективность вырастет!»

«Возможно, в этом решении есть какой-то смысл, но нам он пока непонятен, – говорит Владимир Корчанов, который руководит в регионе активами транспортной группы FESCO – ведущей судоходной компанией ОАО «ДВМП» и Владивостокским морским торговым портом. – Как судовладельцы мы зарабатываем на дополнительных перевозках, но ясно, что на плечи отечественного бизнеса ложится дополнительная тяжелая нагрузка, благодаря чему конечная цена экспортируемого металлолома может оказаться не рыночной».

Понять логику нового правительственного постановления трудно. Если это, конечно, вообще возможно. На местных сайтах и сайтах профессионального сообщества экспортеров лома, где сравниваются предыдущая и нынешняя ситуации, муссируется несколько откровенно конспирологических версий. Наиболее популярная из них вращается вокруг расположенного в Комсомольске-на-Амуре единственного на Дальнем Востоке металлургического комбината «Амурметалл», который в качестве сырья использует не руду, а лом. Его закупочные цены существенно ниже мировых, и рыночным путем переориентировать компании-экспортеры невозможно. Силовый же рычаг – пишут на интернет-форумах многочисленные комментаторы – состоит в том, что контрольный пакет акций «Амурметалла» (после завершения процедуры банкротства) принадлежит Внешэкономбанку, председателем Наблюдательного совета которого является В. Путин, руководитель государства.

Правоприменительная логика говорит о том, что сейчас экспортеры металла вновь должны обратиться с исками в Высший арбитражный суд.

Все та же логика и созданный несколькими годами ранее прецедент говорят о том, что у ВАС будет очень мало поводов, чтобы им отказать. А, значит, подписанное В. Путином постановление должно быть отменено в судебном порядке.

Компания «Приморский Металло Экспорт» подала иск в Высший арбитражный суд РФ – дело № ВАС 2462/2012. Назначено предварительное судебное заседание на 16 апреля 2012 г. Казна в очередной раз может быть принуждена к погашению прямых убытков и упущенной выгоды (см. решение ВАС от 12 января 2012 г.).

Данное постановление правительства имеет ряд существенных нарушений.

1. Согласно п. 2 ст. 55 Конституции России, в Российской Федерации не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека. Оспариваемое постановление не просто ограничило, а именно запретило осуществлять свою предпринимательскую деятельность на территории суверенного субъекта РФ – Приморского края. Администрация края выдала лицензию на ведение торгово-закупочной деятельности ломом черных металлов именно на территории Приморского края, и предприятия добросовестно выполняли и выполняют местное законодательство.

2. В нарушение ст. 34 Конституции России данное постановление препятствует ведению предпринимательской деятельности и в то же время позволяет ОАО «Амурметалл» (г. Комсомольск-на-Амуре) стать монополистом во всем Дальневосточном федеральном округе – единственным переработчиком и потребителем лома черных металлов. Этот факт не скрывает в своем интервью авторитетному в отрасли изданию «РусЛом» Владимир Лиманкин, генеральный директор ОАО «Амурметалл»: «…Было отмечено, что один, самый существенный пункт – по закрытию таможенных переходов – не выполнен. Постановление Правительства РФ ликвидировало эту недоработку» (www.vostokmedia.com/n127504.html).

Основной продукт производства ОАО «Амурметалл» – слябы, которые также идут на экспорт, только они не облагаются пошлиной, и к тому же при экспорте возвращается НДС. То есть за каждую тонну металлолома, отправленную на экспорт, экспортеры металлолома платят в бюджет около $40-50 с каждой тонны. А ОАО «АмурМетал», переплавив в заготовку, возвращает из бюджета те же $40-50. То есть продукция в стране не остается, а бюджет теряет на каждой тонне от 80 до 100$. При годовом экспорте 1 млн т потери бюджета составят от 80-100 млн долл. или около 2,5 млрд руб. в год.

3. Постановление Правительства № 1148 явно нарушает п. 2 ст. 1 Закона «О защите конкуренции» – здесь очевидны дискриминационные условия для приморских предпринимателей для выхода на международный товарный рынок лома черных металлов.

Ст. 15 Закона «О защите конкуренции» прямо запрещает издание государственными органами актов, ограничивающих конкуренцию. На лицо установление запрета в отношении свободного перемещения лома черных металлов в Российской Федерации. Это постановление вступает в открытое противостояние с теми усилиями, которые предпринимали для вступления Российской Федерации во ВТО, основным девизом которой является торговля без протекционизма и дискриминации для всех участников этого сообщества.

4. Данный законодательный акт правительства не соответствует ст. 14 Федерального конституционного закона от 17.121997 № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации», где говорится, что полномочиями Правительства Российской Федерации в сфере экономики является обеспечение единства экономического пространства и свободы экономической деятельности, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств.

5. Рассматриваемый документ противоречит не только законам, но и обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости. Выбор морского порта Магадан в качестве единственного порта для вывоза металлолома не поддается никакому экономическому, политическому или географическому пониманию. Расстояние между Владивостоком и Магаданом в несколько раз превышает расстояние от Владивостока до портов Южной Кореи и Китая, где находятся основные покупатели лома. Более того, доставить товар из Владивостока до Магадана возможно только морским путем, так как только морской и воздушные пути связывают Магаданскую область с другими регионами России.

6. Ни для кого не секрет, что судоходство в Охотском море в течение всего года проходит в сложных климатических условиях. Достаточно вспомнить трагические события 2011 г., когда несколько российских судов оказались на краю гибели во льдах Охотского моря. Это говорит о том, что доставка груза в порт Магадан возможна только при условии помощи ледокольного флота. Все это существенно повышает риск не только потерять товар и судно, но, главное, увеличивается риск гибели людей, членов экипажей судов. К тому же, ставка ледокольного сбора для используемых нами категории судов, согласно Приказу ФСТ России № 522т, составляет 42,50 руб./1GT. Сюда же следует отнести портовые сборы и услуги лоцманов в порту Магадана. Эти немалые дополнительные затраты ложатся на плечи экспортеров-приморцев.

Учитывая вышеизложенное, необходимо в соответствии со ст. 33 Федерального конституционного закона от 17.121977 № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации», отменить Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 № 1148 «Об определении в Дальневосточном федеральном округе места убытия из Российской Федерации за пределы единой таможенной территории Таможенного союза отдельных категорий товаров».

Но несмотря на дополнительные существенные расходы по доставке груза из Владивостока в Корею через Магадан, дальневосточные компании-экспортеры не остановили работу и выполняют свои обязательства перед своими партнерами. Вследствие этого власти пошли дальше, и Федеральная таможенная служба нанесла очередной удар по экспортерам металлолома, издав приказ от 1 марта 2012 г. № 369 «О компетенции Первомайского таможенного поста Владивостокской таможни», который был опубликован 29.03.2012 и вступит в силу 30.04.2012.

Согласно этому приказу Первомайский таможенный пост является специализированным таможенным органом. А это значит, что данный таможенный пост не будет иметь право оформлять грузы на экспорт, убывающие за пределы Российской Федерации из портов, не входящих в регион его деятельности. Очередной удар по экспортерам…

Литература

1. Приказ ФТС от 02.12.2008 №1514 «О местах декларирования отдельных видов товаров» // Российская газета. – 2008 – 30 декабря (№ 4823).

2. Постановление Правительства от 26.12.2011 г. № 1148 // Российская газета. – 2012 – 13 января (№ 5678).

3. Приказ ФТС от 01.03.2012 № 369 «О компетенции Первомайского таможенного поста Владивостокской таможни» // Российская газета. – 2012. -30 марта (№ 5743).

4. Амурметалл» повысит объемы производства. URL: http://www.ruslom.ru (дата обращения – 31.01.2012).

5. Сайт Высшего Арбитражного суда РФ. URL: http://www.arbitr.ru.

Правовое регулирование оплаты труда в Российской Федерации

О.С. Николаева

Актуальность вопросов правового регулирования оплаты труда обусловлена социально-экономическими процессами, происходящими в России. Рыночные отношения привели к принципиальным изменениям роли заработной платы, механизма ее организации, формирования источника выплаты заработной платы. Государство, передав все вопросы организации оплаты труда предпринимателям, практически самоустранилось от их решения, а предприниматели часто оказываются недостаточно подготовленными адекватно реализовывать появившиеся у них возможности.

В настоящее время частная собственность на средства производства значительно потеснила государственную собственность, трудовые отношения складываются на основе постоянного внедрения в экономику страны рыночных принципов хозяйствования. В результате – реальные отно-

шения при найме и увольнении работников, условия оплаты труда формируются стихийно, зачастую противореча трудовому законодательству.

Изменения в трудовых отношениях являются объективным следствием перехода на рыночный способ хозяйствования. Тем не менее, сокращение расходов и ответственности государства за работников должно быть сбалансировано ростом реальной заработной платы.

При переходе на рыночную экономику работники почувствовали изменение своего положения в организации. Предметом трудовых отношений с работодателем стала способность трудиться, которая для работодателя выступает в качестве рабочей силы. Но заработная плата является тем правовым институтом, который определяет успешность работника на рынке труда.

Актуальность темы исследования обусловлена непреходящей ценностью права работника на справедливое вознаграждение за труд. Это одно из наиболее значимых социально-экономических прав граждан, основа организации и функционирования рынка труда и в определенной мере всей рыночной экономики. Не убывает значение традиционных направлений исследований в данной области. Теоретической разработкой проблем оплаты труда занимались такие представители науки трудового права, как М.В. Лушникова, А.М. Лушников, А.Е. Пашерстник, Л.А. Сыроватская, В.Н. Толкунова, В.А. Хохлов и др.

Конституция России не гарантирует работающим по найму справедливую долю вознаграждения за труд. Обеспечение этих прав работника осуществляется с помощью позитивного регулирования права работника на своевременную и в полном объеме оплату труда, не ниже МРОТ, а также с помощью установления мер юридической ответственности работодателя за неисполнение этих обязанностей. К сожалению, практика реализации трудовых отношений показывает несоблюдение работодателем ряда гарантий, предусмотренных трудовым законодательством, в отношении труда работника либо нарушение этих гарантий.

Следует признать, что защита интересов работника в исследуемой области, которая обеспечивается законодательством, очень часто недостаточна. Такое обстоятельство объясняется тем, что добровольно работодатель не выполняет данные требования.

Первым нормативным документом, в котором нашло свое отражение закрепление основных прав и свобод человека в сфере трудовых отношений стала Всеобщая декларация прав человека, одобренная Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 10 декабря 1948 г. В ней сформулированы основные права и свободы человека, в число которых входят и важнейшие трудовые права: право на труд, на свободный выбор работы, на защиту от безработицы; право на справедливые и благоприятные условия труда; право на равную оплату за равный труд без какой-либо дискриминации; право на удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное чело-

века существование для него и его семьи; право на отдых, включая право на разумное ограничение рабочего дня и оплачиваемый периодический отпуск.

Однако Всеобщая декларация прав человека не имеет обязательного для государств характера, а является в большей мере программным, политическим документом. Тем не менее, авторитет Всеобщей декларации и моральная сила чрезвычайно велики, в частности она заложила основу международной защиты прав и свобод человека.

Моральный авторитет Всеобщей декларации прав человека позволил ей оказать несомненное влияние не только на национальное право, но и на ряд международно-правовых документов договорного характера, посвященных вопросам труда. Всеобщая декларация прав человека закрепляет право каждого работающего на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное существование для него самого и членов его семьи [1, с. 1-3].

В Трудовом кодексе РФ термин «справедливая заработная плата» нашел свое отражение в виде принципа, закрепленного в ст. 2 [2, с. 4]. Принцип обеспечения права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для него самого и его семьи, и не ниже установленного федеральным законом МРОТ, к сожалению, на современном этапе не получает в России своей полной реализации. В рыночных условиях хозяйствования в Российской Федерации сформировались правовые проблемы реализации права человека на справедливое вознаграждение за труд.

Современные работодатели находят и используют новые формы, приемы, методы и рычаги управления хозяйственной деятельностью, в том числе деятельностью по управлению главной производительной силой – работниками, так как эффективная экономика в сложных рыночных реалиях невозможна без эффективного управления. Рыночные условия хозяйствования проявляют жесткие требования к наемному работнику как с профессиональной точки зрения, так и в отношении его умения рационально использовать свое рабочее и внерабочее время. В связи с этим можно выделить проблемы, требующие глубокого и всестороннего изучения.

Суть этих проблем состоит в трех взаимообусловленных процессах: во-первых, в игнорировании интересов работников, призванных отдавать все свои способности в интересах работодателя; во-вторых, игнорируются правовые нормы, регулирующие вопросы защиты прав работников; в-третьих, средний уровень заработной платы в России говорит о низкой стоимости труда работников, в чем проявляется нарушение права на справедливое вознаграждение за труд.

Говоря о соотношении и взаимосвязи понятий «оплата труда» и «заработная плата» следует отметить, что, с одной стороны, термин «оплата

труда» можно рассматривать в качестве синонима «заработной платы», поскольку он достаточно часто используется в качестве словосочетания, которое является частью толкования, описания. В то же время следует признать, что данный термин имеет более широкое значение, его можно рассматривать в качестве родового понятия по отношению к определению заработной платы. Заработная плата может являться лишь частью оплаты труда работника.

Понятия «вознаграждение за труд», «заработная плата» исследовались представителями как экономических, так и юридических наук. Экономисты самых различных направлений – от Д. Рикардо до К. Маркса – выделяли две функции заработной платы: стимулирующую и репродуктивную. Для предпринимателя заработная плата составляет часть производственных затрат и служит стимулирующим средством для повышения производительности труда работников, а для работников заработная плата является чаще всего единственным источником существования. Еще в рамках классической политэкономии была сформулирована теория рыночной экономики, основанная на взаимодействии трех рынков: товаров, капиталов и труда. Отсюда вытекает очевидный для экономистов вывод о продаже рабочим своей рабочей силы на рынке труда. Таким образом, под заработной платой стали понимать цену рабочей силы, складывающейся на рынке труда под влиянием предложения и спроса на нее. Уместным будет вспомнить лозунг английского рабочего движения: «Справедливая заработная плата за справедливый рабочий день» [6].

Справедливая заработная плата в политической экономии – есть та сумма, которая нужна для того, чтобы обеспечить рабочему средства существования, необходимые, соответственно, уровню жизни в его положении и в данной стране для поддержания его работоспособности и продолжения его рода. Действительные размеры заработной платы при колебаниях производства могут быть то выше, то ниже этой суммы; но эта сумма при нормальных условиях должна оказаться средней равнодействующей всех отклонений.

Справедливый рабочий день есть та продолжительность рабочего дня и та интенсивность выполненной работы, при которых в течение дня полностью расходуется рабочая сила рабочего, но расходуется так, чтобы не повредить его способности выполнять такое же количество труда и завтра, и в следующие дни. А.Н. Миклашевский [7, с. 20], анализируя понятие заработной платы, подчеркивал, что «заработная плата, получаемая каждым средним рабочим в виде денег, должна быть достаточна для того, чтобы он, покупая на нее средства существования, прожил известное число лет и дал себе на смену нового работника – своего сына». Таким образом, обосновывался тезис о праве на достойное человеческое существование.

Однако другие авторы не употребляли философский термин в своих определениях, а ограничивались специальной терминологией. В общем

виде определение заработной платы можно найти в работах Л.А. Сыроватской [11, с. 203]. По ее мнению, заработная плата представляет собой оплату труда работника, выполняемого на основании заключенного трудового договора, которую должен произвести работодатель.

В учебнике под редакцией А.С. Пашкова и О.В. Смирнова заработная плата рассматривается как вознаграждение, которое предприятие обязано выплачивать рабочим и служащим за труд в соответствии с его количеством и качеством по заранее установленным нормам [13, с. 338].

Немного шире рассматривали это определение В.С. Андреев и В.Н. Толкунова [12, с. 293]. По их мнению, заработная плата – вознаграждение, которое предприятие (учреждение, организация) должно выплачивать рабочим и служащим в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда, исходя из установленных государством с участием профсоюзных органов норм и расценок, а также положений о премировании, но не ниже установленного минимального размера оплаты труда.

С.Л. Рабинович-Захарин под заработной платой понимал вознаграждение, которое работник получает непосредственно от нанимателя и которое исчисляется в соответствии с количеством затрачиваемой рабочей силы [9, с. 8-9]. Тем самым он подчеркнул важнейший признак заработной платы как оплаты затраченного труда, что составляет ее суть.

Р.З. Лившиц внес дополнительный признак в определение заработной платы: «вознаграждение за труд в течение установленного рабочего времени». Так, под заработной платой он понимал вознаграждение, которое предприятие (учреждение) обязано выплачивать рабочим и служащим за их труд в течение установленного рабочего времени в соответствии с количеством и качеством труда по заранее определенным нормам и расценкам [3, с. 18].

А.Е. Пашерстник обосновал необходимость исследования заработной платы сквозь призму трудового правоотношения, с точки зрения правомочий и обязанностей субъектов трудового правоотношения. В этой связи он дал следующее определение: «Заработная плата как элемент трудового правоотношения есть вознаграждение, которое предприятие, учреждение или хозяйство обязано выплачивать рабочим и служащим за их труд в соответствии с его количеством и качеством по заранее установленным нормативам» [8, с. 107-130].

А.М. Лушников и М.В. Лушникова в «Курсе трудового права» под заработной платой понимают вознаграждение, которое работодатель обязан выплатить работнику за исполнение трудовых обязанностей, а также за периоды, включаемые в рабочее время, по заранее установленным нормативам в размере, сроки и форме, которые предусмотрены трудовым законодательством, иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовым договором [4, с. 600]. По их мне-

нию, заработная плата в качестве правовой категории справедливо рассматривается в науке трудового права как элемент трудового, сложного по своей структуре правоотношения, в рамках которого работник наделен правом требования выплаты заработной платы, а работодатель обязан ее выплатить.

Правовое регулирование оплаты труда связано с природой наемного труда, который всегда носит возмездный характер. За выполнение обязанностей, предусмотренных трудовым договором, работник получает вознаграждение (денежное или натуральное). Оно является основным источником его доходов. Поэтому заработная плата как правовая категория призвана установить и закрепить права и обязанности, возникающие между сторонами трудового правоотношения по оплате труда.

Из данных определений можно сделать ряд выводов.

Во-первых, заработная плата – это вознаграждение работодателя работнику за выполнение трудовых обязанностей.

Вторым признаком заработной платы является ее выплата за труд – за вид деятельности, который работник должен выполнить в силу взятых на себя по трудовому договору обязательств.

В-третьих, заработная плата – оплата по количеству и качеству труда. Работник должен добросовестно исполнять свои трудовые обязанности в строгом соответствии с требованиями качества работы. В этом признаке находит свое отражение экономический принцип соразмерности между затраченным трудом и его оплатой – работник получит ту сумму денежных средств, которую он реально заработал. Здесь также можно упомянуть о «справедливости заработной платы», ее причинно-следственной связи с затраченным трудом и полученным вознаграждением.

В-четвертых, оплата труда производится по заранее установленным нормам и расценкам.

В-пятых, заработная плата должна быть не ниже минимального размера оплаты труда.

В-шестых, заработную плату необходимо рассматривать как одну из форм управления трудом работника.

Анализ теоретических подходов позволяет сформулировать понятие заработной платы, отвечающее нынешним условиям. Легальное определение заработной платы не соответствует современным рыночным отношениям. Вероятно, заработная плата – это цена рабочей силы, выраженная в денежной форме, которая устанавливается по заранее установленным локальным нормативным актам организации в соответствии с условиями трудового договора и зависит от квалификации работника, качества затраченного им труда, сложности его работы, которая призвана обеспечить достаточный уровень жизни работника.

Современное состояние правового регулирования оплаты труда в Российской Федерации следует признать недостаточным. Действующий в стране минимальный размер оплаты труда – слишком низкий стандарт в

данной сфере. Достойным и справедливым, на наш взгляд, будет вознаграждение за труд, которое выплачивается работодателем за норму часов рабочего времени (40 часов в неделю) и позволяет реализовать потребности работника.

Одним из вариантов решения проблемы, кроме увеличения МРОТ, может стать закрепление в Трудовом кодексе РФ права для работника на достойную заработную плату, а для работодателя – обязанности на своевременную выплату таковой.

В науке трудового права понимание термина заработная плата за последние десятилетия практически не изменилось. В правовой системе термин «справедливая заработная плата» не получил своего дальнейшего развития.

Вероятно, в понятии справедливое вознаграждение за труд отражены основные потребности человека. Справедливость оценивается нами как соотношение нескольких явлений, в частности нормы труда (рабочего времени) и заработной платы. В трудовом правоотношении справедливость выражается еще и через призму времени отдыха, которое может себе работник достойно обеспечить.

Анализ трудового законодательства позволяет предложить перенести ст. 236 ТК РФ из раздела о материальной ответственности в главу о заработной плате с уточнением формулировки: «При нарушении работодателем установленного срока выплаты заработной платы, оплаты отпуска, выплат при увольнении и других выплат, причитающихся работнику, работодатель обязан выплатить их с уплатой процентов в размере 0,1 % от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки, начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно».

Также следует решить вопрос о сохранении заработка работника за период приостановки работы, связанный с задержкой выплаты заработной платы сроком более 15 дней, разрешить приостановку со дня, следующего за днем, когда должна была, но не выплачена заработная плата.

Указанные предложения позволят улучшить вопросы правового регулирования оплаты труда в современных условиях.

Литература

1. Всеобщая декларация прав человека (принята 10.12.1948 Генеральной Ассамблеей ООН) // Права человека: Сб. международных договоров. – Нью-Йорк: ООН, 1978.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Прогресс, 2012.

3. *Лившиц Р.З.* Заработная плата в СССР. – М.: Наука, 1972.

4. *Лушников А.М., Лушникова М.В.* Курс трудового права: Учебник в 2-х томах. – Т. 2. Коллективное трудовое право. Индивидуальное трудовое право. Процессуальное трудовое право. – М.: Статут, 2009.

5. *Маркс К.* Капитал. – М.: Политиздат, 1983.
6. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. – Т. 19. – М., 1961.
7. *Миклашевский А.Н.* Анализ понятия о заработной плате. – СПб.,1891.
8. *Пашерстник А.Е.* Правовые вопросы вознаграждения за труд рабочих и служащих. – М.–Л., 1949.
9. *Рабинович-Захарин С.Л.* Заработная плата по советскому праву. – М., 1927.
10. *Рикардо Д.* О заработной плате. Сочинения. – Т. 1. – Гл. 5. – М., 1955.
11. *Сыроватская Л.А.* Трудовое право. – М.: Юристъ, 1998.
12. Советское трудовое право / Под ред. В.С. Андреева, В.Н. Толкуновой. – М.: Высшая школа, 1987.
13. Советское трудовое право / Под. ред. А.С. Пашкова, О.В. Смирнова. – М.: Юридическая литература, 1982.
14. Хохлов В.А. Системы оплаты труда России // Юридический журнал. – 2010. – № 6. – С. 21-25.

Этические проблемы взаимоотношений предпринимателей и общества: к вопросу о социальной ответственности бизнеса

Н.А. Овчар, Е.А. Ганн

Этические ценности составляют одну из основ корпоративной культуры организации. Необходимость сочетания интересов бизнеса, которые зачастую сводятся к максимизации прибыли, и интересов общества, его моральных устоев, идей социальной справедливости делает актуальной вопрос о социальной ответственности предпринимателей, об осознании ими роли своего предприятия в решении не только частноэкономических, но и общесоциальных вопросов.

Существуют различные подходы к пониманию ответственности бизнеса. Традиционный (узкоэкономический) подход хорошо сформулировал М. Фридмен, который считал первостепенной задачей бизнеса «использование его энергии и ресурсов в деятельности, направленной на увеличение прибыли при условии, что он придерживается правил игры... (и) участвует в открытой конкурентной борьбе, не прибегая к мошенничеству и обману». Другими словами, социальная ответственность организации полностью сводится к соблюдению законов и других правил ведения бизнеса.

Этический подход (ориентированный на заинтересованных лиц) предполагает, что организация имеет обязательства этического (не только формального) характера перед стейкхолдерами, то есть определенными группами лиц, заинтересованных в ее деятельности – учредителями, менеджерами, акционерами (собственниками), поставщиками, кредиторами, клиен-

тами, местными сообществами, профсоюзами, государственными регулирующими органами, профсоюзами. Это значит, что руководству организации приходится уравновешивать внутренние чисто экономические цели с социальными, этическими и экономическими интересами указанных лиц.

Социально-этический (позитивный) подход сформировался в 1960–1970-е годы под влиянием философско-этических воззрений К. Левина, Э. Шайна, Г. Минцберга и др. Его суть сводится к тому, что менеджеры и сотрудники организации отвечают за соблюдение широкого баланса интересов – самой организации, стейкхолдеров и общества в целом. В этом случае организация берет на себя добровольные обязательства перед обществом и направляет часть своих ресурсов на решение общественных задач.

В российской истории идеи социальной ответственности бизнеса получили выражение в первую очередь в меценатской деятельности успешных предпринимателей (П. М. Третьяков, С. И. Мамонтов, С. Т. Морозов), направленной на поддержку талантливых актеров, художников, музыкантов. За рубежом в конце XIX – начале XX веков можно назвать такие имена, как Эндрю Карнеги и Джон Д. Рокфеллер, которые тратили колоссальные средства на социальные программы, строительство публичных библиотек и школ.

Как отмечают специалисты, в XX веке на Западе можно выделить три этапа понимания обществом деловой этики и социальной ответственности бизнеса [1]:

- управление, направленное на максимизацию доходов (до Великой депрессии): этичность второстепенна по отношению к прибыльности (период «дикого» капитализма);
- попечительское управление (начиная с 1930-х годов): организация заботиться о своих сотрудниках и их семьях в той мере, в которой это ведет в конечном итоге к более высокой производительности труда и доходности бизнеса;
- социальное управление (начиная с 1960–1970-х годов): организация несет ответственность перед обществом в целом и, в частности, перед стейкхолдерами (группами заинтересованных лиц).

В нашей стране специалисты различают пять этапов становления деловой этики [1]:

- традиционный капиталистический (до 1917 г.): меценатство и попечительство считались «хорошим тоном» в традиционных предпринимательских кругах, однако большинство было ориентировано на максимизацию прибыли;
- прямое государственное регулирование (1920-е годы): извлекаемые в виде налогов (в принудительном порядке) средства направлялись на финансирование социальных программ;
- плановая социалистическая ответственность (1930–1980-е годы): за каждым предприятием закреплялись социальные объекты и программы,

а также спускался план по открытию новых объектов (невыполнение плана каралось государством);

- «дикий российский капитализм» (1990-е): приоритет отдается получению краткосрочной экономической выгоды любыми средствами, программы социальной ответственности часто используются как прикрытие незаконных операций;
- локальное попечительство (с 2000 г.): крупные предприятия считают своим долгом заботу о местных сообществах, финансируя локальные социальные программы.

На определенном этапе развития предпринимательства, по мере прохождении периода первичного накопления капитала, крупнейшие отечественные компании обратили внимание на проблемы социальной ответственности, приняв «Социальную хартию российского бизнеса». Ее авторы утверждают следующее [2, с. 6]:

«Свою социальную миссию мы видим в достижении устойчивого развития самостоятельных и ответственных компаний, которое отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, способствует достижению социального мира, безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека.

Мы убеждены, что:

- предпринимательские цели, экономическая и социальная ответственность равнозначны, не противоречат, а дополняют друг друга;
- разумная, сбалансированная и результативная социальная ответственность компаний снижает предпринимательские риски, укрепляет конкурентоспособность, повышает эффективность персонала и лояльность потребителей, улучшает репутацию предпринимателей, компаний и бизнес-сообщества в целом;
- достижение высоких долгосрочных экономических и социальных результатов возможно только на основе разумного баланса интересов наших акционеров, государства, работников, поставщиков и потребителей, общественных институтов и других сторон, затрагиваемых нашей деятельностью;
- принятие социальных обязательств российским деловым сообществом и отдельными компаниями – не альтруизм и не выкуп «социальной лицензии» на коммерческую деятельность. Социальная ответственность бизнеса может и обязана быть полезна для долгосрочного успеха самих компаний в той же мере, как и полезна для общества в целом;
- важнейшее условие экономического и социального благополучия страны – формирование солидарной ответственности государства, бизнеса и гражданина, в основе которой – демократия, соблюдение гражданских прав и свобод, включая право частной собственности, равенство возможностей, уважение человеческого достоинства и приоритет закона;

- взаимоотношения бизнеса с государством и бизнеса с гражданским обществом должны строиться на публичной правовой основе».

Социальная ответственность компании, таким образом, ориентирована на ее долгосрочные цели, к которым, в частности, относятся:

- создание лучшей среды для бизнеса компании;
- формирование и поддержание ее положительного публичного имиджа;
- предупреждение или ослабление отрицательных аспектов воздействия на организацию со стороны власти;
- решение общих проблем теми организациями, которые их создают;
- уравновешивание могущества и ответственности компании;
- оправдание существования организации той пользой, которую она приносит обществу.

Деловые организации пытаются внедрить соответствующие этические ценности, выраженные в их миссии, в среду своих сотрудников, донести их до потребителей и общества. Для этого используются различные инструменты, в том числе:

- разработка этических нормативов, то есть положений, описывающих систему общих ценностей и правил этики организации. Например, не одобряются или караются взятки, вымогательство, подарки, выплаты соучастникам незаконно полученных денег, конфликты на почве столкновения интересов, нарушения законодательства, мошенничество, раскрытие секретов компании (коммерческой тайны), использование информации, полученной в доверительной беседе, незаконные выплаты политическим организациям, противоправные действия в интересах фирмы, производство заведомо некачественной продукции и т.д. Как правило, такие нормативы оформляются в виде «этического кодекса», «заповедей основателя», «образа жизни компании» и т.п.;
- создание комитетов по этике, в которые могут входить представители высшего руководства компании, собственники и прочие стейкхолдеры. Они выполняют роль мирового судьи, «совести организации», вынося авторитетные официальные суждения по спорным этическим вопросам;
- проведение социальных ревизий, подготовка отчетов для широкой общественности о выполнении программ социальной ответственности, об этичности ведения бизнеса, принятия управленческих решений и взаимоотношений сотрудников. Как правило, такие отчеты составляются внешними независимыми организациями – влиятельными журналами, телеканалами, ассоциациями и др.;
- обучение сотрудников этичному поведению на специальных курсах (они могут включаться в программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки). Цель таких курсов – поднять общую культуру и этику профессионального поведения, подвести людей к мысли об их моральной ответственности и нравственных последствиях совершаемых ими действий;

• личный пример руководителя, как морального лидера компании, задающего общий тон поведения сотрудников. Примеры точного следования руководителем принятым в организации этическим нормам практически всегда побуждает сотрудников поступать аналогичным образом.

По мнению А. Василенко, начальника департамента общественных связей главного управления стратегического планирования и инвестиционного анализа АО «Лукойл», «степень социальной ответственности бизнеса определяется как внутренними, так и внешними факторами. Важный внутренний фактор – это характер взаимоотношений бизнеса и общества в конкретной стране. К примеру, в России эти взаимоотношения исторически носили характер патроната (в том числе и в советское время, когда единственным экономическим субъектом было государство). Поэтому российские компании (за редким исключением) изначально предрасположены к социально ответственному ведению бизнеса.

Важный внешний фактор – это международные стандарты, соответствие которым позволяет компании войти в элиту мирового бизнеса. Сочетание этих факторов, на мой взгляд, может привести к созданию в России уникальной культуры социальной ответственности, соединяющей исторические традиции и универсальные общечеловеческие ценности» [3, с. 15].

Этот радужный взгляд, однако, не разделяет А. Ищенко, директор по общественным связям компании «КОМУС», который отмечает, что социальная ответственность в нашей стране – «это вынужденная мера, скорее социальный налог, чем добровольное принятие социальной ответственности. Ею занимаются сырьевые компании и промышленные холдинги для того, чтобы получить расположение органов власти на местах, где находятся их предприятия, или участвуя в благотворительных федеральных программах по просьбам федеральных чиновников. Либо это связано с огромной социальной инфраструктурой предприятий, которую нельзя бросить во избежание социального взрыва. Социальной ответственностью также занимаются промышленные и табачные компании, для того чтобы компенсировать негативный имидж, связанный с нанесением экологического урона или вреда здоровью. Также социальная ответственность может незначительно помочь в кризисных ситуациях, когда можно привлечь авторитетные общественные институты для защиты активов в СМИ с помощью спецпроектов.... В России социальная ответственность не способствует росту капитализации и инвестиционной привлекательности компаний, разве что в случаях привлечения средств иностранных инвесторов через IPO или введения международных стандартов бизнеса. Но опять же это вынужденная мера, так как социальная ответственность является одним из критериев для них» [3, с. 19–20].

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) провел в 2009 г. по заказу Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) исследование, посвященное проблемам социальной ответственности бизнеса, среди 1200 владельцев и топ-менеджеров частных компаний промышленности, строительства, транспорта, связи, сферы

обслуживания и торговли [4]. Только 17% представителей бизнес-сообщества в ходе опроса высоко оценили уровень социальной ответственности бизнеса в нашей стране, а 55 % поставили низкую оценку. Средний балл по этому показателю составил 3,31 из 7 возможных, то есть меньше половины. За три года наблюдался его незначительный рост: если в 2007 г. бизнесмены «поставили» себе за социальную ответственность 3,02 балла, то в 2008 г. – 3,13, а в 2009 г. – 3,31 балла.

Отношение российского общества к бизнесу опрошенные оценили несколько выше, чем уровень социальной ответственности самих бизнесменов: средняя оценка составила 4,1 балла по 7-балльной шкале. Это выше, чем в 2007 г. (3,85), но ниже, чем в 2008 г. (4,25).

Чуть более трети (36%) опрошенных бизнесменов сообщили, что в течение последнего года не оказывали никакой помощи региональным или местным властям в социальном развитии региона. Остальные две трети участвовали хотя бы в одном виде такой помощи (табл. 1, [4]). Самые распространенные из них – уборка, озеленение, ремонт и реконструкция объектов на муниципальной территории, прилегающей к предприятию (30%). Далее следуют реализация социальных программ для работников предприятия (27%), помощь школам, больницам, детским домам, не находящимся на балансе предприятия (25%), помощь ветеранам, инвалидам и другим категориям социально незащищенных граждан, связанных с предприятием (23%).

Таблица 1

Доля предприятий, оказывавших помощь региональным и местным властям (по данным опроса ВЦИОМ)

Вид помощи	*Доля положительных ответов, %*
Уборка, озеленение, ремонт и реконструкция объектов на муниципальной территории, прилегающей к предприятию	30
Реализация социальных программ для работников предприятия	27
Помощь школам, больницам, детским домам, другим социальным учреждениям, не находящимся на балансе предприятия	25
Помощь ветеранам, инвалидам, другим категориям социально незащищенных граждан, связанных в настоящее время или прежде с предприятием	23
Содержание, ремонт и реконструкция социальных объектов и жилья, находящихся на балансе предприятия	16
Помощь ветеранам, инвалидам, детям-сиротам, другим категориям социально незащищенных граждан, не связанных с предприятием	16
Содействие региональным программам занятости безработных (включая	15

временную занятость)	
Спонсорская помощь региональным или городским программам (с перечислением средств на счета, которые указываются региональной или местной администрацией)	15
Финансирование мероприятий по оздоровлению экологической обстановки в городе (регионе)	11
Строительство жилья, других социальных объектов для нужд работников предприятия	8
Финансирование социальных объектов и жилья, не находящихся на балансе предприятия	7
Предоставление тепло- или электроэнергии для объектов, находящихся в собственности местных и региональных властей	6
Реализация совместных с региональными или местными властями коммерческих проектов в социальной сфере (строительство жилья, развитие инфраструктуры и т.д.)	6
Не оказывали никакой помощи	29
Затруднились ответить	7

Рассказывая о мотивах своего участия в программах развития территорий (табл. 2, [4]), бизнесмены чаще всего говорят о том, что это общераспространенная практика, своеобразная «норма жизни» предпринимателей (42%). Другие (29%) полагают, что представители бизнеса должны помогать социально незащищенным слоям, 21% – что бизнес должен брать на себя часть социальных расходов местного и регионального бюджета, 30% опасаются, что при отказе от помощи попадут в немилость у властей. Играют свою роль также личные просьбы и обращения за помощью к бизнесменам со стороны мэров, сотрудников муниципалитетов (22%), а также губернаторов и сотрудников областных администраций (10%).

Таблица 2

Причины, по которым предприятия оказывают помощь региональным и местным властям в решении социальных проблем (по данным опроса ВЦИОМ)

Варианты ответа	*Доля положительных ответов, %*
Это общепринятая практика, так делают и другие предприятия города	42
Без участия в такого рода расходах предприятие может столкнуться с проблемами, вызванными действиями местных или региональных властей	30

Представители бизнеса должны помогать социально незащищенным слоям, оказывать помощь социальным учреждениям в своем городе (регионе)	29

Бизнес должен брать на себя часть социальных расходов местных и региональных властей	21
Об этом лично просил мэр города или его представители (сотрудники его администрации)	22
Об этом лично просил губернатор или его представители (сотрудники его администрации)	10
Затрудняюсь ответить	13

Таким образом, социологические данные подтверждают мысль о том, что социальная ответственность российского бизнеса – скорее результат вынужденной необходимости сотрудничать с государством в лице местных органов власти или, в отношении ряда предприятий, – необходимости поддерживать свой имидж. Несмотря на введение в действие многими компаниями кодексов корпоративной этики, указанная проблема и по сей день остается актуальной, поскольку декларация этических норм еще вовсе не означает их реального проведения в жизнь.

Литература

1. *Дятлов А.Н.*, *Плотников М.В.*, *Мутовин И.А.* Общий менеджмент: концепции и комментарии. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007 – 398 с.

2. Социальная хартия российского бизнеса // Бизнес и общество. – 2004. – № 4–5. – С. 6–7.

3. Круглый стол по корпоративной культуре и социальной ответственности // Бизнес и общество. – 2004. – № 4–5. – С. 8–20.

4. Неэквивалентный обмен: социальная ответственность бизнеса и его признание российским обществом. URL: http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13587

Глобальная конкуренция как фактор и результат развития современных мирохозяйственных отношений

М.В. Орлова

Глобальное рыночное пространство становится сферой конкурентной борьбы крупных и крупнейших транснациональных компаний и банков, распространяющих свои культурные и экономические стереотипы по всему миру. В пределах мирового хозяйства, с одной стороны, функционируют экономические законы и возникает определенная совокупность экономических понятий и категорий, при помощи которых комплексно раскрывается сущность каждого из таких законов. С другой – в этой сфере действуют в интернациональной форме те же законы, которые присущи развитию разных национальных экономических систем. Чтобы выяснить осо-

бенности действия этих законов, следует, прежде всего, исходить из четкого понимания сущности экономического закона и выделения разных групп и типов таких законов.

Экономический закон – это внутренние, необходимые, постоянные и сущностные связи между основными противоположными сторонами, свойствами внутри экономических явлений и процессов и между ними, а также между отдельными стадиями и ступенями развития экономической системы, ее подсистемами, элементами и между разными системами. Наиболее важный закон сферы современных международных экономических отношений – закон интернационализации производства.

Основной тенденцией интернационализации является тенденция к перерастанию интернациональными процессами границ не только отдельных национальных экономических систем, но и региональных экономических объединений. В экономической литературе такие процессы традиционно определяются как глобализация и регионализация; при этом в некоторых случаях они рассматриваются как взаимопротиворечащие, а иногда – как взаимодополняющие или как отношения, которые совместно создают определенную системную целостность. В данном случае их идентифицируют как явление более широкое, родовое, системное (глобализация) и явление относительно более узкое, видовое, подсистемное (регионализация).

На рубеже столетий эти два процесса происходят как на макро-, так и на микроуровне хозяйственного развития. Причем, если макроуровень приводит их к созданию международных интеграционных объединений, то на микроуровне они реализуются в виде активизации, появления качественно новых форм международного бизнеса (инжиниринг, лизинг и т.п.).

Интернационализация привела к хозяйственной глобализации, что по сути является уже не простой суммой хозяйственных структур, а новой системой. Она содержит все характерные явления, касающиеся глобализации как таковой. Но последнее справедливо только относительно тех аспектов интернационализации, которые характеризуют формирование мирового рыночного хозяйства как системного образования с присущими ему внутренними обратными связями.

Глобализация порождает серьезные проблемы. В ряде случаев иностранная конкуренция приводит к вымыванию целых отраслей, увеличивая зависимость стран от импорта и размывая сложившуюся в них экономическую структуру и даже образ жизни [1, с. 253-254]. Получается, что глобальная конкуренция должна стать стратегической целью всех учреждений. Ни одно учреждение не может рассчитывать на выживание, не говоря уже об успехе, если не будет соответствовать стандартам, которые устанавливают лидеры мировой индустрии [2, с. 27].

Невозможно строить предпринимательскую деятельность и экономическое развитие страны на использовании дешевого труда. Как бы мало компании ни тратили на зарплату своему персоналу, они – за исключением

самых маленьких и самых бедных, например, местных ресторанов – вряд ли смогут выжить (не говоря уже о процветании), если не достигнут в ближайшее время уровня производительности лидеров индустрии, в какой части света те ни находились бы. Особенно это касается промышленности, ибо в большинстве промышленных отраслей развитого мира затраты на оплату ручного труда постоянно снижаются, достигнув уже уровня одной восьмой себестоимости товара, а то и меньше.

Низкая производительность труда угрожает существованию компании. А низкие затраты на рабочую силу уже не обеспечивают ценового преимущества, компенсирующего низкую производительность труда. Это также означает, что модель экономического развития XX в. – модель, впервые предложенная в Японии в 1955 г. и впоследствии успешно скопированная Южной Кореей и Таиландом, – больше не работает.

Сегодня в развивающихся странах наблюдается избыточное количество молодых людей, пригодных только к неквалифицированному физическому труду. Однако уже сегодня эти страны должны строить свой экономический рост на лидерстве в области технологий (как это делали США и Германия во 2-й половине XIX в.) и на высокой производительности труда. Причем производительность должна быть не просто высокой, то есть не уступающей уровню производительности в странах, лидирующих в данной индустрии, но и самой высокой – только в этом случае страна может со временем стать мировым лидером в тех или иных отраслях.

Рассмотрим ситуацию в нефтехимической отрасли российского производства. По словам президента крупнейшего нефтехимического холдинга России и Восточной Европы «СИБУРа» Дмитрия Конова, «в настоящее время по уровню потребления пластиков Россия существенно отстает от стран с сопоставимым уровнем экономического развития». Именно поэтому увеличение спроса ждет неминуемо. В первую очередь это касается строительной отрасли, упаковочной промышленности и автомобилестроения.

С другой стороны, наша страна не имеет предпосылок для того, чтобы стать центром переработки химической продукции и поставлять, например, комплектующие для автомобилестроения на экспорт. Слишком высока в России стоимость рабочей силы, дорога логистика, да и демографическая ситуация пока не внушает оптимизма. Вместе с тем даже локализация производства автокомпонентов в России вслед за созданием новых сборочных производств уже будет означать высокие темпы роста спроса на базовые полимеры.

Как сказал Д. Конов, «СИБУР» ведет интенсивный диалог с «Газпромом» и о других формах сотрудничества. В настоящее время компания закупает ШФЛУ по рыночным ценам у Сургутского ЗСК, входящего в состав ООО «Газпром переработка». «Если мы будем строить новые мощности по переработке этого сырья, то в цену ШФЛУ нужно будет включить инвестиционную составляющую. В противном случае рентабельность на-

ших проектов будет отрицательной. Подобная экономическая модель работает во всем мире. Например, в Саудовской Аравии этан продается создателям газохимических комплексов на 70-80 % дешевле его рыночной стоимости. В результате газохимия в этой стране развивается стремительными темпами. Скорее всего, в ближайшие годы производство полимерной продукции в Европе будет стремительно сокращаться, так как оно не сможет выдержать конкуренции с поставками с Ближнего Востока».

Добыча жирного газа будет возрастать, поэтому в любом случае придется определиться с вариантами его использования. Учитывая, что «Газпром» отнес газохимию к непрофильным направлениям деятельности, возможно, будут найдены те или иные формы сотрудничества с отраслевыми игроками.

В ближнем зарубежье у нас пока нет крупных проектов. «СИБУР» и крупнейшая частная компания Индии Reliance Industries заключили Меморандум о взаимопонимании по возможному созданию совместного предприятия для производства бутилкаучука на нефтехимической площадке Reliance в Джамнагаре. В случае создания совместного предприятия «СИБУР» предоставит технологию полимеризации и выделения бутилкаучука, а Reliance обеспечит новое производство сырьем и необходимой инфраструктурой.

Мы владеем хорошими технологиями в сфере производства бутилкаучука, а у Индии есть сырье, производственная площадка и большой рынок сбыта. При этом поставки каучуков в эту страну из России нерентабельны из-за сложных логистических схем, поэтому мы и приняли решение объединить наши усилия [4, с. 31].

Как известно, современный период характеризуется ростом роли информатизации и интеллектуализации экономической и вообще социальной жизни. Информационные общества наиболее способствуют экономическому прогрессу мировой экономики. Европейский Союз разработал еще в 1999 г. стратегию «Европейского информационного сообщества» для того, чтобы устранить отставания в этой области от США. Значительные успехи достигнуты родиной явления и термина «информационное общество» – Японией, а также практически всеми промышленно развитыми и некоторыми «новыми индустриальными странами». В США планируют осуществить переход от нынешнего, постиндустриального, общества к информационному до 2020 г. Тогда в сфере материального производства будут заняты только 17 % населения, другие – в основном в сфере информационного обслуживания, образования, досуга.

С созданием в начале III тысячелетия компьютеров нового поколения, бимолекулярных чипов компьютеры будут превосходить человека в сотни раз по объему памяти, в миллионы раз – по скорости выполняемых операций. А снижение стоимости современной техники ведет к массовому расширению информационных компьютерных технологий уже сегодня.

То же можно сказать о наиболее важном элементе информационной технологии – современной технологии связи, которая сочетает все технические виды коммуникаций (радио, телефон, телевидение, спутниковую связь, телекс, телефакс), а также все существующие базы данных (научные, бытовые, сферы образования, здравоохранения и т.п.). Интеллектуальные компьютеры и интегрированная система связи обеспечивают каждому индивиду, предприятию и организации в каждой стране возможность в любое время получить любую информацию и знания, необходимые для их жизнедеятельности.

Постепенно количество источников и носителей информации переходит в качество. Началось соединение мобильных телефонов с интернетом. Все это привело к беспрецедентному насыщению человечества информацией и становлению глобального информационного сообщества или, как его обоснованно называет известный английский экономист Дж. Даннинг, глобальному капитализму.

По утверждению футурологов, в ближайшем будущем образовательный потенциал будет определять статус нации в мире. Развитие совокупного работника в промышленно развитых странах во все большей степени определяется такими чертами, как творческие способности; профессиональные качества и навыки (чувство нового, умение критически оценивать достигнутые результаты, видеть недостатки и знать пути их преодоления, стремление к постоянному повышению уровня своего образования и квалификации), экономическое мышление, умение находить оптимальные для роста эффективности отдельного предприятия, отрасли и народного хозяйства в целом варианты развития, владение новейшими приемами технологических, проектно-конструкторских разработок, технико-технологическая культура; ориентация на наиболее рациональное использование экономических и природных ресурсов; уровень подготовки к организационной и управленческой деятельности (знание новейших методов и форм организации труда, умение эффективно организовать работу трудового коллектива), психофизические качества (целенаправленность, добросовестность, трудолюбие, психологическая устойчивость). Отсюда – огромные вложения государств в развитие образования, наблюдается увеличение расходов (не только государства, но и крупных компаний) на образование и повышение квалификации работников

Все это позволяет говорить об интернационализации образования и, соответственно, росте квалификационного уровня в других странах. Становится очевидно, что и в III тысячелетии будут процветать те государства, которые смогут превзойти других в освоении новых знаний, научных достижениях и трансформации их в наиболее современные технологии и продукцию. Ярким свидетельством усиления такой конкурентоспособности является экспорт высокотехнологичной продукции.

Адаптацию к процессам глобальной конкуренции можно измерить через систему таких показателей, как насыщенность страны персональными

компьютерами и электронными средствами связи, наличием и состоянием информационной инфраструктуры, то есть всеми элементами, свойственными современному информационному обществу. В настоящее время разрыв по этим показателям между странами и отраслями чрезвычайно велик. Обходя все национальные барьеры, глобальная конкуренция не только вынуждает заведомо слабейшие страны напрягать силы для поиска и использования резервов, но и зачастую лишает их самой возможности самостоятельного развития.

Нейтрализация негативных последствий и использование позитивных возможностей глобальной конкурентной среды требует от национальных компаний разработки стратегии повышения конкурентоспособности для каждой отрасли путем поиска тех конкурентных преимуществ, которые таятся в глобальных финансово-информационных технологиях [3, с. 302].

Одним из путей повышения конкурентоспособности торговых систем можно считать их информатизацию, обоснованный выбор информационной технологии, программных продуктов. Интеграция России в мировое экономическое пространство, расширение со стороны рынка предложений по информатизации хозяйствующих субъектов обуславливают закономерное возрастание интереса к информационным технологиям с целью выживания в условиях глобальной конкуренции.

Решение этой задачи предполагает работу в двух направлениях. Во-первых, необходим постоянный мониторинг международного информационно-технологического рынка, чтобы не проглядеть революционные инновации, которые могут получить всемирное признание. И второе направление связано с выбором путей адаптации торговых систем к глобальному рынку интеграционных информационных технологий.

Взгляды на цели, стратегии и средства информатизации по мере развития рынка информационных технологий меняются. Для торговых систем можно выделить следующие адаптационные подходы решения вопросов информатизации: комплексная информатизация, информатизация по направлениям, выборочная информатизация.

Таким образом, в условиях глобальной конкуренции на сцену выходят следующие составляющие, определяющие конкурентные отношения: конкурентоспособность предприятий, сетей, регионов и государств, которые находятся в соответствующих отношениях в зависимости от решаемых задач. Конкурентоспособность формируется в результате перебора различных вариантов, сочетаний существующих и возникающих конкурентных преимуществ.

Литература

1. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999.

2. *Питер Ф. Друкер.* Задачи менеджмента в XXI веке. – М., СПб., Киев: Вильямс, 2007.

3. *Засенко В.Е.* Глобальная конкуренция и конкурентоспособность торговых систем // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4 (24).

4. Интервью с президентом СИБУРа Д. Коновым // Газпром. – 2010. – № 6.

Поиск оптимального ассортимента для предприятия сферы IT-услуг

Е.Ю. Орлова, Н.Н. Орлов

Проблема оптимизации ассортимента выпускаемых товаров или предлагаемых услуг в период рыночных отношений и жесткой конкуренции всегда актуальна. Для производителя IT-услуг эта проблема тем более актуальна, что сам ассортимент услуг постоянно обновляется в силу развития компьютерной техники и технологии.

Целью и основой разработки и построения модели оптимизации ассортимента услуг предприятия является определение правильной стратегии, согласованной с условиями конкурентной среды и возможностями данного предприятия.

Инструментарием для разработки и построения модели может служить применение математического моделирования, позволяющего выявить особенности функционирования экономического объекта, и на основе этого предсказывать будущее поведение объекта при изменении каких-либо параметров.

Для любого руководителя хозяйствующего объекта возможность прогнозирования ситуации означает, прежде всего, получение лучших результатов или избежание потерь. В математической модели все взаимосвязи переменных могут быть оценены количественно, что позволяет получить более качественный и надежный прогноз.

В качестве математической модели была выбрана модель динамического программирования, так как процесс принятия решения может быть многошаговым.

В процессе решения задачи динамического программирования можно найти такое допустимое управление X, которое переводит систему S из состояния s_0 в состояние $\bar{s}$, при котором целевая функция принимает наибольшее (наименьшее) значение. Состояние s_k после k-ого шага управления зависит только от предшествующего состояния s_{k-1} и управления X_k (присутствует отсутствие последействия) [2].

В качестве экспериментальной площадки моделирования взято предприятие по оказанию IT-услуг ЗАО «СайтЛидер». Ассортимент услуг кампании – услуги, перечисленные в прайс-листе. Процесс выполнения заказов – непрерывен, является потоком, приносит прибыль кампании. Величина прибыли связана с определенным моментом времени, зависит от вы-

полненных услуг и их параметров – времени осуществления работы и ее стоимости.

При этом процедура моделирования рассматривалась задача оптимального управления с ограничением по времени (360 дней в году, W=360) и количеством работников, оказывающих IT-услуги клиентам предприятия.

Поставленная задача имеет вид следующей целочисленной задачи линейного программирования

$$z_i(x_i) = \max \left\{ r_i x_i + z_{i+1}(c_i - w_i x_i) \right\}$$

$$w_1 x_1 + w_2 x_2 + \ldots + w_n x_n \leq W,$$

где x_i – количество i-ого вида работ, подлежащих выполнению, r_i – прибыль, которую приносит выполнение работы i-го наименования, w_i – количество дней, определенное предприятием для выполнения работы, c_i – остаток дней после выполнения одной из работ [1].

На каждом этапе решения определялась система управляющих воздействий (необходимых к выполнению работ), значение ее результата – максимальная прибыль предприятия, а также выводы относительно существующего ассортимента услуг предприятия и его характеристик.

В результате моделирования были получены следующие выводы.

1. Не все характеристики оказываемых услуг четко могут быть сформулированы и правильно учтены при моделировании деятельности предприятия. Например, услуга «продвижение сайта» осуществляется (по прейскуранту) 150 дней, однако по факту программист предприятия тратит на работу 20 дней, но они являются растянутыми на 150, в течение которых, он просто совмещает параллельно выполнение нескольких заказов. Значит, при моделировании процесса выполнения заказов следует это учитывать.

2. Оптимальное решение содержит не все виды услуг. Выполнение каждой услуги неравнозначно с точки зрения приносимой прибыли. Прибыльным оказалось осуществление заказов по продвижению сайтов (после корректировки сроков выполнения работы), изготовление сайта для интернет-магазина, медийной рекламы, создание интернет-каталога, проведение веб-консалтинга и веб-копирайтинга. Остальные услуги оказались невыгодными для предприятия, так как приносят меньшую относительную прибыль. Значит, выбирая оптимальную стратегию оказания услуг, необходимо определять относительные показатели соотношения величины прибыли и затрат времени для каждой выполняемой работы.

Этот показатель, характеризует величину освоения средств работником компании в день. Следует, прежде всего, ранжировать услуги по величине выбранного показателя, а затем скорректировать ассортимент услуг в соответствии с его наибольшей величиной.

3. Те услуги, которые пользуются наибольшим спросом у покупателей, как правило, являются наименее прибыльными. По результатам моделирования, услуга «создание визитки-maxi» не вошла в оптимальное решение и оказалась невыгодной, но по статистическим данным она пользуется большим спросом. Значит, в процессе оптимизации следует учитывать показатели спроса на рынке IT-услуг, а при выборе предприятием поведенческой стратегии в виде ассортимента оказываемых услуг, необходимо внести изменения в стоимостные или временные показатели данного вида с тем, чтобы повысить отдачу наиболее востребованных услуг.

4. Часть услуг, оказываемых предприятием, неизменно оказывается малорентабельным. Это характеризует доступность получения услуг широким кругом заказчиков, сохраняет клиентов и поддерживает имидж предприятия ЗАО «СайтЛидер». Следует только периодически обновлять список малозатратных услуг, замещая их новыми, инновационными, а потому – более привлекательными для будущих заказчиков.

5. Конкуренция на рынке оказания IT-услуг заставляет предприятие не только разрабатывать все более разнообразные услуги, соответствующие времени и степени развития IT-технологий, но и усиливать маркетинговую составляющую в процессе реализации собственной продукции, предлагать клиентам различного рода скидки на комплексное выполнение услуг, использовать систему бонусов и льгот для своих клиентов.

Литература

1. *Таха Хэмди А.* Введение в исследование операций / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 912 с.

2. *Тюкин И.Ю., Терехов В.А.* Адаптация в нелинейных динамических системах. – СПб.: ЛКИ, 2008. – 384 с.

Особенности бухгалтерского учета и анализа затрат в строительстве

Н.А. Осташкина

В условиях конкурентного рынка огромное значение приобретает рациональное использование ресурсов производства, управление затратами производства, финансами предприятия. Уровень затрат строительной продукции в значительной мере определяется самим предприятием-производителем. В основе стоимости издержек производства лежат объективные факторы: потребность в сырье, механизмах, рабочей силе, сложившийся уровень цен на эти ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов.

Объектом нашего исследования являются затраты на производство продукции в строительстве. Предметом – особенности бухгалтерского учета и анализа затрат на производство продукции на примере предприятия ООО «Асфальт строй». Цель работы – изучить формирование затрат на производстве предприятия строительной индустрии, состав и динамику затрат на производство, пути и средства совершенствования управления затратами.

Для рассмотрения данного вопросы было подробно изучена работа дорожно-строительной фирмы ООО «Асфальт строй».

Планирование и учет себестоимости продукции по элементам затрат создает условия для контроля и анализа себестоимости продукции в разрезе элементов, составляющих сам процесс производства продукции [5, с. 87]. В строительном производстве в себестоимости продукции находят свое отражение технический уровень и организация производства, эффективность хозяйствования.

Основными задачами учета затрат на производство готовой строительной продукции являются:

– полное, своевременное и точное отнесение фактических затрат по объектам строительства;

– контроль за выполнением задания по снижению себестоимости строительно-монтажных работ;

– выявление резервов снижения себестоимости и контроль за выполнением организационно-технических мероприятий, направленных на снижение себестоимости строительства;

– контроль за рациональным использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе строительства объектов, борьба с бесхозяйственностью, потерями от брака и простоями;

– установление размеров и причин отклонений фактической себестоимости от сметной стоимости [1, с. 179].

Для решений этих задач учет затрат на производство должен быть действительным, полным и достоверным.

Основной целью ООО «Асфальт строй» является получение прибыли. Общество самостоятельно осуществляет следующие виды деятельности: разработка и снос зданий, производство земляных работ (45.11); производство общестроительных работ (45.21); устройство покрытий зданий и сооружений (45.22); а также другие виды деятельности.[3, с. 4]

Приведем пример отражения затрат на счетах бухгалтерского учета (табл. 1).

Таблица 1

Основные схемы учетных записей по элементам затрат на примере строительного предприятия ООО «Асфальт строй»

	Содержание хозяйственной операции	*Корреспонденция счетов*	
		Дебет	*Кредит*
1.	Отражена реализация работ согласно договору генподряда по договорной (сметной) стоимости	62	90-1
2.	Списана сумма фактической себестоимости работ, выполненных собственными силами генподрядчика	90-2	20-1
3.	Отражена договорная стоимость ранее принятых работ, выполненных субподрядчиками	20-2	60
4.	Отражена сумма НДС со стоимостью работ, выполненных субподрядчиками	19	60
5.	Отражена сумма НДС со стоимости работ, выполненных субподрядчиками	68	19
6.	Предъявлена к вычету из бюджета сумма НДС, уплаченная субподрядчикам	90-2	20-2
7.	Оплачена стоимость работ, выполненных субподрядчиками	60	51
8.	Начислена сумма НДС на общую (сметную) стоимость выполненных работ	90-3	68
9.	Отражен финансовый результат, определенный как разница между выручкой от реализации работ заказчику, выполненных собственными силами по ценам, установленным в договоре, без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством, и затратами на производство и сдачу работ	90-9 (99)	90-9 (99)

Основным методом учета затрат на производство строительных работ в ООО «Асфальт строй» является позаказный метод, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (вид работ) в соответствии с договором, заключенным с заказчиком, на производство работ, по которому ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу.

В связи с тем что основной деятельностью предприятия ООО «Асфальт строй» являются услуги по ремонту и благоустройству автодорог и прилегающих к ним территорий, то фактическими считаются затраты на приобретение материалов (щебня, асфальта, бетона, битума и др.), аренду специализированной техники (грейдера, катки, КАМАЗы и др.). А косвенными затратами являются управленческие расходы [3, с. 179].

Так как основными затратами по СМР (по основному виду деятельности предприятия ООО «Асфальт строй») являются затраты на материалы и арендуемый автотранспорт, имеет смысл провести анализ данных затрат.

Основными составляющими затрат является приобретение битума и щебня. С 2009 по 2011 г. на данный вид материалов были заключены договора с фирмами ОГУП «Челябинское УМТО» на поставку щебня и ООО «Онасис» на приобретение битума. 40 % стоимости купленных материалов составляют транспортные расходы по доставке материалов до заказчика.

Одним из путей сокращения стоимости приобретения материалов можно считать поиск более дешевой по цене и доставке продукции.

При проведении анализа затрат были проведены поиски фирм, поставляющих данную продукцию по более рациональным ценам, которые к тому же находятся на более выгодном расстоянии от предприятия ООО «Асфальт строй» и позволяют в случае сотрудничества одновременно сократить издержки на доставку данной продукции. Данное предприятие – ООО «БашПром» – находится в г. Учалы.

Предложенные рекомендации по совершенствованию учета должны помочь предприятию сократить свои затраты на производство продукции, к чему должно стремиться каждое предприятие в рыночной конкурентной среде. Источником проведенного анализа затрат явились основные показатели деятельности предприятия ООО «Асфальт строй» и данные учета прямых затрат, что позволило произвести расчет экономической выгоды и рекомендовать конкретное предприятие (табл. 2, 3, 4, 5).

Таблица 2

Основные показатели работы ООО «Асфальт строй» за 2009–2011 гг.

Показатели	*Единица измерения*	*2009 г.*	*2010 г.*	*2011 г.*
Объем работ	тыс. руб.	6148	3423	4369
В том числе: СМР	тыс. руб.	5569	3423	2754
Услуги	тыс. руб.	579	-	1616
Себестоимость	тыс. руб.	6030	3013	3962
В том числе: СМР	тыс. руб.	4291	2725	2359
Управленческие расходы	тыс. руб.	397	392	348

Таблица 3

Данные учета прямых затрат ООО «Асфальт строй» по СМР (тыс. руб.)

Затраты	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Основные материалы (щебень, битум, песок, ГСМ)	4065	2413	2060
Услуги по привлечению автотранспорта	226	312	300
Итого	4291	2725	2359

Таблица 4

Расчет экономической выгоды на примере ОГУП «Челябинское УМТО» (тыс. руб.)

Материалы	Количество	Цена	Сумма	Транспортные расходы
Битум (т)	89,36	8,7	777	300
Щебень (м3)	1,672	0,25	418	170
Итого расходов			1195	470

Таблица 5

Рекомендуемое предприятие ООО «БашПром»

Материалы	Количество	Цена	Сумма	Транспортные расходы
Битум (т)	89,36	7,5	670	250
Щебень (м3)	1,672	0,2	334	150
Итого расходов			1004	400

Таким образом, правильно организованные учет, анализ и контроль, являются неотъемлемой частью успешного функционирования любого предприятия.

Литература

1. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М.А. Вахрушина. – 3-е изд., доп. и пер. – М.: Омега-Л, 2008. – 179 с.

2. *Вахрушина М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – 8-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2010. – С. 95.

3. Устав ООО «Асфальт строй».

4. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 107.

5. *Козлова Е.П.* Бухгалтерский учет в организациях / Е.П.Козлова, Е.Н. Галанина, Т.Н. Бабченко. – М.: Финансы и статистика, 2009. – С. 87.

Политика России в отношении интеграционных объединений на постсоветском пространстве

Д.А. Пахолкин

2008–2011 годы стали решающими в концептуальном отрезвлении постсоветской элиты. В государствах, образовавшихся после распада СССР, в первую очередь в России, заработали механизмы выживания. Уже осознается необходимость восстановления геополитической идентичности, но пока по-прежнему неясным остается вопрос: какой именно?

Возникшие после распада Советского Союза новые независимые государства стали не только субъектами мировой политики, но и ее объектами. В процессе трансформации геополитической архитектуры этого региона можно выделить три этапа, на каждом из которых на изменение геополитической структуры оказывали влияние различные комплексы факторов.

Первый этап (1991–1994 гг.) характеризуется попыткой создания организационной структуры СНГ как инструмента цивилизованного «развода» бывших советских республик и возможного интеграционного проекта. Страны Запада в это время не проводили активную политику на простран-

стве СНГ. Их усилия были направлены на создание условий для интеграции в НАТО и Европейский Союз ряда государств – бывших членов Организации Варшавского договора (Польши, Чехии, Венгрии), а также стран Балтии.

После развала единого советского народнохозяйственного комплекса постсоветские государства проходили этап формирования национальных экономик, но их экспорт еще не был в достаточной степени ориентирован на рынки дальнего зарубежья. Только к 1997 г. на долю государств, не входящих в СНГ, стало приходиться более половины внешнеторгового оборота стран СНГ.

Наконец, необходимо учитывать, что в данный период в странах СНГ происходили сложные процессы структурно-функционального формирования их политических систем.

Тем не менее, уже в это время страны Запада создали предпосылки для усиления влияния на юге СНГ, использовав в этих целях интенсивное развитие отношений между странами СНГ с преимущественно мусульманским населением, заинтересованными в перенесении на национальную почву политического опыта наиболее развитой светской мусульманской страны – Турции.

На втором этапе (конец 1994 г. – сентябрь 2001 г.) обозначились первые серьезные противоречия между Россией и Западом на постсоветском пространстве, образовались сферы геополитического влияния России и США. Политическое руководство России ожидало, что в ответ на нейтральную позицию официальной Москвы в вопросе вхождения в состав НАТО стран Центральной Европы (в августе 1993 г. Б. Ельцин заявил, что стремление Польши присоединиться к североатлантическому альянсу не противоречит интересам России) Запад не будет мешать восстановлению ее главенствующей роли на постсоветском пространстве. В кругах российской политической элиты было широко распространено мнение о том, что, достигнув определенных успехов в проведении реформ, Россия вновь заполнит образовавшийся с распадом СССР геополитический вакуум.

В конце 1994 г. российское руководство получило первые сигналы о значительной активизации американской политики на постсоветском пространстве. США демонстрировали «все большую склонность придать высокий приоритет американо-украинским отношениям». Наметилось серьезное расхождение в позициях российского и западного истеблишмента по вопросу о правовом статусе русской диаспоры в прибалтийских республиках. Наконец, очень большое влияние на изменение климата в отношениях между Россией и Западом оказал чеченский фактор. В декабре 1994 г. началась первая чеченская война, и заявления западных политиков и масс-медиа о нарушении прав человека в Чечне были крайне болезненно восприняты российской политической элитой. Освещение событий, происходящих в Чечне, западными СМИ и определенной части российских изда-

ний, зависящих от финансовой поддержки Запада, приняло характер информационно-психологической войны, направленной на противодействие «имперской политике» российского правительства как на собственно российской территории, так и на всем постсоветском пространстве. Поражение России в этой информационно-психологической войне во многом предопределило ее неудачу и в собственно военной области.

Серьезные последствия для отношений России с Западом имело разочарование в возможности реформирования России в соответствии с принципами либеральной демократии. С другой стороны, политические и экономические результаты сотрудничества с Западом не отвечали ожиданиям и российской политической элиты. В ее среде все чаще звучали заявления о том, что предложенная США в начале 1990-х годов концепция стратегического партнерства, подхваченная «западниками» в составе российской политической элиты, была предназначена для обмана России. «Америка никогда не намеревалась делить власть на земном шаре с Россией».

Назначение 12 января 1996 г. министром иностранных дел России Е. Примакова имело знаковый характер и подчеркивало коренные изменения в характере отношений между Западом и Россией. «Пришел конец мистера Хорошего Парня в российской дипломатии». Новый глава внешнеполитического ведомства объявил приоритетной задачей внешней политики России «укрепление центростремительных тенденций на территории бывшего СССР». С изменениями в составе руководства российского МИДа официальная Москва заняла негативную позицию по отношению к расширению НАТО на восток. Как отмечает З. Бжезинский, в 1996 г., «когда Вашингтон решил сделать расширение НАТО центральной задачей политики Америки по созданию более крупного и более безопасного евроатлантического сообщества, русские встали в жесткую оппозицию». В дальнейшем столкновение интересов России и США в вопросе расширения НАТО, с одной стороны, в значительной степени определяло характер их политики на постсоветском пространстве, с другой – стало одним из главных противоречий между Россией и Западом.

Стремление ряда стран СНГ к восстановлению разорванных с распадом Советского Союза хозяйственных связей, развитие интеграционных процессов привели к подписанию в 1996 г. двух важных соглашений: о создании «Сообщества Суверенных Республик» в составе Беларуси и России [2], а также «Сообщества Объединенных Государств» в составе Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России [4].

Попытки некоторых стран СНГ в рамках региональных сообществ создать благоприятные условия для развития взаимовыгодного сотрудничества были в целом позитивно оценены политической элитой стран ЕС, но весьма неоднозначно – американской политической элитой. Признавая, что «кооперация и даже некоторая интеграция были настоятельной экономической потребностью», многие представители американской политиче-

ской элиты видели в «экономической интеграции лишь один из инструментов реставрации империи, который может работать либо под «зонтиком» СНГ, либо через специальные соглашения».

В 1997 г. в результате дипломатических усилий США возникла межгосударственная организация, объединившая страны СНГ, политическое руководство которых считало своим приоритетом развитие отношений со странами Запада и в первую очередь с США, – ГУУАМ (Грузия, Узбекистан, Украина, Азербайджан, Молдавия) [6, с. 67]. Инициировав ее создание, США попытались организовать на юге СНГ, в «южном подбрюшье» России, сферу своего геополитического влияния. Важным инструментом постепенного ослабления политических и экономических позиций России и соответственно усиления влияния США должна была стать реализация проекта нефтепровода по маршруту Баку–Тбилиси–Джейхан (порт на западе Турции) и газопровода Баку–Тбилиси–Эрзурум (город на востоке Турции). Строительство трубопроводов, исходная точка которых – нефтяные и газовые месторождения Азербайджана, сулило значительные прибыли стране, добывающей сырье (Азербайджану), государству, по территории которого осуществлялся транзит сырья (Грузии), а также существенные дивиденды американским компаниям – финансистам и подрядчикам строительства. В создании трубопроводов были заинтересованы американские компании и компании стран-союзников США (в первую очередь British Petroleum), инвестировавшие значительные средства в разработку месторождений в Каспийском регионе.

Расширение экспортных мощностей трубопроводов позволяло США в перспективе обеспечить транзит нефти из Казахстана (на территории которого находятся самые крупные в регионе месторождения) в обход территории России. Все это значительно увеличивало возможности влияния Вашингтона и на восточноевропейском пространстве: ослабевала энергетическая зависимость Украины и Молдавии от России, Украина получала прибыль от транспортировки каспийской нефти, поступающей в одесский терминал, в страны Европейского Союза.

В конечном счете реализация указанных проектов могла стать одним из факторов создания «Балтийско-Черноморского коллектора», пояса ориентирующихся на Запад в политическом и экономическом отношениях государств на западных рубежах России (Литва, Беларусь, Украина).

Создание ГУУАМ имело целью не только расширение экономического сотрудничества ее участников. В 1997 г. эти страны свернули программы развития военного и военно-технического сотрудничества с Россией. Были заключены соглашения о подготовке среднего и высшего командного состава Вооруженных сил стран ГУУАМ в военных вузах США и Турции, а финансирование этих программ взяла на себя американская сторона. Была начата подготовительная работа по определению потребностей Вооруженных сил стран ГУУАМ в вооружении и снаряжении американского

производства. В ходе переговоров высших официальных лиц США и стран ГУУАМ о переводе стран-участников на натовские стандарты подготовки и оснащения личного состава прошла информация о возможном размещении на территории Азербайджана и Грузии военных баз стран НАТО – США и Турции. Начиная с 1997 г., подразделения Вооруженных сил стран ГУУАМ стали регулярно принимать участие в военных учениях НАТО.

Страны СНГ были заинтересованы в значительной активизации инвестиций США и их партнеров на постсоветском пространстве. Содружество не решило задачу восстановления на рыночной основе единого экономического пространства, столь необходимого для развития производства во всех странах СНГ, поэтому в 1991–1995 гг. произошла переориентация их экономических связей; удельный вес России в них снизился до уровня менее 40% [11, С. 10].

На третьем этапе геополитической трансформации (2001–2008 гг.) США значительно укрепили свои позиции не только в Закавказье, но и в Центральной Азии, создав предпосылки для усиления своего влияния в ряде стран-участниц ОДКБ: Армении, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане. «Оранжевая революция» на Украине сформировала определенные условия для интеграции этого государства в состав НАТО и Европейского Союза. В центральноазиатском регионе можно говорить об определенном консенсусе в отношениях между Россией, с одной стороны, и США с их партнерами по НАТО – с другой. Россия может себе позволить достаточно спокойно относиться к усилению позиций США в Центральной Азии и произошедшему под предлогом проведения антитеррористической операции в Афганистане размещению баз НАТО на территории центральноазиатских республик (в Кыргызстане, Таджикистане, Узбекистане). Центральная Азия находится далеко от регионов России, наиболее важных с точки зрения национальной безопасности. Кроме того, усиление позиций США и их союзников в Центральной Азии, по мнению политического руководства России, имеет для нее больше положительных последствий, чем отрицательных. Считалось, что военное присутствие США и других стран НАТО – важное условие поддержания мира и стабильности, фактор противодействия деятельности радикальных исламских организаций.

Но именно в это время по инициативе России возникают интеграционные объединения нового типа: ОДКБ [13] и ЕврАзЭС [3]. На саммите СНГ в Минске, который проходил в июне 2001 г., было объявлено об учреждении ЕврАзЭС – организации, нацеленной на создание межрегиональной рыночной инфраструктуры. Саммит в Ялте, завершившийся подписанием двух главных документов: «Хартии ГУУАМ» [1, с. 23] и «Соглашения об оказании взаимной консульской помощи в чрезвычайных ситуациях» [5], показал, что эта организация выполняет роль противовеса ЕврАзЭС и затрагивает национальные интересы России [8].

Однако, как показало время, организация ГУУАМ оказалась неустойчивой. Уже в 2002 г. Узбекистан заявил о намерении выйти из нее, после

чего стал игнорировать ее мероприятия, хотя официально президент Ислам Каримов заявил о выходе лишь в мае 2005 г. 29 декабря 2005 г. он денонсировал ряд документов, подписанных в рамках ГУУАМ: «Ялтинскую хартию», «Меморандум по содействию торговле и транспортировке», «Соглашение о взаимной помощи и сотрудничестве в таможенных делах между правительствами государств-участников ГУУАМ».

На Киевском саммите ГУАМ 23 мая 2006 г. было принято решение о реформе организации. В ходе встречи главы государств подписали устав «Организации за демократию и экономическое развитие ГУАМ» (ОДЭР-ГУАМ) [12, с. 855–856].

Следует отметить, что деятельность ГУАМ стала катализатором напряженности в отношениях между ее участниками, с одной стороны, и Россией, Арменией и Туркменистаном – с другой. Впрочем, активность этой организации была невысокой. Узбекистан и Азербайджан практически не участвовали в ней, Молдова также поставила вопрос о целесообразности такого участия. Украина просто была не в состоянии что-либо делать из-за сложных внутриполитических и экономических проблем. Вскоре стало ясно, что ГУАМ будет существовать формально, пока США и ЕС не предпримут серьезные усилия по его реанимации, либо по созданию новой аналогичной организации, с учетом имеющегося опыта, с новой пространственной конфигурацией и новыми функциями. Вместе с тем, можно считать, что фактический развал ГУАМ стал одним из значительных успехов российской внешней политики по отношению к новым независимым государствам на постсоветском пространстве

ЕврАзЭС – детище России и Казахстана, которое обычно оценивается ими в позитивном ключе; но есть и другое мнение, согласно которому ЕврАзЭС – типично бюрократическая структура, в которой реальная деятельность все больше подменяется ее имитацией. При этом подчеркивается, что сначала организации удалось добиться серьезных достижений в таможенной и тарифной политике, но затем эффективность ее работы резко снизилась. Для объяснения этого феномена называют следующие причины. Во-первых, взаимный товарооборот стран-участниц ЕврАзЭС гораздо меньше внешнего. Во-вторых, усилились нетарифные ограничения в торговле. В-третьих, структурно экономики государств-участников слабо совместимы, в силу чего они сейчас фактически больше отдалены друг от друга, чем на момент создания объединения. В такой ситуации увеличение числа участников не влияет на содержание и качество деятельности интеграционного формирования.

На наш взгляд, ЕврАзЭС в рассматриваемый период действительно была «спящей» забюрократизированной организацией, но именно в условиях кризиса 2008 г. ее активность заметно возросла. В это же время, после грузино-осетинского конфликта, начинает активизироваться и деятельность ОДКБ.

Четвертый этап (2009 – 2011 гг.) начался в условиях мирового финансового кризиса, обострившего экономические проблемы как в ведущих экономиках мира, так и на постсоветском пространстве, что заставило большинство политических игроков по-другому взглянуть на существующие глобальные системы.

В чем сущность мирового кризиса? Эксперты не дают сколько-нибудь ясного ответа на этот вопрос, так что попытаемся сформулировать основные позиции самостоятельно.

1-й фактор. Завершилась эра неоколониализма, так что Запад уже не может получать ресурсы по приемлемым для него ценам – не только энергоносители, но и, что немаловажно, древесину, металлы и др.

2-й фактор. «Мировая фабрика» вышла на пределы своих мощностей. Если задействовать мировой промышленный потенциал на 100%, начнется кризис перепроизводства в глобальном масштабе.

3-й фактор. Можно констатировать крах неолиберальной модели Запада, где главный приоритет отдается торговле, а не промышленности. Более устойчивыми оказались страны с консервативной экономической политикой (Германия, Франция, Голландия и некоторые другие).

4-й. фактор. Происходит разрушение традиционных общественных институтов под влиянием политики глобализации.

5-й фактор. Крах финансовой Бреттон-Вудской системы привел к потере финансового контроля в зоне доллара, а в последнее время и в зоне евро как основных резервных валют.

В странах третьего мира кризис в большей мере затронул наиболее тесно связанные с мировым рынком. Страны, в которых эта зависимость компенсировалась внутренним производством и потреблением, пострадали в меньшей степени. Мировая экономика фактически удовлетворила планетарные потребности в бытовой технике, средствах связи, компьютерной технике, автомобилях и т.п. Кроме того, безусловное доминирование западных стран в этой системе экономики уходит в прошлое. Появились новые центры производства – Китай, Бразилия, Индия и, несомненно, Россия. Не выдержала проверку временем и монетаристская политика управления экономикой, основанная на американском долларе. Мировая экономика стоит на пороге нового – социально-экономического периода или, вернее, уже вступает в этот период. Страны Запада, пытаясь удержать свое доминирование в будущем, подбрасывают то свиной грипп, то энергосберегающие технологии, то биотопливо, то сланцевый газ, то новые стандарты жизни и т.д.

Таким образом, кризис не является кризисом системы, это процесс перехода в другую систему. Какую? На этот вопрос может ответить только политика. К сожалению, политических инструментов всего два: военный и дипломатический. Какой из них будет выбран, зависит от множества факторов, в том числе и от позиции стран БРИКС.

В условиях кризиса активизировалась работа в рамках СНГ – организации, которой пророчили медленное угасание и роспуск. Но именно в рамках СНГ в октябре 2011 г. были подписаны документы о создании зоны свободной торговли, заработал «Таможенный союз» и активно стала продвигаться идея Евразийского союза, провозглашенная В.В. Путиным в прессе.

В статье «Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня» [7] было заявлено, что 1 января 2012 г. стартует важнейший интеграционный проект – Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана. В частности, речь идет о запуске совместных программ в сфере энергетики, транспорта, высоких технологий, социального развития. Намечаются перспективы сотрудничества в науке, культуре, образовании, в сфере регулирования рынков труда, создания цивилизованной среды для трудовой миграции и т.д.

В статье приводятся следующие доводы:

1) странам СНГ досталось в наследство от Советского Союза общая инфраструктура и сложившаяся производственная специализация;

2) существует общее языковое и научно-культурное пространство.

На наш взгляд, Россия была вынуждена предложить подобный проект в противовес программе «Восточное партнерство» [9, с. 22], которая, как и ГУАМ, объединяет «обиженных» Россией и призвана застопорить развитие таких интеграционных объединений, как ЕврАзЭС, СНГ и т.п. Эта инициатива Брюсселя объективно вступает в противоречие с интеграционными проектами Москвы, хотя пока многие ее разделы пока остаются декларациями о намерениях.

В рамках Восточного партнерства были выработаны и утверждены рабочие программы для четырех тематических платформ на 2009–2011 гг. [14, с. 69]. В программе платформы «Демократия, хорошее управление и стабильность» основной акцент делается на реформировании судебной системы, государственного аппарата и борьбе с коррупцией. Долгосрочной целью платформы «Экономическая интеграция и конвергенция с политиками ЕС» является создание сети зон свободной торговли (ЗСТ) между Евросоюзом и странами-участницами Восточного партнерства. Переговоры о создании такой зоны начались пока только с Украиной (в феврале 2008 г.). В марте и мае 2009 г. были подготовлены комплексные доклады Еврокомиссии о создании ЗСТ между Грузией и Арменией соответственно. Во всех случаях была выявлена необходимость улучшения мер фитосанитарного контроля, защиты интеллектуальной собственности и т.д. В сентябре 2009 г. была подготовлена оценка реальных условий для создания ЗСТ с Молдавией.

Идея создания зоны свободной торговли между постсоветскими странами и ЕС во многом входит в противоречие с проектом Таможенного союза. Сложность заключается не только в координации экономической

политики между двумя блоками, но и в том, что выбор в пользу той или иной структуры регионального сотрудничества будет означать одновременно политический выбор в пользу Москвы или Брюсселя.

Ключевыми задачами платформы «Энергетическая безопасность» являются развитие инфраструктуры транспортировки сырья и диверсификация поставок. И здесь Евросоюз настаивает на адаптации странами-партнерами acquis communautaire в сфере энергетики. Рабочая программа платформы «Контакты между людьми» весьма интересна для оценки реальных приоритетов ЕС; в ней подробно говорится о студенческих обменах, поддержке молодежи, участии в исследовательских программах.

В конце 2009 г. – первом квартале 2010 г. были запущены еще несколько проектов Восточного партнерства. Речь идет об «Интегрированном управлении границами» (Integrated Border Management), «Региональных энергетических рынках и энергетической эффективности», Фонде поддержки малых и средних предприятий, проекте по борьбе с катастрофами и природоохранной программе. Все эти программы пока находятся на начальной стадии. Выдвигаются также требования по гармонизации национального законодательства с нормами права ЕС. Фактически Евросоюз стремится наладить горизонтальные связи между странами региона, что может использоваться для снижения влияния в них России.

Неоднократно говорилось, что к 2013 г. страны-участницы Восточного партнерства получат дополнительную финансовую помощь в размере 600 млн евро, причем одновременно будет продолжаться и финансирование по линии Европейской политики соседства. Весомым достижением Восточного партнерства может стать значительная опора на неправительственные организации при проведении политики ЕС в регионе в целом и мониторинге «Планов действий» в частности.

Обращает на себя внимание развивающийся проект Межпарламентской ассамблеи стран-участниц Восточного партнерства (EURONEST). Для республики Беларусь в данной организации представители Брюсселя предлагают форматы «5+5» (5 представителей парламента Белоруссии и 5 представителей оппозиции) или «10–0», когда в состав белорусской делегации войдут лишь оппозиционеры. Минск заявил, что в случае выбора последнего формата он откажется от участия в Восточном партнерстве. Видимо, основной эффект от создания EURONEST будет заключаться в появлении дополнительного канала коммуникации между политиками Евросоюза и постсоветских стран. Фактически не только представители исполнительной власти, но и парламентарии и структуры гражданского общества постсоветских стран включатся в полномасштабный диалог с ЕС.

Как считает Г. Сассе, значимость Европейской политики соседства и Восточного партнерства заключается не столько в способности «перетянуть» на сторону ЕС политические элиты стран региона, сколько создать условия для мобилизации оппозиции, гражданского общества, повышения социальной активности в целом [9, с. 33]. С течением времени на базе Вос-

точного партнерства может сформироваться структура, «замыкающая» на себя и взаимодействие элит, и гуманитарное сотрудничество на низовом уровне, что не может не ставить вопрос о перспективах развития СНГ.

Постсоветские страны неодинаково восприняли проект «Восточное партнерство». Если власти Украины были скорее разочарованы новой инициативой, которая в очередной раз отодвигает вопрос о вступления Украины в ЕС, то для А. Лукашенко включение Минска в Восточное партнерство – скорее небольшая победа. При этом реального поворота Белоруссии в сторону Евросоюза не происходит: А. Лукашенко использует диалог с Евросоюзом для сугубо конъюнктурных целей. Минск может расценивать это как негласную легитимацию Брюсселем своего режима. Именно аморфность программы Восточного партнерства может положительно сказаться на перспективах ее развития. Отсутствие жесткого давления и требований делает сотрудничество с Евросоюзом приемлемым даже для тех сил, которые раньше скептически относились к Брюсселю. Для достижения максимальной эффективности политика ЕС в регионе должна стать более дифференцированной, «заточенной» под специфику каждой страны. В рамках Европейской политики соседства этого достичь не удалось, вряд ли сразу получится и в рамках Восточного партнерства.

Тем не менее, уже сейчас можно говорить об отличии Восточного партнерства от Европейской политики соседства и о потенциале его влияния. В рамках Восточного партнерства будут создаваться условия для втягивания (в среднесрочной перспективе) постсоветских стран в правовое поле Европейского союза. Во многом Восточное партнерство сохраняет традиционную тактику ЕС в регионе: «влиять, но не вмешиваться напрямую». Расширенное участие гражданского общества и внимание к гармонизации права стран региона с юридическими нормами ЕС позволят сделать эту тактику более гибкой и эффективной.

По нашему мнению, реальная цель Восточного партнерства – оттеснение России в северо-восточный угол Евразии. Несомненно, эта инициатива объективно вступает в противоречие с интеграционными проектами Москвы: ЕС строит Восточное партнерство с каждой страной региона по отдельности, безотносительно к СНГ.

Опасность проекта «Восточное партнерство» для влияния России на постсоветском пространстве несомненна, но в чем именно она заключается? Назовем лишь три основных момента:

1) нацеленность не только на элиты, но и на гражданское общество в целом, что несомненно более эффективно, как показали последние события в Северной Африке;

2) имеется индивидуальная программа для каждой из стран, что делает политику ЕС более гибкой по сравнению с аналогичными российскими предложениями;

3) постепенно создается правовая и техническая инфраструктура для подчинения ЕС рынков стран, входящих в данный проект.

Таким образом, не вкладывая большие средства, Евросоюз проводит политику адаптации нового пространства для активного внедрения европейских ТНК и успешной их конкуренции с российским и национальным капиталом на постсоветском пространстве. При этом главная задача – лишить Россию дополнительного ресурсного пространства, после чего можно будет диктовать свои условия не только Газпрому, но и политическому руководству страны.

Не стоит закрывать глаза на явное противостояние двух проектов: «Восточного партнерства» и «Евразийского союза». Способен ли второй из них перевесить первый? Возможно ли, что интеграционные процессы на постсоветском пространстве пойдут по российскому сценарию? Очевидно, это зависит не только от активности политических элит, но и от поддержки народов, проживающих на территории бывшего СССР.

Литература

1. *Борко Ю*. Новый этап углубления и расширения европейской интеграции: социальные аспекты // МЭ и МО. – 2009. – № 6. – С. 22–38.

2. Договор об образовании Сообщества России и Белоруссии от 2 апреля 1996 г. // Московский журнал международного права. – 1996. – № 3. – С. 4–8.

3. Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 г. // Информационный бюллетень ЕврАзЭс. – 2001. – № 1. – С. 3–7.

4. Договор между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Российской Федерацией об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 г. URL: http://www.strana.ru

5. *Гулиев З*. От аббревиатуры ГУАМ может остаться только «Г». URL: http://www.regnum.ru/news/1376980.htm

6. *Пивовар Е.И*. Постсоветское пространство: альтернативы интеграции. – М.: Алетейя, 2008. – 120 с.

7. *Путин В.В*. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. – 2011. – 3 октября.

8. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. URL: http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html

9. *Сергунин А*. «Восточное партнерство» в контексте российско-европейских отношений // Россия и Восточное партнерство ЕС: вызов или новая платформа для сотрудничества? Сборник докладов международной конференции. – СПб.: Левша, 2010. – С. 22–47.

10. Соглашение о правовом статусе Организации Договора о коллективной безопасности. URL: http://www.dkb.gov.ru

11. *Трубников В.И*. Десятилетие Содружества Независимых Государств // Международная жизнь. –2001. – № 11. – С. 6–22.

12. *Торкунов А.В.*, *Тюлин И.Г.*, *Мельвиль А.Ю.* и др. Региональные организации на пространстве СНГ // Современные международные отношения и мировая политика. – М.: Просвещение, 2005. – 990 с.

13. Устав Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ). URL: http://www.dkb.gov.ru

14. *Чайка Э.*, *Мажевич Н.* «Восточное партнерство» как фактор развития евроатлантического пространства // Россия и Восточное партнерство ЕС: вызов или новая платформа для сотрудничества? Сборник докладов международной конференции. – СПб.: Левша, 2010. – С. 65–72.

Ответственность за налоговые правонарушения

Б.В. Пизенгольц

Налоговое правонарушение – это виновно совершенное противоправное деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, за которое Налоговым кодексом РФ установлена ответственность. В соответствии с принципом презумпции невиновности лицо считается невиновным в совершении налогового правонарушения, пока его виновность не будет доказана в предусмотренном федеральным законом порядке. Лицо, привлекаемое к ответственности, не обязано доказывать свою невиновность в совершении налогового правонарушения. Обязанность по доказыванию обстоятельств, свидетельствующих о факте налогового правонарушения и виновности лица в его совершении, возлагается на налоговые органы. Неустранимые сомнения в виновности лица, привлекаемого к ответственности, толкуются в пользу этого лица.

Лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения при наличии хотя бы одного из следующих обстоятельств:

– отсутствие события налогового правонарушения;

– отсутствие вины лица в совершении налогового правонарушения;

– совершение деяния, содержащего признаки налогового правонарушения, физическим лицом, не достигшим к моменту совершения деяния 16-летнего возраста;

– истечение сроков давности привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Все составы налоговых правонарушений зафиксированы в Налоговом кодексе РФ. В нем же установлен специальный порядок привлечения налогоплательщика к ответственности за налоговое правонарушение. Ответственность за правонарушения в налоговой сфере предусматривают не только статьи НК РФ, при определенных условиях она предусматривается также уголовным или административным законодательством РФ.

В качестве меры ответственности НК РФ устанавливает и применяет налоговые санкции только в форме штрафа. Размеры штрафа определены статьями НК РФ либо в конкретных суммах, либо в процентах определенной величины. Если к ответственности привлекается физическое лицо, не являющееся индивидуальным предпринимателем, сумма штрафа взыскивается в судебном порядке.

Налоговые органы могут обратиться в суд с иском о взыскании налоговой санкции не позднее шести месяцев после истечения срока исполнения требования об уплате налога (срок давности взыскания санкции).

Можно выделить два состава правонарушений, касающихся непосредственно физических лиц:

– непредставление налоговой декларации [ст. 15.5, 15.6 КоАП РФ];

– неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора).

Налоговое правонарушение признается совершенным умышленно, если нарушитель осознавал противоправный характер своих действий (бездействия), желал либо сознательно допускал наступление вредных для общества последствий. Умышленная форма вины будет, например, иметь место в случаях:

– если налогоплательщик отдает себе отчет в том, что не представляет налоговой декларации в установленный законодательством о налогах и сборах срок;

– желает нарушить установленный порядок представления в налоговый орган налоговой декларации, например, в целях неуплаты сумм налогов, либо безразлично относится к тому, что его действия дезорганизуют нормальную работу налоговых органов по осуществлению ими контрольных функций.

Налоговое правонарушение признается совершенным по неосторожности, если нарушитель не осознавал противоправного характера своих действий (бездействия) либо вредного характера последствий, возникших вследствие этих действий (бездействия), хотя должен был и мог это осознавать.

Совершенным по неосторожности правонарушение будет признано в случае, если, к примеру, налогоплательщик не знает об установленных в законодательстве о налогах и сборах сроках представления налоговой декларации либо имеет о них представление, но не отдает себе отчета в том, что нарушение данных сроков дезорганизует установленный порядок представления налоговой отчетности и нормальную работу налоговых органов по осуществлению контрольных функций.

В НК РФ предусмотрены обстоятельства, смягчающие ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах, а также исключающие вину (освобождающие от ответственности). Ими являются: совершение налогового правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств (болезнь самого правонарушителя или членов его семьи, развод или потеря работы и пр.), или под влиянием угроз

или принуждения, а также в силу служебной, материальной или иной зависимости; тяжелое материальное положение физического лица, привлекаемого к ответственности.

НК РФ не ограничивает перечня обстоятельств, смягчающих ответственность за совершение налогового правонарушения. Смягчающими могут быть признаны и иные обстоятельства, непосредственно относящиеся к совершенному правонарушению и личности нарушителя налогового законодательства, например, совершение налогового правонарушения впервые, минимальный причиненный ущерб и т.д. [НК РФ, ст. 119, 122].

Наличие хотя бы одного смягчающего обстоятельства не освобождает от ответственности, но уменьшает размер штрафа не меньше чем в два раза по сравнению с тем, который установлен для определенного вида налогового правонарушения.

Обстоятельства, исключающие вину в совершении налогового правонарушения и тем самым освобождающие от ответственности даже при доказанном событии налогового правонарушения:

– стихийное бедствие или другие чрезвычайные и непреодолимые обстоятельства (они устанавливаются наличием общеизвестных фактов, публикаций в средствах массовой информации и иными способами, не нуждающимися в специальных средствах доказывания);

– болезненное состояние налогоплательщика – физического лица, приведшее к тому, что это лицо не отдавало себе отчета в своих действиях, что и явилось причиной нарушения налогового законодательства;

– добросовестное выполнение письменных разъяснений по вопросам применения законодательства о налогах и сборах, полученное от должностных лиц налоговых органов или от других уполномоченных государственных органов в пределах их компетенции.

Непредставление налоговой декларации: нарушение может быть совершено как умышленно, так и по неосторожности. Сроки представления налоговой отчетности регламентированы законодательством о налогах и сборах, поэтому налоговая отчетность не может быть представлена в произвольные сроки.

Незнание налогового законодательства не освобождает налогоплательщика от ответственности. Любой налогоплательщик имеет возможность получить необходимую информацию о сроке представления налоговой декларации и об ответственности, предусмотренной ст. 119 НК РФ.

Непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета в течение 180 дней или менее по истечении установленного законодательством о налогах срока представления такой декларации, влечет взыскание штрафа в размере 5 % суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 % указанной суммы и не менее 100 руб.

Непредставление налогоплательщиком налоговой декларации в налоговый орган в течение более 180 дней по истечении установленного законодательством о налогах срока представления такой декларации влечет взыскание штрафа в размере 30 % суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации, и 10 % суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц начиная со 181-го дня.

Неуплата или неполная уплата сумм налога означает возникновение у налогоплательщика задолженности перед соответствующим бюджетом (внебюджетным фондом) по уплате конкретного налога. Если задолженности перед бюджетом не возникает, не будет и ответственности по ст. 122 НК РФ. Задолженность по определенному налогу может отсутствовать в результате переплаты налогоплательщиком этого налога.

Правонарушение может быть совершено умышленно или по неосторожности. Неуплата или неполная уплата суммы налога (сбора) в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий (бездействия), совершенных по неосторожности, влекут взыскание штрафа в размере 20 % от неуплаченных сумм налога. Если правонарушение совершено умышленно, размер штрафа составит 40 % от неуплаченных сумм налога (сбора).

Привлечение налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения не освобождает его от обязанности уплатить причитающиеся суммы налога (сбора) и пени.

Уголовная ответственность за налоговые преступления. Предусмотренная Налоговым кодексом ответственность за деяние, совершенное физическим лицом, наступает, если оно не содержит признаков состава преступления – уклонения от уплаты налогов в крупном или особо крупном размере.

Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица путем непредставления налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах является обязательным, либо путем включения в налоговую декларацию или такие документы заведомо ложных сведений, совершенное в крупном размере, наказывается штрафом в размере от 100 до 300 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 года до 2 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 мес., либо лишением свободы на срок до 1 года [УК РФ, ст. 199].

То же деяние, совершенное в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 18 мес. до 3 лет, либо лишением свободы на срок до 3 лет.

Крупным размером признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более 600 тыс. руб., при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превы-

шает 10 % подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 1800 тыс. руб., а особо крупным размером – сумма, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более 3 млн руб., при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 % подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 9 млн руб.

Лицо, впервые совершившее данное преступление, освобождается от уголовной ответственности, если оно полностью уплатило суммы недоимки и соответствующих пеней, а также сумму штрафа в размере, определяемом в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Основными проблемами при привлечении к налоговой ответственности являются использование различных схем ухода от налогов, в том числе с использованием так называемых «фирм-однодневок», а также привлечение на руководящие должности организаций подставных лиц, подлежащих ответственности.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1 (введена в действие с 1 января 1999 г.), Ч. 2 (от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 № 63-ФЗ. Особенная часть // СЗ РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954; Российская газета. – 1996. – 18 июня, 19 июня, 20 июня, 25 июня.

3. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 01.03.2012) // СЗ РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.

Криминологические особенности кражи, сопряженной с незаконным проникновением в жилище

П.П. Пирогов, Ю.А. Юрченко

В последние два десятилетия в России в общем русле демократических реформ произошли существенные изменения, коснувшиеся всех сфер жизни общества. Переход к рыночной экономике имел как положительные, так и отрицательные последствия, одним из которых стал рост числа корыстных преступлений. Наиболее распространенные из них – преступные посягательства на собственность, что красноречиво подтверждается данными статистики. За период 2005–2010 гг. в России ежегодно регистрировалось в среднем 1,4 млн краж; их удельный вес в общей совокупности зарегистрированных преступлений составил 42,0%, а среди преступлений имущественной направленности – 68,6% [1]. И хотя в последние годы в большинстве регионов России их число сократилось, оно по-прежнему

остается весьма значительным, причем латентность данного вида преступлений – одна из самых высоких.

Доля краж с проникновением в жилище в структуре краж чужого имущества составляет в России около 34%. Для этого вида краж характерны многоэпизодность, изощренность способов совершения и слабая раскрываемость [2, с. 50]. В процессе их совершения, наряду с посягательством на собственность граждан, одновременно нарушаются их конституционно гарантированные права на неприкосновенность жилища и частной жизни. Проникновение в жилище осуществляется в основном путем подбора ключей, взламывания замков, срыва оконных рам и решеток и т.д. Большинство краж из жилища (около 70%) совершаются посредством проникновения через входную дверь (путем подбора ключей – 15%, выбивания и взлома цилиндра замка – 35%, срыва дверей с петель – 14%) [2, с. 50]. Нередки (20%) и проникновения в квартиру через открытые окно, форточку или двери, в том числе балконные. Наконец, около 10% краж совершаются в условиях свободного доступа в жилое помещение (гостями, родственниками).

Традиционно более распространенными являются кражи из квартир, расположенных на крайних этажах, однако нередко объектом посягательства становятся и другие. Похитители используют водосточные трубы, козырьки входных дверей, смежные лоджии, пожарные лестницы, автомашины с выдвижными лестницами, позволяющие им без особых проблем забираться на любой этаж.

Наиболее типичные способы проникновения в жилище можно разделить на две категории:

- совершаемые с преодолением каких либо преград (взлом двери и замков, подбор ключей, проникновение через форточку, окно, балкон);
- совершаемые благодаря доверчивости или небрежности хозяев (с согласия владельцев – используя доверительные отношения, под видом работников различных служб, под видом знакомых; через незапертую входную дверь; с использованием ключа, оставленного потерпевшими).

Следует отметить, что примитивность способов проникновения квартирных воров в жилище часто вовсе не характеризует их как дилетантов. Их успех зависит не столько от способа проникновения в жилище, сколько от умения безошибочно выбрать подходящую квартиру, совершить хищение, не привлекая внимания посторонних, быстро реализовать похищенное имущество, не попадая в поле зрения сотрудников полиции [4, с. 20].

Анализ способов проникновения квартирных воров в жилище (по материалам уголовных дел) позволяет сделать следующие выводы:

- значительная часть краж совершается без предварительной подготовки; преступники, как правило, не изучают объект заранее и не имеют достоверных сведений об имуществе, находящемся в жилище. Хотя доля организованных краж неуклонно растет, при отсутствия жильцов они готовы проникать в любую квартиру, если это несложно сделать;

• современные квартирные воры, как правило, не относятся к категории «высококвалифицированных специалистов» в своей области.

Большая часть (75%) краж с незаконным проникновением в жилище совершается в городской местности, прежде всего (свыше 50%) в областных центрах [4, с. 51]. С уверенностью можно утверждать, что лишь незначительная их часть носит ситуативный характер, когда провоцирующая роль конкретной ситуации оказывает решающее влияние на решимость лица совершить данное деяние. Большинство квартирных краж совершается организованно и профессионально [4, с. 51].

Одна из особенностей современных квартирных краж – отсутствие избирательности в предметах хищения. Похищаются разные по характеру вещи: деньги, ювелирные изделия, хрусталь, бытовая техника (компьютеры, музыкальные центры, телевизоры, магнитофоны, видеокамеры), носильные вещи, мобильные телефоны, а также иные предметы, пользующиеся устойчивым спросом. Решающее значение здесь имеет, наряду с компактным размером, облегчающим вынос и сокрытие «добычи», возможность скорейшего сбыта похищенного.

Главные каналы реализации краденого имущества – рынки, базары, ярмарки и другие места, куда проходит множество людей с намерением сделать покупки, имеющих при себе, как правило, некоторую сумму денег и способных приобрести похищенный товар, обычно предлагаемый по заниженной цене.

Основная масса квартирных краж совершается в относительно недавно заселенных (1–3 года назад) многоэтажных домах (в 9 и более этажей), жильцы которых еще плохо знают друг друга (даже соседей по подъезду). В этих условиях появление незнакомцев не привлекает внимания; кроме того, многие жильцы в таких домах еще не успели принять меры по укреплению квартир для их защиты от проникновения.

В последние годы снизилась зависимость числа совершаемых преступления от времени года, дня недели или времени суток. Данная тенденция особенно характерна для крупных городов с населением более 1 млн человек; наоборот, чем меньше город, тем больше зависимость активности квартирных воров от времени суток и дня недели.

Результаты исследования также выявили тенденцию к криминальному профессионализму: воровские группы стали более устойчивыми и законспирированными, выросла интенсивность совершения ими краж, отлажена система реализации краденого, преступления готовятся более изощренно, часто используются специальные технические средства. Анализ уголовных дел показывает, что более 70% преступников, находящихся на скамье подсудимых, были преданы суду за совершение двух или более квартирных краж.

В 2010 г. на территории Мурманской области было зарегистрировано 2933 квартирных кражи, что составило 4,7% от общей массы совершенных преступлений, причем каждая пятая из зарегистрированных краж – это

кража из квартиры [11, с. 50]. Раскрываемость квартирных краж в регионе составила 50,4 % [8]; столь низкий показатель объясняется объективными трудностями борьбы с данным видом преступлений. Квартирные воры действуют, как правило, таким образом, что поиск источников информации существенно затруднен, и получить сведения о преступнике и обстоятельствах совершения преступления крайне сложно. Кроме того, сотрудники правоохранительных органов не всегда в должной степени владеют методикой расследования квартирных краж, а также не всегда знакомы с научными достижениями в данной области. Уровень раскрываемости снижается также из-за отсутствия специализации следователей и должного взаимодействия органов, ведущих расследование уголовных дел.

Судебно-следственная практика показывает, что в недостаточной мере используются научно-технические средства и методы для отыскания вещественных доказательств и работы с ними; производство по делам нередко приостанавливается без выполнения необходимых следственных действий; активная работа по расследованию ведется лишь в течение первых 10–12 дней и существенно ослабевает в дальнейшем. Все эти обстоятельства требуют совершенствования методики профилактики и предупреждения квартирных краж.

Рассмотрение криминологических характеристик квартирных воров показывает, что в основном это молодые люди. На долю лиц в возрасте 18–24 лет приходится 37%, в том числе 18–21 года – около 20 %. Судя по словам осужденных, средний возраст совершения ими первой кражи равен 20 годам (причем основным мотивом совершения преступления большинство называло материальные трудности, хотя материальные условия до осуждения оценивались как удовлетворительные); средний возраст совершения первого преступления вообще равен 18 годам. Как показало исследование, возраст воров мало связан с характером их действий при проникновении в квартиру и внутри нее, по сокрытию следов и распоряжению похищенным. Сейчас даже несовершеннолетние, как правило, быстро и эффективно проникают в помещение, находят наиболее ценные предметы, реализуют похищенное имущество и практически не оставляют следов.

Что касается образовательного уровня воров, следует отметить, что более 2/3 из них имеют среднее, неполное среднее или среднее специальное образование. Увеличилась доля лиц, имеющих высшее образование (в 1998 г. – 0,9%, в 2009 г. – 2,1%). Возможно, это связано со все более низкой востребованностью молодых специалистов, выпускаемых многочисленными вузами. Вместе с тем, за тот же период заметно увеличилась доля воров, не только не имеющих начального образования, но и вообще не посещавших школу (с 1 до 4,8%). Причина, очевидно, состоит в том, что к уголовной ответственности стали привлекаться молодые люди, детство которых пришлось на кризис начала 1990-х годов, когда резко возросло число беспризорных.

Сопоставляя образовательный уровень воров с их действиями по совершению краж, можно выявить следующие закономерности. Лица, обладающие высшим и средним образованием, как правило, планируют свои действия по подготовке преступления (разведка, техническая подготовка, обеспечение алиби и т.д.), используют более квалифицированные способы непосредственного проникновения, совершенствуют уже имеющиеся или изобретают новые, быстро и квалифицировано производят поиск ценностей, продумывают способы быстрой реализации похищенного. Лица данной категории чаще бывают организаторами преступных воровских групп, даже при отсутствии прежних судимостей. В эти группы, однако, могут входить и ранее судимые за кражи лица, иногда в качестве консультантов. Несовершеннолетние могут быть как рядовыми членами преступных групп (если они входят туда наряду со взрослыми), так и их организаторами (если группы состоят из ровесников).

Лица, имеющие среднее специальное образование, как правило, избирают способы проникновения, связанные с орудиями, которые им хорошо знакомы по их специальности; в поиске ценностей они, как правило, используют знания, полученные из книг, из телевизионных передач, из разговоров со знакомыми. Лица данной категории могут выступать организаторами воровских групп, но чаще же бывают их рядовыми участниками.

Воры с неполным средним или начальным образованием, как правило, используют способы проникновения, которые не требуют каких-либо специальных знаний, применяя собственную силу или орудия бытового назначения (топоры, ломики и т.п.). Несмотря на низкий образовательный уровень, лица данной категории нередко достигают значительных успехов в поиске ценностей (сами они это называют «смекалкой»); к тому же обычно они черпают немало информации о способах и орудиях проникновения в квартиры от знакомых, ранее судимых за кражи. Они редко бывают организаторами преступных групп (если только не имеют уже судимостей); чаще это рядовые исполнители [9, с. 43].

Следует отметить, что в последнее время изменились психологические установки многих воров. Если раньше лица, совершающие кражи, предпочитали избегать насилия при их осуществлении, то сейчас, как показали исследования, до 35% воров внутренне готовы к применению насильственных действий, то есть к превращению кражи в грабеж или разбой. Большинство из них (86 %) – молодые люди в возрасте до 24 лет. Характерно также, что до 60% лиц, привлеченных к уголовной ответственности за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков, склонны к совершению краж [3, с. 3].

По вопросу о преступной квалификации воров можно сказать следующее. Только 3,5% из них в процессе опроса признали свой уровень воровской квалификации хорошим, профессиональным, тогда как 38,5% согласились с тем, что какая-либо квалификация у них отсутствует. По мнению сотрудников органов внутренних дел, профессионалами среди воров

можно назвать около 20% лиц, совершающих кражи; как правило, они уже ранее были судимы за это преступление [9, с. 44].

По результатам обследования мнений осужденных можно представить следующий типичный портрет современного вора: молодой человек в возрасте 21–25 лет, холостой, проживающий в благоустроенной квартире с родителями, причем в полной семье; образование родителей не ниже среднего, но их социальный статус в обществе невысок. Сам молодой человек получил среднее образование, на момент задержания нигде не учился и не работал, а жил на денежные доходы других членов семьи (в 18% случаев – на средства, получаемые от краж), совершающий преступления в населенном пункте по месту проживания.

При оценке виктимологического аспекта квартирных краж оказалось, что свыше 78% потерпевших не были знакомы с преступниками; 15,5% краж были совершены родственниками, близкими знакомыми и сослуживцами потерпевшего, 6,5% – его соседями. Жертвами квартирных краж зачастую (32%) становятся лица, имеющие достаток выше среднего (директора и управляющие акционерных обществ, компаний, торговых фирм, коммерсанты, бизнесмены и др.), у которых, по мнению преступников, можно найти значительные денежные суммы, в том числе в валюте).

Меры предупреждения краж могут быть как общесоциальными, так и специальными. К числу первых, по нашему мнению, относятся:

- создание новой системы нравственных норм, аккумулирующей духовные ценности, выработанные предшествующими поколениями, нашедшие отражение в религиозных, исторических, философских сочинениях, призванных оказывать всестороннее позитивное воздействие на жизнь общества;
- проведение экономических реформ, направленных на повышение благосостояния граждан, снижение уровня безработицы, развитие промышленности комплекса и т.д.

К сожалению, реальная действительность пока свидетельствует об обратной тенденции: продолжается разрушение традиционной системы морали, падает авторитет власти и законов, снижается уровень материального благосостояния большей части населения (подробнее см. [7]).

Специальные мероприятия непосредственно направлены на нейтрализацию криминогенных факторов; они органично дополняют и конкретизируют меры общего характера. Их разработка и реализация возможна только на базе глубокого знания всех причин и условий, способствующих совершению квартирных краж, особенностей личности квартирного вора, при наличии четких критериев оценки их эффективности. Значительная роль в данной области отводится органам внутренних дел, которые накопили определенный опыт, требующий теоретического осмысления и дальнейшего развития.

Специальные мероприятия в первую очередь включают:

- организацию профилактической работы с лицами, от которых можно ожидать совершения краж из квартир;

- профилактическую работу с населением;
- устранение обстоятельств, благоприятствующих совершению квартирных краж.
- Н.П. Щегольский выделяет следующие основные направления профилактическая работы в данной области [11, с. 60–61]:
- работа с населением;
- с лицами, прибывающими на постоянное место жительства после отбытия наказания из мест лишения свободы, а также осужденные к наказаниям, не связанным с лишением свободы;
- с подозреваемыми в совершении квартирных краж, остающимися на период следствия на свободе без оперативного контроля со стороны органов внутренних дел;
- с несовершеннолетними.

Большое значение имеет также совершенствование действующего уголовного и уголовно-процессуального законодательства в части защиты нарушенных прав потерпевших. Например, только в 26% рассмотренных дел преступники реально возмещали ущерб, причиненный квартирными кражами, хотя в абсолютном большинстве случаев суд обязывал осужденного возместить его. Большую часть решений по гражданским искам в рамках уголовных дел не представляется возможным реализовать из-за быстрого сбыта виновными предмета хищения и отсутствия у них соответствующих личных средств.

Заметим, что пока количество краж неуклонно растет. Прогнозы по ним, как и по всем корыстным преступлениям, неблагоприятные, а традиционные меры правового воздействия пока не дают должного эффекта. По-видимому, необходимо пересмотреть концептуальные основы противодействия (в том числе уголовно-правового) квартирным кражам, усилить социально-правовой контроль в более результативных и жестких формах, использовать нетрадиционных меры по возмещению ущерба [10, с. 5].

Кражи, как и другие корыстные преступления, должны изучаться в конкретных условиях места и времени, определенных пространственных и временных границах. Социально-криминологическое исследование в отдельных регионах позволяет установить пространственные закономерности состояния преступности, тенденции и формы ее воспроизводства в целом и по отдельным видам. На этой основе можно разрабатывать меры по удержанию преступности в социально приемлемых границах [5, с. 6]. Кроме того, именно по территориальному признаку (а в случае преступности несовершеннолетних – и по возрастному) создаются, как правило, преступные группы, что должно учитываться в работе субъектов профилактики [6, с. 7–8].

Поскольку органы внутренних дел по ряду причин (в том числе объективных) не в состоянии обеспечить в достаточном объеме профилактическую работу по сокращению количества квартирных краж, большую ак-

тивность в этой области должны проявлять сами граждане. Им вполне по силам укрепить окна и двери своих квартир, установить охранную сигнализацию, поставить на подъезды запорные устройства, поддерживать более тесные отношения с соседями.

К числу обстоятельств, облегчающих проникновение воров в жилище, относятся несовершенство и уязвимость современных конструкций запирающих устройств и дверей, создание самими квартиросъемщиками виктимогенных ситуаций (например, хранение ключей под придверным ковриком или в тайниках), отсутствие в домах кодовых замков и домофонов.

Поскольку кражи из квартир отличаются распространенностью, наносят большой ущерб и существенно осложняют общую оперативную обстановку, а их предупреждение и раскрытие связаны со значительными трудностями, они создают крупную криминологическую проблему, которая нуждается в новом осмыслении с учетом реалий современной жизни. Требуются серьезные научные исследования, на базе которых можно разработать эффективные меры по борьбе с ними [5, с. 6]. Учитывая перечисленные выше криминогенные обстоятельства, способствующие формированию преступного мотива, органы внутренних дел должны предпринимать адекватные действия по предупреждению квартирных краж с учетом изменения стиля и способов их совершения.

Литература

1. Статистические данные ГИАЦ МВД России. URL: http://mvd.ru/presscenter/statistics/reports

2. *Акутаева И.* Состояние, структура и динамика краж чужого имущества // Законность. – 2012. – № 3. – С. 47–53.

3. Аналитический обзор, выявление и обобщение передового опыта по раскрытию и расследованию квартирных краж. – М.: ВНИИ МВД России, 2003. – С. 2–9.

4. *Бытко Ю.И.* Квартирные кражи и некоторые меры их предупреждения. – Саратов: Изд-во Саратовского университета. – 1989. – 153 с.

5. *Ибраев А.З.* Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с квартирными кражами (по материалам Республики Казахстан): Автореф. дис. … канд. юрид. наук / МВД России, Санкт-Петербургский университет. – СПб., 1999. – 18 с.

6. *Мамочкина А.П.* Уголовно-правовая и криминологическая характеристика групповых краж, совершаемых несовершеннолетними: Автореф. дис. … канд. юрид. наук / МВД России, Санкт-Петербургский университет. – СПб., 2002. – 23 с.

7. *Марцев А.И.*, *Максимов С.В.* Общее предупреждение преступлений и его эффективность. – Томск, 1989. – 235 с.

8. О состоянии преступности на территории Мурманской области. URL: http://www.b-port.com/crime/item/60576.html

9. *Стукалин В.Б.* Характеристика личности квартирного вора как необходимый элемент криминологической характеристики квартирных краж // Российский следователь. – 2004. – № 3. – С. 39–45.

10. *Турубар А.В.* Кража: уголовно-правовой и криминологический аспекты: Автореф. дис. … канд. юрид. наук / МВД России, Санкт-Петербургский университет. – СПб., 2003. – 24 с.

11. *Щегольский Н.П.* Организация и тактика борьбы с квартирными кражами // Актуальные проблемы деятельности органов внутренних дел Российской Федерации и теоретико-прикладное обеспечение их решения: Материалы научно-практической конференции. – Мурманск: Мурманский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России, 2004. – С. 50–61.

Теоретические принципы построения адекватной математической модели функционирования технических систем

А.А. Платонов, А.В. Тихоненков

Сформировавшаяся в 1950-х гг. научная дисциплина «кибернетика» позволила впервые представить знания об окружающей действительности в виде системы моделей, и сегодня развитие науки и техники характеризуется резким подъемом роли математической модели и математического моделирования. Моделирование фактически стало одним из основных инструментов современного научного познания действительности, а такие понятия, как «наблюдение» и «эксперимент» (34) стали чуть ли не самыми распространенными.

Согласно современному представлению, экспериментальные данные (факты) являются лишь первым, начальным этапом процесса познания и сами по себе, без теоретического осмысливания, в научное знание не могут быть трансформированы. Долгое время господствовавшее в философии, особенно отечественной, позитивистское представление исходило из эксперимента как основы научного метода и считало, что методом индукции можно достаточно просто от отдельных результатов перейти к эмпирическим и даже универсальным законам, поэтому соответствие теории (модели) результатам испытаний практически считалось необходимым и достаточным условием ее справедливости. В дальнейшем, однако, стало ясно, что просто перейти от опыта к теории невозможно, более того – «всякая попытка логического выведения основных понятий и законов механики из элементарного опыта обречена на провал» (33).

Такой взгляд придает новый смысл традиционным представлениям об эмпирическом (экспериментальном) и теоретическом (математическом) знаниях и их соотношении, а именно: при действительно научных исследованиях следует исходить из объективного наличия в природе двух уровней научного понимания экспериментальных данных – эмпирического, не

выходящего за рамки экспериментальных познаний законов; и теоретического, существующего в рамках определенных теоретических концепций и структур (30).

Данная классификация предопределяет различие способов описания окружающей действительности и признание существования эмпирических и теоретических законов объективных явлений (процессов), выдвигая необходимость понимания их взаимодействия и динамики развития. Что касается процесса перехода от экспериментального уровня знаний к теоретическому, то механизм создания теоретических структур (законов, моделей, гипотез и т.д.) принципиально отличен от тех индуктивных процедур, которые свойственны эмпирическому уровню знания.

Например, процесс мышления, обеспечивающий создание таких теоретических структур, согласно современным представлениям (13-16, 19) классифицируется на следующие типы: догматический, модельный и модельно-конструктивный, в основе которых лежат, соответственно, «чистая», «прикладная» и «содержательная» математики.

Содержательный подход к моделированию реальной действительности, представленный, например, в работах (3, 12, 19), а также (5, 28, 31, 32), в рамках которого не допускаются представления о «бесконечностях», «генеральных совокупностях» или «бесконечно длящихся процессах», а математические абстракции заменяются реальными аналогами, обязан своим появлением необходимостью обеспечения соответствия между моделью и реальной действительностью.

Главную особенность конструктивно-модельного типа мышления составляет многообразие модельных представлений одного и того же объекта. При таком подходе научные знания – это сложные теоретические структуры, которые отличаются от традиционного представления уровнем логической сложности, достигаемым мыслительным процессом путем прохождения его через ряд последовательных этапов, начиная от эмпирических импликаций и заканчивая формированием понятий (13-16, 19, 20, 23, 30). Все это означает, что создание адекватной модели только описательным (внешним), даже предельно точным образом, то есть без привлечения процессов мышления, что, собственно, и составляет сущность модельно-конструктивного метода мышления, по-видимому, не представляется возможным.

В связи с этим следует отметить, что традиционный математический аппарат ориентирован на описание существующих систем и недостаточно приспособлен для обеспечения преобразующей конструктивной деятельности человека, использование которой требует пересмотра взглядов, а взаимосвязь и соотношение теоретического и эмпирического знаний, в том числе и математического аппарата, в котором начинает превалировать логика, как основной инструмент анализа и принятия решений (5, 13, 19).

Что же касается непосредственно математического аппарата проведения экспериментов, то, как и ранее, он продолжает развиваться в направ-

лении от традиционной «пассивной» обработки результатов испытаний к организации проведения их таким образом, чтобы извлечь максимум информации (1, 2, 18, 21, 27). Заметим, что для этого опять же требуется хорошая математическая модель.

Ввиду многозначности термина «модель» (31) представляется необходимым выделить современную трактовку ключевых терминов данной работы: «математическая модель» и «моделирование системы».

Модель есть система, которую создают или используют в качестве представителя оригинала на основе общности с ним существенных свойств для того, чтобы сделать возможным понимание или овладение оригиналом (25). То есть в научной литературе под «моделью» изначально понималось отражение лишь существенных сторон реальной (или конструируемой) системы в удобной форме, представляющей о ней информацию, которая может касаться различных сторон (показателей) изучаемой системы (объекта, явления). Отсюда, при описании реальных систем неизбежно многообразие моделей (рис. 1), определяемое тем, как и что положено в основу классификации. Таким образом, на практике любая из моделей будет упрощением действительности, так как она не в состоянии исчерпать всей сущности оригинала. Этим видимо объясняется ускоренное развитие такого научного направления в математическом моделировании как «векторная идентификация», цель которого состоит в создании модели, адекватной оригиналу по целому ряду критериев (24).

Очевидно также, что математические модели должны отвечать некоторому минимальному набору универсальных требований, выполнение которых обеспечивает успех моделирования и к которым теория на данном этапе развития относит: соответствие цели исследования; адекватность оригиналу исследуемой системы; содержательность и устойчивость; возможность выдвижения новых проблем исследования; простота и реализуемость.

Из этого ряда определяющим, независимо от типа и этапа жизненного цикла исследуемой системы, безусловно, является требование адекватности модели.

Под термином «моделирование» понимается процесс воспроизведения характеристик одной системы с помощью другой, специально для этого созданной. Роль моделирования, с точки зрения теории познания, состоит в помощи по установлению качественных и количественных связей между свойствами исследуемой системы (объекта).

Таким образом, процесс моделирования обязательно предполагает наличие и взаимодействие между собой следующих элементов: объекта исследования; субъекта исследования (исследователя) и модели, которые графически представлены в виде схемы (рис. 2) (29), где роль модели заключается в объединении экспериментальных и теоретических представлений, а моделирование выступает как метод оперирования с объектом

(познания) путем «обучения» или совершенствования модели в направлении приближения ее к реальному объекту.

Структурная схема построения математической модели для реальной системы показана на рис. 3.

Оригинал	Модель (подобие оригинала)		
	Категория		виды (подвиды)
	наименование	признак подобия	

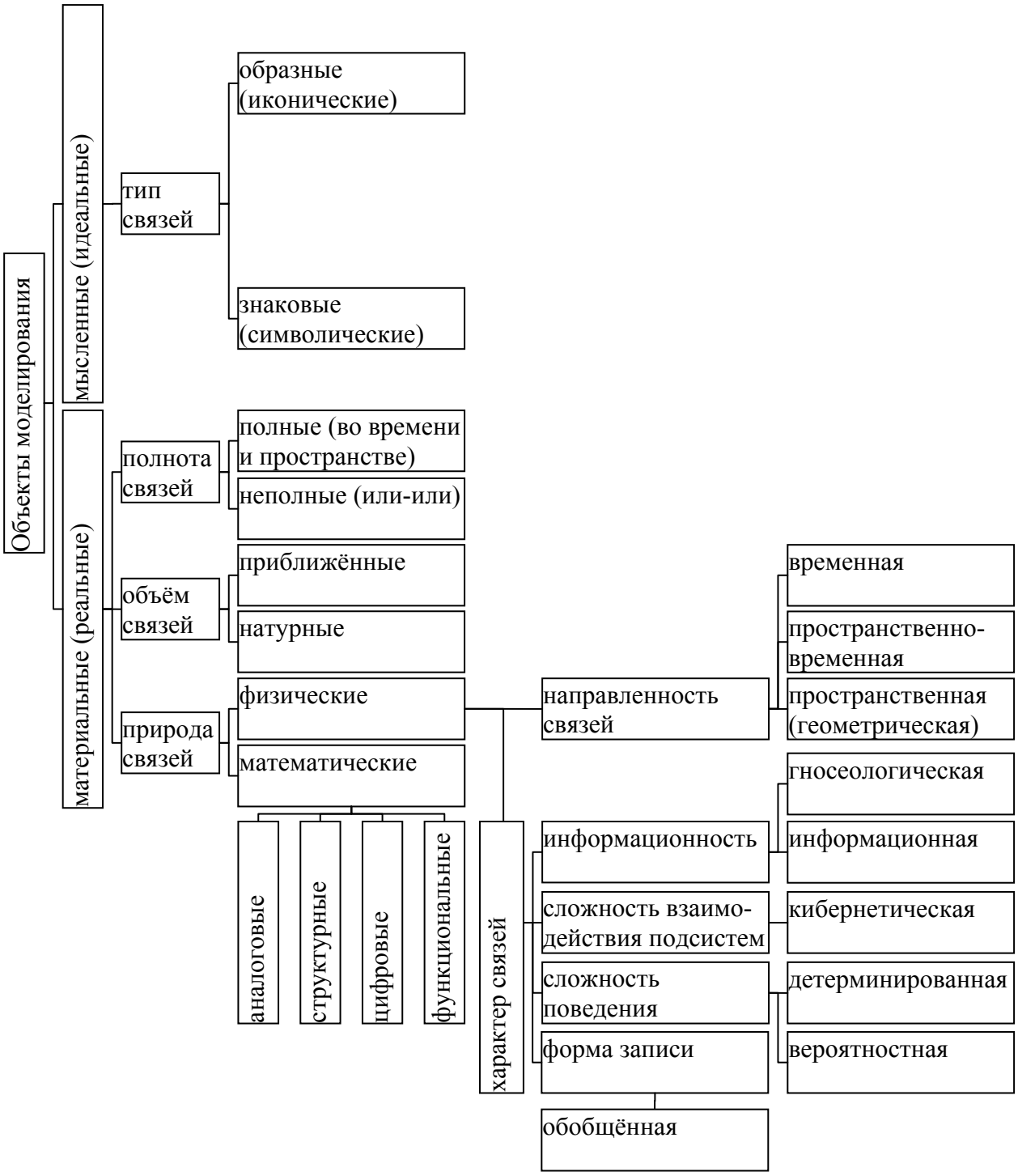

Рис. 1. Общая структура моделей (по признакам подобия)

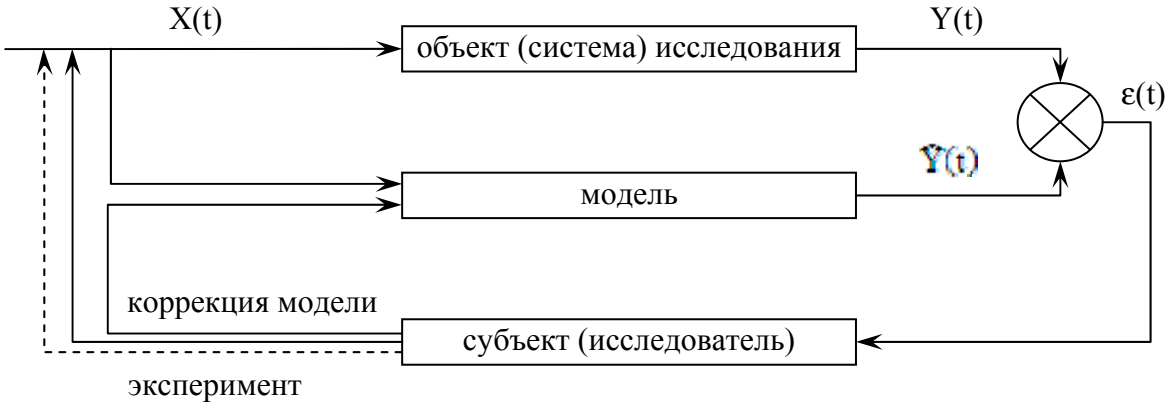

Рис. 2. Графическое представление процесса познания объекта с помощью модели

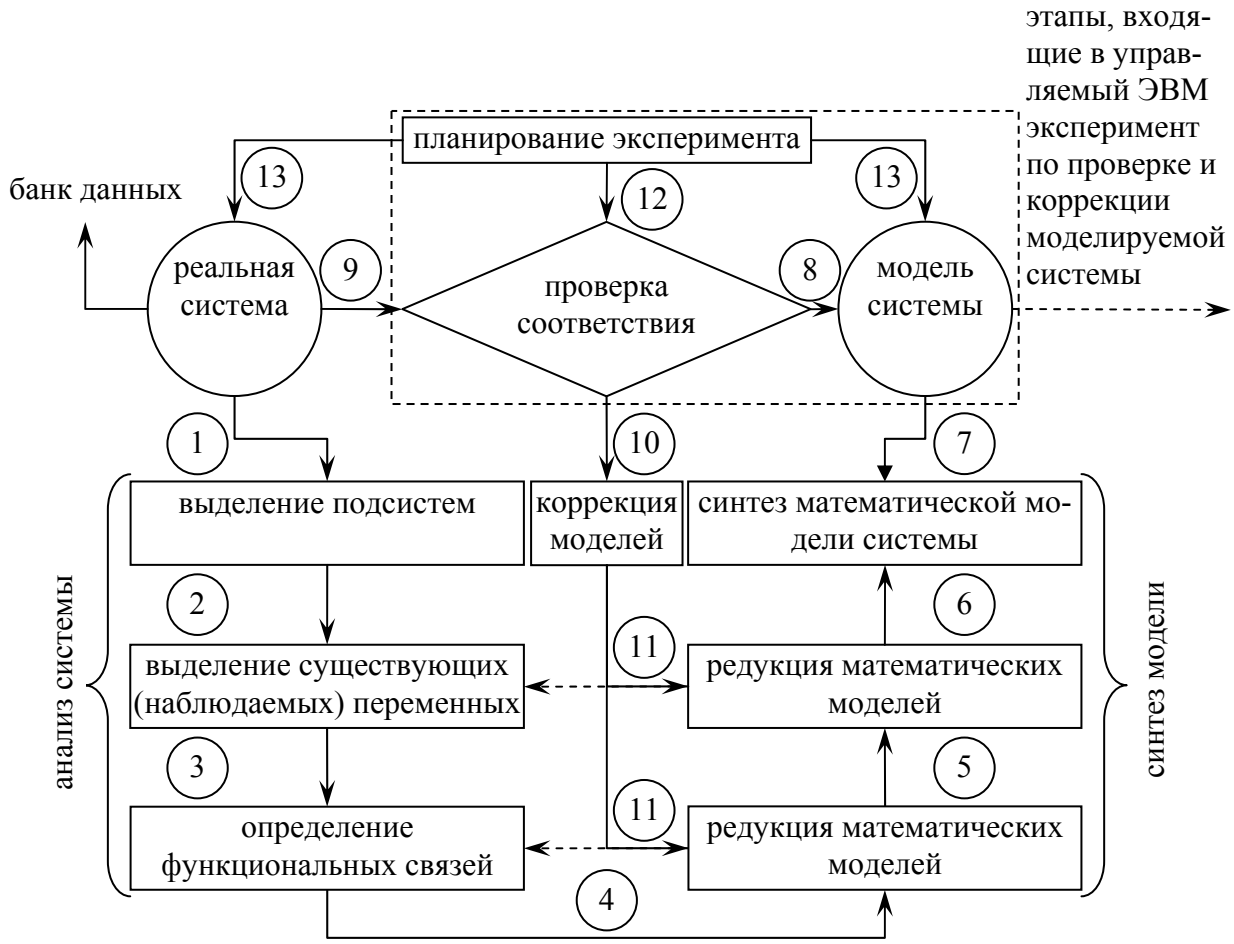

Рис. 3. Структурная схема процесса построения математической модели

Практически процесс моделирования представляется в виде следующих очевидных и последовательных этапов: постановки задачи; выбора структуры модели и ее описания, исследования модели и экспериментальной проверки модели.

Что касается выбора структуры модели, то гипотеза о ней должна строиться с учетом физического и теоретического представлений о внут-

реннем механизме и свойствах исследуемой системы, для раскрытия которых опять же должна быть обеспечена адекватность, а на заключительном этапе требуется практическая проверка, по возможности, для критичных условий функционирования системы, которые, как правило, оказываются также критичными и для адекватной модели.

По понятным соображениям, в настоящее время все более высокие требования предъявляются к адекватности моделирования. С этих позиций математическое моделирование в целом можно понимать как поиск наилучших математических структур, которые для конкретных условий были бы наиболее логичными и отвечали назначению исследуемой системы, а обеспечение адекватности – основной задачей моделирования, в котором необходимо различать два принципиально разных аспекта: моделирование как метод познания и моделирование как инструмент решения научно-технических задач (4).

Соответственно этим аспектам имеет место деление моделей на две основные категории: модели гносеологического характера, которые связаны с физической сущностью системы и познанием ее закономерностей, и информационного характера, которые допускают формальное описание функционирования системы и учитывают (количественно) связь между входными и выходными переменными без отражения ее закономерностей. В связи с этим, хотя сущность моделирования в обоих случаях едина, математический аппарат, используемый для их построения, различен.

Известно, что разная трактовка адекватности моделей порождает такие утверждения, как, в частности, о возможности создания модели полностью адекватной (тождественной) реальной системе или ложности модели из-за наличия хотя бы одного экспериментального результата, не укладывающегося в модель (концепцию). Если в первом случае утверждение является заблуждением по причине принципиальной невозможности его выполнения (17), то во втором оно неверно так как «не всякий эмпирический результат может рассматриваться в качестве опровержения определенной теории» (30). Смысл этого положения заключается в том, что теоретические модели как подтверждаются, так и отвергаются отнюдь не эмпирическими данными, а теоретическими установками, которые сами являются элементами некой теоретической системы, и практика отработки артиллерийских снарядов это хорошо подтверждает.

Обобщая вышеизложенное, приходим к выводу, что обеспечение адекватности математической модели предполагает соблюдение двух принципиально важных положений. Во-первых, непротиворечивости математической основы модели и соответствия ее законам математической логики и, во-вторых, правильности описания функционирования системы, что предполагает в свою очередь знание внутреннего механизма поведения системы и математически точное описание закономерностей ее поведения. При этом нельзя не видеть, что эти положения по существу являются отраже-

нием тех же двух этапов процесса познания действительности – эмпирического и теоретического.

Заметим, что на практике вопрос адекватности моделей часто связывают с понятием сложности системы. Учитывая, что понятие «сложности» относительно, так как в принципе любая система при переходе на другой (более высокий) уровень иерархии становится более «сложной» по отношению к предыдущему, а также то, что в любом случае наши представления о системе являются лишь ее моделью, более целесообразно, по-видимому, говорить о «сложности» модели.

С этих позиций, сообразуясь с принципами системного подхода, в зависимости от конкретных целей исследования одна и та же система может быть представлена в виде одной или ряда (иерархии) моделей различной степени сложности.

На этот счет известно мнение, что построить одну математическую модель, хорошо описывающую реальный объект, в принципе невозможно и потому решение проблемы адекватности предлагается искать в создании совокупности моделей (10). Это утверждение не противоречит принципу множественности, согласно которому различие уровней сложности исследуемой системы определяется общим уровнем развития науки и техники с одной стороны и этапом исследования системы с другой.

Подводя итог изложенному, приходим к общеизвестному положению о том, что любая система в принципе может быть представлена в виде одной модели или иерархией моделей различной степени сложности, типа и структуры в зависимости от целей исследования и поставленной задачи. С этих позиций весьма ценным и перспективным для моделирования системы представляется принцип классификации реальных технических систем, предложенный в работе (32), который позволяет провести четкое деление их на две основные категории – «простые» и «сложные», отличающиеся принципиально различным уровнем организации структуры и, следовательно, методами их исследования.

Система, способная к принятию решения является «сложной» (решающей), и, напротив, система, неспособная к акту принятия решения, является «простой». Большую часть технических систем следует квалифицировать не более чем «простые» системы, что в свою очередь определяет и методы и математический аппарат для построения адекватных моделей их функционирования (поведения).

Для реализации принципа адекватности при построении моделей функционирования и испытаний технических систем исследователю надлежит иметь в виду трудности, обусловленные целым рядом обстоятельств, а именно:

– сложность и недостаточную ясность причинно-следственных связей в ряде основных физических явлений сопровождающих функционирование системы;

– примат нормального закона распределения случайной величины, повсеместно используемого при обработке результатов испытаний;

– практическую невозможность обеспечения идентичности условий проведения испытаний;

– недостаточность объемов испытаний (по понятиям классической математической статистики), особенно на этапе проектирования и отработки новых образцов, для обеспечения необходимой достоверности статистических выводов;

– нестабильность результатов испытаний на этапе отработки образцов;

– неизбежная зависимость результатов испытаний;

– практическая невозможность повторения (одноразовость) результата и другие.

К этому следует добавить, что в теоретическом плане еще не окончательно решены некоторые вопросы прикладной статистики, имеющие к специфике проведения и обработки результатов испытаний технических систем самое непосредственное отношение.

Отмеченные выше особенности некоторым образом объясняют крайнюю ограниченность используемых на практике математических моделей испытаний технических систем, которые при малейших конструктивных изменениях образца становятся довольно приближенными, теряют практическую ценность и, таким образом, нуждаются в постоянной корректировке. В этих условиях представляется естественной сложившаяся практика использования для одних и тех же целей разных математических моделей, описывающих практически одни и те же экспериментальные результаты, что по существу представляет собой отмеченный выше метод модельного мышления (19).

Наблюдаемое на практике расхождение взглядов, в отдельных случаях достигающее диаметральной противоположности, выдвигает потребность в уточнении или пересмотре установившейся методологии построения моделей испытаний технических систем и ее математического аппарата, а встречающиеся практические несуразности наводят на мысль о том, что для моделирования результатов испытаний технических систем, по крайней мере на этапе их отработки, нет содержательных оснований для безусловного использования вероятностно-статистических методов, так как они являются асимптотическими методами и в условиях малых выборок, нестабильности результатов и так далее требуют дополнительной информации для своего применения.

Если к тому же учесть, что результат исследований при этом очень чувствителен к «хвостам» распределения его значений, а применяемые оценки основаны на независимости и повторяемости испытаний, что изначально невыполнимо в той мере, как этого хотелось бы, становится очевидным, что моделирование испытаний технических систем в виде традиционного вероятностно-статистического подхода не может быть эффективным.

В этом плане в качестве одного из реальных путей совершенствования методологии построения математических моделей испытаний технических систем может быть переход к модельно-конструктивному подходу, тем более что правильная (в смысле технически целесообразная и экономически оправданная) методология неизбежно приводит к адекватной модели.

В связи с тем, что вид модели, которая олицетворяет связь эксперимента с теорией, имеет важное значение для успеха исследования, при разработке математических моделей неизбежно встает вопрос об использовании детерминистского и вероятностного подходов, тем более, что неправильное понимание их соотношения может стать причиной неадекватности модели или недостаточности ее практической полезности, на что обращается внимание специалистов (26, 27). Поэтому ниже излагаются методологические установки, касающиеся особенностей использования математического аппарата при построении статистических моделей.

По существу вопрос о соотношении между закономерностями, выражаемых строго детерминистским или вероятностным образом, что является принципиальным при построении математических моделей, затрагивает вопрос о природе вероятности.

В последнее время в научной литературе (11) высказана гипотеза о существовании компромисса между ними в виде так называемой «частичной детерминированности», когда в основу признака случайности положена, наряду с известным алгоритмическим и теоретико-множественными подходами, категория неопределенности наблюдаемого явления. В рамках этой концепции случайность выступает как относительное качество по сравнению с некоей моделью, где случайность и детерминированность не противопоставляются друг другу, а рассматриваются как противоположные полюсы единого свойства явлений – «частичной детерминированности». С позиций этой концепции одно и то же явление может быть и детерминированным (в рамках одного уровня моделей) и случайным (на другом уровне).

Поэтому «проблема вероятности», в решении которой современной наукой еще не поставлена окончательная точка, носит не только «философский» характер и в первую очередь касается тех исследователей, которые используют методы статистического и вероятностного моделирования.

В связи с этим кратко остановимся па современной трактовке определения «вероятность» (7-10 и др.).

Классический подход опирается на представление вероятности как «меры возможного» и характеризуется логической несостоятельностью, так как в самом определении «вероятности» используется понятие «равновероятности» и, таким образом, выступает в двойственном виде физической и эпистемологической возможностях; отмстим, что к частности этот подход не имеет отношения.

Статистический (частотный) подход рассматривает вероятность как отношение числа интересующих исследователя событий к общему числу в

длинной серии испытаний при неизменных условиях эксперимента (9, 10). В этом случае вероятность (по Р. Мизесу) определяется выражением вида

$$\lim_{n\to\infty}\frac{m}{n}=P(a),$$

согласно которому, только частота определяет вероятность при обязательном наличии бесконечной последовательности экспериментов и любой подпоследовательности n_i, то есть

$$P(a)=\lim_{n\to\infty}\frac{m}{n}$$

Одной из интерпретаций этого подхода является диспозиционное понимание вероятности (10), которое делает вероятность не свойством объекта, а свойством окружающих условий, якобы приводящих к нужному исходу.

Аксиоматический подход построен на сформулированных А.Н. Колмогоровым аксиомах, связывающих понятие вероятности с понятием множественной меры, где вероятность определяется как заданной структуры функция, удовлетворяющая принятой системе аксиом. Условие неограниченности испытаний также содержится и в этом подходе.

Как видим, известные формулировки вероятности, по существу, являются лишь математическими приемами ее вычисления, но никак не понятийными и, таким образом, не позволяют окончательно выявить объективное содержание вероятности. Даже по поводу аксиоматического подхода, наиболее стройного и строгого, известно негативное высказывание Г. Кибурга: «Принятие определения вероятности как просто математической функции определенного класса приводит к тому, что это понятие превращается в неопределяемый термин формальной структуры; однако когда мы пытаемся сопоставить формальную систему и реальный мир, когда мы начинаем говорить о вероятности определенных конкретных событий или определенных классов событий, мы вынуждены более тщательно поразмыслить о собственно понятии вероятности» (10, 37).

Из изложенного следует, что, несмотря на разнообразие подходов к определению «вероятности», физического понимания этого понятия до настоящего времени нет, на что, кстати, впервые обращено внимание научной общественности В.В. Налимовым (18).

На позициях теоретико-множественной математики, где «продукты мышления» – «бесконечности», «пределы», «множества» и т.д. – считаются реально существующими элементами природы, стоит большинство отечественных и зарубежных специалистов. Тем не менее, существуют и другие точки зрения (3, 12, 16, 33), согласно которым вероятность понимается как «непосредственно ненаблюдаемая идеализация, то есть некая прогностическая величина» (12), а определение ее математического предела по Р. Мизесу признается физически не обоснованным. При таком подходе «предел», то есть вероятность, оказывается реальным лишь применительно к математической модели с определенным вычислительным алгоритмом, а

не для реальных наблюдений, где неограниченность опытов есть тоже своего рода идеализация, приводящая, соответственно, к новой идеализации – вероятности, точное вычисление которой путем оценки вариаций частот последовательностей реальных наблюдений невозможно.

При подходе, рекомендуемом в работах (12, 19, 30), вероятность понимается как результат осмысления экспериментальных данных, а не процесса неограниченного воспроизведения опытов, что делает его близким к диспозиционному пониманию, определяя его как усредненное прогнозируемое значение соответствующей частоты, и является моделью-гипотезой. Такое представление позволяет считать

$h_i=P(a)$,

с вероятностью 1,0 при $n\to\infty$, где

$$h_i=\frac{m_i}{n_i}.$$

Таким образом, как справедливо отмечает А. Реньи, если в математическом отношении определения вероятности нет трудностей, то «этого никак нельзя сказать в отношении ее принципиальных вопросов, которые касаются взаимосвязи теории вероятностей с окружающим нас миром, применимости и интерпретации положений теории вероятностей» (22).

Выход из этого положения современная наука находит в многообразии интерпретаций понятия вероятности, что, вообще говоря, доказывается наличием ряда уже известных математических алгоритмов вычисления, а ключом к пониманию этой ситуации является, по нашему мнению, утверждение о том, что теория вероятностей как самостоятельная и непротиворечивая система выводов, которая никак не связана с наблюдаемыми событиями, и математик вовсе не обязан интерпретировать вероятность в терминах событий.

Добавим к этому, что наряду с разновидностями математической интерпретации в логико-гносеологическом аспекте современная наука выделяет, по крайней мере, следующие четыре типа вероятностей (10): объектную, валентную, импликативную и аксиологическую, из которых определяющую роль играет объектная вероятность, так как характеризует отношения объектов (субъектов) окружающей действительности.

Это подтверждает тезис о том, что в научном познании «вероятность» (природа вероятности) трактуется, прежде всего, как отражение структуры объектов познания, являясь своеобразной количественной мерой степени иррегулярности, автономности и беспорядка в реальной системе: при статистических исследованиях массовых явлений – частотная интерпретация (Р. Мизеса или А.Н. Колмогорова); в квантовой механике – потенциальная возможность появления события; в теории принятия решений – мера неопределенности суждений; в синергетике – мера «хаоса» и т.д.

Как известно, диалектико-материалистическая концепция детерминизма исходит из признания существования в природе разных форм взаи-

мосвязей – закона, причинности, необходимости, случайности и т.д., которые составляют общую картину взаимосвязей явлений в природе. Из них наиболее сложными для понимания и потому дискуссионными являются категории необходимости и случайности (индетерминизм, предетерминизм), поэтому современная концепция миропонимания основывается на их диалектическом единстве и взаимосвязи, то есть в любом процессе можно выделить существенные (необходимые) и несущественные (случайные) составляющие, что приводит к новой объективной форме связи – вероятностной, выражающей возможность ее состояния.

При этом форма проявления категории «возможности» определяется формой существования (движения) материи, структурой системы. Там, где существенным свойством исследуемой системы является «сложность» структуры (как, например, в биологии, квантовой механике, статистической механике), там проявляется вероятностный (пробабилистский) характер возможности реализации, относящийся к единичному элементу (объекту), факту. В том случае, когда существенным свойством системы является простота связей элементов и, как следствие, массовость элементов, можно абстрагироваться от другой формы движения материи; в этом случае категория возможности реализации носит статистический (частотный) характер.

Из признания существования в природе трех типов взаимосвязей – функциональной, статистической и вероятностной – следует признать наличие и трех типов законов (закономерностей): детерминистские (жесткой детерминации); статистические (статистико-вероятностные); вероятностные (пробабилистские).

Детерминистские законы (иначе их называют динамическими, хотя это не отражает существа связей между элементами) относятся к единичной (структурно-элементарной) системе как целой, состояние которой в каждый момент времени определяется начальными и граничными условиями.

Статистические законы относятся к системе как совокупности типичных подсистем, поведение которой следует детерминистским законам, а траектории единичных подсистем могут быть заданы лишь распределением вероятностей. Начальные и граничные условия (совокупности систем) характеризуются средними статистическими значениями и распределениями вероятностей.

Вероятностные (пробабилистские) законы относятся к «сложным» системам (комплексам систем), состоящим из отличающихся друг от друга и подчиняющихся недетерминистским законам. При достаточном числе таких систем эти комплексы ни теоретически, ни практически не могут подчиняться определенной закономерности. В этих случаях усредненные по всей «сложной» системе параметры состояния не являются строго детерминированными, и речь следует вести лишь о поле возможных параметров (состояний) системы.

Отличие этих законов от статистических, занимающих как бы промежуточное положение, заключается в том, что если для статистических закономерностей вероятностные утверждения относятся к единичным системам (объектам) совокупности, то для вероятностных их сферой является вся совокупность систем.

Таким образом, поскольку объективная действительность характеризуется широким спектром детерминации, адекватность отражения действительности, то есть построение моделей как основная задача моделирования возможна лишь в системе научных законов, где каждый из них характеризует собой не более чем этап знания.

Исходя из этого утверждения, современной наукой признается равноправие детерминистских и вероятностных подходов (законов) и, соответственно, их принципиальная несводимость между собой, что обеспечивается качественным различием структуры существующих систем (объектов). Это полностью справедливо для обоих уровней познания (исследования) – эмпирического и теоретического. Однако для эмпирического уровня как первого этапа, когда вопрос о форме детерминации, жесткой или вероятностной, как правило, отступает на второй план и превалируют другие требования, например, простота, полнота информации, точность и т.д., оправдано и допустимо описание эмпирического вероятностного закона законом жесткой детерминации. В свою очередь вероятностный подход может применяться (и на практике применяется) при отсутствии в действительности вероятностной структуры систем.

В настоящее время наукой и практикой показано, что такой прием оказывается особенно эффективным для «плохо организованных» (18) или ненаблюдаемых систем, что особенно характерно для статистического моделирования. В этом случае вероятностная оценка есть результат не характера структуры системы («внутренней сложности»), а лишь метода исследования системы («внешней сложности»), что дает право к таким элементам применять термин «квазивероятностные» (10), то есть на эмпирическом уровне знаний вполне допустима взаимозаменяемость детерминистских и вероятностно-статистических форм описания закономерностей поведения (функционирования) систем, что, однако, не свидетельствует о «сводимости» или целесообразности подмены одного типа закона другим.

Таким образом, понимание существования и действия в естествознании различных закономерностей (законов), использование которых в математических моделях зависит от типа связей и степени развития структуры (сложности) системы, с одной стороны, и конкретной цели исследования, с другой, является основой построения адекватных моделей. Очевидно, что, во-первых, структура системы, закономерности ее поведения и необходимая для адекватного описания математическая модель – взаимозависимые понятия; во-вторых, выбор допустимого метода исследования поведения системы и, соответственно, математического аппарата определяется конкретно поставленной задачей исследования.

Переходя теперь к вопросу построения моделей функционирования и испытаний большинства технических систем, которые, как оказывается, есть «простые» системы, показателями функционирования которых являются случайные наблюдаемые величины, следует признать достаточным (с позиций адекватности) для математического моделирования их поведения использование статистических закономерностей (моделей).

Что же касается применения вероятностного подхода (вероятностных моделей), то он возможен, хотя при определенных условиях может создать иллюзию вероятностного характера самой системы, затушевав ее истинную природу, и привести к использованию аппарата теории вероятностей как необходимости. Именно это наблюдается на практике с моделями испытаний технических систем, когда в результате подмены статистических закономерностей вероятностным подходом теряется содержательность (физический смысл) оцениваемых явлений. В таких условиях, то есть отсутствия стационарно действующих факторов, а также наличия массового производства боеприпасов нет необходимости домысливать «генеральную совокупность», «бесконечность» и пользоваться вероятностным подходом, также как нет необходимости применять вероятностную модель для статистической обработки результатов испытаний.

В этом заключается главное различие двух возможных подходов к статистическому анализу и обработке данных при построении адекватных моделей поведения «простых» систем.

Литература

1. *Адлер Ю.А., Маркова Е.В. и др.* Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Наука, 1976. – 279 с.

2. *Алимов Ю.И.* Элементы теории эксперимента. – Часть 3. Опытная проверка условий математической статистики: Учебное пособие. – Свердловск: УПИ, 1978. – 92 с.

3. *Генцен Г.* Исследование логических выводов // Математическая теория логических выводов. – М., 1967. – С. 9-74.

4. *Дубровский С.А.* Прикладной многомерный статистический анализ. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 216 с.

5. *Клей М.* Математика. Утрата определенности / Пер. с англ. – М.: Мир, 1984. – 447 с.

6. *Колмогоров А.Н.* Математическая статистика // БСЭ. – Т. 26. – М., 1954. – 485 с.

7. *Колмогоров А.Н.* Об одном новом подтверждении законов Менделя // Доклады АН СССР. – Т. 27. – № 1. – М., 1940. – С. 38-42.

8. *Колмогоров А.Н.* Основные понятия теории вероятностей. – 2-е изд. – М.: Наука, 1974. – 120 с.

9. *Колмогоров А.Н.* Теория вероятностей и математическая статистика. – М.: Наука, 1986. – 535 с.

10. *Кравец А.С.* Природа вероятности (философские аспекты). – М.: Мысль, 1976. – 173 с.

11. *Кравцов Ю.А.* Случайность, детерминированность, предсказуемость // Успехи физических наук. – Т. 158. – Вып. 1. – М., 1989. – С. 93-122.

12. *Малиновский П.Г.* Классификация объектов средствами дискриминантного анализа. – М.: Наука, 1979. – 260 с.

13. *Малиновский П.Г.* Построение вероятностных статистических моделей. – М.: Препринт ИППИ АН СССР, 1983. – 70 с.

14 *Малиновский П.Г.* Содержательная математика как конкретизация процессов мышления // Обработка и построение данных в человеко-машинных системах / Сб. трудов ИППИ АН СССР. – М.: Наука, 1988. – С. 5-39.

15. *Малиновский П.Г.* Модельно-конструктивное, модельное и догматическое мышление // Модели в системах обработки данных / Сб. трудов ИППИ АН СССР. – М.: Наука, 1989. – С. 5-78.

16. *Марков А.А.* О конструктивной математике // Труды Математического института им. В.А. Стеклова. – Т XVII. – М.: Изд-во АН СССР, 1962. – С. 8-14.

17. *Нагель Э., Ньюмен Д.Р.* Теорема Геделя / Пер. с англ. – М.: Знание, 1970. – 63 с.

18. *Налимов В.В.* Влияние математической статистики и кибернетики на методологию научных исследований // Заводская лаборатория. – 1976. – № 1. – С. 62-74.

19. *Нейцвора Н.Н.* Логический подход как альтернатива системному в математическом описании систем // Экспертные системы: состояние и перспективы / Сб. трудов ИППИ АН СССР. – М.: Наука, 1989. – С. 20-30.

20. *Нейцвора Н.Н., Кубергин В.А.* Об уровнях знаний и учений в экспертных системах // Экспертные системы: состояние и перспективы / Сб. трудов ИППИ АН СССР. – М.: Наука, 1989. -С. 30-37.

21. *Новик Ф.С. Арсов А.Б.* Оптимизация процессов технологии металлов методами планирования экспериментов. – София: Техника, 1980. – 304 с.

22. *Реньи А.* Письма о вероятности / Пер. с венг. Д. Сааги, А. Крамли. – М.: Мир, 1970. – 96 с.

23. *Самарский А.А.* Математическое моделирование как методология познания // Природа. – 1987. – № 1. – С. 69-70.

24. *Статников Р.Б., Матусов И.Б.* Многокритериальное проектирование машин. – М.: Знание, 1989. – 42 с.

25. *Тарасенко Ф.П.* Непараметрическая статистика. – Томск: ТГУ, 1976. – 292 с.

26. *Тутубалин В.Н.* Статистическая обработка результатов наблюдений. – М.: Знание, 1972. – 48 с.

27. *Тутубалин В.Н.* Границы применимости (вероятностно-статистические методы и их вероятности). – М.: Знание, 1977. – 64 с.

28. *Уемов А.И.* Логические методы моделирования. – М.: Мысль, 1971. – 311 с.

29. *Цымбал В.П.* Математическое моделирование металлургических производств: Учебное пособие для вузов. – М.: Металлургия, 1986. – 240 с.

30. *Черняк В.С.* Природа научного факта // Природа. – 1986. – № 3. – С. 83-91.

31. *Чжао-Юань-Жень.* Математика и ее применение. – М: Мир, 1965. – 281 с.

32. *Флейшман Б.С.* Основы системологии. – М.: Радио и связь, 1982. – 368 с.

33. *Шанин Н.А.* О критике классической математики. Конструктивные вещественные числа и конструктивные функциональные пространства // Труды Математического института им. В.А. Стеклова. – Т. XVII. – М.: АН СССР, 1962. – С. 284-294.

34. *Эйнштейн А.* Собрание научных трудов. – Т. 4. – М., 1967. – 183 с.

35. *Яноши Л.* Теория и практика обработки результатов измерений. – Изд. 2-е. – М.: Мир, 1968. – 462 с.

36. Философский словарь / Под ред. Розентац М.М. – 3-е изд. – М.: Политиздат, 1972. – 496 с.

37. *Kyburg H., Smokler H.* Introduction Studies in Subjective Probability. – New York, 1964. – P. 3-4.

Влияние имиджа территории на формирование ее туристского потенциала

Т.В. Полякова

На сегодняшний день маркетинговый подход как никогда актуален при анализе территориальной специфики и разработке программ регионального развития. Территория становится своеобразным «товаром», который необходимо выгодно «продать» основным ее покупателям – населению, чтобы люди чувствовали свою идентичность по отношению к территории проживания и воспринимали его как комфортное и благоустроенное место, туристам, пребывающим на территорию, бизнесу, чтобы привлечь инвестиции, и властям различного уровня.

В современных условиях территории и регионы различного уровня являются субъектами глобальной экономки, участвуют в конкурентной борьбе, в том числе и за ресурсы. Значимую роль для успешного позиционирования на конкурентном рынке играет имидж субъекта, в известном смысле определяющий эту конкурентоспособность. Но особую актуальность вопрос формирования имиджа территории приобретает в тех регионах и городах, где туристско-рекреационный комплекс является одной из ключевых точек роста.

Сегодня туризм – это одна из наиболее динамично развивающихся и прибыльных отраслей. С другой стороны, это межотраслевой комплекс, и развитие туризма способствует всестороннему развитию и самой территории – обеспечению занятости, социальной защите населения, развитию торговли, гостиничного бизнеса, сферы услуг и т.д., а в итоге – пополняет местный бюджет.

Целями создания условий для развития туризма являются:

– сохранение объектов туристского показа, рациональное использование природно-рекреационного и культурно-исторического потенциала;

– признание туризма приоритетной отраслью экономики города, способствующей увеличению доходной части бюджета города;

– обеспечение права граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий;

– обеспечение охраны окружающей природной среды, сохранение исторического и культурного наследия;

– содействие обеспечению туристской индустрии специалистами;

– удовлетворение спроса потребителей (как российских, так и зарубежных) на туристско-рекреационные услуги;

– сохранение и реставрация памятников архитектуры;

– создание новых рабочих мест в сфере предоставления туристских услуг и увеличение доходов, поступающих в местный и областной бюджеты.

Если вышеназванные цели достигнуты, можно говорить о благоприятном имидже сферы туризма на территории и об эффективном использовании ее туристского потенциала.

Сфера туризма – специфическая отрасль, которая тесно связана с территориальным маркетингом, так как здесь значительную роль играет поведение потребителей территории, их отношение к территории и имидж территории в глазах потенциальных ее потребителей.

Как отмечают исследователи, маркетинг имиджа является одним из стратегических направлений маркетинга туризма [2, с. 22]. Следовательно, имидж территории оказывает значительное влияние на формирования туристского потенциала территории и является одним из его ключевых факторов.

Туристский потенциал какого-либо объекта (или территории) – это совокупность приуроченных к данному объекту (территории) природных и рукотворных тел и явлений, а также условий, возможностей и средств, пригодных для формирования туристского продукта и осуществления соответствующих туров, экскурсий, программ [3, с. 126].

Имидж (от лат. imado – образ, вид) означает «целенаправленно формируемый образ какого-либо лица, явления, предмета, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо с целью популяризации, рекламы, обретения устойчивого признания, авторитета» [4]. Процесс оценки и формирования имиджа – сложный и трудоемкий, он свя-

зан с информационно-коммуникационной деятельностью. Информация о территории и ее грамотное представление для целевых групп потребителей приобретает здесь решающее значение.

Информационная специфика туризма заключается в максимально полном изложении информации о существующих в границах определенной территории возможностях для его организации и проведения, где лидирующую роль играет как общий облик природы региона, так и отдельных привлекательных его элементов.

Отмечается, что «в качестве товара туристская отрасль предлагает не только комплекс товаров и услуг, но и привлекательность того или иного места, территории, объекта, поскольку люди едут в туристское путешествие не ради получения обслуживания в самолете, поезде, гостинице или ресторане. И если привлекательность туристской территории изначально была обусловлена главным образом естественными свойствами и качествами ресурсов, то сегодня она поддерживается благодаря имиджу, положительному образу места, создававшемуся длительное время и многократно усиленному современными средствами массовой информации» [1, с. 1390].

Целью рекламно-информационной деятельности в области туризма является формирование и продвижение территории как места, благоприятного для осуществления туризма и туристской деятельности. Возможны следующие мероприятия: осуществление рекламно-информационной деятельности путем выпуска информационной, справочной литературы по туризму, иной информационной продукции, проведение мероприятий.

На основе проведенного анализа развития г. Камышина Волгоградской области представляется возможным сделать вывод, что одной из ключевых точек роста экономики города может стать отрасль туризма. Следовательно, именно на данную отрасль необходимо направить усилия по формированию благоприятного имиджа города, используя конкурентные преимущества территории в сфере природного, культурного и исторического потенциала как основы для развития туризма в городе.

Значение здесь имеет как притягательность, престиж территории в целом как места, привлекательного для посещения и туристического отдыха, так и привлекательность находящихся на территории объектов туризма. А ключевым моментом становится вопрос формирования и поддержания имиджа территории. Необходимо отметить, что имидж территории тесно связан с имиджем территориального туристического продукта.

Имидж туристического продукта территории включает следующие составляющие:

– имидж туристических ресурсов (их уникальность, узнаваемость, значимость туристического бренда);

– имидж туристической индустрии (состояние инфраструктуры туризма, стоимость туристических услуг);

– имидж территориального турбизнеса (надежность и репутация туроператоров, гибкость их предложений, ширина ассортимента турпродукта);

– имидж власти территории;

– имидж территориальной экономики (уровень экономического развития, социальное положение граждан, условия конкуренции, экономическая стабильность, условия для ведения бизнеса, инвестиционная привлекательность территории);

– внешнеполитический имидж территории или имидж в глазах субъектов других территорий.

Исходя из имеющихся предпосылок, в Камышине целесообразно развивать следующие виды туризма, актуальные для формирования благоприятного имиджа города: активный туризм, групповой, семейный, спортивный (в частности, водный), культурный, музейный, рекреационный, экологический, религиозный и туризм выходного дня.

Проведем SWOT-анализ сферы туризма г. Камышина и определим основные составляющие его туристского потенциала, на которые значительным образом оказывает влияние имидж города.

Таблица 1

SWOT-анализ г. Камышина с позиций туристического имиджа. Сильные и слабые стороны

Сильные стороны	*Слабые стороны*
Богатый природно-климатический потенциал. Выгодное для развития туризма географическое положение. Наличие историко-культурных ресурсов (музеи и исторические памятники). Наличие природных объектов в пригороде Камышина. Наличие речного порта, способного принимать суда класса река–море. Высокий уровень экологической безопасности Наличие объектов индустрии развлечений и спортивных объектов (клубы, бары, бассейны). Наличие ежегодных мероприятий, способствующих привлечению туристов (Арбузный фестиваль). Наличие спортивных сооружений, способных принимать крупные соревнования.	Загрязнение рек Волги и Камышанки. Отсутствие инфраструктуры должного качества, необходимой для развития туризма. Наличие неорганизованных свалок на территории города. Недостаточно эффективная рекламно-информационная деятельность, освещающая Камышин как центр туризма. Недостаточность количества и уровня мест отдыха и развлечений.

Таким образом, в результате проведенного анализа, выявлены следующие проблемы туристической отрасли г. Камышина, негативным образом влияющие на его имидж:

– загрязнение рек Волги и Камышанки;

– отсутствие инфраструктуры должного качества, необходимой для развития туризма;

– наличие неорганизованных свалок на территории города;

– недостаточно эффективная рекламно-информационная деятельность, освещающая Камышин как центр туризма;

– недостаточность количества и уровня мест отдыха и развлечений;

– информационный дефицит: отсутствие возможности получить точную, подробную, достоверную информации о туристских ресурсах региона для планирования туристического путешествия (как для туроператоров, потенциальных инвесторов так и для туристов, и самостоятельных путешествующих);

– слабая маркетинговая инфраструктура: торговля в региональной туристской индустрии сфокусирована на продажу путевок за рубеж, неразвиты дистрибьюторские каналы, связывающие провайдеров продукта с международной инфраструктурой туроператоров;

– низкое качество продукта: недостаток мест размещения, соответствующих международному уровню, стандарты презентаций достопримечательностей неудовлетворительны;

– недостаточное количество средств размещения, низкий уровень сервисного обслуживания, значительный износ существующей материальной базы;

– спортивные и гостиничные комплексы предприятий слабо используются в туристских целях, не готовы к приему туристов и не планируются для использования как туристские объекты.

Таблица 2

Возможности и угрозы в сфере туризма г. Камышина

Возможности	*Угрозы*
Формирование у жителей и гостей города имиджа Камышина как места, благоприятного для отдыха и туризма. Привлечение мелкого и среднего бизнеса в сферу туристических услуг и смежных отраслей (общественное питание, досуга и прочее). Использование исконных народных промыслов, развитие этнографического туризма. Создание маршрутов пешеходного, конного, автомобильного, религиозного туризма. Создание программы развития туризма. Использование ресурсов баз отдыха в пригороде Камышина. Проведение мероприятий и праздников, направленных на формирование благополучного имиджа города.	Сезонность туристических услуг. Захват рыночной ниши в сфере туризма фирмами г. Волгограда. Недостаточная привлекательность города в глазах туристов и инвесторов. Нехватка собственных средств на развитие туризма. Несоответствие предлагаемых услуг потребностям целевой группы потребителей.

Итак, основными направлениями развития отрасли туризма в городе и формирования его благоприятного имиджа можно считать следующие:

– развитие предприятий малого и среднего бизнеса в сфере туризма;

– разработку маркетинговой туристской стратегии для Камышина, предусматривающей инвентаризацию туристских ресурсов, исследование потенциальных рынков, определение приоритетов рынка и рыночных сегментов, создание марочного продукта, обеспечение его продвижение на внутреннем и внешнем рынках;

– создание новых туристских продуктов, отвечающих потребностям стратегии маркетинга как путем организации внедрения новой продукции на существующие рынки, так и осуществляя пересмотр и обновление уже имеющейся продукции, отвечая потребностям рынков;

– укрепление материально-технической базы и развитие ключевых центров туристского обслуживания – предприятий гостеприимства (гостиниц, пансионатов, кемпингов и т.д.); системы транспортного обслуживания; сети кафе и других объектов общественного питания; объектов и средств развлечения; объектов оздоровительного, познавательного, профессионально-делового, спортивного и иного назначения; организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность; организаций, предоставляющих информационные и рекламные услуги и экскурсионные услуги экскурсоводов и гидов-переводчиков.

Также важным является субъективная оценка территории не только туристами, но и ее жителями и нерезидентами. В частности, насколько жители чувствуют свою привязанность к территории, считают ее благоприятной и комфортной для проживания.

У Камышина исторически сложился имидж одного из промышленных центров Волгоградской области. Современные условия требуют формирование нового облика города в глазах его резидентов и нерезидентов. Новый благоприятный имидж города должен стать одним из важнейших факторов туристкой привлекательности Камышина.

Таким образом, имидж является важным фактором формирования туристского потенциала территории, что особенно актуально для малых городов, в которых туризм становится одной из ключевых точек роста экономики.

Литература

1. *Барабанова Н.А.* Информационный аспект методики изучения туристкого потенциала территории // Известия Самарского научного центра РАН. – 2009. – № 6. – С. 1389-1395.

2. *Джанджугазова Е.А.* Маркетинг туристских территорий: Учебное пособие. – М.: Академия, 2006. – С. 22.

3. *Дроздов А.В.* Рекреационная география: идеи, методы, практика.– Тверь, 2006. – 207 с.

4. *Киреева С.А.* Имидж региона: теоретический аспект // Сборник научных статей СГСЭУ. – 2006. – С. 233-235.

Т.М. Пономарева

Соотношение государственного и коллективно-договорного способов регулирования труда неоднократно колебалось то в сторону коллективно-договорного, то в сторону государственного регулирования. В настоящее время созданы чрезвычайно выгодные предпосылки для развития коллективно-договорного регулирования.

В связи с развитием рыночных отношений происходит ослабление государственного регулирования трудовых отношений, соответственно они подвергаются правовой регламентации на негосударственном и локальном уровне. Эта тенденция развития трудовых отношений является гарантией эффективного функционирования в Российской Федерации коллективно-договорного регулирования труда.

Кроме того, ч. II ст. 1 Трудового кодекса РФ гласит, что основной задачей трудового законодательства является создание правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства. Этой важнейшей нормой Трудового кодекса РФ создана правовая база для эффективного развития коллективно-договорного регулирования трудовых отношений.

Усиление негосударственных форм общественного и правового регулирования трудовых отношений, изменение общественного и индивидуального правосознания создают выгодные предпосылки для активного, кардинального усиления роли коллективно-договорного регулирования труда, для развития научной, нормативной и практической базы. В правовых актах о труде наряду с императивными нормами резко усиливается роль и количество локальных правовых норм, которые начинают действовать только после утверждения их в коллективно-договорном или локальном порядке. Однако объективные потребности экономического, социально-демократического развития общества настоятельно требуют проблемы коллективно-договорного регулирования трудовых отношений.

Актуальность коллективно-договорного регулирования труда видится не только в ее недостаточной разработанности, главный аргумент актуальности кроется в ее необходимости широкого и повсеместного внедрения коллективно-договорного регулирования в нашу жизнь, для России это является исключительно важным вопросом. Актуальность темы исследования состоит также в необходимости разработки научных основ усиления роли коллективно-договорного регулирования.

Довольно много трудностей и на уровне правосознания: работники, их представительные органы и работодатели еще не осознали до конца свое право самим устанавливать правовые нормы, регулирующие их трудовую деятельность. Поэтому на данном этапе развития нашего общества необ-

ходимо выделить, с одной стороны, историческую необходимость кардинального усиления роли коллективно-договорного регулирования труда и, с другой – недостаточную по объективным причинам разработанность научных, нормативных и практических основ разработки коллективно-договорного регулирования труда.

Полагаем, что скорейший переход к всеобъемлющему коллективно-договорному регулированию трудовых отношений является необходимостью и насущной задачей нашего времени, так как коллективно-договорное регулирование трудовых отношений уравновесило бы интересы работников и работодателей и способствовало бы не только наиболее полному соблюдению прав и законных интересов субъектов трудового права, но и созданию необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений и интересов государства.

В последние годы достаточно много говорят и пишут о том, что две основные функции трудового права России – производственная и защитная – находятся в известном противостоянии (противоречии). Идеология рыночной системы хозяйствования с целью обеспечения подъема экономики требует усилить защиту прав работодателей, обеспечить им возможность мобильно и эффективно управлять трудовыми ресурсами. Таким образом, сегодня вольно или невольно в правовом регулировании трудовых отношений проявляются две тенденции: 1) отстаивание трудовых прав работников, юридических, социально-экономических, общественно-политических гарантий их обеспечения от советского периода; 2) выравнивание юридических возможностей сторон трудового договора (работников и работодателей) методом ограничения правомочий работников, урезания прав трудовых коллективов, их представителей (профессиональных союзов, других выборных органов).

Указанные тенденции реализуются в таких формах, как нормотворческая деятельность, социальное партнерство, коллективно-договорное регулирование труда.

На федеральном уровне защита трудовых прав работников осуществляется способами централизованного регулирования социально-трудовых отношений, законодательного закрепления рекомендаций, например, в области социального партнерства, а также созданием для работодателей стимулов соблюдения трудового законодательства, системы мер юридической ответственности за нарушение его требований.

В условиях рынка роль значение федеральных способов обеспечения трудовых прав работников существенно уменьшается. Если при советской власти в России достаточно детально законодательно регламентировалось поведение работника и работодателя в процессе труда, то начиная с 1992 г. на федеральном уровне устанавливаются только минимальные стандарты трудовых прав работников, которые работодатель не может уменьшить.

На уровне Трудового кодекса РФ невозможно решить проблему правового регулирования трудовых отношений в каждом отдельном регионе, городе и, тем более, в конкретной организации. Наступило время, когда права и обязанности работников, работодателей, их представителей в основном должны определяться не федеральными минимальными стандартами, а нормативными актами отдельных организаций.

В результате изучения практики локального регулирования в организациях Омской области можно констатировать наличие ряда правовых проблем коллективно-договорного регулирования труда. Анализ содержания коллективных договоров позволяет утверждать, что большинство из них носит информационный характер, полностью повторяет текст соответствующих разделов Трудового кодекса РФ. Исключения составляют крупные компании (ОАО «МРСК Сибири» – «Омскэнерго», ОАО «Газпромнефть-ОНПЗ», ОАО «Транссибнефь»), которые содержат оригинальные нормы права, регулирующие социально-трудовые отношения.

В организациях, финансируемых из государственного бюджета, коллективные договоры также не носят декларативный характер, в сфере здравоохранения и образования коллективно-договорные нормы насыщены детальной регламентацией стимулирующих выплат.

В большинстве организаций малого бизнеса и у работодателей – индивидуальных предпринимателей коллективные договоры отсутствуют, что часто связано с существенным ограничением трудовых прав работников, снижением правовых гарантий защиты их интересов в процессе труда.

В современных условиях метод локального регулирования трудовых отношений стал преобладающим, доминирующим, и охрана трудовых прав работников поставлена в прямую зависимость от их организованности, умения объединится, понять, правильно сформулировать и отстоять в переговорах с работодателем свои интересы. Появляются новые возможности у профсоюзов организовать и возглавить социальное партнерство, особенно в отдельных организациях. То, что они не всегда готовы выполнить эту функцию, свидетельствует обобщение опыта заключения коллективных договоров, когда от имени трудового коллектива выступают не профкомы, а советы трудового коллектива, советы уполномоченных, единые представительные органы.

Нуждается в решении проблема несоблюдения процедуры изменения коллективного договора. В организациях омского региона зачастую изменения в колдоговор вносятся приказом работодателя вопреки правилу ст. 44 Трудового кодекса РФ: «Изменение и дополнение коллективного договора производятся в порядке, установленном настоящим Кодексом для его заключения, либо в порядке, установленном коллективным договором». Специальных оговорок в тексте об этом не делается.

В Трудовом Кодексе РФ устанавливается важнейшая и основная задача трудового законодательства – создание необходимых правовых условий

для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства. Этой важнейшей нормой Кодекса создана законодательная база для максимального уменьшения госрегулирования трудовых отношений с передачей коллективно-договорному регулированию этих полномочий.

Благодаря коллективно-договорному регулированию труда, повышается эффективность производства, улучшается использование рабочей силы и психологический климат в организациях. Коллективно-договорное регулирование оказывает благоприятное воздействие на трудовые отношения. Оно по своему характеру менее стабильно и более гибко, нежели законодательство, «чаще пересматривается» и соответственно полнее отражает изменения в производстве, рыночной конъюнктуре [2, с. 10].

Коллективно-договорное регулирование трудовых отношений основывается на социальном партнерстве при установлении условий труда между работниками и работодателями в лице их представителей, органами государственной власти и органами местного самоуправления в соответствии с нормами трудового законодательства.

В правовом регулировании труда акцент в условиях рыночной экономики должен быть смещен в сторону коллективно-договорного регулирования труда, как это делается в странах с развитой рыночной экономикой. Вмешательство государства в процесс правового регулирования труда должен быть гибким, определяющим основные руководящие начала, позволяющим широко использовать коллективные договоры и другие локальные нормативные акты [1, с. 30].

Коллективно-договорное и государственное регулирование трудовых отношений является способами правового регулирования трудовых отношений. В сочетании друг с другом они составляют содержание отдельных элементов метода трудового права.

В период НЭПа с 1922 по 1927 г. значительно возрастает роль коллективно-договорного регулирования (в частности, роль и значение коллективных договоров), коллективно-договорной формы установления условий труда. Коллективные договоры в этот период принимаются: генеральные – на уровне всей страны в конкретной отрасли производства и локальные – непосредственно в конкретной организации. В масштабе всей страны вводится коллективно-договорное регулирование условий труда.

Размер вознаграждения определяется коллективным и трудовым договорами, он не может быть менее обязательного минимума оплаты, определяемого на каждый данный период надлежащими государственными органами для соответствующих категорий труда. Минимум (месячный) заработной платы устанавливается по регионам (тарифным поясам) тарифной камерой при НКТ, образуемой из равного числа представителей профсоюзов и хозяйственных органов. Однако уже к началу 1930-х гг. коллективно-договорное регулирование условий труда отменяется.

В первые годы после Октябрьской революции – с 1917 по 1919 г. – действовало три метода регулирования трудовых отношений: централизованный, коллективно-договорной и индивидуально-договорной. Централизованное регулирование трудовых отношений в этот период не было превалирующим. Как правило, условия труда на госпредприятиях устанавливались коллективными договорами.

В 1992 г. в КЗоТ РФ были внесены изменения, благодаря которым во многих институтах трудового права доминирующим стал коллективно-договорной метод регулирования трудовых отношений.

В советский период государственное регулирование трудовых отношений традиционно преобладало над коллективно-договорным. Сегодня в связи с переходом к рыночной экономике, изменением общественного, группового и индивидуального правосознания в ст. 1 Трудового Кодекса провозглашено, что основной задачей трудового законодательства является создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений (работников и работодателей), интересов государства, то есть роль коллективно-договорного регулирования возросла.

Нуртдинова А.Ф. предлагает модель соотношения коллективно-договорного и государственного регулирования [3, с. 156], которая выглядит следующим образом: коллективно-договорное регулирование при таком положении является основным самоорганизующим фактором, а государственное регулирование корректирует и поддерживает этот процесс с параллельными социальными процессами. Однако эта модель, на наш взгляд, не является идеальной.

Идеальное трудовое законодательство, на наш взгляд, свойственно конвенциям и рекомендациям МОТ. Применительно же к каждой конкретной стране необходимо учитывать экономические, политические и социальные особенности. Именно поэтому в Российской Федерации государственное регулирование по сей день играет ведущую роль. Доказательством этому является развитое трудовое законодательство, которое детально регулирует все институты трудового права, к тому же на фоне коллективно-договорного регулирования государственное регулирование чаще всего является определяющим.

Подводя итоги, следует сформулировать несколько общих положений, от успешной реализации которых будет зависеть эффективность защиты трудовых прав работников в области.

1. Поскольку тенденция переноса акцента на локальное регулирование трудовых отношений уже реализуется в Российской Федерации, необходимо обратить особое внимание на качественное изменение содержания отношений социального партнерства.

2. Следует заняться созданием эффективно работающих систем формирования правового сознания, правовой культуры работников, работодателей и их представителей.

Проведенные студентами на преддипломной практике социологические исследования методом анкетирования на 26 организаций различных форм собственности выявили низкий уровень правовой информированности участников совместного труда, особенно среди работников. Низкий уровень правовой информации работников может быть признан действительно проблемой, требующей решения, для этой цели необходимо на региональном и районном (городском) уровнях создать специальные фонды, соответствующие программы и организации, занимающиеся правовым просвещением. При этом можно было бы использовать организационный опыт общества «Знание», когда в организации для чтения лекций приглашались преподаватели трудового права из высшей школы.

В региональных, отраслевых, территориальных соглашениях необходимо предусмотреть обязанность работодателей осуществлять определенные отчисления в упомянутый фонд, который бы обеспечил издание понятной работникам правовой литературы (листовок, плакатов, небольших брошюр, размноженных выдержек из законов с соответствующими комментариями).

3. Защиту трудовых прав работников сложно решить без создания соответствующих форм повышения правовой культуры работодателей, их представителей. Почти треть опрошенных специалистов, имеющих высшее и среднее специальное образование, признали, что они плохо знают трудовое законодательство. С этой точки зрения было бы вполне оправданным не только издание за счет упомянутого фонда специальной литературы для работодателей, но и создание лектория для руководителей, например, высшего и среднего звена на крупных предприятиях или на базе объединений работодателей.

Литература

1. *Иванов С.А.* Трудовое право переходного периода: новые источники // Государство и право. – 1996. – № 1.

2. *Киселев И.Я.* Трудовое право в условиях рыночной экономики: опыт стран Запада. – М., 1992.

3. *Нуртдинова А.Ф.* Коллективно-договорное регулирование трудовых отношений в современной России. – М., 1998.

Правовое регулирование эвтаназии в зарубежных странах

Е.Ф. Порошина

С древнейших времен и до сегодняшнего дня проблема жизни и смерти является важнейшим вопросом философского и правового осмысления. Понимание того, что представляет собой жизнь и смерть человека, являет-

ся одновременно и ответом на вопрос о том, что такое сам человек – одна из форм материи, имеющих место быть в земных условиях или также нечто другое.

Выдающимся достижением человечества, несомненно, является признание во всем мире естественного права на жизнь. Международный пакт о гражданских и политических правах от 19 декабря 1966 г. [9] рассматривает право на жизнь как неотъемлемое право каждого человека. Практически все государства в своих Основных законах это признают, однако содержание и границы этого права до сих пор остаются спорными.

Многие специалисты сходятся во мнении, что право на жизнь предполагает принадлежащее каждому человеку от рождения неотъемлемое право распоряжаться своей жизнью по собственному усмотрению, право защищать ее от любых посягательств извне и право прекратить ее в тот момент, когда сам человек посчитает нужным. Поэтому, декларируя права и свободы человека, осуществляя политику, основанную на уважении к ним, общество должно признать право человека самому решать – когда и как умереть; из этого следует, что человек имеет право как на жизнь, так и на смерть [6, с. 201].

Одной из форм реализации права на смерть является эвтаназия. Это явление возникло в глубокой древности. Античные философы Сократ и Платон, например, считали допустимым убийство тяжело больных людей даже без их согласия. Более того, они полагали, что человек, в силу своей слабости ставший обузой для общества, обязан совершить самоубийство, что это его моральный долг [8, с. 67]. Т. Мор в «Золотой книге» говорит, что при неизлечимости болезни человек должен «не затягивать дальше свои страдания, а согласиться умереть, если жизнь для него является страданием; в надежде на освобождение от этой невыносимой жизни, как от тюрьмы или испытаний, он должен сам себя исключить из жизни или позволить другим из своего согласия это сделать» [10, с. 103].

Эвтаназия, эйтаназия, эутаназия, эфтаназия (от греч. eu – хорошо и thanatos – смерть) буквально означает «легкая смерть» или «хорошая смерть», намеренное ускорение смерти или умерщвление неизлечимо больного с целью прекращения его страданий [5, с. 1818]. Однако это определение характеризует лишь цель совершения акта эвтаназии – легкую, не мучительную смерть, но не отражает многих других аспектов современного понимания этого термина, которые необходимы для точного уяснения его смысла.

Заметим, что существуют и другие определения эвтаназии. Например, «Российская юридическая энциклопедия» определяет эвтаназию как убийство из милосердия, лишение жизни с целью освободить больного от неизлечимой болезни или невыносимого страдания [11, с. 1088]. Этический кодекс российского врача в ст. 14 рассматривает эвтаназию как «акт преднамеренного лишения жизни пациента по его просьбе, или по просьбе его близких» [13, с. 11].

В иностранных языках термин «эвтаназия» часто используется в нетрадиционном для русского языка смыслах – например, в отношении бездомных собак, когда здоровые животные умерщвляются с целью сокращения их популяции в городах. В зарубежных странах чаще применяют такие названия как «легкая смерть», «достойная смерть», «благая смерть», «тихая смерть», «умерщвление из жалости», «помощь в добровольном уходе из жизни», «летальная медицина». В законодательстве Голландии под эвтаназией понимается «всякое действие, направленное на то, чтобы положить конец жизни той или иной личности, идя навстречу ее собственному желанию, и выполненное незаинтересованным лицом» [15]. Такое же определение дает Закон Бельгии «Об эвтаназии» от 28 мая 2002 г. [1].

Согласно ст. 38 Закона Республики Беларусь от 18 июня 1993 г. «О здравоохранении», эвтаназия – это добровольная, согласованная с врачом смерть неизлечимо больного с помощью специальных обезболивающих средств.

Судя по приведенным высказываниям, можно сделать вывод, что уже сам термин «эвтаназия» довольно противоречив. Исходя из содержания, которое каждый автор вкладывает в это понятие, можно сделать вывод о наличии или отсутствии в его определении соответствующих признаков, а также попытаться выявить основные из них.

В настоящее время, несмотря на терминологическую неясность и ожесточенные споры сторонников и противников эвтаназии, многие современные государства поднимают вопрос о ее легализации. Так, в США в штате Орегон в 1994 г. на референдуме был принят закон «О смерти с достоинством» (Oregon Death with Dignity Act). В его преамбуле провозглашается, что «больные имеют законное право требовать и получить от врача лекарство, обеспечивающее гуманную и достойную смерть» [4].

С 1999 г. акт об эвтаназии действует и в другом американском штате – Техасе. Согласно этому документу, прекращение бесполезных искусственных мер по поддержанию жизни не является правонарушением. Техасский «Акт о тщетной заботе» позволяет медицинским учреждениям самостоятельно принимать решение об отключении оборудования, поддерживающего жизнь пациента, в случае, если дальнейшее ее продление признано ими нецелесообразным. Именно это положение, согласно которому нет необходимости заручиться в данном случае согласием родных, вызывает наибольшее неприятие у критиков закона [7].

Врачебная помощь при самоубийстве для безнадежных пациентов разрешена и в некоторых других странах – в Колумбии (1997), Албании (1999), Нидерландах (2002), Бельгии (2003) для собственных граждан, а в Швейцарии (1942) – и для иностранцев. Не определено наказание за этот вид эвтаназии в законодательстве Швеции, Финляндии, Эстонии. Более легкие наказания за убийство из милосердия, чем за убийство по другим мотивам, предусмотрены в уголовных кодексах Германии, Норвегии, Португалии, Новой Зеландии [15].

В Уругвае можно избежать наказания по приговору суда за убийство из сострадания при наличии у обвиняемого безупречной характеристики и предоставлении бесспорных доказательств невыносимых страданий потерпевшего, а также его неоднократной мольбы о смерти.

Добровольная эвтаназия допускается законодательством Японии с 1962 г., после того как Высокий суд в Нагое, рассматривая дело человека, отравившего своего неизлечимо больного отца по его просьбе, вынес обвинительный приговор, но установил критерии, при соблюдении которых эвтаназия может быть признана законной.

В Германии в 2009 г. был принят закон, дающий право подписывать заблаговременное распоряжение о прекращении жизнеобеспечения в случае серьезной болезни, где можно указать, какую помощь или ее отсутствие человек желает получить, если болезнь или травма не позволят ему самостоятельно высказать свою волю. Лечение в соответствии с распоряжением должно быть прекращено, даже если в состоянии пациента не произошло необратимых изменений; но при этом активная эвтаназия и уход из жизни с помощью врача остаются запрещенными.

Подобные распоряжения о прекращении жизнеобеспечения в случае неизлечимой болезни (так называемые «завещания при жизни») подписали около 9 млн немцев, однако лишь недавно эти документы обрели юридическую силу.

В 2006 г. в Израиле вступил в силу закон, разрешающий смертельно больным людям отказываться от искусственного поддержания жизнедеятельности. Закон распространяется на больных, которые даже при надлежащем лечении смогут прожить не более полугода, и подтверждает запрет на активную эвтаназию.

В Австралии активная и пассивная эвтаназия некоторое время была официально разрешена. Австралийский штат Северная территория в мае 1995 г. принял закон, который назывался «Билль о правах неизлечимо больных от 1995 года». Закон вступил в силу с 1 июля 1996 г. и устанавливал право больного как на ассистированный врачом суицид, так и на добровольный уход из жизни с помощью смертельной инъекции (конечно при соблюдении определенных условий).

На сегодняшний день в мире существуют только три страны – Нидерланды, Бельгия и Люксембург, которые на законодательном уровне разрешают практику как пассивной, так и активной эвтаназии, и имеют четко регламентированную нормами права процедуру ее осуществления.

Принято считать, что эвтаназия в Нидерландах стала практиковаться еще в 1970-е годы, то есть задолго до ее официального разрешения на законодательном уровне. Дебаты об этом начались в 1973 г., когда суд города Леуварден вынес очень мягкий приговор за убийство (одну неделю заключения под стражей с испытательным сроком 1 год) женщине-врачу, которая убила свою мать, дав ей двойную дозу морфия. Мать была больна

раком и испытывала чудовищные страдания. Это решение создало прецедент, и в дальнейшем суды начали разрабатывать определенные критерии, согласно которым врачей, совершивших подобные действия, можно было бы вообще освободить от уголовного преследования. Кстати, в том же 1973 г. было образовано голландское «Общество добровольной эвтаназии», которое стало всячески этому способствовать [16].

Тем не менее, только в феврале 1993 г. в Нидерландах была принята специальная инструкция по осуществлению эвтаназии, и с 1 июня 1994 г. врачи, проводящие эвтаназию в точном соответствии с этим документом, были официально освобождены парламентом страны от уголовной ответственности. Согласно данной инструкции, врач, исполнивший эвтаназию, должен сделать последующий отчет о своих действиях. В нем он обязан указать диагноз пациента, срок течения болезни, имена специалистов, у которых больной наблюдался, прогноз об оставшемся сроке его жизни. Должны быть предоставлены доказательства осознанного и добровольного желания пациента на уход из жизни, невыносимости его моральных и физических страданий, его информированности о своей болезни, о возможной альтернативе эвтаназии в виде паллиативной помощи и о последствиях процедуры. Обязательно должны называться имена свидетелей, при которых пациент сделал заявление на проведение эвтаназии, имена других специалистов, с которыми врач консультировался по поводу целесообразности процедуры. Далее необходимо указать имя врача, исполнившего эвтаназию, его ассистентов и всех, кто присутствовал при процедуре, а также время, место и способ ее осуществления [16].

12 июля 1999 г. правительство страны представило в парламент законопроект о легализации эвтаназии и врачебного содействия при самоубийстве. Он публично обсуждался в течение года, проводились специальные опросы населения, и около 90% голландцев высказались за эвтаназию. Общество добровольной эвтаназии и Королевская медицинская ассоциация Нидерландов поддержали законопроект, его одобрили все три партии правящей коалиции во время дебатов 23 ноября 2000 г. В результате 10 апреля 2001 г. закон «О прекращении жизни по запросу и о помощи при самоубийстве» (Termination of Life on Request and Assisted Suicide (Review Procedures) Act) был принят, и с 1 апреля 2002 г. вступил в силу.

Этот акт придал силу закона всем принятым ранее инструкциям и положениям, касающимся проведения эвтаназии. С его принятием также были внесены поправки в уголовный кодекс страны, административный кодекс и в закон «О захоронении и кремации» [12, с. 134].

Процедура эвтаназии может быть осуществлена только при соблюдении медицинским работником требований, перечисленных в законе. Если больной в возрасте свыше 60 лет в силу своего состояния не имеет возможности самостоятельно высказать просьбу об эвтаназии, то она может быть осуществлена при наличии его предварительного письменного рас-

поряжения. Аналогичное распоряжение также составляют психически больные пациенты на ранних стадиях заболевания, если известно, что болезнь прогрессирует и в будущем может причинять невыносимые страдания. Если пациент в возрасте от 16 до 18 лет изъявил желание прибегнуть к эвтаназии, врач может (хотя и не обязан) спросить согласия родителей или опекунов на ее проведение. При возрасте больного от 12 до 16 лет такое согласие обязательно, а к лицам моложе 12 лет применять эвтаназию вообще запрещено [2].

Процедура эвтаназии может быть осуществлена как в больнице, так и в домашних условиях. Обычно ее проводит семейный или лечащий врач, у которого больной наблюдался длительное время; поэтому больные из других государств не могут осуществлять эвтаназию в Нидерландах.

Больной имеет право в любой момент отказаться от процедуры, равно как и врач имеет право ее не проводить. Младший и средний медицинский персонал также может отказываться от подготовки к эвтаназии и участия в ней в качестве ассистентов. Если имеются хоть малейшие сомнения в целесообразности процедуры, врач не должен ее осуществлять [14].

Если решение все же было принято и процедура состоялась, врач обязан поставить в известность муниципального патологоанатома, который устанавливает причины смерти, составляет заключение и направляет его прокурору. Параллельно врач готовит собственный отчет, который вместе с заключением патологоанатома направляет в специальную региональную комиссию по надзору за проведением эвтаназии и самоубийства с помощью врача. К отчету прилагается письменная просьба больного и заключение независимого специалиста, который консультировал врача и пациента по поводу диагноза и целесообразности процедуры.

Согласно статистическим данным, предоставляемым региональными комиссиями в ежегодных отчетах, в период с 2001 по 2007 г. число случаев эвтаназии в Нидерландах сократилось с 3500 до 2235 в год, а самоубийства с помощью врача – с 300 до 100 в год. Заметим, что со временем врачи стали с большей ответственностью подходить к обязанности сообщать в комиссию о каждом факте совершаемой ими эвтаназии; разница между фактическим числом случаев ее применения и числом зарегистрированных случаев сократилась с 2001 по 2005 г. на 26%.

Начиная с 2008 г. количество пациентов, изъявивших желание добровольно уйти из жизни с помощью эвтаназии, снова выросло примерно на 13%. В 2010 г. случаи эвтаназии составили 2% от общего числа смертей в Нидерландах, самоубийства с врачебной помощью – 0,2%, 20% пациентов умерло в результате добровольного отказа от лечения, 10% – от побочных эффектов паллиативной помощи [17].

Следующим государством, официально признавшим активную эвтаназию, стала Бельгия; 28 мая 2002 г. здесь был принят закон «Об эвтаназии», через несколько месяцев вступивший в силу. Он предоставляет вра-

чам право прекращать жизнь безнадежно больных пациентов, испытывающих в связи с болезнью невыносимые страдания, при их добровольном желании и неоднократно высказанных просьбах. В отличие от нидерландского законодательства, в Бельгии своим «правом на смерть» может воспользоваться только совершеннолетний или эмансипированный несовершеннолетний пациент. Он должен пребывать в здравом уме и рассудке, быть способным принимать самостоятельные решения, являться жителем Бельгии.

Заявление на эвтаназию представляется в письменной форме и должно быть подписано самим пациентом в присутствии двух свидетелей. В случае, когда это невозможно из-за болезни, заявление может написать другое не заинтересованное лицо с устных слов больного в присутствии врача, который заверяет прошение своей подписью, указывает причину написания документа другим человеком и его данные. С момента подачи заявления до исполнения процедуры должно пройти не менее одного месяца, хотя в некоторых случаях допускаются исключения в пользу уменьшения срока [1].

Распоряжения при жизни допускаются, но эвтаназия при этом возможна лишь в том случае, когда пациент находится в бессознательном состоянии и никогда из него не выйдет. Эта норма специально была введена, чтобы исключить недопонимания и противоречия: считается, что в таком состоянии больной не испытывает страданий, и поэтому применение к нему эвтаназии в собственном смысле слова невозможно по определению.

Врач имеет право отказаться от исполнения эвтаназии по личным мотивам. В случае отказа по медицинским показаниям он должен сделать соответствующую запись в медицинской карте больного и указать причины отказа.

Все случаи эвтаназии в Бельгии должны быть задокументированы по установленному образцу. Соответствующие документы направляются в национальную комиссию по мониторингу и контролю эвтаназии для дальнейшей оценки действий врача, имя которого обычно не оглашается; это правило нарушается только при возникновении сомнений в законности его действий. В течение двух месяцев контрольный орган выносит решение. Если действия медицинского работника не одобрили, по крайней мере, 2/3 членов комиссии, дело передается государственному обвинителю для проведения расследования [1].

Согласно официальной статистике, в 2010 г. на долю эвтаназии в Бельгии пришлось 1,1% от всех смертей, самоубийств с помощью врача – 0,1%; 16,4% смертей произошло в результате добровольного отказа больных от лечения, 18,5% – от побочных эффектов паллиативной помощи, 3,2% – в результате отключения от систем жизнеобеспечения.

С апреля 2005 г. в бельгийских аптеках появились специальные наборы для эвтаназии, позволяющие упростить процедуру добровольного ухо-

да из жизни. В набор стоимостью примерно 60 евро входит одноразовый шприц с ядом и другие необходимые для инъекции средства. Такой набор может заказать только практикующий врач, который должен указать точную дозировку отравляющего вещества. Оформить заказ можно после обращения в одну из 250 бельгийских аптек, имеющих соответствующую лицензию. В 40% случаев процедура эвтаназии проводится на дому у пациента [19].

Третьей, и на сегодняшний день последней страной в мире, легализовавшей активную эвтаназию, стал Люксембург. Впервые вопрос об этом был поднят в местном парламенте в 1996 г. Была создана специальная комиссия по биоэтике, которая занималась исследованиями по вопросам паллиативной медицины, агрессивной терапии и эвтаназии и предоставляла отчеты о текущей обстановке в стране в этой сфере. В 2002 г. на обсуждение в парламент был вынесен законопроект, предусматривающий легализацию эвтаназии, и, хотя он был отклонен, это положило начало дискуссии, продолжавшейся до 2008 г. Опросы общественного мнения показали, что 78% населения и 36% представителей медицины одобряет эвтаназию. 19 февраля 2008 г. состоялось новое парламентское голосование по проекту, и был одобрен 30 голосами против 26. Тем не менее, великий герцог Люксембургский (глава государства) отказался подписать закон по соображениям совести, ссылаясь на то, что он является хранителем традиционных религиозных ценностей, а католическая церковь, как известно, категорически отвергает эвтаназию.

Согласно конституции страны 1868 г., все законы, принятые парламентом, обязательно должны быть одобрены главой государства. В результате, чтобы избежать конституционного кризиса, парламент, при всем уважении к мнению монарха, принял решение изменить соответствующую статью Конституции, заменив глагол «одобрить» на «обнародовать». С этого момента великий герцог потерял право законодательного вето, он может только подписывать принятые законы.

Таким образом, 16 марта 2009 г. закон «Об эвтаназии и помощи при самоубийстве» был все-таки принят в Люксембурге. Параллельно был принят закон, касающийся паллиативной помощи и предварительных распоряжений при жизни, а также несколько типовых инструкций, регламентирующих процедуру окончания жизни умирающих пациентов [18].

Закон «Об эвтаназии и помощи при самоубийстве» дает определение понятий «эвтаназия» и «самоубийство с помощью врача», и полностью освобождает медицинского работника от уголовной ответственности за эти действия, а также от гражданских исков о возмещении вреда, если процедура проведена в соответствии с определенными в законе требованиями.

Эти требования примерно такие же, как в голландском и бельгийском законодательстве: неизлечимость болезни, невыносимость физических и психических страданий, добровольное и осознанное желание больного на

уход из жизни, наличие его письменного прошения или предварительного прижизненного завещания. Воспользоваться процедурой может только совершеннолетний пациент, родители и опекуны не имеют право принимать решения. Закон действует в отношении граждан Люксембурга, но допускает возможность применения эвтаназии к иностранному пациенту при условии, что он длительное время находился на лечении у врача из Люксембурга.

Для контроля над эвтаназией и соблюдением закона создана комиссия по мониторингу и оценке, состоящая из 9 членов, назначаемых великим герцогом на основании опыта и знаний кандидатов в соответствующей области [3]. Свой первый отчет она представила в парламент 23 апреля 2011 г. Согласно статистическим данным, на рассмотрение комиссии с момента ввода закона в действие была подана 681 заявка на проведение эвтаназии со стороны 285 мужчин и 396 женщин с жалобами на невыносимые физические и психические страдания. Заявок на самоубийство с помощью врача не поступало.

За указанный период процедура была осуществлена 5 раз, в отношении двух мужчин и трех женщин старше 60 лет с диагнозом «рак в последней стадии». В двух случаях эвтаназия проводилась на дому у пациентов, в трех случаях – в больнице. Ни разу она не осуществлялась в домах престарелых или хосписах. Во всех случаях пациента сначала погружали в состояние глубокого сна (общий наркоз), затем внутривенно вводился препарат, парализующий нервно-мышечную систему и останавливающий дыхание. Смерть наступала безболезненно и быстро, в течение нескольких минут. Процедура выполнялась только врачами, все требования закона были соблюдены. Случаев криминальной эвтаназии правоохранительными органами страны не выявлено.

Таким образом, можно констатировать, что современный опыт правового регулирования эвтаназии пока еще слишком ограничен, чтобы можно было объективно судить о правильности принятия законодательными органами некоторых стран решений о ее легализации. Проблем все еще слишком много, реализация законов об эвтаназии пока находится на стадии наблюдения, анализа и контроля со стороны государственных органов, и изменение их отдельных положений или даже полная отмена вполне возможны в будущем.

Не вызывает, однако, сомнения тот факт, что эвтаназия в явной или скрытой форме уже присутствует в медицинской практике всех стран без исключения. Реалии сегодняшнего дня таковы, что при отсутствии законодательной базы соответствующие процедуры вполне могут проводиться нелегально во все расширяющемся масштабе и в конечном итоге привести к непредсказуемым последствиям. Разрешать или запрещать эвтаназию – это суверенное право каждого государства, но не обращать внимания на существование этой проблемы в настоящее время уже невозможно.

Литература

1. Об эвтаназии: Закон Бельгии от 28 мая 2002 г. (The Belgian Act on Euthanasia of May 28th 2002). URL: http://www.kuleuven.be

2. О прекращении жизни по запросу и о помощи при самоубийстве: Закон Нидерландов от 10 апреля 2001 г. (Termination of Life on Request and Assisted Suicide (Review Procedures) Act). URL: http://www.nvve.nl

3. Об эвтаназии и помощи при самоубийстве: Закон Люксембурга от 16 марта 2009 г. (Loi du 16 mars 2009 sur l'euthanasie et l'assistance au suicide). URL: http://www.sante.public.lu

4. О смерти с достоинством: Закон штата Орегон от 8 ноября 1994 г. (Death with Dignity Act in 1994 (ORS 127.800-995)). URL: http: //public.health.oregon.gov

5. Эвтаназия // Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: Российская энциклопедия, 2005. – С. 1818.

6. *Красиков А. Н.* Преступления против права человека на жизнь. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1999. – 220 с.

7. *Макарычев М.* Смерть до востребования // Российская газета. – 2006. – № 3974.

8. Материалисты Древней Греции / Под ред. М.А. Дынника. – М: Госполитиздат, 1955. – 239 с.

9. Международный пакт о гражданских и политических правах: принят резолюцией 2200А (XXI) Генеральной Ассамблеи ООН от 19 декабря 1966 г. // Ведомости Верховного Совета СССР. – 1976. – № 17(1831). – Ст. 291.

10. *Мор Т.* Избранные сочинения. – М., 1984. – 413 с.

11. Эвтаназия // Российская юридическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 1088.

12. *Смольяков А. А.* Право человека на эвтаназию: конституционно-правовые проблемы. – СПб.: ГУАП, 2007. – 160 с.

13. Этический кодекс российского врача. – М.: ПАИМС, 1995. – 96 с.

14. Официальный сайт посольства Нидерландов в Российской Федерации. URL: www.netherlands-embassy.ru.

15. Groenhuijsen M. Euthanasia and the Criminal Justice System. // Электронный журнал сравнительного права. – 2007. – Вып. 11.3. URL: http://www.ejcl.org/

16. Sjef Gevers. Euthanasia: law and practice in The Netherlands // British Medico Bulletin. – 1996. – № 2. – P. 326–333. URL: http://bmb. oxfordjournals.org

17. Сайт NOVA TV. URL: http://www.novatv.nl

18. Le site de l'ADMD. URL: http/www.admd.net/international/le-luxembourg.html

19. Сайт христианской духовной поддержки. URL: http://www.peacemessengers.info:/

Анализ механизмов формирования региональной инновационной политики в России

Н.Н. Прокофьев

В региональной инновационной политике различных государств, как и в политике в целом, отмечается важный структурный сдвиг, который заключается в переходе от региональной политики, разрабатываемой на федеральном уровне, к политике, разрабатываемой в сотрудничестве с федеральным правительством или полностью внутри региона. Произошел сдвиг в сторону усиления роли структурных вопросов и ослабления роли перераспределения. Непреднамеренные региональные аспекты национальной политики перевешивают преднамеренное воздействие данной политики на региональном уровне. Анализ региональной политики разных стран показывает: ни одна национальная политика не имеет сильного регионального компонента.

Можно выделить два основных подхода к региональной научно-технической и инновационной политике: централизованный, ориентированный на осуществление крупных целевых программ (пример – Франция) и децентрализованный, ориентированный на распространение новой техники (пример – Германия) [2].

Россия, как и остальные развитые страны мира, реализует свою инновационную политику как на общефедеральном, так и на региональном уровне в зависимости от приоритетов, закрепленных законодательно, и имеющегося инновационного потенциала в каждом конкретном регионе страны.

Конституцией РФ вопросы науки отнесены к совместному ведению Российской Федерации и субъектов РФ. Разграничения предметов ведения и полномочий в научно-технической сфере определены ст. 12 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике». Кроме того, в ряде субъектов РФ приняты региональные законы о науке, научно-технической деятельности и инновациях.

Регионом, демонстрирующим эффективность регионального компонента национальной инновационной системы, является Новосибирская область. Особенностью области является размещение на ее территории мощного научно-образовательного комплекса – третьего по величине в России, который включает в себя три сибирских отделения российских академий наук – СО РАН, СО РАСХН, СО РАМН; ГНЦ вирусологии и биотехнологии «Вектор»; более 60 отраслевых научно-исследовательских, конструкторско-технологических и проектных институтов, 19 государственных и 11 негосударственных вузов, 60 средних специальных учебных заведений, около 150 малых предприятий, работающих в научно-технической сфере.

Для оптимизации взаимодействия администрации области с этим крупным научно-образовательным комплексом в ее структуре был создан

Комитет по региональной научно-технической политике и научно-образовательному комплексу (далее – Комитет).

К компетенции Комитета относится обеспечение эффективной реализации возможностей научно-технологического, инновационного и образовательного потенциала научных организаций и учреждений высшего, среднего и дополнительного профессионального образования, а также разработка и внедрение экономических механизмов финансирования научно-прикладных разработок, инновационных проектов и научно-технических программ.

Такой постановке задачи способствует созданная и развивающаяся нормативно-правовая база, а также финансовая поддержка деятельности научно-образовательного комплекса за счет средств расходной части областного бюджета по статье «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу: разработка перспективных технологий и приоритетных направлений научно-технического прогресса», наполняющей Новосибирский областной фонд поддержки науки и высшего образования в объеме 1,5 % расходной части областного бюджета [4].

В настоящее время практически завершена разработка нормативно-правовой базы в обеспечение выполнения упомянутого Закона, которая регламентирует формирование, конкурсный отбор, экспертизу, механизм финансирования региональных научных программ и инновационных проектов. При администрации области создан Научный экспертный совет, утверждены составы конкурсных комиссий.

Ежегодно Новосибирским областным советом депутатов определяются приоритетные направления научной деятельности, которые являются основанием проведения конкурса научно-прикладных разработок и инновационных проектов администрации Новосибирской области. Сегодня это направления:

– жизненный цикл, качество жизни и здоровье населения области;

– научно-технологическое обеспечение АПК;

– новые материалы, технологии, приборы, машины и оборудование, медицинская техника;

– региональные аспекты управления, экономики, информатики.

Научно-прикладные разработки и инновационные проекты, подаваемые на конкурс от субъектов научной деятельности научно-образовательного комплекса, составляют банк данных, который постоянно обновляется и содержит на сегодняшний день более 2 тыс. заявок. Отбор научно-прикладных разработок проводится по совокупности жестких критериев, которые, в первую очередь, определены новизной и весьма скромными средствами областного бюджета, направляемыми на финансирование научной деятельности в области.

К таким критериям относятся ограничения по объектам внедрения новых технологий и объемам финансирования инновационных проектов, в то

время как наиважнейшими являются ценность и новизна проекта, а также возможность его реализации в интересах области.

Реально научно-образовательный комплекс Новосибирской области обладает огромным научно-технологическим потенциалом, а число научных разработок намного превышает количество заявок, поданных на конкурс областной администрации, и это определяет его национальные ценности и возможности. Поэтому для обеспечения активизации инновационной деятельности в регионе Комитет активно работает в направлении поиска деловых партнеров для субъектов научной деятельности и привлечения в инвестиционно-инновационные проекты средств различных финансово-кредитных учреждений, стратегических инвесторов, а также федерального бюджета, предоставляя со стороны администрации области инвесторам целый спектр гарантий, в том числе технологического и финансового содержания.

Для оптимизации инновационного процесса Комитет организует тщательную и скрупулезную оценку научной, технологической, финансовой и прочих сторон проектов, исполнители которых претендуют на поддержку со стороны государства. Для проведения такой экспертизы используется банк экспертов (около 300), также сформированный и поддерживаемый Комитетом из числа высоко квалифицированных специалистов научно-образовательного комплекса и способных провести профессиональную и квалифицированную оценку предложений о новациях в различных отраслях народного хозяйства.

Эта работа проводится в тесном сотрудничестве с субъектами всего инновационного комплекса. В Новосибирской области комплексно решаются вопросы интеграции науки и высшего образования в сфере коммерциализации научных результатов и трансферта технологий в различные отрасли экономики области, а также подготовки специалистов, востребованных в современных экономических условиях.

Сегодня в области созданы базовые элементы инфраструктуры инновационной деятельности и системы подготовки новой категории специалистов – менеджеров по коммерциализации наукоемких технологий, включая управление технологическими инновациями и субъектами технопарков, поддерживается развитие постоянно действующих источников наукоемких технологий в региональной системе «высшая школа – наука – производство».

В целях стимулирования инновационной деятельности помимо перечисленных мероприятий в области немало сделано для оптимизации процесса создания и развития научно-технологического парка «Новосибирск» (далее – Технопарк), который призван стать полигоном отработки новых технологий и их дальнейшей реализации на предприятиях различных отраслей экономики области.

Исполнительной дирекции Технопарка передан в оперативное управление корпус ГУП «ПО «Север» общей площадью около 16 тыс. кв. м.

Кроме того, утвержден состав Межведомственного координационного совета Технопарка, который возглавляет глава администрации области.

Технопарк «Новосибирск» рассматривается как один из механизмов осуществления инновационной деятельности, перед которым поставлена цель, прежде всего, коммерциализации научных результатов, создания благоприятных условий для включения проектов, прошедших конкурсный отбор, и организации рабочих мест.

Так, для осуществления инновационной деятельности важно располагать не просто новыми технологиями, сколь бы уникальными и необычными они ни были, а технологиями рыночной ориентации, то есть создаваемый товар должен быть востребованным и конкурентоспособным на рынке. Уже в ближайшее время Технопарк должен стать интегрирующим звеном между наукой и промышленностью в сфере трансферта технологий.

Во многих странах мира развитие научно-технического потенциала превращается в один из наиболее активных элементов воспроизводства национального богатства, и приоритетными направлениями экономического развития становятся наукоемкие технологии, которые реализуются через научно-технологические парки, специализирующиеся на разработке и выпуске наукоемкой продукции и технологиях. При этом технопарки обеспечивают: 1) рабочие места; 2) сохранение научно-технологического потенциала и сдерживание процесса «утечки мозгов»; 3) дополнительный приток средств федерального бюджета и иностранных инвестиций, привлекаемых для финансирования инновационных проектов и научно-технических разработок, реализуемых в интересах территории, где располагается технопарк; 4) создание условий для освоения новейших технологий и их трансферт промышленным предприятиям.

Технопарк «Новосибирск» формируется как совокупность юридических лиц, аккредитованных при Исполнительной дирекции Технопарка и осуществляющих свою производственно-хозяйственную деятельность в интересах области для достижения таких целей, как:

– производство наукоемкого, конкурентоспособного товара и реализация его на рынке;

– создание благоприятных условий развития и интеграции предпринимательства в производственных и научно-технических сферах;

– содействие в решении экономических и социальных проблем региона.

Для достижения поставленных целей, ускорения становления Технопарка и исключения в данном процессе серьезных ошибок используется как российский, так и зарубежный опыт, адаптированный к экономическим условиям Новосибирской области и имеющий новое прочтение. В соответствии с этим формирование и функционирование Технопарка подчинено следующим принципам, определяющим в своей совокупности его уникальность: 1) господдержка; 2) территориально-распределенный характер; 3) открытость к участию хозяйствующих субъектов с различной формой

собственности; 4) добровольное объединение исполнителей проектов и интеграция их ресурсов на взаимовыгодных условиях; 5) программно-целевой принцип финансирования проектов при условии прохождения их процедуры конкурсного отбора.

Принятые законодательные акты по его созданию были этапами преодоления сложившихся стереотипов федеральной власти в восприятии технопарков как ассоциаций структур малого бизнеса, не требующих ни правительственных решений, ни государственной поддержки.

При выборе приоритетов инновационной деятельности Технопарка ставка делается на научно-прикладные разработки и инновационные проекты, выполняемые в рамках научных направлений, которые представляют наиболее перспективные точки роста экономики в общероссийском масштабе, востребованы на рынке научно-технической продукции, и где успехи научно-образовательного комплекса области очевидны. Это – энергообеспечение, ресурсо- и энергосбережение; продовольственное обеспечение области; телекоммуникационные системы, информационные и компьютерные технологии; биотехнологии в производстве лекарственных форм на основе биологически активных веществ и диагностические препараты; новые строительные материалы и технологии в жилищном домостроении; медицинское и экологическое приборостроение.

Сегодня при Технопарке аккредитована 21 фирма. Из них 15 – непосредственно ведут инновационную деятельность, 6 фирм выполняют сервисные функции – эксплуатацию помещений, рекламную деятельность и проектные работы по интерьеру, услуги по диагностике оборудования, финансовый консалтинг, страховую деятельность, юридические услуги и др. [4].

Реальность создания наукоемких конкурентоспособных производств на территории области подкреплена наличием крупных научных центров и по-прежнему высоко квалифицированных, уникальных кадров, а также поступательно и постепенно формируемым рынком разнообразных предложений, основанных на наукоемких технологиях.

В настоящее время перед администрацией Новосибирской области стоит задача определить: какие ключевые технологии должны быть приоритетными на ближайшие годы и десятилетия, каким должен быть ответ на формируемый социально-экономический и технико-индустриальный заказ? В этой ситуации Технопарк призван обозначить точки роста социально-экономического развития области, а малый бизнес в научно-технической сфере – занять достойное место в экономике.

Литература

1. *Зотов В.Б.* Система муниципального управления. – СПб.: Питер, 2008.

2. *Иванова И.* Инновационная сфера // Международная экономика и международные отношения. – 1999. – № 8.

3. Сайт Steinbeis-Transfer-Institut Excellence of Management & Innovation Intelligence (STI EMII). URL: www.steinbeis-emii.com.

4. Системы технопарков в Европе (технопарк «Новосибирск»). URL: www-sbras.nsc.ru/tpark.

Финансовый контроль в Российской империи XIX века

Ю.В. Прохоров

Поскольку современная Россия вступила в новый век с твердым намерением построить государство с развитой рыночной экономикой, ей необходимо достигнуть прогресса в развитии финансовой системы, основу которой, особенно в условиях мирового финансового кризиса, составляет контроль законности и целесообразности использования денежных средств бюджетных фондов.

В решении данных проблем недопустимо не учитывать имеющийся исторический опыт их преодоления в аналогичных условиях. Поэтому важно исследовать практику осуществления государственного контроля над финансовой деятельностью в Российской империи. Наиболее интересным, по мнению ведущих специалистов, является этап его юридического зарождения, а именно – 1-я треть XIX в. В этот период Россия, как и сейчас, проводила кардинальные экономические реформы, требующие совершенствования законодательной базы государственного финансового контроля.

Существует несколько подходов к вопросу о начале развития контрольных органов в Российском государстве. По мнению А.Г. Андреева и Д.В. Никольского, «система государственного устройства, управления и контроля насчитывает более чем тысячелетнюю историю» (1). А.М. Тарасов придерживается мнения, что говорить можно только об этапах зарождения и первых шагах формирования и развития государственного контроля, а не о сложившейся системе. Он связывает возникновение мероприятий контрольного характера с периодом правления княгини Ольги, которая в ходе налоговой реформы установила места и сроки сбора дани, определив тем самым конкретные установки в осуществлении контроля – по месту и времени ее сбора (6).

Говорить о государственной финансово-контрольной системе можно лишь тогда, когда появляются конкретные признаки этого механизма. В период с X-го по 1-ю половину XVII в. шел процесс формирования основ ревизионной деятельности на уровне общегосударственного, то есть административного контроля. Специализированный аппарат финансового контроля начинает складываться только во 2-й половине XVII в. С созданием приказов стало формироваться бумажное делопроизводство, формы

определенных видов документов, порядок их оформления и движения как внутри каждого приказа, так и между ними.

Важнейшим этапом в развитии государственного финансового управления и финансового контроля в России является 1-я треть XIX в. Реформа системы управления финансами и экономикой в этот период имела вполне объяснимую причину – постоянно увеличивающийся дефицит государственного бюджета. Например, в 1809 г. доходная часть государственного бюджета составляла 195 млн руб. ассигнациями (менее 80 млн руб. серебром), а расход – 278 млн руб. ассигнациями (около 114 млн руб. серебром). Дефицит покрывался выпуском ассигнаций, в результате чего их курс непрерывно падал и к концу 1810 г. был ниже 20 коп.

Существенные изменения в системе государственного финансового управления начались с появления 8 сентября 1802 г. «Манифеста об учреждении министерств», согласно которому произошло разделение Управления государственных дел на 8 отделений: военное, морское, иностранных дел, юстиции, внутренних дел, финансов, коммерции, народного просвещения.

В этой системе министерство финансов стало одним из ключевых, получив два главных предмета ведения: «управление казенными и государственными частями, кои доставляют правительству нужные на содержание его доходы; генеральное всех доходов ассигнование по разным частям Государственных расходов» (7). К сфере его деятельности, помимо осуществления доходно-расходного процесса казенных средств, прибавилась «обязанность при конце каждого года делать для наступающего подробный штат общих государственных расходов» (7), *что свидетельствует о том, что в России в этот период были заложены основы бюджетного процесса.* Это выразилось в том, что появились четкие временные рамки исполнения бюджета, а также специальные органы, которые осуществляли планирование государственных доходов и расходов на текущий год.

Одним из наиболее существенных недостатков в организации управления бюджетным процессом в это время было отсутствие единства кассы. Каждое министерство получало доходы и производило расходы, имея свой бюджет, независимо от какой-либо центральной кассы. Такая система не обеспечивала необходимую прозрачность финансовых потоков, что исключало действенный контроль в бюджетной сфере и расстраивало всю бюджетную систему России.

Таким образом, в конце 1-го десятилетия XIX в. контрольно-ревизионная деятельность в Российской империи все еще находилась в упадке. Основной причиной этого была институциональная структура финансового контроля, не имевшая целостного характера и отличавшаяся преобладанием внутриведомственной отчетности. Министерство финансов, которое производило расходование финансовых средств, само осуществляло финансовый контроль над собой.

Впервые вопрос об изменении в организации финансового контроля возник в связи с проектами реформ, разработанных М.М. Сперанским, который в работе «Введение к Уложению государственных законов» (План всеобщего государственного преобразования) 1809 г. предложил решение проблемы финансового контроля. По его мнению, Министерство финансов «должно различать три главные разделения: 1) источники доходов, их управление и распределение по доходам; 2) движение капиталов, в казначейство входящих, их отпуск и верный счет; 3) отчеты в их употреблении» (4).

Основной идеей М.М. Сперанского явилось создание всеобщего и глобального финансового контроля над расходованием государственных денежных средств, обеспечивающего прозрачность всех финансовых потоков и невозможность для злоупотреблений. Важнейшим элементом государственной системы, способным обеспечить богатство и процветание Российской империи, он считал государственный контроль.

Следствием предлагаемых М.М. Сперанским преобразований явилось создание специального и независимого государственного финансово-контрольного ведомства со статусом министерства, заложившего основу для нового этапа в развитии российского финансового контроля. Необходимо признать, что, к сожалению, не все предложения Сперанского были реализованы, но даже то, что было востребовано, стало большим шагом вперед в процессе укрепления российской государственности.

Для решения проблемы финансового контроля в России был создан Особый комитет во главе с членом Государственного совета графом С.П. Румянцевым, который признал недопустимость нахождения контролирующего органа в составе органа контролируемого. Позиция Особого комитета по этому вопросу полностью совпала с идеей М.М. Сперанского: «Министерство финансов должно быть составлено из трех разрядов, из коих в первом полагается управление источниками доходов, во втором казначейство, в третьем ревизия счетов» (2). В соответствии с этим контрольно-ревизионная деятельность имела следующий вид: «Государственный Контролер или чиновник под другим наименованием должен посредством вверенных ему установлений держать ревизию счетов и поверять не только министерства все вообще, но и в особенности Министерство финансов и Государственного Казначея» (2).

Основной целью в политике государства в этот период являлось переустройство финансовой системы, одним из важнейших моментов которого была идея создания *независимого органа финансового контроля.* Официальным началом специализированной финансово-контрольной деятельности, по мнению большинства исследователей, является Высочайший манифест от 28 января 1811 г. «О Государственном контроле и об устройстве Главного управления Ревизии Государственных счетов». Управление делами этой важнейшей отрасли государственного строительства было поручено особому лицу – Государственному контролеру.

Созданное Главное управление стало независимым от других и получило права и обязанности, равные прочим министерствам.

Этот документ законодательно закрепил идеи М.М. Сперанского и стал одним из самых действенных нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-контрольную деятельность в Российской империи. В нем ничего не говорилось об освобожденных от ревизии ведомствах, но подразумевалась возможность государственного контроля над движением всех казенных и общественных денежных сумм.

В состав Главного управления ревизии государственных счетов вошли Совет главного управления ревизии государственных счетов, Канцелярия государственного контролера, Государственная экспедиция для ревизии счетов, Военно-счетная экспедиция, а также Адмиралтейская и Черноморская счетные экспедиции.

Таким образом, в 1811 г. в России появляется специализированный орган финансового контроля – Главное управление ревизии государственных счетов (далее – Главное управление ревизии), что ликвидировало существовавшую ведомственную ревизионную деятельность. В этой связи можно согласиться с мнением М. Кремяновского, считавшего, что «существовавшая до того времени ведомственная проверка отчетности теряла свое контрольное значение, и все дело ревизии сосредоточилось в особом ведомстве государственного контроля» (5).

Важнейшим моментом для развития Главного управления ревизии стал факт получения Государственным контролером *права непосредственного доклада царю.* Это был серьезный козырь в руках управляющего молодым ведомством. Обычными предметами таких докладов были дела о растратах, особенно если они касались особ, занимающих высокое положение. Помимо этого, содержанием доклада мог стать общий ход дел в Главном управлении ревизии, сообщение о мерах, которые должны быть приняты в процессе совершенствования «государственной ревизии», а также доклад о некоторых секретных мероприятиях, необходимых для обнаружения открывшихся при ревизии серьезных злоупотреблений.

Одним из важнейших учреждений в новом ведомстве стал Совет государственного контролера (после 1836 г. – Совет Государственного контроля) учрежденный общеминистерским положением. В круг административных дел Совета государственного контроля входили дела по рассмотрению годовой сметы и годовых отчетов, по претензиям частных лиц к казне, по упущениям чиновников контроля и о придании их суду, а также другие дела по предложению государственных контролеров.

Помимо этого, Совет как контрольная инстанция предварительно рассматривал все ревизионные заключения учреждений ведомства (1811–1822 гг.), а также ревизионные заключения, предусматривающие взыскание или сложение недоимок или прекращение дальнейшего делопроизводства (1822–1836 гг.). Одной из важнейших функций Совета было пред-

ставление заключения о взысканиях и начетах в Сенат для рассмотрения с участием государственного контролера (1823–1836 гг.).

Важнейшей проблемой контрольно-ревизионных органов 1-й четверти XIX в. был недостаток в квалифицированных кадрах, что объяснялось рядом причин. Во-первых, процесс присоединения к Главному управлению ревизии происходил в ситуации противодействия тех органов, из-под юрисдикции которых выходили контрольные ведомства. Ни одно ведомство не соглашалось перечислять в состав контрольного ведомства своих ревизоров. Во-вторых, имел место недостаток финансирования Главного управления ревизии. В-третьих, сказывался отток части кадрового состава (с 1812 по 1818 г. уволилось 447 чиновников, большею частью из числа лучших), вызванный тяжелыми условиями работы.

Для выхода из сложившейся ситуации Государственный контролер стал предпринимать более действенные меры для того, чтобы повысить статус чиновников Главного управления ревизии. Первым делом он добивается для контрольных чиновников тех же преимуществ по производству в чины, какими обладали служащие в военном и морском ведомствах. Важным было и появление в конце 1819 г. у классных чинов специальных мундиров, выделявших их из других чиновников и повышавших самоуважение к своей должности. Однако предпринятые меры не смогли кардинально изменить ситуацию в контрольно-ревизионной сфере, и в конце 1-й четверти XIX в. Главное управление ревизии находилось в глубочайшем кризисе, который необходимо было преодолеть как можно быстрее.

Не лучше была ситуация и в структуре финансово-контрольной деятельности на местах. Высочайший манифест от 28 января 1811 г. заложил основу только для организации высших органов финансового контроля. Местных же учреждений реформа не коснулась. На этот факт указывает в своей работе Н.П. Ерошкин: «самостоятельных местных органов Главное управление ревизии счетов не имело» (3). Функция по осуществлению финансово-контрольной деятельности была возложена на структурные подразделения Министерства финансов в губерниях – Казенные палаты, точнее не на сами палаты, а на специально созданные при них Счетные экспедиции.

Эти контрольные ведомства представляли собой объединение в одно учреждение двух местных департаментов – Камер- и Ревизион-коллегии. С 1830 г. параллельно с экспедициями стали появляться новые контрольные отделения, призванные повысить эффективность местной ревизионной деятельности, которые к 1836 г. полностью вытесняют своих предшественников.

Исходя из изложенного, можно подвести итоги развития финансового контроля в 1-й трети XIX в.

1) Период с 1811 по 1836 г. – это время зарождения и формирования независимого, специализированного, отвечающего требованиям времени финансово-контрольного органа, с появлением которого был завершен этап становления финансовой системы дореволюционной России.

2) Учреждение Главного управления ревизии позволило ликвидировать существовавшую ранее ведомственную ревизионную систему.

3) Важнейшим моментом, связанным с появлением Главного управления ревизии, стало наличие в его составе институтов, явивших собой новое представление о системе управления государственными органами, потому что с самого начала во главе его стояли две структуры – Государственный контролер и Совет, обеспечивающий необходимый для контрольного органа уровень демократизации.

4) Тем не менее, данный период нельзя однозначно охарактеризовать положительно, так как не были решены многие проблемы контрольно-ревизионной деятельности, такие, как:

– создание системы подготовки сотрудников, необходимых для проведения ревизионных мероприятий;

– недопустимо большой объем ревизуемой документации, особенно по военному ведомству;

– отсутствие видимых результатов контрольно-ревизионной деятельности.

Современный этап в развитии российской государственности требует изменения многих своих институтов, одним из которых является государственный финансовый контроль. Он сейчас находится в процессе реформирования. Этот процесс должен учитывать не только зарубежный опыт, но и правовые основы финансового контроля дореволюционной России.

Литература

1. *Андреев А.Г., Никольский Д.В.* Финансовое управление и организация государственного финансового контроля в Российской Империи в XIX–начале XX в. URL: www.adh.gov.ru/about/history/1920.

2. Государственный контроль 1811–1911. – СПб., 1911.

3. *Ерошкин Н.П.* Основные тенденции развития высшей государственности феодально-крепостнической России первой половины XIX века. – М., 1983.

4. История финансового законодательства России: Учебное пособие. – М., 2003.

5. *Кремяловский М.* Государственный контроль в России за сто лет // Вестник Европы. – 1915. – Июль (Кн. 7).

6. *Тарасов А.М.* Становление и развитие государственного контроля на Руси (дооктябрьский период) // История государства и права. – 2002. – № 2.

7. Полное собрание законов Российской империи // ПСЗ-1. – Т. XXVII. – № 20406.

О роли добровольного сотрудничества сельхозтоваропроизводителей на основе принципов кооперации

И.В. Пушкина

О важности сельского хозяйства для прогрессивного развития России и процветания ее народонаселения на фоне развивающихся городов, фабрично-заводской, горной и других видов промышленности, торговли и транспорта Дмитрий Иванович Менделеев, наш великий русский ученый, писал в 1903 г.: «…вопрос, который ныне же надо решать категорически, для того чтобы не упустить исторического момента, который определяется равновесием между сельскохозяйственной промышленностью, с одной стороны, и всеми другими видами промышленности – с другой».

То есть уже тогда аграрная, казалось бы, страна в отличие от европейских стран тормозила в развитии свою хозяйствующую «специфику» – сельское хозяйство. Оно не представляло собой полноправный вид промышленности со всеми вытекающими последствиями – решением вопросов труда, капитала, рынка, землепользования и землеустройства, кооперации и т.д. Остается добавить, что за 11 лет своего существования все четыре (дореволюционные) Государственные думы так и не ввели в действие наиболее важные законы, касающиеся аграрной политики государства, хотя проектами по реформированию России они были просто завалены.

Дума не выполнила свое главное предназначение: все законопроекты, которые непосредственно были связаны с интересами людей труда, крестьянами – о кооперации, общине, земле, волостном земстве, введении прогрессивного налога, то есть те, в которых речь шла непосредственно об интересах трудового люда и в какой-то степени ущемлялись интересы элиты, через Думу так и не прошли. И то, что эти важные законы не были проведены и права простого люда, а именно – сельхозтоваропроизводителей, не были закреплены, ограждены и защищены, конечно же, явилось одной из причин революции.

Одним из обсуждаемых в те времена вопросов был переход крестьян от общинной, державшейся в немалой степени на налоговой круговой поруке, к добровольно-кооперативной форме землепользования. Предполагалось, что в кооперации традиционная община, артель обретут новую форму, новую жизнь, а в целом будут соответствовать крестьянскому складу ума и традиционному образу жизни. И жизнь подтверждала правильность такого развития.

Кооперативное движение в начале XX в. росло в России, как снежный ком. По свидетельствам современников, кооперация втягивала миллионы людей: кооперативные формы проще, доступнее, понятнее массам, они связаны с их ежедневными нуждами, «доступны пониманию каждой бабы». Для «книжников» кооперация представлялась делом скучным, для

рядового человека – жизненно важным, а потому и вылилась в истинно народное движение, объединившее людей.

А.Ф. Керенский верно подмечал в мемуарах, что сутью всех споров в Думе, фокусом которых был аграрный вопрос, был выбор пути развития страны: или Россия пойдет по пути насаждения фермерских и иных частнособственнических хозяйств (по немецкому или французскому образцу), или будет развивать артельные, общинные формы. По словам экс-премьера Временного правительства: «именно кооперативное движение, свободно развивавшееся в условиях конституционной России, дало возможность русскому народу и, прежде всего, крестьянству проявить природную сметку и организаторский талант».

Перед Первой мировой войной около половины всех крестьянских хозяйств включилось в кооперативное движение. В Сибири возникали уже не только снабженческо-сбытовые кооперативы, крестьяне на паях строили «предприятия» по сохранению, переработке и сбыту сельхозпродукции (мельницы, маслобойни, крупорушки), их продукция (например, знаменитое сибирское масло) успешно осваивала мировой рынок.

Недооценка этих новых перспектив, однобокая ставка «на сильных» были, наверное, стратегическим просчетом П.А. Столыпина и не его одного. Кооперативы в отличие от фермеров, отрубников льготными кредитами не пользовались, закон не помогал им окрепнуть и занять свое место в народном хозяйстве страны (принятый Думой третьего созыва закон о кооперации «застрял» в Государственной совете и получил добро только при Временном правительстве).

Объективно Столыпин действовал как реформатор, для которого аграрное переустройство и подавление революции были необходимыми условиями социальной модернизации. Он верил в возможность медленного, эволюционного, но неотвратимого преобразования России.

При проведении реформ принципиальное значение для Столыпина имело его твердое намерение не предпринимать никаких принудительных мер по ограничению дворянского землевладения. Он считал, что отчуждение части помещичьих земель за выкуп, которое предлагали либеральные партии, нарушает право частной собственности и потому неприемлемо для правительства и страны, начинающих движение в направлении правового уклада. Вместе с тем он не сдерживал процесс хозяйственного оскудения дворянского сословия и утраты им части земельного фонда, что вызывало ярость помещиков.

Считать, что Петр Аркадьевич был разрушителем общины – распространенная ошибка. Столыпин не был сторонником разрушения общины. Да, он защищал право крестьян свободно выйти из общины, но одновременно говорил, что те крестьяне, которые не захотят выйти из нее, должны эту общину сохранить, и эта община должна получить определенные права. Он внес в Думу соответствующий законопроект, который, однако, не был принят.

В современной России Столыпиным увлеклись в начале 1990-х гг. с вполне определенной целью. Когда разрушали колхозы, совхозы, когда началась «прихватизация», тогда Столыпина «подняли» как врага общины и твердили, что он – сторонник хутора, сторонник фермерства. Фермерства мы так толком и не создали, потому что Столыпин, когда создавал фермерские хозяйства в Центральной России и Сибири, давал крестьянам землю, ссуду в кредит, освобождал от налогов на определенное время, давал им лес для того, чтобы они могли строиться, то есть создавал реальные условия для того, чтобы мужик мог встать на ноги.

Главное в деятельности Столыпина основательно подзабыли, заболтали, исказили, а оно заключалось в том, чтобы крестьянин имел самодостаточное хозяйство, чтобы его мелкое производство обеспечивало его потребности, чтобы он имел возможность реально быть полноправным гражданином, участвовать в управлении страной. Для этого Столыпин стремился создать волостные земства в масштабе всей страны. От волости (прихода, общины) до столицы, до Государственной думы должны быть единые по природе законодатели народной власти на выборных началах. Этот проект Столыпина не был введен в жизнь.

А цель была великая – органически включить в государственный аппарат крестьянское самоуправление – власть мира. Ведь до сих пор власть пользовалась этим только для сбора налогов. Однако и этот закон «застрял» в Думе и Госсовете: депутаты и сенаторы опасались, что крестьяне, получив власть в волости, немедленно введут прогрессивный налог на землевладельцев, реализуя мужицкую мечту о всеобщем «поравнении». Господа боялись «черного передела».

В войну Россия вошла, не завершив великих судьбоносных реформ Столыпина, напоминая собой недостроенную безглавую храмину, наверху которой сцепилась думская оппозиция с императором: Дума требовала всей полноты власти («Да преклонится власть исполнительная перед властью законодательной»), государь желал править «как встарь». Эта конфронтация погубила и тех, и других.

Но простой люд, крестьянство, несмотря на отсутствие «должного» указания сверху, проявило беспрецедентную солидарность: по числу кооперативов и членов в них Россия в начале XX в. заняла первое место в мире.

Столь стремительного роста кооперации не знала ни одна страна. К 1917 г. количество кооперативов всех типов приближалось к 50 тыс. (около 25 тыс. потребительских обществ, 16,5 тыс. кредитных кооперативов, 6 тыс. сельскохозяйственных обществ, 2,4 тыс. сельскохозяйственных товариществ, 3 тыс. маслодельных артелей, 1,5-2 тыс. производящих и кустарно-хозяйственных артелей). В них состояло около 14 млн человек.

После Октябрьской революции 1917 года, пережив гражданскую войну и продразверстку, сельское хозяйство России, как и вся ее экономика, пришло в состояние упадка и разорения. В стране разразился голод. В

1921 г. Ленин прибегает к вынужденной разумной мере – новой экономической политике (НЭП), в том числе и в аграрном секторе. Продразверстку заменяют продовольственным налогом, крестьянам было сообщено, что в зависимости от размера пастбищ и урожая они будут платить определенную, строго фиксированную долю урожая как бы в оплату за полученную землю, продотряды были распущены, конфискация хлеба была прекращена.

Естественно, весной 1921 г. деревня распахалась. Крестьянам это было выгодно, потому что основная часть хлеба и другой сельхозпродукции оставалась в их руках, они свободно могли ею распоряжаться, могли продать на рынке, могли расширить запасы, сохранить больше семян, расширить посев. Крестьянам разрешили брать землю в аренду. В течение двух лет Россия восстановила довоенное производство хлеба, резко увеличилось поголовье скота, птицы. Деревня стала зажиточной, середняцкой.

Но в промышленности ничего не изменилось. По-прежнему, все крупные заводы и фабрики оставались государственными. Разрешили открывать только мелкие мастерские по ремонту обуви, пошиву одежды. Получились «ножницы»: хлеба много – промышленных товаров мало. Государство продавало промышленные товары – сельхозинвентарь, обувь, одежду, стройматериалы, керосин и прочее – по завышенным ценам. Крестьянам это не выгодно, они не в состоянии покупать удобрения, сельхозинвентарь, племенной скот. Полного оздоровления экономики не произошло.

Ленин колебался. То он говорил, что НЭП надолго, то он утверждал прямо противоположное: «Из России нэповской вырастет Россия социалистическая. НЭП – это временное отступление для того, чтобы перестроить ряды, пойти в новую атаку». Свободного обсуждения вопросов, по каким путям развиваться дальше стране, не было. Относительная свобода рыночных отношений, внешняя торговля, банки – все оставалось под контролем государства. Даже эта относительная экономическая свобода не сопровождалась свободой политической.

Существование кооперации в России определяло ее взаимодействие не с частным капиталом, а с государственным сектором экономики, и сельскохозяйственная кооперация постепенно была подменена созданием так называемых коллективных хозяйств и их огосударствлением, критика которых решительно пресекалась. В конце 1920-х гг. коммерческая составляющая сельхозкооперации окончательно превратилась в деятельность по сбору сырья от крестьян и доставке его госпромышленности в соответствии с заранее установленными планами и ценами. Система комиссионных доплат пайщикам была заменена премиальными выплатами сдатчикам продукции.

В период коллективизации сельского хозяйства в СССР старая сельхозкооперация была практически полностью ликвидирована, а колхозы изображались как на «вершина» развития кооперации, к которой эволюционируют все другие, «простейшие», виды кооперативов. На самом деле

коллективизация была не раскулачиванием, как утверждалось в агитках, а раскрестьяниванием, уничтожением самой активной и трудолюбивой, самой зажиточной и образованной части крестьянства. Сталинская коллективизация в 1920–1930-е гг. в Союзе и в конце 1940-х – начале 1950-х гг. в присоединенных республиках проводилась для того, чтобы грабить сельское хозяйство и за счет этого создавать индустрию и сильную армию. Сказалась также и закоренелая болезнь российского бюрократа-чинодрала – неверие в народ.

Уже тогда стало понятно, что колхоз – это своеобразная коммуна с неделимой собственностью, но не кооператив. Подлинный же кооператив основывается на *добровольном сотрудничестве производителей-собственников*, при этом собственность носит частный характер при совместной форме ее хозяйственного использования, когда в собственности кооператива – и техника, и предприятия по переработке сельхозпродукции, и экспортно-сбытовые каналы, и другие элементы инфраструктуры.

Советский и российский историк А.Ф. Смирнов в статье, основанной на его курсе лекций по истории России, прочитанном в Сретенской духовной семинарии (2003-2004 гг.) писал, что во время болезни Ленин продиктовал соратникам несколько документов, которые вошли в историю как «Последние записки и письма Ильича». Это было его завещание. Оно охватывало все важнейшие участки работы. В число документов, продиктованных Лениным, входила статья о кооперации. Она даже была опубликована в печати. Не все его записки публиковались, но эта была опубликована.

Смысл ленинской статьи «О кооперации» заключался в следующем. Мы, большевики, в свое время воевали с кооператорами. Но со времен Роберта Оуэна (1771–1858), великого социалиста-утописта, на Западе и в Европе считалось, что путем распространения кооперативов можно постепенно уничтожить неравенство, эксплуатацию, и все народное хозяйство, вся промышленность будут построены на кооперативных началах, сами рабочие будут и собственниками этих предприятий. Эксплуатации не будет. Мы, большевики, считали, что таким путем эксплуатацию не уничтожишь, что нужно вырвать силой из рук буржуев, помещиков собственность и передать ее народу. Без завоевания политической власти равенство, справедливость не установишь.

Но теперь мы (цитируем не Ленина, а для лаконичности Смирнова) завоевали политическую власть, она в наших руках, и, собственно говоря, основное противоречие с кооператорами снято самой жизнью. Надо действительно, чтобы страна покрылась сетью всевозможных кооперативов. Пусть они вместе покупают керосин, пилят дрова, обрабатывают землю, выращивают скот – разные формы кооперации, разные формы объединенного товарищеского труда. И когда вся страна покроется сетью кооперативов – это, собственно, и будет социализм. Россия должна стать строем цивилизованных кооператоров (цивилизованных – в смысле профессионально грамотных рабочих).

У нас очень плохо знают историю кооперативного движения, и поэтому статью Ленина часто неправильно понимают, а сейчас о ней и забыли.

Кооперативы в России начали бурно развиваться еще в XIX в., после реформ 1861 года. Причем кооперативы возникали как по инициативе мелких помещиков, разночинцев, инженеров, агрономов, так и интеллигенции, которые создавали на паях различные общества по производству сыра, масла и т.п. Сыроделие в России возникло именно как кооперативная форма в Вологодской губернии. Затем кооперативы, часто при поддержке социалистически настроенных дворян, интеллигентов и агрономов, стали возникать среди самих крестьян. Общины, крестьянские артели начинали на паях покупать машины для обработки земли, для обмолота хлеба, трактора, плуги, заводить породистый скот. Строили маслозаводы, мельницы, крупорушки, маслобойни. Причем, это приняло массовый характер.

Сибирские крестьяне настолько удачно развили производство масла, что им завалили Западную Европу. Россия получала от продажи масла выручки больше, чем от торговли золотом. Были хорошие заводы, которые многое чего производили, вплоть до мороженого. Было прекрасное французское и бельгийское оборудование. Менделеев, который был не только великим химиком, но и экономистом, говорил, что поддержка кооперирования сельского хозяйства России – это путь к всеобщему изобилию России.

Очень сильно было развито кооперативное движение среди немецких и болгарских поселенцев. Причем нередко оно было связано с религиозными формами, потому что немецкие колонисты Поволжья, Южной России, на Украине, лютеране-протестанты разных оттенков, выезжали туда целыми общинами. У них было превосходно поставлено производство. Выпускали вино, ткани, машины. И наши, русские кооперативы, были связаны с артельной формой хозяйства. Крестьяне всем миром, всей общиной, всей артелью принимали решение купить технику или построить маслозавод.

Так что Ленин в этом отношении был не оригинален: он подсмотрел то, что реально происходило в жизни – развитие народной инициативы, несмотря на то, что сами большевики с этим кооперативным движением рьяно боролись. Спустя 20 лет после Менделеева Ленин, наконец, додумался, что кооперацию нужно поддерживать.

Отношение большевиков к кооперативному движению было далеко не однозначным. И даже после статьи Ленина о кооперации, большевики ревниво относились к тем кооперативам, которые уже в стране существовали и которые создавали сами крестьяне, сами ремесленники. Они всё хотели прибрать к своим рукам, они хотели командовать, а потому кооперативы, которые возникли еще при Столыпине, назывались кулацкими, и лишь потому, что это были процветающие хозяйства, и прижимались всячески. Все принимало такую форму: нам нужны не кооперативы, а коммуны. И создавали эти самые коммуны, но... на базе конфискованного помещичьего имения или крупного кулацкого хозяйства, где были готовые постройки,

инвентарь, скот, сады, пруды, системы орошения… Ничего для этого создавать своими руками не нужно было.

Несмотря на господдержку, на всякие льготы, на то, что коммунаров снабжали всем необходимым, эти коммуны быстро разваливались. Никакого порядка в них не было – все на псевдодобровольных началах, все на лозунгах. Коммунары быстро проедали то, что оставалось от помещика, скот дох, машины выходили из строя. Потому что такая форма труда базируется на чисто потребительских инстинктах удовлетворения своих потребностей: я буду заниматься тем, чем захочу! И один коммунар играет на балалайке целый день, другой – розы окапывает в саду, но идти в свинарник, ухаживать за скотиной некому.

Но основной принцип трудовой солидарности людей держится на другом: у людей разные интересы, именно поэтому на добровольном начале всегда можно обслужить все, что необходимо для продолжения жизнедеятельности. То есть каждый будет заниматься тем, что ему любо-дорого и вместе с тем все будет «в ажуре» – грядки вскопаны, свиньи накормлены, молоко переработано, песни спеты.

Конечно, трудовая деятельность человека всегда связана в какой-то степени с реализацией природных способностей. Учитывать эти наклонности надо, но сводить всю организацию труда только к удовлетворению природных способностей, склонностей, навыков, желаний – это явная анархия и перебор. Но самым главным искажающим природу человека в коммунах было то, что в них господствовала командная система. Во главе коммун стояли фанатики-коммунары, которые действовали по принципу: моему нраву не препятствуй!

С одной стороны, поселки коммунаров в Алтайском крае, например, выгодно отличались от окрестных деревень – там были сады, виноградники, хороший племенной скот, люди одевались почище, дома были построены по плану, были школы. А с другой – жили они как бы сами по себе, и в основном за счет щедрых субсидий и освобождения от налогов, процветание, таким образом, было искусственное и всеобщей формой переустройства жизни они не стали. Впоследствии эти коммуны преобразовали в колхозы и обычные сельхозартели.

* * *

Несмотря на указ Ельцина о роспуске колхозов и совхозов с 1 января 1992 г. и усилия младореформаторов, вооруженных этим указом, помочь крестьянам «распуститься», разбежаться из колхозов, кооперативы сохранились по сей день и играют очень большую роль как в нашем сегодняшнем сельском хозяйстве, так и в жизни современной деревни, хотя широкого распространения, широкой огласки и поддержки со стороны нового государства они не получили. Без малого 20-летние реформы не удаются, народ живет все хуже и хуже.

У нас нет мелкого производства, оно было уничтожено большевиками еще во время коллективизации и индустриализации. А спустя 80 лет те

крупные предприятия, которые были созданы, «прихватизировали» олигархи и спекулянты, и простой люд остался ни с чем. Хотя всем известно, что во всех странах 60-80 % валовой продукции производят мелкие производители, потому что семья должна быть самодостаточна, она должна сама себя кормить, как мужик до революции – он сеял, пахал, валенки делал, овчину выделывал, шубу шил, женщины пряли, и на этой базе развивалось ремесло, развивались знаменитые ремесленные производства. В Кимрах, например, был центр по производству сапог, под Суздалем – артель иконописцев и т.д. Мы все это порушили… И что делать, спрашивается? Возрождать!

Мелкое и среднее производство надо сейчас срочно возрождать, чтобы люди могли заниматься полезным трудом. Но организацией этого процесса должны заниматься сведущие в этих делах профессионалы, а не «дамы в шелках» из законодательных собраний.

К чему мы в советское время привыкли, так это к перестройкам. Но вот что удивительно: ни одна реформа не задалась. И горбачевскую перестройку встретили скептически. Селяне тогда и подумать не могли, что им придется пережить вторую драму в деревне. Политическое банкротство КПСС, стремительный развал систем жизнеобеспечения, развал СССР одновременно вели к падению сельскохозяйственного производства. Этому способствовал преждевременный, совершенно непродуманный указ Ельцина о роспуске колхозов и совхозов. Россия – страна, которая не знала фермерского хозяйства. Мировой опыт был, а вот российский… Даже П.А. Столыпин разбил себе лоб о консервативную сельскую общину. А наплыв в страну дешевой западной мясомолочной продукции нанес окончательный удар по отечественному производителю.

Некогда сильные хозяйства стали таять, как снег под лучами весеннего солнца. Число рабочих рук стремительно сокращалось, борьба за выживание стала смыслом жизни вчерашних колхозников, рабочих совхозов, интеллигенции, а жизнь помогало поддерживать лишь подворье. И правительство В.С. Черномырдина избрало не лучший способ борьбы с галлопирующей инфляцией: бюджетникам – а на селе это в основном врачи и учителя – просто перестали выплачивать зарплату, по стране прокатилась волна забастовок; останавливалась работа школ – дети оказались заложниками непродуманной политики власти; высокий процент безработицы, особенно среди молодежи, создавал крайне опасную ситуацию…

* * *

Актуальность исследования вопросов сельскохозяйственной кооперации возросла сегодня в связи с тем, что произошедшие структурные изменения в формах собственности, землепользования, отношений государства с товаропроизводителями не принесли желаемых результатов. Предполагалось, что предоставление хозяйственной и экономической самостоятельности сельхозпредприятиям и невмешательство государства в деятель-

ность аграрного сектора позволят повысить эффективность этого производства. Ставка делалась на разукрупнение крупных предприятий и переход к частному предпринимательству, но как итог – рост цен, монополизм перерабатывающих и агросервисных предприятий и убыточность сельского хозяйства.

Адаптации без господдержки к условиям рынка в аграрном секторе не произошло, и сегодня сельское хозяйство представляет собой межотраслевую сферу народного хозяйства с элементами ничем не оправданной конкурентной борьбы внутри себя, с живучими законами дикого рынка, а не единый организм с крепкими внутренними связями, в основе которого – инициатива и труд крестьянина.

Тем не менее, опыт последних лет показал, что именно крупные сельскохозяйственные предприятия, к числу которых можно отнести и агрохолдинги, и кооперативы, способны добиться высоких экономических показателей и занять доминирующее положение в аграрном секторе страны. Именно сельскохозяйственная кооперация в условиях рыночных отношений позволяет использовать преимущества крупного товарного производства, не ущемляя интересов мелкогрупповых формирований.

Для стабилизации работы агропромышленного комплекса требуется восстановление нарушенных производственно-экономических связей между сельхозпредприятиями, перерабатывающими предприятиями и торговлей. Устранить возникшие противоречия интересов можно лишь при их объединении на принципах кооперации – добровольной и солидарной, так как именно в условиях экономического кризиса в особенности требуется объединение земельных, материальных, финансовых и трудовых ресурсов всех хозяйственных единиц.

Недооценка роли кооперативов, сохраняющихся до сих пор, связана с негативным опытом, когда сельскохозяйственные кооперативы выступали инструментом решения определенных идеологических задач. Между тем, более чем полутора вековой опыт, накопленный кооперативным движением, свидетельствует о его эффективной роли в рациональной организации крупного производства в сельском хозяйстве.

Кооперация – это не только организационная форма хозяйства, но и общественное движение. Кооперативное движение в мире к началу XXI в. является самым многочисленным социально-экономическим движением современности, более того – будучи порождением самой жизни, кооперация стала неотъемлемым атрибутом общества. Сельскохозяйственная кооперация соединяет интересы всех участников агропромышленного процесса, обеспечивает условия для укрепления сельскохозяйственного производства, его интенсификации, решение социальных проблем села. Поэтому сегодня, когда идут поиски путей выхода из кризиса, повышения уровня жизни населения, роль кооперации в России неизмеримо возрастает.

В недрах кооперативного движения как движения общественного сложилась своеобразная идеология, составляющая кооперативный идеал, основывающийся на кооперативных ценностях. Это ценности не экономического и материального, а этического свойства: взаимная помощь, демократия, равенство, справедливость и солидарность. Их придерживается вся мировая кооперативная общественность.

Это те ценности, которые подчеркивают, что кооперативы действуют, прежде всего, во благо своих членов, а не в интересах капитала. Уважение к чужому труду и разделение горестей и радостей совместно. Прибыль – это частный, условно говоря, интерес, но кооператив – содружество, объединение людей, готовых помочь и поддержать друг друга.

Кооператив – это среда, которой нам так не хватает в обычной жизни. И такой солидарности труда ради создания нашего «социального тела» нам, видимо, придется учиться заново – эту ментальность за период советской и постсоветской реальности наши граждане изрядно утеряли.

Литература

1. *Смирнов А.Ф.* Государственная дума Российской империи 1906–1917. Историко-правовой очерк. – М.: Книга и бизнес, 1998. - 624 с.

2. *Нарочницкая Н.* Россия и русские в мировой истории. – М.: Международные отношения, 2002. - 536 с.

3. *Менделеев Д.И.* Заветные мысли. – М.: Мысль, 1995. - 414 с.

4. *Мечников Лев.* Цивилизация и великие исторические реки. – М.: Прогресс, Пангея, 1995. - 462 с.

5. *Юм Д.* Трактат о человеческой природе. URL: www.filosof.historic.ru.

6. *Кропоткин П.А.* Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса / Пер. с англ. В.П. Батуринского, под ред. автора. – М.: Голос труда, 1922. – 342 с.

7. *Ленин В.И.* О кооперации // В.И. Ленин. Избранные произведения в 4 томах. – Т. 4. – М., 1988.

8. *Шарапов С.Ф.* Финансовое возрождение России: доклад, прочитанный в заседании русского собрания в Петербурге 9 марта 1908 г. // Шарапов Сергей. Россия будущего. – М.: Институт русской цивилизации, 2011. URL: www.reosh.ru.

9. *Ключевский В.О.* Верование и мышление // Ключевский В.О. Исторические портреты / Серия «Великая Россия» – М.: Вече, 2005. - 474 с.

10. *Шолохов М.А.* Писатель и вождь // Переписка Шолохова с И.В. Сталиным. 1931–1950 // Русское ТВ бесплатно. URL: www.lib.rus.ec/b/144039/read.

11. *Данилов-Данильян В.И.* Бегство к рынку: десять лет спустя. – М.: МНЭПУ, 2001.

Роль малого бизнеса в повышении эффективности работы сферы услуг (на примере Москвы и Московской области)

Д.В. Пушная

Сегодня сфера услуг является наиболее динамично развивающейся отраслью экономики: растет общий объем услуг, увеличивается их ассортимент, возникают новые отрасли и подотрасли, что создает широкое поле деятельности для малого предпринимательства. Последние десятилетия характеризуются увеличением роли сферы услуг в мировой экономике. Увеличивается спектр предлагаемых услуг, наблюдается рост числа занятых в этой сфере. В среднем доля сферы услуг в совокупном ВВП составляет около 70 % от его общего объема и значительно превышает долю сферы производства товаров [6]. В сфере услуг занято более половины работоспособного населения мира [9].

В экономике некоторых развитых стран удельный вес занимает сфера услуг, формируя до 10-15 % от ВВП. Сам уровень развития этой сферы, как правило, зеркально отражает уровень развития страны, ее экономический потенциал – высокий уровень производительности труда в реальном секторе экономики позволяет переключать на другие непроизводственные участки народного хозяйства все большее количество трудовых и материальных ресурсов.

Выделяют экономические и социальные функции сферы услуг [8]. К экономическим функциям сферы услуг относят обслуживание процесса производства материальных благ; воспроизводство рабочей силы; создание дополнительных материальных благ. К социальным – удовлетворение потребностей населения в различных видах обслуживания; обеспечение снижения затрат и улучшение условий труда в домашних хозяйствах; реализация высвобождающего свободного времени; обеспечение безопасности и нормального функционирования государства, охраны общественного порядка.

Оценивая развитие сферы услуг двух последних десятилетий в мировом масштабе, Л. Демидова отмечает, что определяющими факторами являются научно-техническая революция и структурно-технологическая перестройка материального производства [7]. Так, научно-техническая революция обуславливает выход на рынок широкого спектра новых услуг, связанных с информационными технологиями, компьютеризацией, новыми способами коммуникаций. В этой связи развитие услуг «оживляют» проводимые во многих странах процессы приватизации и дерегулирования сфер деятельности (транспорта, телекоммуникаций, финансовых и страховых услуг). Кроме того, научно-технический прогресс снимает барьеры при передаче услуг на расстояние, придавая им международный характер.

В российской статистике к сфере услуг относят: просвещение, здравоохранение, искусство, культуру, науку, аппарат органов госуправления, жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь и торговлю. Существуют и другие классификаторы, в которые также входят: производство товаров первой необходимости (в том числе швейное и обувное производство), бытовое обслуживание населения и др. В последние годы в России возникли новые виды услуг, не учтенные старыми классификаторами: риэлтерская деятельность, кредитование под залог, обмен валюты, сервисное обслуживание продукции (предпродажное, гарантийное, постгарантийное) и др.[7].

Современное предпринимательство становится массовым, что, прежде всего, обусловлено развитием сферы услуг, возможностями, предоставляемыми для функционирования малого бизнеса в данной сфере. Именно малые предприятия обеспечивают основной прирост занятости в последние десятилетия XX – начала XXI в.

Основная цель малого предпринимательства – обеспечение стабильной занятости для местных жителей. Весь доход от предпринимательской деятельности предприятий направляется на создание новых рабочих мест, предоставление разного рода услуг местному населению, реализацию различных проектов в интересах развития сообщества. Заметна роль малых предприятий в обеспечении занятости в так называемых спальных районах, в которых большинство жителей не работает по месту жительства. Для малого предпринимательства в таких районах характерна специализация на деятельности в сфере услуг.

Сравнительно новой сферой малого бизнеса выступают разнообразные деловые услуги: счетно-бухгалтерские; помощь в составлении финансовой отчетности, организации производства и сбыта; подбор и обучение кадров; расчет налогов; реклама; юридические консультации; копировально-печатающие услуги и др. К деловым услугам прибегают в развитых странах все большее число предприятий.

Традиционной сферой деятельности малого предпринимательства являются личные услуги (образование, здравоохранение, культура, туризм, физическая культура и спорт, бытовые услуги).

В частности, малое предпринимательство в сфере образовательных услуг работает по следующим направлениям: привлечение к оказанию образовательных услуг субъектов различных форм собственности и источников финансирования; внедрение механизма аутсорсинга, способствующего привлечению в сферу образовательных услуг представителей малого бизнеса; привлечение инновационных технологий, позволяющее раскрыться творческому потенциалу участников образовательного процесса; расширение платного образовательного сектора, позволяющее развить позитивную конкуренцию среди поставщиков образовательных услуг и иных, сопутст-

вующих процессу продуктов, что дает возможность выбора услуг на альтернативной основе.

Малые предприятия в сфере здравоохранения создаются в следующих сферах: фармацевтическое производство; производство медтехники и мединструментов, их ремонт и эксплуатация; специализированная оптово-сбытовая торговля (аптеки, аптечные магазины, киоски и базы); специализированные комплексы по оказанию вспомогательных услуг в стационарах (стирка белья, приготовление пищи, уборка помещений).

К малым предприятиям в сфере культуры относятся продюсерские центры, концертные организации, кинотеатры, арт-центры, художественные галереи, выставочные залы, фонды, театральные мастерские и др.

Малое предпринимательство в сфере физической культуры и спорта специализируется на производстве спортивных товаров, услуг и информации в сфере физической культуры и спорта (предприятия, производящие спортивную одежду, обувь, снаряжение и атрибутику; специализированные телевизионные и радиокомпании и каналы; спортивные печатные издания и т.д.).

Малое предпринимательство в сфере туристских услуг развивается в следующих сферах: рекреационный туризм (зрелищно-развлекательные и туристско-оздоровительные программы); спортивный (водный, лыжный, горный); лечебно-оздоровительный; культурно-познавательный; религиозный, включающий паломничество; коммуникационный (поиск спутника жизни, партнера по коллекционированию и т.д.); экологический (посещение заповедных территорий, участие в природоохранной деятельности); деловой туризм (установление и поддержание отношений с деловыми партнерами).

Особое влияние на развитие малых предприятий оказывает состояние сферы производственных услуг, что обуславливается возникновением новых видов услуг и выделением из традиционного производства операций, ранее выполнявшихся непосредственно на предприятии. Малые предприятия, специализируясь на определенных производственных услугах, повышают качество услуг и создают условия для их удешевления.

В современных условиях возрастает значение индивидуальной трудовой деятельности в сфере обслуживания. Индустрия услуг играет важную роль в реализации социальной политики, выступающей мощным средством ускорения развития страны. Индустрия услуг способствует повышению жизненного уровня народа, стиранию существенных социальных и культурно-бытовых различий между городом и областью [8]. Сфера услуг, связанная с обслуживанием, порождает самые разнообразные малые предприятия, которые могут быть недолговечными, но являются весьма гибкими, оперативно реагирующими на спрос.

Развитие малых предприятий в сфере сервиса приводит к появлению специфического субъекта рыночных отношений – сервисного предприни-

мателя, в форме которого реализуется массовое предпринимательство. Сервисный предприниматель обладает способностями творчески осуществлять специфические функции современного предпринимательства, основой чего выступает высокая профессиональная квалификация. Именно особый человеческий капитал сервисного предпринимателя является предпосылкой для развития предпринимательства в сфере услуг. Сервисный предприниматель способен оказывать уникальные услуги, ориентируясь на конкретного клиента. При этом возможно эффективное решение разнообразных проблем клиента, что означает в итоге экономное использование ресурсов общества.

К ограничивающим факторам развития малых предприятий в сфере сервиса относят: численность населения (или определенной категории населения) в пункте местности, плотность населения в конкретном районе, спрос на услуги определенного вида, места расположения существующих предприятий сервиса, расстояния между пунктами местности, густота дорожной сети и др.

Особую значимость для развития малого предпринимательства в сфере услуг имеет обслуживание клиентов. Наличие или потеря каждого клиента для малого предприятия имеет далеко идущие последствия. Залог прибыли – превращение привлеченных клиентов в постоянных, поэтому каждый клиент всегда должен быть под «первым номером». Практика показала, что для этого необходимо соблюдать следующие положения: производить на покупателя положительное впечатление при первой встрече; прислушиваться к своим клиентам; интересоваться у клиентов по поводу того, что они ждут от предприятия; хорошо знать товар или услугу, которые предоставляются клиенту; выполнять обещанное клиентам; быть всегда готовым к жалобе покупателя или возврату проданного товара, иногда жалобы покупателя дают повторную возможность оказать неудовлетворенному клиенту удовлетворяющую его услугу.

Таким образом, можно утверждать, что развитие сферы услуг является фактором роста экономики. Иначе говоря, имеется как прямая, так и обратная связь между ростом экономики и развитием сферы услуг [7]:

– для стран с высоким экономическим потенциалом рост экономического развития порождает расширение сферы услуг, то есть более заметной является прямая связь;

– страны с небольшим экономическим потенциалом неспособны на значительное переключение затрат в сферу услуг (услуги не всегда доступны и качественны, поэтому расширение сферы услуг и улучшение их качества является стимулом роста спроса продукции, расширения реального сектора, то есть результатом действия обратной связи).

За последние 10 лет произошла значительная ресегментация рынка услуг и соответствующая реструктуризация предприятий этой сферы. Произошли следующие четыре вида трансформаций.

1. Сегментация рынка услуг (большинство предприятий этой сферы стало работать адресно, то есть нашли собственных клиентов – такие слои населения, на чьи доходы и потребности они главным образом ориентированы в своей деятельности).

2. Возникли новые предприятия и фирмы, удовлетворяющие новые потребности населения (риэлтерские фирмы, обменные пункты валюты, агентства международного туризма и др.).

3. Прекратила свое существование часть предприятий, спрос на услуги которых упал ниже критического уровня, обеспечивающего рентабельность их работы. Примером могут служить мелкие предприятия, оказывающие бытовые услуги: прачечные, химчистки, некоторые парикмахерские и фирмы по пошиву одежды и др. Падение спроса на бытовые услуги, оказываемые этими предприятиями, обусловлено двумя объективными факторами [10]:

– резким снижением благосостояния значительной части населения (в структуре расходов семейных бюджетов в годы экономических реформ преобладающей статьей расходов стало питание, которое вытеснило многие прочие статьи затрат, в том числе и бытовые услуги);

– появлением новой высокотехнологичной и эргономичной бытовой техники (в основном, импортного происхождения) – оказалось, что применение такой техники в быту не только окупает себя, но и снижает затраты времени, сил и оказывается более удобным, нежели выполнение заказов на выполнение аналогичных услуг имеющимися специализированными предприятиями.

4. Многие предприятия рассматриваемой сферы, существующие еще с дореформенных времен, значительно упрочили свое положение, перестроив свою работу по новым организационным схемам в соответствии с западными образцами (например, супермаркеты).

Предпринимательство выполняет важные социально-экономические функции в обществе, в отдельных его подсистемах. Роль малого предпринимательства как гибкой быстрореагирующей сферы экономики заключается в удовлетворении изменчивого потребительского спроса и установлении определенного равновесия на потребительском рынке. Малое предпринимательство с успехом решает проблему быстрой доставки к конкретному потребителю малых и средних партий товаров и предоставления услуг, исходя из самых разнообразных потребностей. Оно весьма успешно осуществляет поиск необходимого товара на отечественном и мировом рынках.

Роль малого бизнеса в Москве и Московской области (далее – Московский регион) велика не только количественно, но и функционально. Для экономики Московского региона в целом деятельность малых предприятий оказывается важным фактором повышения ее гибкости. Огромному числу ежегодно создаваемых здесь новых предприятий противостоит

почти столь же большое число ликвидируемых, что создает благоприятную обстановку для формирования нового бизнеса.

В целом же действия малого бизнеса в регионе во многом формируют общую структуру рынка. Не будь постоянного конкурентного давления со стороны малых предприятий, крупным фирмам достаточно было бы заключить между собой взаимовыгодные соглашения, чему препятствует малый бизнес, эффективно сдерживая свойственную гигантам тенденцию к застою.

В настоящее время в Московском регионе развитие малых предприятий в сфере услуг испытывает влияние как положительных, так и отрицательных факторов. К отрицательным факторам, по нашему мнению, относятся: изменчивость потребительского спроса; сокращение кредитных ресурсов и усложнение доступа к ним; проблема прогнозирования ситуации и планирования деятельности в краткосрочном и долгосрочном периодах. К положительным – антикризисные меры государства и их прямое и косвенное воздействие на малое предпринимательство; действия властей Москвы и Московской области, направленные на поддержку малых предприятий и др.

К факторам, снижающим эффективность малого предпринимательства в сфере услуг можно отнести: резкое сокращение собственных ресурсов из-за падения спроса на определенные виды услуг; существенное затруднение доступа к долгосрочным финансовым ресурсам; снижение активности деятельности структур поддержки малых предприятий; отсутствие финансовых средств на развитие и, как следствие, замораживание инвестиционных проектов; вероятность увеличения теневой части малого бизнеса и др.

Несмотря на отрицательные моменты, деятельность предприятий сферы услуг, в отличие от предприятий многих других отраслей российской экономики, довольно быстро осуществляется в условиях достаточно сильной конкуренции. При этом конкурентную среду формируют не только иностранные фирмы-производители услуг, основной стратегией которых является ставка на качество, моду, престиж к торговой марке, но и отечественные предприятия, которые опираются, главным образом, на ценовую стратегию и работают в основном со слоями населения, имеющими невысокие доходы.

Сфера услуг малого предпринимательства в Московском регионе сегодня постепенно расширяет номенклатуру, находит место в высших формах услуг – образовании, здравоохранении, страховании и финансовой сферах; получили развитие малые инновационные предприятия, действующие в рамках бизнес-инкубаторов при крупных фирмах, контролирующие малые предприятия при помощи различных организационно-правовых форм.

К мероприятиям, связанным с повышением эффективности работы малых предприятий в сфере услуг, относится, в первую очередь, проводи-

мая государственная поддержка. Так, в Москве сначала был принят Закон от 28.06.1995 № 14. «Об основах малого предпринимательства в г. Москве» [1], который впервые установил основные условия деятельности субъектов малого предпринимательства в Москве и определил направления поддержки, оказываемой им органами власти столицы за счет городских средств и ресурсов. Он оказался достаточно эффективным: сегодня Москва обгоняет все субъекты Российской Федерации по количеству малых предприятий. В конце 2008 г. был принят Закон от 26.11.2008 № 60 «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в г. Москве».

В соответствии со ст. 10 Закона от 26.11.2008 № 60, государственная политика в области поддержки и развития малого предпринимательства в столице проводится согласно городским программам развития и поддержки предпринимательства [2]. С 1994 по 2009 г. в Москве было принято и реализовано несколько таких программ. В настоящий момент действует Комплексная программа развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве на 2010–2012 гг. (далее – Программа), утвержденная Постановлением Правительства Москвы от 04.08.2009 № 724-ПП. Целями данной Программы являются [4]:

– обеспечение занятости населения и развитие самозанятости путем создания дополнительных рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства;

– сокращение административных барьеров при осуществлении на территории города субъектами малого и среднего предпринимательства предпринимательской деятельности;

– увеличение вклада субъектов малого и среднего предпринимательства в экономику Москвы (доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового регионального продукта г. Москвы);

– увеличение налоговых поступлений в бюджет Москвы от деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;

– развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Москвы в инновационной сфере;

– стимулирование инновационной деятельности, направленной на энерго- и ресурсосбережение, снижение материалоемкости и экологических рисков, а также повышение производительности труда в нефинансовом секторе экономики города.

Развитие малого предпринимательства в Московской области осуществляется на основе областных целевых программ, утверждаемых законами Московской области, муниципальных программ и Соглашений о сотрудничестве в сфере малого предпринимательства.

Первой из таких программ стала Областная целевая программа развития и поддержки малого предпринимательства Московской области на 2004–

2008 годы [3]. В настоящее время разработана целевая программа Московской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Московской области на 2009–2012 годы», которая включает [5]:

– информационное и научно-методическое обеспечение малого предпринимательства;

– развитие инфраструктуры малого предпринимательства;

– финансовую и имущественную поддержку субъектов малого предпринимательства;

– кадровое обеспечение в области.

На протяжении последних лет долевое распределение количества малых предприятий Московского региона остается достаточно стабильным. Почти половина малых предприятий региона работает в сфере торговли, на 2-м месте по распространенности – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, строительство, промышленность, здравоохранение и предоставление социальных услуг [6]. Сферы транспорта и связи, гостиниц и ресторанов достаточно слабо представлены в отраслевой структуре малых предприятий Московского региона. Сфера «предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», хотя и не представлена широко в малом бизнесе Московского региона, является достаточно успешной. По сравнению с 2000 г. количество малых предприятий в Московском регионе в целом выросло на 46 %, в том числе в сфере услуг – на 25 %, количество работников на малых предприятиях, их оборот и инвестиции в них – почти в 2,5 раза, в том числе в сфере услуг – в 1,5 раза [6].

Однако на сегодняшний день выделены проблемы развития малых предприятий в сфере услуг в Московском регионе, к которым относятся: территориальная общность и административное разделение; маятниковая миграция очень большой величины; низкий уровень взаимодействия властей Москвы и Московской области; значительные сезонные перепады нагрузки на сферу услуг в Москве и Московской области; слабо развитая предпринимательская среда; низкий уровень экономической свободы и защищенности собственности и бизнеса в целом; недостаточность полномочий у местных властей в части регулирования рынка услуг и деятельности предприятий в сфере услуг; высокий уровень монополизации рынка услуг за счет «местечковых» монополий; слабая подготовка, переподготовка и повышение квалификации руководителей и работников малых предприятий в области конкретных предоставляемых ими услуг.

Для решения этих проблем автором предложены следующие мероприятия:

1. Создание системы поддержки малого предпринимательства в сфере услуг и ее инфраструктуры по трем основным направлениям:

– более четкое разделение властей, в данном случае федеральной, региональной и муниципальной, в различных аспектах деятельности малых предприятий (законодательное, нормативное, ресурсное, кадровое и т.п.

обеспечение, территориальное размещение, количество субъектов малого бизнеса, профиль деятельности, субсидии, налоговые льготы, другие преференции и т.п.);

– выделение экономических, организационных и социальных аспектов в инфраструктурном обеспечении малого предпринимательства, исходя из целей и задач государственной политики в области малого предпринимательства, социальной сферы, сферы услуг, их отраслей и видов деятельности;

– институциональное обеспечение через развитие межгосударственных (властных) институтов федерального, регионального и муниципального уровней, а также общественных институтов (объединений, союзов, ассоциаций, гильдий и т.п., производителей и потребителей услуг федерального, регионального, муниципального, отраслевого, межотраслевого, цехового, профессионального и т.п. уровней и характера).

2. Повышение профессионального уровня работников за счет модернизации программ подготовки кадров, которая заключается: а) в краткосрочности и интенсификации подготовки за счет новых методов и средств профессионального образования (специализированных тестов, конкретных ситуаций и кейс-стадий, проблемно-аналитических заданий, компьютерных обучающих программ, индивидуальных консультаций и др.); б) в формировании навыков проведения «предпринимательского (менеджерского) исследования», в ходе которого осуществляется поиск и оценка цели и стратегии управления; в) в подготовке, переподготовке и повышении квалификации руководителей и сотрудников малых предприятий непосредственно в той сфере услуг, которой они работают.

3. Совершенствование социальных норм и нормативов для стимулирования развития малого предпринимательства в сфере услуг в целях повышения уровня обслуживания населения.

Предлагаемый механизм сводится к следующему: на основе анализа предлагаемых правительством Московского региона и фактически действующих в нем социальных норм и нормативов формирование их с учетом потребностей и бюджетной обеспеченности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях на основе создания совместных фондов поддержки повышения социальной обеспеченности населения Москвы и Московской области. Целью таких совместных фондов и программ поддержки повышения социальной обеспеченности населения Московского региона должны стать: разработка нормативных величин по наиболее социально значимым видам услуг; определение полномочий региональных и муниципальных властей в интеграционных процессах, а также форм сотрудничества, принятия и реализации совместных решений властями Москвы и Московской области; содействие малым предприятиям в осуществлении хозяйственной деятельности в сфере услуг независимо от места регистрации субъекта; содействие в организации деятельности с учетом сезонности «зима–лето» (предоставление помещений, площадок, организа-

ция временных точек, торговых ярмарок, мобильных пунктов сферы услуг, приближенных к потребителю); сокращение маятниковой миграции за счет создания рабочих мест на территории Московской области на основе совместных программ; применение формы государственного (регионального) заказа на предоставление конкретных услуг с использованием различных стимулирующих мер; создание системы мониторинга спроса и предложения услуг в Московском регионе.

Таким образом, предлагаемые мероприятия повысят эффективность работы малых предприятий в сфере услуг, расширят ассортимент и повысят качество услуг, необходимых населению, а также будут способствовать снижению маятниковой миграции жителей Москвы и Московской области и повышению уровня жизни людей Московского региона в целом.

Литература

1. Закон г. Москвы от 28.06.1995 г. №14 «Об основах малого предпринимательства в г. Москве» / Принят в 1995 г. (утратил силу).

2. Закон г. Москвы от 26.11.2008 № 60 «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в г. Москве».

3. Закон Московской области от 19.05.2004 № 67/2004-ОЗ (ред. от 19.09.2008) «Об областной целевой программе развития субъектов малого предпринимательства в Московской области на 2004–2008 годы» (принят постановлением Мособлдумы от 21.04.2004 № 9/96-П).

4. Комплексная программа развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве на 2010–2012 гг., утвержденная Постановлением Правительства г. Москвы от 04.08.2009 № 724-ПП.

5. Постановление Правительства Московской области от 26.08.2008 № 732/31 (ред. от 04.06.2009) «О разработке долгосрочной целевой программы Московской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Московской области на 2009–2012 годы».

6. Россия в цифрах – 2011: Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2011.

7. *Демидова Л.С.* Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С. 11, 15, 56.

8. *Казарина Л.А., Туренко Т.А.* Сфера услуг: экономика, менеджмент, маркетинг. – Иркутск: ИГЭА, 2005. – С. 52, 54.

9. *Курганский С.А.* Структурные сдвиги в экономике // Сфера услуг и проблемы подготовки специалистов: материалы городской научно-практической конференции (27.04.2005). – Иркутск: ИГЭА, 2006. – С. 54.

10. *Хаширов О.А.* Предпринимательство в сфере услуг. – СПб: СПбУЭФ, 2008. – С. 35.

Совершенствование процессов прогнозирования инвестиционных рисков

Л.И. Рассолова

В настоящее время телекоммуникационный сектор экономики России переживает качественно новый, в широком смысле слова – интеллектуальный этап развития, который требует крупномасштабных инвестиций. Но на фоне затянувшегося мирового финансового кризиса, коснувшегося и России, бизнес встал перед проблемой адекватной оценки и прогнозирования рисков, связанных с инвестированием различных предприятий в этой отрасли как у нас в стране, так и за рубежом.

В статье изложены предложения, направленные на совершенствование процессов прогнозирования инвестиционных рисков. В качестве объекта исследования рассмотрена крупнейшая в России телекоммуникационная компания – ОАО «МТС».

Прогнозирование и управление: аспекты конвергенции. Информация, получаемая компанией в результате прогноза, может быть использована по-разному, но в главном – она либо просто принимается к сведению, либо реально используется для корректировки ранее намеченных планов. В первом случае речь идет о пассивном прогнозе, во втором случае – об активном. Такое разделение условно, так как, в принципе, любой прогноз можно рассматривать как активный, тем не менее активным обычно считается прогноз, в результате которого целенаправленное изменение поведения субъекта проявляется в достаточно выраженной степени (15).

В энциклопедическом словаре приводится определение (29): «Прогноз (от греческого prognosis – предвидение, предсказание) – конкретное предсказание, суждение о состоянии какого-либо явления в будущем». Ю. Сидельников определяет прогноз как «некоторое суждение относительно неизвестных, особенно – будущих событий» (21). И. Бестужев-Лада (30) выделяет позитивный конструктивный подход к прогнозированию как активному воздействию на будущее путем планирования, программирования, проектирования и управления явлениями и процессами. В рамках этого подхода прогнозирование не является самоцелью, а составляет основу для принятия решений (31). В прогнозе в качестве параметров должны фигурировать управляющие переменные (то есть должны анализироваться различные сценарии), и принятие решений выглядит как последовательность: «прогноз – план – программа – проект – управление» (30).

Взаимоотношение между прогнозом и принятием решений рассматривается также, например, Г. Тейлом (23) в виде алгоритма, в котором осуществляется «игра» лица принимающего решения (ЛПР) с пассивным игроком, называемым в исследовании операций «*природой*». Влияние прогноза ЛПР на поведение других субъектов учитывается пассивно – через

прогноз неуправляемых переменных, то есть прогноз в этом случае является не методом управления, а методом устранения неопределенности.

В работе под редакцией И. Бестужева-Лады (17) выделяют поисковый и нормативный прогнозы. Под *поисковым прогнозом* понимается определение возможных состояний объекта прогнозирования в будущем. Задача *нормативного прогноза* заключается в определении путей и сроков достижения желаемых состояний прогнозируемого объекта в будущем. Другими словами, нормативный прогноз – предсказания, «цель которых заключается в том, чтобы вызвать интерес и побудить к действию» (24). Поэтому нормативный прогноз может рассматриваться как управление в явном виде.

Д. Мартино подчеркивает (14), что специалист, принимающий решения на основании прогноза, пытается предотвратить неблагоприятный прогноз и увеличить вероятность благоприятного прогноза. При этом существуют две противоположные возможности влияния прогноза на управление: «*Самоосуществляющийся прогноз* – это такой прогноз, который оказывается достоверным только потому, что был сделан. *Самоаннулирующийся прогноз* – такой прогноз, который, наоборот, становится недостоверным только потому, что был сделан» (14).

С. Вишнев выделяет *активный* и *пассивный прогноз*. «Пассивный прогноз – такой, для которого результат прогноза не влияет и, по сути, не может влиять на объект прогнозирования. Если же воздействием прогноза на объект прогнозирования нельзя пренебречь (такой прогноз называется активным), то логика прогнозирования резко меняется и осложняется, так как сам прогноз должен учесть эффект результатов прогнозирования». Следовательно, активным является любой нормативный прогноз, а также такие поисковые прогнозы, которые используются при принятии управленческих решений. Для активного прогноза совпадение прогнозных показателей с их реальными значениями не является доказательством высокого качества прогноза (5).

Следовательно, прогноз в социально-экономических системах может выступать как управляющее воздействие. На основании особенностей воздействия на мотивы поведения людей выделяются следующие методы управления (28):

– методы *административно-организационного управления*, опирающиеся на волю и авторитет государства, оказывающие прямое воздействие на объект управления и подкрепляемые авторитетом власти, обосновываемые экономически и обеспечиваемые ресурсами. К этому же классу можно отнести *правовые методы управления*, которые как орудия социального управления осуществляют регулятивные и охранительные функции;

– *экономические методы управления* – совокупность мер, обеспечивающих рациональное использование экономических законов и отношений в управлении и хозяйственной деятельности в формах общественного, коллективного и индивидуального воздействия;

– *социально-психологические методы управления*, учитывающие индивидуальные особенности отдельных субъектов и коллективов.

Кроме того, Ф. Зимбардо и М. Ляйппе (27) выделяют *информационное управление*, под которым понимают процесс выработки и реализации управленческих решений в ситуации, когда управляющее воздействие носит неявный, косвенный характер, и управляемому субъекту представляется определяемая управляющим органом информация о ситуации (информационная картина), ориентируясь на которую этот субъект как бы самостоятельно выбирает линию своего поведения. Психологические аспекты *манипуляции* как скрытого (неявного) воздействия на представления и предпочтения людей рассматриваются в целом ряде работ (26). Таким образом, в рамках существующих классификаций активный прогноз может быть отнесен к информационному управлению (15).

Проблемы прогнозирования и управления *активными системами* (то есть системами, содержащими управляемых и/или управляющих субъектов, обладающих собственными целями и способностью принимать решения), рассматриваются в ряде работ (15). В теории активных систем, которая является разделом теории управления социально-экономическими системами, и изучает механизмы функционирования организационных систем и их свойства, обусловленные активностью (2, 15), центр (например, головная компания) и агенты (например, филиалы компании) выбирают стратегии (действия, состояния, сообщаемую информацию), стремясь максимизировать свои целевые функции, отражающие их предпочтения на множестве действий и/или результатов деятельности. Поэтому знание активными системами прогноза может повлиять на их поведение.

Для активных систем, функционирующих в условиях неопределенности, доказано (15), что в ряде случаев механизмы с платой за информацию имеют более высокую эффективность, чем типовые механизмы управления, использующие непосредственное устранение существующей неопределенности.

Действительно, если результат деятельности агента зависит от случайного параметра, то информация о будущем значении этого параметра (даже имеющая форму прогноза), уменьшающая неопределенность и приобретаемая за плату, существенно увеличивает возможности центра в управлении агентами. Возникающая при этом проблема поиска компромисса между затратами на приобретение информации и ее ценностью сводится к решению задач условной оптимизации (15).

При решении задачи управления в многоэлементной активной системе, к которой можно отнести и телекоммуникационные компании с сетью филиалов (региональных подразделений), с внешней неопределенностью и асимметричной информированностью оказывается оптимальным поощрять одного из агентов только за сообщение информации, а не за выбор состояния (создание собственной «службы прогнозирования»). Использование

центром сообщаемой этим агентом достоверной информации (идеальный прогноз) позволяет добиться максимальной эффективности механизма управления.

Анализ процессов прогнозирования в ОАО «МТС». В настоящее время в ОАО «МТС» действует Регламент процесса *РП-015-2 «Прогнозирование основных финансово-экономических и натуральных показателей Группы МТС»* (утвержден приказом от 09.03.2010 № 01/0106 П). Владельцем этого процесса назначен Директор департамента планирования, управленческой отчетности и анализа Корпоративного центра (КЦ). Регламент устанавливает порядок прогнозирования основных финансово-экономических и натуральных показателей Группы МТС и определяет сроки, ответственных лиц, процедуру прогнозирования. Целью процесса определена оценка основных финансово-экономических и натуральных показателей Компаний Группы и Группы МТС в целом с учетом изменения внешних и/или внутренних факторов, а также с учетом влияния выявленных рисков.

Основными целями прогнозирования являются:

– управление ожидаемыми результатами (управление по рентабельности OIBDA), оценка рисков недостижения целевых значений и разработка мероприятий по минимизации отклонений;

– подготовка принятия решения о проведении корректировки бюджета.

К основным принципам формирования прогноза ОАО «МТС» относятся следующие положения:

– прогноз формируется ежемесячно;

– прогноз предоставляется в функциональной валюте;

– прогноз по БЕР (БЕР – бизнес-единица «Россия») формируется на текущий и последующий год;

– прогноз КЦ (Корпоративного центра), БЕУ (БЕУ – бизнес-единица «Украина»), ЗДК (зарубежной дочерней компании), РТК (РТК – «Розничная монобрендовая сеть», ЗАО «Русская телефонная компания») формируется на 5 кварталов вперед.

Основные предположения, использованные в процессе прогнозирования, должны быть включены в аналитическую записку, прилагаемую к прогнозу.

В Регламенте РП-015-2 установлено, что владелец процесса ведет контроль за ходом процесса, результатами процесса, удовлетворенностью потребителей результатом процесса по установленным показателям.

Однако к этим показателям отнесено только «отклонение от даты формирования Прогноза по версии КЦ (v. 1.0, 2.0) и по версии БЕ (v. 1.0, 1.1)», которое не должна превышать 1 день. При этом показатели процесса, характеризующие ход выполнения процесса и удовлетворенность потребителей результатом процесса, не определены.

Анализ существующего процесса прогнозирования в Компании показывает, что ей присущ ряд недостатков. В-первых, в существующем про-

цессе прогнозирования Компании в явном виде отсутствуют ключевые субъекты – региональные подразделения, а также заинтересованные лица – стейкхолдеры, инвесторы, иные физические и юридические лица, которые способны оказать влияние на процесс прогнозирования инвестиционных рисков и фактические результаты, полученные по итогам инвестиционных проектов.

Во-вторых, при наличии развитых в Компании системах управления, планирования и мотивации, использующихся при реализации процесса прогнозирования, то есть при наличии институционального и мотивационного управления, в недостаточной степени реализованы механизмы информационного управления процессом прогнозирования инвестиционными рисками на уровне региональных подразделений.

Предложения по совершенствованию процессов прогнозирования на примере ОАО «МТС». Результаты анализа позволили разработать следующие практические рекомендации по совершенствованию процессов прогнозирования инвестиционных рисков в Компании.

Прежде всего, предложено *включить в процесс прогнозирования региональные структуры Компании* с целью максимально полного, активного вовлечения региональных подразделений Компании в процесс снижения инвестиционных рисков и достижения целевых показателей, обеспечения эффективности инвестиционных проектов. Для решения этой проблемы предложено реализовать процессы активного прогнозирования. Это позволило также, *помимо имеющихся в Компании средств институционального и мотивационного управления, использовать и информационное управление региональными подразделениями*.

В соответствии с этим подходом предложено, чтобы руководство Компании через менеджмент макрорегионов сообщало информацию региональным подразделениям о прогнозируемых значениях факторов, влияющих на реализацию инвестиционных проектов. Исходя из сути активного прогнозирования, региональным подразделениям Компании сообщается прогнозная информация, а также система мотивации по достижению прогнозируемых показателей. Региональные подразделения используют прогнозную информацию при разработке и реализации собственных действий по подготовке и реализации инвестиционных проектов, в которых они принимают участие или будут принимать.

Систему мотивации региональных подразделений Компании при осуществлении процесса прогнозирования инвестиционных рисков предложено основывать на разработанной системе показателей, обеспечивающих оценку качества активного прогнозирования инвестиционных региональных рисков телекоммуникационной компании.

С целью повышения качества прогнозирования в Компании и реализуемости инвестиционных проектов не только на уровне отдельных регионов, но и в целом предложено расширить имеющийся процесс прогнозирования Компании за счет использования средств и методов форсайта.

Эффективность форсайта для Компании связана с тем, что эта методология представляет существенно более комплексный подход, чем традиционное прогнозирование. Форсайт позволит Компании оценивать перспективы инновационного развития, связанные, в том числе с прогрессом информационно-коммуникационных технологий, более обоснованно выявлять возможные технологические горизонты, которые могут быть достигнуты при вложении определенных средств и организации систематической работы в Компании, а также ожидаемые эффекты. При этом в процессе исследования будущего методология форсайта позволит осуществлять также планирование и разработку практических мер по достижению намеченных целей и реализации инвестиционных проектов и программ Компании.

Для практической реализации методологии форсайта в Компании предложено разработать итерационные механизмы, позволяющие формировать будущее. На каждом цикле итерации целесообразно:

1. Определять степень значимости выбранного варианта будущего;
2. Выявлять корректирующие действия, которые необходимо осуществить для достижения в будущем установленной цели;
3. Оценивать необходимые способы действий, привлекаемые ресурсы и лиц, ответственных за реализацию намеченных действий;
4. Оценивать возможные последствия намеченных действий и т.д.

После проведения нескольких итераций выбранный вариант будущего утверждается руководством Компании и согласуется с заинтересованными лицами в качестве цели.

При выборе технологий рекомендуется использовать критерий достижения максимального экономического роста, а при построении технологической дорожной карты – выявление потенциальных рыночных ниш и выбор технологий, позволяющих максимально быстро разработать конкурентоспособные продукты для возникающих рынков.

Крайне важной особенностью предложенного подхода по применению форсайта в процессе прогнозирования Компании является то, что он обеспечивает согласованное взаимодействие различных участников инвестиционных проектов Компании, учитывает их влияние на анализ, формирует варианты инвестиционной деятельности, определяет спектр рациональных действий по их реализации. Это увеличивает возможности Компании в формирование более гибкой политики, в том числе инвестиционной, адаптированной к постоянно меняющимся условиям. Таким образом, интенсивное взаимодействие заинтересованных участников в ходе реализации инвестиционных проектов на основе методологии форсайта позволяет эффективно управлять рисками инвестиционных проектов.

Исходя из возможностей форсайта предложенный подход к процессу прогнозирования Компании органичным образом вписывается в процессы стратегического планирования, а также процессы инвестиционного планирования и управления инвестиционной деятельностью ОАО «МТС».

В качестве основных показателей качества прогнозирования инвестиционных рисков предложена система показателей, которая изложена в статье автора (18).

В условиях высокой неопределенности необходим системный подход к прогнозированию соответствующих рисков, основанный не только на комбинации экономико-статистических и интуитивных моделей, но и на основе использования различных методов влияния на прогнозируемые показатели.

Комплексный подход к прогнозированию инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний предлагается реализовать на основе системы методов прогнозирования, обеспечивающих, в зависимости от имеющихся ресурсов, не только отстраненную (пассивную) оценку рисков, но активное влияние на них.

Литература

1. *Аксенова Е. Е.* Методы оценки и прогнозирования инвестиционной деятельности в телекоммуникационной инфраструктуре: Дисс. … канд. экон. наук. – М.: РГБ, 2005. – 233 с.

2. *Бурков В.Н., Новиков Д.А.* Теория активных систем: состояние и перспективы. – М.: Синтег, 1999. – 128 с.

3. *Варакин Л.Е.* Основы теории развития инфокоммуникаций и ее практическое применение / Связь в России в XXI веке / Под ред. проф. Л.Е. Варакина. – М.: Международная академия связи, 1999.

4. *Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р. и др.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 1998.

5. *Вишнев С.М.* Основы комплексного прогнозирования. – М.: Наука, 1977. – 289 с.

6. *Дохин В.В.* Методические подходы к прогнозированию деятельности предпринимательских структур телекоммуникационной сферы. Дисс. … канд. экон. наук. – М.: РГБ, 2007. – 179 с.

7. *Казанцев С.Ю.* Анализ и прогнозирование инфокоммуникационного комплекса: Дисс. … канд. экон. наук. – М., 2007. – 133 с.

8. *Крамин Т.В.* К оценке потенциала и структуры спроса на услуги сотовой связи в регионах России // Проблемы современной экономики. – № 1 (9).

9. *Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С.* Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. – М.: Горячая линия–Телеком, 2009. – 224 с.

10. *Кузовкова Т.А., Никулина Т.А., Салютина Т.Ю. и др.* Прогнозирование объемов услуг связи на основе модульного принципа и метода управляемого прогноза. – М.: ЦНТИ «Информсвязь», 2004. – 104 с.

11. *Кукушкина С.Н.* Метод Дельфи в Форсайт-проектах // Форсайт. – 2007. – № 1. – С. 68-72.

12. *Лукашин Ю.* Адаптивные методы прогнозирования экономических показателей. – М.: Статистика, 1979.

13. *Льюис К.* Методы прогнозирования экономических показателей. – М.: Финансы и статистика, 1986.

14. *Мартино Д.* Технологическое прогнозирование. – М.: Прогресс, 1977. – 591 с.

15. *Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г.* Активный прогноз. – М.: ИПУ РАН, 2002. – 101 с.

16. *Орлова Е. Р.* Инвестиции: Учебное пособие. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008.

17. Рабочая книга по прогнозированию / Под ред. И.В. Бестужева-Лады. – М., 1982.

18. *Рассолова Л.И.* Модель системы региональных инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний // Труды ИСА РАН. – 2010. – Т. 4. – С. 145-162.

19. *Рассолова Л.И.* Прогнозирование рисков, связанных с региональным развитием телекоммуникационных компаний // Вопросы анализа риска. – 2009. – № 3-4. – С. 41-46.

20. *Серегина С.Ф., Барышев И.А.* Закономерно ли появление Форсайта? // Форсайт. – 2008. – № 2 (6).

21. *Сидельников Ю.В.* Теория и практика экспертного прогнозирования. – М.: ИМЭМО РАН, 1990. – 195 с.

22. *Соколов А.В.* Форсайт: взгляд в будущее // Форсайт. – 2007. – № 1.

23. *Тейл Г.* Экономические прогнозы и принятие решений. – М.: Статистика, 1971. – 488 с.

24. *Эйрес Р.* Научно-техническое прогнозирование и долгосрочное планирование. – М.: Мир, 1971. – С. 58.

25. Экономическое прогнозирование / Ю. Лапыгин, В. Крылов, А. Чернявский. – М.: Эксмо, 2009. – 256 с.

26. См. напр.: *Грачев Г., Мельник И.* Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – М.: Институт философии РАН, 1999. – 235 с.; *Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, 2000. – 344 с.; *Чалдини Р.* Психология влияния. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.; *Шибутани Т.* Социальная психология. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. – 544 с.; *Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Мигниард П.У.* Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 1999. – 768 с.

27. *Зимбардо Ф., Ляйппе М.* Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000. – С. 78.

28. См. напр.: *Кульба В.В., Малюгин В.Д., Шубин А.Н. и др.* Введение в информационное управление. – СПб.: СПбГУ, 1999. – 116 с.

29. Прогноз // Советский Энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1988. – С. 1063.

30. *Бестужев-Лада И.В.* Окно в будущее. – М.: Мысль, 1970. – 269 с.

31. *Jenkins G.M.* Some practical aspects of forecasting in organizations // Journal of forecasting. – 1982. – Vol. 1. – P. 3-21.

О.А. Рассолова

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года Джозеф Стиглиц, говоря о ВТО, отметил: «Эта организация стала наиболее наглядным символом глобальных несправедливостей и лицемерия передовых промышленных стран. Проповедуя необходимость отказа от субсидирования производства, сами они продолжали предоставлять миллиардные субсидии своим фермерам» (6).

Вступление России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) – один из центральных вопросов экономической политики. Обсуждение его в прессе, а часто и среди профессионалов фокусируется на узком круге вопросов, связанных с выбором конкретных условий вступления.

Сельское хозяйство – не очень популярный сектор малого бизнеса. Во всех странах эта отрасль с высоким уровнем государственной защиты, особенно выделяются ЕС, США и Япония. Так как в России расходы на поддержку аграрного сектора относительно малы, то по большинству сельскохозяйственных культур ей трудно конкурировать с другими странами. Именно за судьбу сельского хозяйства переживают россияне больше всего, и потому этот вопрос так активно обсуждается в СМИ.

Главным средством защиты сельского хозяйства (как и промышленности) является дешевый рубль. Именно после девальвации 1998 г. абсолютно развалившееся сельское хозяйство вновь начало развиваться. Кроме обменного курса, производство многих сельхозпродуктов защищено расстояниями: транспортные издержки увеличивают себестоимость продукции европейских производителей на десятки процентов на большинстве российских рынков.

Многие обсуждают то, что вступление в ВТО откроет рынки дешевым импортным сельхозтоварам, с которыми наши продукты конкурировать не смогут и наше сельское хозяйство перестанет существовать, что приведет к снижению уровня жизни в сельской местности и зависимости страны от импортного продовольствия. А в периоды низких цен на нефть возможен и вообще продовольственный кризис (10).

Однако руководители государства говорят о том, что Россия намерена использовать ряд защитных инструментов и поддержать отечественное сельское хозяйство после вступления в ВТО. В.В. Путин сказал: «Мы будем оказывать помощь. Мы сейчас дополнительно думаем над тем, что нужно сделать, чтобы внутреннего производителя поддержать. У меня нет сомнения в том, что мы найдем эти инструменты. В рамках ВТО существуют инструменты поддержки внутреннего рынка» (1).

Министерство сельского хозяйства считает, что вступление в ВТО сделает российский аграрный сектор непривлекательным для инвестиций. Дело

в том, что в связи со снижением таможенных пошлин на свинину с 15 до 0 % внутри квот и с 75 до 65 % сверх квот, цены на мясо существенно снизятся, а пошлина на ввоз живых свиней снизится с 40 до 5 % (7). Таким образом, компании, работающие на грани рентабельности, и вовсе станут убыточными. А срок окупаемости инвестиций вырастет с сегодняшних 8 до 12 лет. При этом российская продукция станет неконкурентноспособной.

После присоединения к ВТО и 13 месяцев оговоренного переходного периода рынок будет «завален живыми свиньями из Прибалтики и Польши», а также южноамериканской говядиной, как утверждает гендиректор крупнейшего российского дистрибьютора мяса «Мираторга» А. Никитин (2). Именно свиноводство может заметнее других подотраслей ощутить изменения, связанные со вступлением России в ВТО: Производителям придется пересматривать все бизнес-планы, а многие инвесторы, которые собирались реализовывать новые проекты по строительству свиноферм, и вовсе отложат это на неопределенный срок.

Вступление в ВТО скажется и на производстве зерна. Отрасль потеряет около 56 млрд руб. в год. И во многом – за счет сокращения свиноводческих хозяйств. Ведь именно они потребляют львиную долю фуражного зерна, в итоге производители зерна недосчитаются около 18 млрд руб.

Следом идет крупный рогатый скот. Из-за сокращения таких хозяйств, производители зерна потеряют около 12 млрд руб. в год. Еще более 20 млрд они не досчитаются в результате подорожания удобрений (7).

Можно выделить еще одну крупную подотрасль сельского хозяйства в проблемную «зону» – производство сахара. При новом механизме взимания импортных пошлин отечественный свекловичный сахар будет проигрывать по цене импортному тростниковому, и потенциальные потери оцениваются в 25 млрд руб. в год.

Тем не менее, крупнейшие российские агрохолдинги решили в преддверии вступления России в ВТО увеличить производство свинины. Например, компания «Русагро» за 3 года решила увеличить производство свинины более чем втрое. В итоге она выйдет на уровень 200 тыс. т в год. Для сравнения: в 2011 г. «Русагро» поставила на рынок 63,5 тыс. т свинины. Группа «Черкизово» намерена к 2013 г. выйти на уровень производства в 180 тыс. т свинины в год, при показателе за 2011 г. в 91,4 тыс. т (7).

Согласно данным информационного бюро по присоединению России к ВТО, ни на один базовый продукт сельского хозяйства, который выращивается и потребляется внутри России, импортная таможенная пошлина снижена не будет. По другим продуктам снижение пошлин будет носить сдержанный характер, составив порядка 4 % за несколько лет.

В связи с присоединением к ВТО Россия не взяла никаких обязательств относительно внутренних тарифов на газ, энергоресурсы и т.п. Господдержка АПК сейчас составляет 12,7 млрд руб. (4,4 млрд долл.) в год согласно данным пересмотренного бюджета России на 2011 г. При вступ-

лении в ВТО Россия, вопреки существующим для этой организации правилам, выставила условие: в 2012 г. повысить для страны максимальный возможный уровень господдержки сельского хозяйства – с 4,4 до 9 млрд долл. – и лишь затем снизить эту поддержку постепенно до сегодняшнего уровня к 2017 г. (2).

Помимо поддержки АПК на федеральном уровне, сохранится региональная поддержка, которая на порядок превышает по объему уровень федеральной поддержки сельхозпроизводителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что принципиальных негативных изменений для бизнеса российских сельхозпроизводителей за счет вступления России в ВТО не произойдет. Учитывая, что мировой сектор АПК переживает период стабильно растущего спроса, роста инвестиций, направленных на хеджирование как рисков дефицита ресурсов, так и рисков, связанных с избытком денежного предложения на рынке, монетизацией долга, открытие границ для российского АПК является в данном случае инструментом привлечения инвестиций, технологий и фактором расширения рынков сбыта продукции.

Но все же отдельные отрасли испытают негативное влияние от вступления России в ВТО. Наиболее рентабельные и низкорисковые из них – свиноводство и птицеводство – окажутся при вступлении в ВТО под давлением. Рентабельность данного бизнеса существенно сократится, компании будут вынуждены находить решения, необходимые для снижения издержек. Возрастет роль государственного регулирования в сфере налоговой и тарифной поддержки производства.

Как уже говорилось, государство планирует поддерживать отечественное сельское хозяйство. Разработана специальная программа поддержки отрасли. Предполагается, что в результате ее реализации положение вещей не то, что останется прежним, оно улучшится, причем заметно. Министерство сельского хозяйства планирует активно поддерживать малые формы хозяйств. Они, в частности, получат льготные кредиты, льготы на покупку удобрений, семян.

Начинающим фермерам резко увеличат размер грантов. Планируется, что в 2013–2020 гг. решившим заняться сельским хозяйством будут выплачивать государственный грант в размере 1,5 млн руб. из федерального бюджета. Также предусмотрены выплаты из местных бюджетов, что позволит увеличить сумму гранта до 2 млн руб.

Минсельхоз также увеличил финансирование семейных молочных и мясных ферм, овощеводческих хозяйств. В 2012 г. на их развитие в бюджете заложено 1,5 млрд руб. Дополнительные субсидии в 2012 г. от государства получат компании, занимающиеся переработкой мяса свиней и крупного рогатого скота (7). Предполагается, что с целью повышения конкурентоспособности на модернизацию таких компаний будет выделяться по 6 млрд руб. ежегодно.

Таким образом, если государство будет продумывать политику тарифной защиты и субсидий, стимулировать развитие сектора, будет развивать сельскохозяйственное кредитование и страхование, вкладывать бюджетные средства в развитие инфраструктуры хозяйства, то вступление в ВТО для сельского хозяйства будет не так губительно, более того –российское сельское хозяйство сможет встроиться в глобальную экономику, специализируясь в производстве тех культур, по которым у него есть сравнительные преимущества.

Литература

1. *Путин В.* У России есть инструменты защиты сельхозпроизводителей даже в рамках ВТО // Вести. 27.01.2012. URL: www.vesti.ru.

2. *Гладунов О.* Вступление в ВТО: Подсчитали, прослезились // Свободная Пресса. – 2012. – 18 февраля. URL: www.svpressa.ru.

3. Что изменится в России после вступления в ВТО // Деловое TV. 19.12.2011. URL: www.delovoe.tv.

4. *Козубова В.* На защиту свинины // Взгляд. Деловая газета. – 2012. – 29 марта. URL: www.vz.ru.

5. *Кукол Е.* ВТО – самое время // Российская газета – Федеральный выпуск. – 2011. – 19 декабря (№ 5661). URL: www.rg.ru.

6. *Ларионов Д.В.* Аналитическая справка о проблемах в связи со вступлением в ВТО // Война и мир. 10.02.2011. URL: www.warandpeace.ru.

7. *Муравьев И.* Как ВТО изменит российское сельское хозяйство // Издание о бизнесе и технологиях. – 2012. – 24 февраля. URL: www.equipnet.ru.

8. Медведев призвал сохранять позиции РФ в АПК на переговорах по ВТО // РИА Новости. 08.08.2011. URL: www.wto.ru.

9. Поддержка сельского хозяйства после вступления РФ в ВТО продолжится // ЦДИ. ПСКОВ. 01.02.2012. URL: www.businesspskov.ru.

10. Россия в ВТО: мифы и реальность // Центр экономических и финансовых исследований и разработок «Клуб 2015». 2011. – 12 марта. URL: www.cefir.ru.

Необходимость формирования учения о дифференциации уголовной ответственности

Е.В. Рогова

Одной из главных задач нашего государства на современном этапе является борьба с преступностью, в том числе и с помощью мер уголовно-правового характера. Стратегии борьбы с преступностью должны быть на-

правлены на достижение определенных целей, таких, как снижение уровня преступности, ликвидация наиболее опасных ее форм, улучшение охраны личности.

В настоящее время многочисленные изменения и дополнения, вносимые в уголовное законодательство, определенным образом направлены на дифференциацию уголовной ответственности, под которой в юридической литературе понимается ее градация, разделение в уголовном законе законодателем путем установления различных уголовно-правовых последствий в зависимости от типовой степени общественной опасности преступления и личности виновного [1, с. 52]. Дифференциация уголовной ответственности имеет своей целью ее смягчение при совершении преступлений, не представляющих большой общественной опасности, при одновременном ужесточении за совершение тяжких и особо тяжких преступлений.

Основным направлением реформирования уголовного законодательства после принятия Уголовного кодекса РФ 1996 г. (далее УК РФ) на протяжении 15 лет является его гуманизация. При этом следует отметить, что даже при разработке и принятии норм, направленных на гуманизацию уголовного закона, необходимо соблюдать некий баланс и определенные пределы, которые обусловлены криминогенной обстановкой в стране.

Модернизируя уголовное законодательство, государство, помимо вопросов борьбы с преступностью, пытается решить социальные проблемы, обеспечить развитие экономики в стране. Кроме того, как нам представляется, только с помощью либерализации уголовного закона нельзя решить так называемую проблему сокращения «тюремного населения». Также законодатель, увлекаясь, на наш взгляд, чрезмерной гуманизацией, забывает о том, что в механизме совершения преступления присутствует еще и потерпевший, чьи нарушенные права и законные интересы, требующие адекватного уголовно-правового подхода, необходимо защищать и восстанавливать.

Условно процесс реформирования УК РФ можно разделить на три этапа: изменения и дополнения УК РФ 2003 г., 2009–2010 гг. и 2011 г. Каждый раз они вызывали неоднозначную реакцию как ученых, так и практических работников. Все их перечислить невозможно в рамках одной статьи, да и вообще в рамках отдельной научной работы, потому что с момента принятия УК РФ по настоящее время в него было внесено огромное количество изменений и дополнений более чем 90 федеральными законами. Такое количество изменений и дополнений, внесенных в УК РФ, привело к тому, что сегодня мы имеем некоторые противоречия и разбалансированность его норм.

Следует отметить, что определенный анализ изменений, внесенных в УК РФ с момента его принятия до 1 сентября 2011 г. был проведен научными сотрудниками в Саратовском Центре по исследованию проблем организованной преступности и коррупции [2]. Остановимся лишь на неко-

торых из них, которые вызвали оживленную полемику в научных кругах, Еще раз подчеркнем то обстоятельство, что практически все эти изменения и дополнения так или иначе связаны с дифференциацией уголовной ответственности.

Первый обозначенный нами период глобального реформирования, направленный на гуманизацию уголовного законодательства, пришелся на декабрь 2003 г. Например, в 2003 г. [3] исключение из перечня наказаний конфискации имущества вызвало общественный и научный резонанс в печати [4]. Тогда учеными отмечалось, что исключение конфискации как одного из видов эффективных наказаний в борьбе с коррупцией является серьезной ошибкой законодателя. Спустя 3 года институт конфискации имущества в искаженном виде был возвращен в УК РФ в качестве иной меры уголовно-правового характера. Что же послужило причиной такого решения – аргументированные доводы ученых или какие-то другие моменты? В любом случае, на сегодняшний день мы имеем в УК РФ конфискацию как меру уголовно-правового характера, что нельзя оценить как логичные и последовательные действия законодателя.

Еще одним из негативных примеров может служить изменение Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 162-ФЗ содержания такого вида наказания, как исправительные работы. Решение законодателя заключалось в том, что исправительные работы могут назначаться только лицам, не имеющим основного места работы, поставив их тем самым в привилегированное положение по сравнению с теми, кто имеет это место работы. Это также привело к тому, что исправительные работы стали несколько реже назначаться лицам, совершившим преступления. Так, например, если после принятия УК в 1997 г. судами Российской Федерации исправительные работы были назначены 7 % осужденным, то в настоящее время это число составляет около 5 %.

Следует отметить и еще одно серьезное изменение, внесенное рассматриваемым законом, – исключение неоднократности. Большинство ученых поддержали законодателя в этом решении, обосновывая это тем, что неоднократность противоречила принципам законности, гуманизма и справедливости [5]. Вместе с тем, В.П. Малков приводит довод о том, что, исключив неоднократность, законодатель тем самым игнорировал повышенную опасность личности виновного при совершении преступления неоднократно как обстоятельство, имеющее правовое значение [6, с. 56].

По некоторым прогнозам, проводимым в тот период, исключение из УК РФ института неоднократности должны были затронуть 130-135 тыс. осужденных [7, с. 13]. Это обусловлено тем, что, например, действия лиц, осужденных за совершение неоднократно таких распространенных преступлений, как убийство (ст. 105 УК РФ), умышленное причинение тяжкого вреда здоровью (ст. 111 УК РФ), изнасилование (ст. 131 УК РФ), кража (ст. 158 УК РФ), грабеж (ст. 161 УК РФ), разбой (ст. 162 УК РФ), за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков (ст. 228-231 УК

РФ), должны быть переквалифицированы с вторых-третьих частей на первые указанных статей при отсутствии других квалифицирующих признаков. Такая переквалификация влечет за собой изменение категории преступления, изменение сроков наказаний и, соответственно, всех остальных уголовно-правовых последствий.

Кроме того, заметим, что рассматриваемый федеральный закон серьезным образом коснулся и Особенной части УК РФ. Так, были исключены нижние пределы уголовного наказания из санкций абсолютного большинства преступлений средней тяжести и части тяжких преступлений. В некоторых санкциях разрывы между верхним и нижним пределами наказаний стали составлять в 30, а то и в 60 раз.

Некоторые ученые справедливо указывают на то, что проблема санкций норм Особенной части в действующем УК РФ является ахиллесовой пятой уголовного законодательства [8, с. 9]. Такие разрывы между пределами наказаний способствуют расширению судейского усмотрения при вынесении приговоров, которое, по мнению исследователей, может превращаться в судейский произвол [8, с. 9]. При этом такая негативная тенденция, как исключение нижнего предела наказания, продолжается и имеет место даже в санкциях статей, предусматривающих уголовную ответственность за совершение тяжких и особо тяжких преступлений. Федеральным законом РФ от 7 марта 2011 г. № 26-ФЗ [9] исключен нижний предел из санкции, устанавливающей уголовную ответственность за умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, повлекшего по неосторожности смерть человека (ч .4 ст. 111 УК РФ).

Анализ статистических данных, отражающих состояние преступности, показал, что после реформирования УК РФ в декабре 2003 г. количество преступлений не только не снизилось, оно возросло (табл. 1).

Таблица 1

Динамика преступности в России (2003–2011 гг.)

Годы	*Кол-во зарегистрированных преступлений*	*Прирост к предыдущему году (%)*	*Коэффициент преступности (на 100 тыс. чел.)*
2003	2 756 398	9,1	1926,2
2004	2 893 810	5,0	2007,2
2005	3 544 738	22,8	2477,6
2006	3 853 373	8,5	2700,7
2007	3 582 541	–7,1	2519
2008	3 209 862	–10,4	2260
2009	2 994 820	–6,7	2110
2010	2 628 799	–12,2	1852
2011	2 404 807	–8,5	1743

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в изучаемый период с 2003 г. виден устойчивый рост преступности на протяжении трех лет, и начиная лишь с 2007 г. мы можем наблюдать некоторое снижение количества зарегистрированных преступлений. Таким образом, сказать, что изменения, внесенные в УК РФ в 2003 г., повлияли положительным образом на состояние преступности, нельзя, они не способствовали повышению эффективности борьбы с преступностью.

Исследуя данные, отражающие общее число лиц, осужденных за совершение преступлений к лишению свободы на определенный срок, как основу формирования «тюремного населения», также нельзя отметить тенденций, отражающих снижение этих показателей (табл. 2).

Таблица 2

Общее количество осужденных и число осужденных к лишению свободы в России (2003–2010 гг.)

Годы	*Число осужденных*	*Число осужденных к лишению свободы / удельный вес в общем числе осужденных к мерам наказания (%)*
2003	773 920	252 041 / 32,6
2004	793 918	257 284 / 32,4
2005	878 893	306 841 / 34,9
2006	909 921	312 473 / 34,3
2007	916 566	301 428 / 32,9
2008	914 541	306 056 / 33,5
2009	882 291	283 337 / 32,1
2010	845 071	265 840 / 31,5

В этой связи можно отметить, что снижение количества осужденных произошло ранее в 2002 г., так как в 2001 г. были внесены существенные изменения в редакцию ст. 158 УК РФ Федеральным законом № 133-ФЗ [10], снизившие на один год (с 6 до 5 лет) меру наказания в виде лишения свободы за квалифицированные виды краж.

В этот период количество осужденных к лишению свободы снизилось на 23 %, численность осужденных в исправительных колониях – с 749 488 до 721 056 человек, поскольку около трети всех осужденных отбывают наказания за совершение краж. В связи с изменениями редакции ст. 158 УК РФ 591 осужденный подлежал освобождению из мест лишения свободы, в отношении 31 375 осужденных изменился срок представления к условно-досрочному освобождению [7, с. 10].

Количество же лиц, находящихся в местах лишения свободы, практически остается неизменным и в настоящее время достигает почти 900 тыс.

человек, при этом имея устойчивую тенденцию к росту. Исключение составляет 2004 г., когда их число снизилось до 760 тыс. Как представляется, это явилось следствием некоторых изменений, внесенных в УК РФ в октябре 2001-го и декабре 2003 г., о которых говорилось выше (исключение неоднократности, изменения понятия особо опасного рецидива).

Второй этап реформирования уголовного законодательства произошел в 2009–2010 гг., когда, как и в 2003 г., изменению подверглись нормы и Общей, и Особенной части УК РФ. За 2 указанных года в УК РФ было внесено порядка 400 изменений и дополнений.

В 2009 г. серьезному реформированию подверглась ст. 53 УК РФ, устанавливающая наказание в виде ограничения свободы, содержание которого изменилось в связи с невозможностью создания условий для его исполнения в первоначальном виде [11].

Пенализация и депенализация относятся к сфере дифференциации уголовной ответственности, осуществляемой законодателем. Например, в санкцию ч. 1 ст. 228 УК РФ (незаконное приобретение, хранение, перевозка, изготовление, переработка наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а также незаконные приобретение, хранение, перевозка растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества) за это время два раза вносились изменения, закрепляющие наказания, не связанные с лишением свободы (обязательные работы и ограничение свободы).

Серьезные дискуссии, неутихающие и сегодня, вызвал Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ [12]. В данном случае хотелось бы остановиться на ст. 15 УК РФ в новой редакции. Та ее часть, которая предусматривает категорию преступлений небольшой тяжести, претерпела изменения относительно того, что таковыми теперь признаются преступления, за совершение которых срок лишения свободы не превышает трех лет (ранее было двух лет). С одной стороны, действительно, в этом отношении стоит поддержать законодателя. С другой стороны некоторые виды деяний, которые в силу того, что за их совершение наказание в виде лишения свободы предусматривалось до трех лет, относились к преступлениям средней тяжести, не совсем обосновано переводить в категорию небольшой тяжести. Так, например, к преступлениям небольшой тяжести предлагается отнести некоторые деяния, связанных с нарушением специальных правил безопасности, в результате которых потерпевшим причиняется тяжкий вред здоровью (ч. 1 ст. 216; ч. 1 ст. 219 и др.). При наличии последствий в виде тяжкого вреда здоровью вряд ли стоит преступление относить к категории небольшой тяжести.

Нам видится решение данной проблемы путем введения категории уголовных проступков, под которыми следует понимать противоправные виновные деяния (действия или бездействия), представляющие меньшую

по сравнению с преступлением общественную опасность, за которые установлено максимальное наказание в виде лишения свободы до трех лет). При отнесении того или иного деяния к уголовному проступку следует принимать во внимание общественную опасность этого деяния, учитывать правоприменительную практику, то есть не все деяния, за совершение которых в настоящее время предусмотрено наказание в виде лишения свободы до трех лет.

Следует дифференцированно подойти к решению данного вопроса. Действующий Уголовный кодекс России перегружен уголовно-правовыми запретами, в связи с чем и предлагается часть тех из них, которые не представляют большой общественной опасности, отнести к административно-правовым деликтам, часть – к уголовным проступкам, а некоторые – вообще декриминализировать. Это позволит основные усилия правоохранительных органов сосредоточить на раскрытии и расследовании более серьезных, опасных для общества противоправных деяний (тяжких и особо тяжких преступлений).

Отвечая на вопросы, почему так происходит, почему вносятся такие изменения и дополнения в УК РФ, порой противоречащие между собой в рамках не только уголовного законодательства, но и уголовно-процессуального, уголовно-исполнительного, даже конституционного, следует заметить, что отсутствует единая концептуальная идея, которая должна быть сформулирована на основе реальных данных о состоянии преступности, нет плановой исследовательской и законотворческой работы и стратегии совершенствования законодательства. Именно такая единая концепция должна лечь в основу реформирования уголовного, уголовно-процессуального, уголовно-исполнительного, административного, в некоторых моментах и гражданского законодательства.

Исходя из действующего законодательства, даже принципы указанных отраслей права, которые являются основополагающими идеями и началами, не все совпадают. Это говорит о разрозненности в правовом регулировании определенных сфер общественных отношений. Некоторые новеллы в уголовном законодательстве обусловлены политическими соображениями, попытками решения социально-экономических проблем мерами уголовно-правового воздействия.

В связи с чем и возникает необходимость в рамках теории уголовного права формирования единого учения о дифференциации уголовной ответственности. Понятие данного учения можно сформулировать через определение самой дифференциации уголовной ответственности, то есть это совокупность теоретических положений, система воззрений на исследуемое явление, в нашем случае – на дифференциацию уголовной ответственности, то есть на градацию, разделение законодателем уголовно-правовых последствий в законе с учетом определенных обстоятельств (степени общественной опасности деяния и личности виновного).

Литература

1. *Лесниевски-Костарева Т.А.* Дифференциация уголовной ответственности: теория и законодательная практика. – М., 1998.

2. Сайт саратовского центра по исследованию проблем организованной преступности и коррупции. URL: sartraccc.ru/i.php?oper=read_file&filename=Explore/crimlawproject.files/p5.htm (дата обращения – 4.04.2012).

3. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 162-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4848.

4. См., напр.: *Лунеев В.В.* Коррупция без конфискации // Литературная газета. – 2005. – 25-31 мая; он же. Эпопея с конфискацией // Финансы, экономика, безопасность. – 2006. – № 2. – С. 37-39; он же. Наука криминального цикла и криминологические реалии // Криминологический журнал БГУЭП. – 2007. – № 1. – С. 16; *Волженкин Б.В.* Загадки конфискации // Известия вузов. Правоведение. – 2008. – № 2. – С. 4-20; Мониторинг уголовно-правовой политики Российской Федерации. Общие проблемы: Монография / Отв. ред. С.В. Максимов. – М., 2009. – С. 57. и др.

5. См., напр.: *Волженкин Б.В.* Принцип справедливости и проблемы множественности преступлений по УК РФ // Законность. – 1998. – № 12. – С. 2-7; *Гаврилов Б.Я.* Уголовное законодательство и проблемы краж // Юридический консультант. – 1999. – № 7. – С. 10-14. и др.

6. *Малков В.П.* Множественность преступлений: сущность, виды, правовое значение. – Казань, 2006.

7. *Анопко В.* Влияние гуманизации уголовного законодательства на изменение численности и состава осужденных // Преступление и наказание. – 2003. – № 6.

8. *Гаврилов Б.Я.* Современная уголовная политика России: цифры и факты. – М., 2008.

9. Федеральный закон РФ от 7 марта 2011 г. № 26-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации» // Российская газета. – 2011. – 11 марта (№ 5427).

10. Федеральный закон от 31 октября 2002 г. № 133-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации, Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» // СЗ РФ. – 2002. – № 44. – Ст. 4298.

11. Федеральный закон от 27 декабря 2009 г. № 377-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с введением в действие положений Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации о наказании в виде ограничения свободы» // Российская газета. – 2009. – 30 декабря (№ 5077).

12. Федеральный закон РФ от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2011. – 9 декабря (№ 5654).

Инновационные стратегии предприятия как детерминанта повышения эффективности экономики современной России

Е.А. Ромашова, Н.В. Алексеева

Основным направлением повышения эффективности национальной экономики современной России является инновационная деятельность хозяйствующих субъектов. Но сегодня она требует теоретического анализа, суть которого на практике сводится к грамотному управлению. Мировой опыт показывает, что те предприятия, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление инновационной деятельностью, имеют значительные конкурентные преимущества.

Инновационная деятельность предполагает создание необходимых предпосылок. Во-первых, любое предприятие, любую отрасль народного хозяйства необходимо сделать *восприимчивыми* к инновациям и готовыми относиться к ним не как к обременительной обузе, а как к благоприятной возможности выйти в лидеры на рынке.

Во-вторых, систематическая *оценка эффективности* действий в области инноваций является непременным условием успешной предпринимательской деятельности, также как постоянное стремление к улучшению показателей финансово-хозяйственной деятельности.

В-третьих, рынок требует в процессе инновационной деятельности создания *специальной организационной структуры* управления, подбора обученных кадров, их мотивации, стимулирования и пр.

В-четвертых, и это самое главное, – инновации следует рассматривать как явление, лежащее в сфере спроса, а не предложения, так как инновационная деятельность изменяет ценность и полезность, извлекаемые потребителем из товаров, она преобразует экономические ресурсы в новую, более продуктивную форму в виде товара или услуги, соответствующую запросам и желаниям потребителей [3, с. 55].

Инновационность – это особый инструмент предпринимательства, направленный на то, чтобы придать имеющимся ресурсам новые свойства, повышающие конкурентоспособность предприятия и его продукции [2, с. 149].

В конечном итоге, цель инновационного решения – повысить отдачу на вложенные ресурсы. То есть формирование общественной потребности в инновационной деятельности определяется экономическим законом

стоимости, вынуждающим предпринимателя сопоставлять размер применяемых ресурсов или совокупных издержек на инновации с результатами их освоения в материальном производстве. В условиях рыночной экономики осуществление инновационной деятельности опосредуется ее коммерческой целесообразностью.

Другой критерий осуществления инновационной деятельности – социальный эффект в соответствии с целями конкретной экономической системы. Инновационная деятельность – это аспект жизнедеятельности общества, включающий естественные и искусственные, социально-политические, экономические и другие факторы общественного развития.

Конкретная инновационная деятельность должна быть четко определена в плане проведения инновационных мероприятий с разбивкой на конкретные задания. Наличие такого плана дает возможность рассчитать финансовые ресурсы, необходимые для проведения того или иного инновационного решения, определить потребность в людских ресурсах, их качестве и квалификации. Но план превратится в эффективное руководство к инновационным действиям в том случае, если у предпринимателя будут четко определены направления *инновационной стратегии*.

Следует исходить из того, что инновационная стратегия является производной от осуществляемой предприятием общей экономической стратегии, которая направлена на достижение долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках. В то же время она имеет отличительные особенности, обусловленные стилем поведения предприятий на рынке.

Предлагается девять различных вариантов инновационных стратегий (рис. 1), которые основаны на соотношении миссии и способа достижения конкурентных преимуществ [1, с. 263].

Миссия			
Наращивать	Стратегия лидера	Стратегия растущего лидера	Стратегия, требующая дополнительных усилий
Поддерживать	Стратегия генерации денежных средств	Стратегия осторожного развития	Стратегия «все или ничего»
Пользоваться достижениями	Стратегия постепенного удаления	Стратегия свертывания деятельности	Стратегия ухода с рынка
Конкурентное преимущество	Лидерство по издержкам	Фокусирование	Дифференциация

Рис. 1. Инновационные стратегии в зависимости от миссии предприятия и способа достижения им конкурентного преимущества

Инновационная стратегия является, с одной стороны, функцией технологических возможностей (внешних и внутренних) и конкурентных позиций предприятия, а с другой – отражает результат интеграции функцио-

нальных аспектов управления деятельностью отдельно взятого предприятия и управления отраслью в целом.

Далее рассмотрим эти общие принципы на примере стратегического управления инновационной деятельностью в производстве медицинской рентгеновской техники.

В промышленности по производству рентгеновского оборудования для лучевой диагностики наблюдаются две тенденции. С одной стороны, продолжается выпуск оборудования традиционной рентгенологии, основанной на аналоговом принципе изображения. Их конкурентоспособность обеспечивается за счет товарной политики, ориентированной на вариацию базовых товаров. Подобная товарная политика в ряде случаев оправдывает себя, но как показала практика, ряд изделий, рекомендованных к медицинскому применению, не удается довести до серийного выпуска из-за высокой себестоимости и цены и, как следствие, отсутствия на них спроса.

С другой стороны, в последние годы отечественные предприятия успешно осваивают выпуск медицинской цифровой рентгеновской техники. Именно внедрение в медицинскую практику цифровой техники для запоминания, обработки, хранения и визуализации рентгеновских изображений предопределяет инновационные процессы в отрасли.

Цифровую технику для рентгенодиагностики следует отнести к инновациям с технологической доминантой, так как бурное развитие цифрового рентгеновского аппаратостроения обусловлено успехами компьютерной томографии и значительными достижениями в области математической обработки цифровых изображений.

К настоящему времени в мировой практике сложились несколько систем визуализации рентгеновских изображений, которые можно отнести к понятию «цифровая рентгенография». По принципу формирования рентгеновского изображения среди средств цифровой рентгенографии выделяют:

– аппаратуру электронно-оптической цифровой рентгенографии – рентгеновские компьютерные томографы, а также рентгеновские электронно-оптические устройства для цифровой рентгенографии, в том числе для цифровой субтракционной ангиографии;

– сканирующую аппаратуру, использующую технику сканирования диагностируемого объекта пучком излучения – цифровые сканирующие системы.

Учитывая мировые тенденции развития промышленности по производству медицинской рентгеновской техники, переход отечественной медицины на цифровые технологии неизбежен. В отдаленной перспективе прогнозы развития медицинской рентгенотехники сводятся к следующему:

– произойдет интеграция рентгеновской техники в единую систему лучевой диагностики;

– отпадет необходимость в транспортировке снимков, твердая копия (рентгенограмма) уйдет в прошлое;

– большие массивы рентгеновских изображений будут храниться в роботизированных архивно-библиотечных системах стандартизированного формата;

– получат широкое распространение экспертные системы и системы автоматического отбора патологий с помощью компьютера;

– рентгенологи будут ставить диагноз на рабочих станциях с техникой быстрого просмотра и возможностями количественных оценок;

– сканирование во многих рентгенотелевизионных системах будет перенесено в область формирования рентгеновского изображения;

– будет полностью освоена цифровая технология диагностики технического состояния рентгенотехники и управления режимами работы аппаратуры и т. п.

Производителям новых видов медицинской техники важно знать факторы, которые обеспечат им конкурентные позиции в будущем. Для выявления этих факторов была разработана методика, основанная на экспертной оценке внутренних и внешних факторов конкуренции в отрасли. Учитываются следующие группы факторов: ситуация в отрасли; влияние товаров-заменителей и влияние потенциальных конкурентов; влияние поставщиков и влияние покупателей.

Факторный анализ рынка цифровых рентгеновских установок с использованием предлагаемой методики привел к следующим выводам.

Рынок малодозовых рентгеновских установок характеризуется как привлекательный, с растущим спросом. Уровень конкуренции на рынке в настоящее время довольно высок вследствие высокого экономического потенциала товаропроизводителей, их агрессивной политики. Существуют также высокие барьеры ухода с рынка. Кроме того, довольно сильная конкуренция на смежных рынках. Установки являются социально значимым товаром и поэтому их выпуск престижен.

К благоприятно проявляющимся факторам, определяющим уровень конкуренции, можно отнести низкую вероятность появления новых конкурентов, слабое влияние поставщиков и покупателей. К факторам, усиливающим уровень конкуренции, относятся высокие барьеры на выход с рынка, сильная конкуренция в смежных отраслях, существенное влияние со стороны товаров-заменителей.

Выявленные отраслевые факторы развития конкуренции позволяют более обоснованно подойти к формированию инновационной стратегии предприятий по производству медицинской рентгеновской техники. Проблема разработки инновационной стратегии предприятий по производству медицинской рентгенотехники состоит из двух частей:

1. Требует обоснования технологическая составляющая инновационной стратегии предприятия. Она задается внутренними параметрами – накопленным научно-техническим потенциалом (ноу-хау, портфель патентов, людские ресурсы, исследовательское оборудование) и внешними –

доступностью лицензий, отношениями с исследовательскими организациями, клиентами, поставщиками как сырьевых ресурсов, так и наукоемких компонентов и т.д.;

2. Необходимо обосновать конкурентную позицию предприятия в рамках предполагаемой в будущем инновационной стратегии. Отсюда вытекает настоятельная необходимость в оценке сил и рыночных факторов, оказывающих наибольшее влияние на конкуренцию среди производителей новых видов техники.

На основе сопоставления оценок технологической и конкурентной составляющих может быть рекомендован тот или иной вариант инновационной стратегии.

Определение технологической составляющей стратегии заключается в анализе и выявлении наиболее важных технологических факторов инновационной деятельности предприятия. Подлежат анализу следующие шесть групп основных технологических факторов:

1. Инвестиции в НИОКР: доля затрат на НИОКР в прибыли (%); доля затрат на исследования в прибыли (%); доля затрат на разработки в прибыли (%);

2. Позиция в конкурентной борьбе: лидерство в исследованиях; лидерство в разработке продукции; лидерство в разработке технологии;

3. Динамика продукции: частота появления новой продукции; длительность жизненного цикла; технологическая новизна продукции;

4. Динамика технологии: длительность жизненного цикла; частота появления новых технологий; число конкурирующих технологий;

5. Динамика конкурентоспособности: технологические различия продукции; технология как орудие конкуренции; интенсивность конкуренции; вынужденное устаревание продукции; чувствительность технологии к государственному регулированию; чувствительность технологии к давлению потребителей;

6. Общая оценка: изменчивость технологии; агрессивность стратегии фирмы [1, с. 261].

Отобранные технологические факторы инновационной деятельности включаются в общую стратегию предприятия. Вначале производится согласование технологических возможностей предприятия с существующими потребностями в его продукции. Следующий шаг – определение возможности получения предприятием прибыли от нововведения. При этом определяющими факторами выступают платежеспособность потенциальных потребителей и их готовность платить цену, обеспечивающую прибыль.

Для обоснования второй составляющей инновационной стратегии – будущей конкурентной позиции предприятия – необходимо проведение экспертной оценки отраслевых факторов развития конкуренции на рынке.

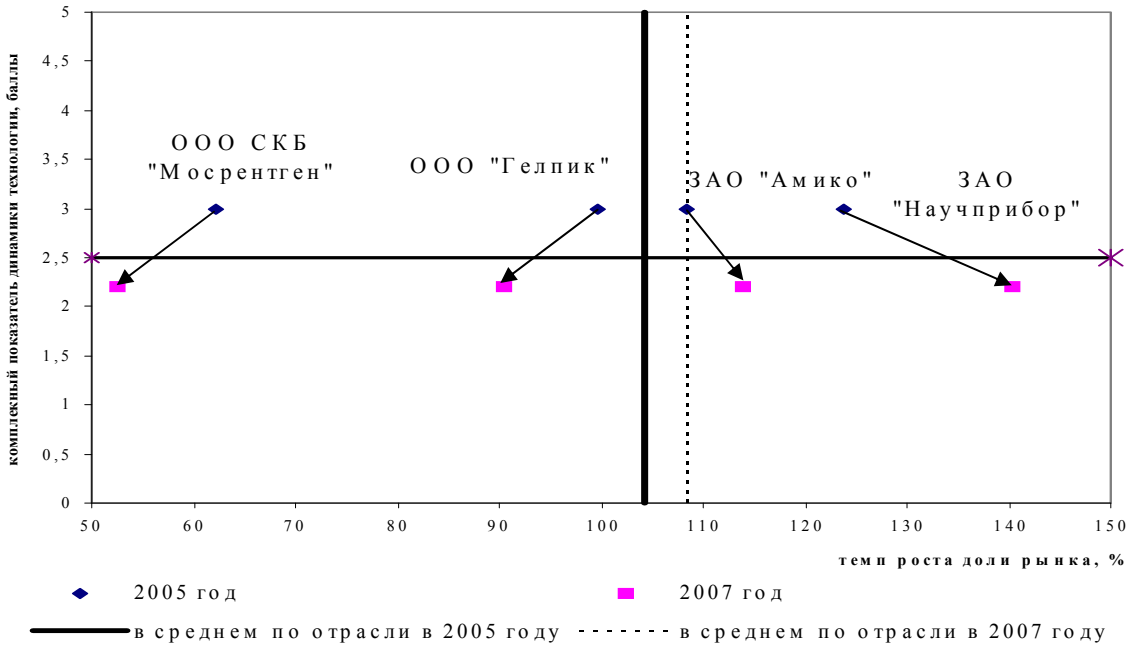

Рис. 2. Оценка оптимальности выбранного варианта инновационной стратегии с использованием матрицы «динамика технологии – темп роста доли рынка»

Оценка проводилась с использованием матрицы «динамика технологии – темп роста доли рынка». В матрице используются два критерия для оценки оптимальности выбранного варианта инновационной стратегии:

– комплексный показатель, характеризующий технологическую составляющую инновационной стратегии. Он представляет собой средневзвешенную величину трех показателей: длительности жизненного цикла нововведения (ДЖЦ); частоты появления новых технологий (ЧПНТ); числа конкурирующих технологий (ЧКТ):

$$КПДТ=ДЖЦ*Р_1+ЧПНТ*Р_2+ЧКТ*Р_3, \qquad (1)$$

где $Р_{1,2,3}$ – коэффициенты весомости показателей, определяемые экспертным путем;

– темп роста доли рынка, который используется в качестве переменной, описывающей относительную конкурентоспособность предприятия.

Позиция предприятия по этим двум критериям представляется в 4 квадрантах (рис. 2). Проанализированы 4 предприятия отрасли и для каждого определена оптимальная стратегия, исходя из положения в этой системе координат.

После того как с помощью матрицы определены стратегические позиции на целевом рынке, необходимо определить возможные стратегии формирования привлекательности товарного предложения. Можно избрать одну из четырех портфельных стратегий.

Для предприятий СКБ «Мосрентген» и СП «Гелпик» рекомендуется стратегия «уборка урожая». Цель – увеличение краткосрочных денежных поступлений, невзирая на долгосрочные последствия. Стратегия включает в себя возможность решения об отказе от бизнеса и применения программы постоянного сокращения расходов по производству и реализации продукции. Предприятие планирует собрать «урожай», «снять сливки» с бизнеса. Данная стратегия подразумевает прекращение научно-исследовательских работ, отказ от замены оборудования, снижение расходов на рекламу и т.п. Ставка делается на то, что снижение расходов произойдет быстрее, чем упадет объем продаж продукции предприятия, что приведет к увеличению положительного притока денежных средств.

Для предприятий ЗАО «Амико» и ЗАО «Научприбор» рекомендуется стратегия «сохранение». Цель – сохранение доли рынка предприятия. И на настоящий момент и на перспективу – это наиболее целесообразная стратегия для использования, так как эта стратегия способна приносить значительные объемы денежных средств, которые могут быть использованы предприятием на проведение исследований и совершенствование технологии.

Литература

1. *Ансофф И.* Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
2. *Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С.* Управление инновациями. Теория и практика. – М.: Эксмо-Пресс, 2008. – 432 с.
3. *Глущенко И.И* Формирование инновационной политики и стратегии предприятия. – М.: АПК и ПРО, 2009. – 128 с.

Криминалистическое значение обрядовых традиций представителей этнических диаспор

В.Г. Рубцов

Учет особенностей поведения участников уголовного судопроизводства при выборе следственной тактики, планировании расследования можно назвать одним из постулатов современной отечественной криминалистики. Многочисленные исследования убедительно показывают важность не только психофизиологических, но и социально-психологических особенностей лиц, вовлеченных в преступную деятельность и в процесс расследования преступлений. Большое внимание криминалистами уделяется особенностям расследования преступлений, совершенных представителями различных социальных групп: рецидивистами, несовершеннолетними, женщинами, военнослужащими, иностранными гражданами и др.

Но до сих пор остается мало изученным с криминалистических позиций поведение не менее специфичной социальной группы – представите-

лей этнических диаспор, то есть части этноса, проживающей вне своей этнической родины или территории проживания этнического массива и не желающей потерять этнические групповые характеристики, заметно отличающие ее от остального населения страны, а также вынужденной (осознанно или не осознанно) подчиняться принятому в ней порядку [3, с. 406], при том что преступления, совершаемые лицами данной категории, оказывают существенное влияние на криминальную обстановку в современной России [1, 4].

Одной из особенностей поведения таких лиц, отличающей их от других, являются их обрядовые традиции – совокупность условных, традиционных действий, служащих символом определенных социальных отношений, формой их наглядного выражения и закрепления [2].

С криминалистической точки зрения, сведения о таких традициях и соответствующих мероприятиях, проводимых представителями этнических диаспор, их участниках, имеют значение в нескольких аспектах. Прежде всего, они могут использоваться для установления психологического контакта (или для создания напряжения, когда это тактически целесообразно). Кроме того, во время обрядовых мероприятий проявляются личные связи лица, их характер (доверительные, конфликтные, нейтральные), его статус (лидерство, подчиненность, положение отверженного лица). Часто для участия в этих мероприятиях прибывают члены преступных формирований из отдаленных регионов страны или из-за рубежа либо, используя различные средства связи, они передают свои поздравления (соболезнования). В таких мероприятиях нередко участвуют коррумпированные сотрудники правоохранительных органов, иных органов власти. В период их проведения их участники приостанавливают свою деятельность, расходуют большие суммы денег на организацию торжеств, поминальных обрядов, подарки.

При этом возникают тактически выгодные либо, напротив, неблагоприятные для производства следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий ситуации. Например, активное применение участниками фото-, видеоаппаратуры дает возможность получить документы, фиксирующие наличие взаимоотношений и их характер (расположение за праздничным столом, ритуал для почетного гостя и т.п.). В ходе общения указанных лиц активно образуются и материальные следы-отображения в местах их совместного пребывания, на предметах, которые они вместе (поочередно) использовали, а также следы-предметы, которые они передают друг другу.

Значительные расходы членов рассматриваемых преступных формирований в период проведения традиционных обрядовых мероприятий усложняют подкуп коррумпированных представителей власти, свидетелей и иных лиц, причастных к расследованию. Вместе с тем, скопление большого числа лиц, связанных с членами таких формирований, повышает веро-

ятность оказания ими противодействия расследованию, но может облегчить производство следственных действий, оперативно-розыскных мероприятий там, где они отсутствуют в связи с участием в этих мероприятиях.

По делам рассматриваемой категории весьма важно учитывать особенности религиозного поведения. С одной стороны, знание осуждаемых той или иной религией действий, избегание, пресечение их совершения предотвращает возникновение дополнительных мотивов противодействия расследованию, не дает лишних поводов его участникам. С другой – уважительное отношение к религиозным традициям, демонстрация знания моральных постулатов может способствовать установлению психологического контакта. Конечно, следователь не должен разыгрывать из себя адепта, это лишь усилит недоверие к нему, однако, например, предоставление возможности не нарушать религиозные запреты при нейтральном отношении самого к таковым, наверняка, будет иметь положительный эффект.

Некоторые религиозные традиции предписывают присутствие представителей диаспор в отдельные периоды в определенных местах и общение с определенными лицами, что необходимо учитывать при планировании следственных действий. Кроме того, это предоставляет дополнительные возможности выявления связей лица и характера взаимоотношений.

В ходе проведенного нами опроса представителей этнических диаспор, отбывающих наказание в местах лишения свободы, около трети опрошенных в каждой из диаспор указали, что посещали храмы по религиозным и национальным праздникам. Значительная часть опрошенных нами цыган, армян и грузин сообщили, что посещали храм каждый месяц. Около трети опрошенных чеченцев и ингушей сообщили, что посещали храм каждую неделю.

Многие из респондентов указали, что справляют религиозные обряды и у себя дома, имея в жилище специальное место для этого. Чеченцам, ингушам, более свойственно иметь такое место в помещении, занимаемом главой семьи. Узбеки, таджики, казахи, армяне, грузины и цыгане чаще имеют такое место там, где живут старики либо где семья принимает пищу. Очевидно, что если не дать таким лицам возможность посетить храм или явиться в их жилище для производства следственного действия во время выполнения традиционного религиозного обряда, то вряд ли удастся установить с ними и их близкими приемлемый психологический контакт.

Религиозные праздники отмечали 91 % опрошенных нами лиц. Около половины из них во время таких праздников посещали могилы родственников, земляков. С земляками такие праздники чаще отмечают лица в возрасте 25-35 лет, живущие в России (вне национально-территориальных образований) до 3 лет, работающие. Другие категории лиц предпочитают отмечать такие праздники лишь с близкими родственниками. Следует помнить, что как мусульман, так и у христиан день проведения многих религиозных праздников определяется по лунному календарю. Поэтому даты

их проведения по григорианскому календарю в разные годы могут не совпадать.

Значительная часть представителей различных этнических диаспор придерживается традиции хоронить умерших только на национальных кладбищах либо в иных местах, где хоронят их единоверцев. Часто в связи с этим они вынуждены отвозить покойника в другой населенный пункт (нередко в другой регион), периодически уезжать туда для посещения могил.

Согласно проведенного нами опроса, похороны на национальных кладбищах наиболее свойственны представителям казахской, азербайджанской диаспор, заметно менее – узбекам, таджикам, чеченцам и ингушам; весьма редко такая традиция встречается среди армян и грузин. Захоронение на кладбищах, где хоронят их единоверцев, наиболее распространено среди азербайджанцев, чеченцев и ингушей, несколько менее – среди узбеков, таджиков и казахов, реже всего – среди представителей армянской и грузинской диаспор. Цыганам данная традиция практически не свойственна.

Присутствовать на похоронах всем родственникам принято практически у всех чеченцев, ингушей, казахов, цыган, у значительной части азербайджанцев, армян, грузин, узбеков и таджиков. Собираться на похороны всем знакомым землякам наиболее характерно для представителей узбекской, таджикской, казахской, чеченской диаспор, несколько менее – для армян, грузин, азербайджанцев, цыган. При этом более половины представителей чеченской и ингушской диаспор сообщили, что посещать могилы необходимо три раза в год и более. Представители других этнических диаспор указали, что посещают могилы обычно один раз в год.

Тактически важной особенностью проведения похорон лицами, исповедующим ислам, является то, что на похоронах у них не принято производить фото- и видеосъемку. Этой традиции наиболее строго придерживаются представители узбекской, таджикской и казахской диаспор, большинство азербайджанцев, чеченцев и ингушей. У армян, грузин и цыган, напротив, похоронные мероприятия принято фиксировать фото- и видеоаппаратурой. Кроме того, у мусульман женщины и дети не участвуют в основных похоронных обрядах. Они, как правило, допускаются в дом умершего, но в помещение, где находится покойник, часто не пускают даже жену и мать. Они также не должны быть на кладбище во время захоронения. Обязанности по организации похорон лежат на старшем сыне, если сыновей нет – на старшем из братьев умершего.

Не менее важное значение в тактическом плане и для планирования расследования имеют свадебные обрядовые традиции рассматриваемой категории лиц.

Отмечать свадьбу только в соответствии с национальным обычаями предпочитают почти половина представителей этнических диаспор, треть допускают сочетание национальных и русских обычаев. Для представите-

лей диаспор народов Закавказья (армян, грузин, азербайджанцев) более свойственно проведение свадебных торжеств в течение 2 дней. Большинство представителей этнических групп Северного Кавказа и Средней Азии (чеченцы, ингуши, узбеки, таджики), а также цыгане проводят свадебные мероприятия 3 дня и более. Представителям казахской диаспоры в равной степени свойственно проведение свадеб 2-3 дня и более, что, по-видимому, связано с большим сочетанием в их культуре мусульманских, шаманских и языческих традиций.

Более половины опрошенных нами указали, что на свадьбу принято приглашать всех земляков и родственников; четверть указали, что во время свадьбы следует посещать храм (причем, это менее свойственно представителям диаспор народов Закавказья); пятая часть сообщили, что принято приглашать священника в место проведения свадебных торжеств (в основном это – представители диаспор народов Средней Азии и Казахстана). В настоящее время свадебные торжества практически во всех этнических диаспорах в России фиксируются фото- и видеоаппаратурой.

Национальные праздники, как и религиозные, отмечали также 91 % опрошенных нами осужденных представителей этнических диаспор. Во время этих праздников четвертая часть опрошенных посещали могилы родственников или земляков. Чаще других проводят национальные праздники с земляками лица в возрасте 35-45 лет, живущие в России 5-10 лет, владеющие только языком своей диаспоры. Другие представители диаспор обычно отмечают эти праздники в кругу родственников и других близких лиц.

Длительное время Россия и страны ближнего зарубежья составляли единое культурное пространство. Несмотря на проводимую в последние десятилетия отдельными государствами политику национального размежевания, у населения из этих стран до сих пор сохранились многие общие культурные традиции. Большинство опрошенных нами представителей этнических диаспор, вовлеченных в преступную деятельность, сообщили, что отмечали международные, половина – российские и советские праздники: 8-е марта отмечали 91 % опрошенных осужденных, День независимости России и 7-е ноября – около половины, 1-е и 9-е мая – более трети опрошенных нами лиц.

При этом 8-е марта в равной степени принято праздновать и у представителей народов Закавказья, сторонников христианской религии, и у представителей диаспор народов Северного Кавказа, Средней Азии и Казахстана, приверженцев ислама (среди которых, как известно, до сих пор сохраняются отдельные традиции, ограничивающие роль женщины в общественной и семейной жизни). Данный праздник более свойственно отмечать совместно с земляками лицам, выросшим вне национальной родины, либо длительное время живущим в России (более 15 лет), проживающим в местах компактного поселения представителей своей диаспоры, не

работающим. В кругу близких этот праздник чаще отмечают лица в возрасте старше 25 лет, проживающие вне мест компактного поселения представителей своей диаспоры.

День независимости России чаще других отмечают со своими земляками те, кто вырос вне национальной родины, проживал в России (вне национально-территориальных образований) более 10 лет, хорошо владеет русским языком. Для тех, кто вырос в России в крупном городе и имеет невысокий уровень образования более характерно проводить этот праздник с близкими им лицами.

Интересно, что 7-е ноября праздновать вместе с земляками, согласно проведенного опроса, более свойственно представителям этнических диаспор младшего поколения – в возрасте до 35 лет, имеющим более высокий уровень образования. Представители диаспор более старшего возраста, а также выросшие в России в сельской местности, имеющие работу чаще отмечают этот (теперь уже бывший) праздник в кругу близких им лиц.

Первомайский праздник совместно с земляками обычно проводят представители диаспор в возрасте до 25 лет, выросшие в России (вне национально-территориальных образований), проживающие вне мест компактного поселения представителей каких-либо диаспор, хорошо владеющие русским языком. В кругу своих близких 1-е мая предпочитают праздновать лица более старшего возраста, выросшие в крупном городе вне национальной родины, не работающие.

День Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг. среди представителей этнических диаспор чаще отмечают со своими земляками лица в возрасте до 35 лет, выросшие в крупном городе, имеющие более высокий уровень образования, хорошо владеющие русским языком. Совместно с близкими лицами обычно проводят этот праздник те, кто вырос в России, проживал вне мест компактного поселения представителей своей диаспоры, не имел работы.

Литература

1. *Бастрыкин А.И.* Противодействие преступности мигрантов – один из основных факторов укрепления безопасности России // Право и безопасность. – 2009. – № 2 (31). URL: www.dpr.ru/pravo/ pravo_27_7.htm.

2. Обряд // БСЭ. Яндекс. Словари. URL: slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Обряд/.

3. *Платонов Ю.П.* Этнический фактор. Геополитика и психология. – СПб: Речь, 2002. – 519 с.

4. *Путин В.В.* Россия: национальный вопрос // Независимая газета. – 2012. 23 января (№ 7). URL: www.ng.ru/politics/2012-01-23/1_national.html.

5. *Рубцов В.Г.* Противодействие расследованию деятельности преступных формирований, организованных на этнической основе, и криминалистические методы его преодоления: Монография / Под ред. В.П. Лаврова. – М.: Юрлитинформ, 2011. – 249 с.

Поздние взгляды К.Д. Кавелина на крестьянский вопрос

Л.М. Рутковская

Одной из ключевых в деятельности любого государства является проблема обеспечения достойных условий существования всех категорий граждан, в нем проживающих, ведь от их благосостояния зависит и благосостояние самого государства. Несомненно, что для России конца XIX в. этот вопрос также был актуален.

Один из видных деятелей этого периода либеральный общественно-политический деятель К.Д. Кавелин в частном письме Д.А. Милютину отмечал, отзываясь о деятельности Александра III: «Крупных промахов… еще не видел. Делались ошибки, но не такие, которые доказывали бы совершенную глупость. Напротив, видна большая осторожность, себе на уме, большая недоверчивость… Заметен простой здравый смысл, к сожалению, не развитый знанием и воспитанием. Отвращение к интриганству, бережливость без скупости, честность и любовь к отечеству» [2, л. 65 об.].

Цель данной статьи – проанализировать взгляды самого К.Д. Кавелина на проблемы, по его мнению, определяющего элемента российского общества – крестьянства, сопричастные, разумеется, со многими другими проблемами государства и интересами прочих сословий.

Следует отметить, что положение крестьянства значительно ухудшилось в ходе русско-турецкой войны 1877–1878 гг., павшей на него тяжестью возросших налогов. В то же время европейские рынки зерновой продукции с середины 1870-х гг. заполняются дешевым зерном из Североамериканских штатов, Аргентины благодаря эволюции средств транспорта, развитию кредита и организации торговли [13, с. 44]. Падение цен на зерно на мировом рынке повлекло их снижение на внутреннем, что ударило по российскому производителю.

На обычном ежегодном обеде участников крестьянской реформы в 1881 г. Кавелин отмечал: «К прежнему невежеству и грубости народных масс прибавилось еще разорение, доводящее их до отчаяния и ожесточения. Юридическая их зависимость и административная над ними опека заменилась столько же бессердечным, но еще гораздо худшим экономическим гнетом» [7, с. 649]. Такое «крайне печальное положение» Кавелин отмечал для всего пространства русского государства, за исключением разве Сибири и Западного края [7, с. 651].

Однако находились и более удачливые и предприимчивые крестьяне. Так, Кавелин отмечал, что «земли понемногу скупаются мужиками в огромных размерах», в частности, в Екатеринославской и Костромской губерниях [2, с. 60]. В целом на усиление расслоения крестьянства, произошедшее после реформы 19 февраля 1861 г., впервые обратили внимание П.П. Семенов Тян-Шанский, А.И. Васильчиков, В. Орлов. Васильчиков,

отмечая скупку крестьянами помещичьих земель в значительных размерах, в то же время обращал внимание на «очень знаменательное и крайне печальное» явление – зарождение в России сельского пролетариата, независимого ни от качества почвы, ни от местных условий, так как распространено было как в хлебородных губерниях, так и в центральных нечерноземных. Он подчеркивал, что увеличение числа мелких хозяйств сказывается на взимании государственных платежей, которое затрудняется с каждым годом [3, с. 526-540]. Позднее советский экономист, историк и географ В.К. Яцунский отметил, что разложение крестьянства в пореформенную эпоху было особенно характерно для степной Украины и Заволжья, где пустило корни еще в дореформенное время [19, с. 290].

Обнищание крестьян, по мнению критиков и самих крестьян, в первые пореформенные десятилетия, было вызвано малоземельем, возникшим по причине недостаточных для землепользования и существования размеров крестьянских наделов. К концу столетия выяснились новые моменты, в частности – рост населения при ограниченном количестве земли [17, с. 4]. Дореволюционный историк А.А. Корнилов вслед за А.И. Васильчиковым указывал, что даровые наделы, на получение которых «соблазнились» крестьяне, оказали негативное влияние на крестьянское землепользование, особенно в степных губерниях [14, с. 223]. На то же указывал и советский историк Н.М. Дружинин [5, 54]. Фактором обеднения крестьянских хозяйств, отмеченным в литературе, являлись также «отрезки» [15, с. 173; 17, с. 590].

Современный исследователь А.В. Перепелицын, изучавший положение крестьянских хозяйств центрально-черноземных губерний России, отмечает, что, вовлекаясь в рыночные отношения, крестьянские хозяйства сталкивались с нарастающими трудностями и смогли реализовать свой значительный потенциал для экономического роста лишь частично из-за проводимой правительством аграрной политики, своей финансовой угнетенности и неполноправности [18].

Между тем, Кавелин продолжал настаивать, что крестьянский вопрос в России есть важнейший, от правильной постановки и решения которого зависят и государственные интересы, и крупные частные – сельскохозяйственные, промышленные, торговые. С ростом достатка и образования народных масс, писал он, повышаются их потребности, а значит, растет потребительский рынок, стимулируется развитие производства и торговли; лишь благоустроенное сельское население способно давать сильных и добросовестных солдат и рабочих [12, с. 388].

Обращая свой взгляд к Европе, Кавелин замечал, что в Англии сельские жители, мелкие землевладельцы и хозяева составляют 17 % населения, в Германии – 40%, во Франции – 54 % , в то время как в Российской империи – более 80 % и даже в наименее деревенских ее частях, в Царстве Польском, достигает 73 % [7, с. 651]. При этом германский канцлер Бис-

марк и английский премьер-министр Гладстон «идут под знаменем» разрешения этого вопроса, в России же все внимание, главным образом, было сосредоточено на разрешении вопросов государственного устройства и быта высших и средних общественных элементов [12, с. 389].

Но именно крестьянство, считал Кавелин, должно теперь выступить как основной элемент российского социума. В этом его выдвижении Россия займет первенствующее место в мире, заявив свое «право на историческую роль, потому что именно в этом и будет заключаться новая фаза развития человечества» [2, л. 61].

Кавелин продолжал отрицать, что Россия идет по пути развития капитализма и что в ней существует сколько-нибудь значительный класс буржуазии [2, л. 89 об.]. Он верил, что в России должна сложиться «новая формация» – «сельское деревенское государство» [11, 24-25].

Дальнейшие преобразования на селе, как мы можем судить по трудам Кавелина, он сводил, в частности, к следующим основным направлениям: 1) меры по улучшения материального быта и экономического положения крестьянства, улучшение его землевладения и землепользования; 2) совершенствование крестьянских административных и судебных учреждений; 3) создание и развитие на селе образования, нравственное воспитание сельского населения.

В целях реализации первого направления Кавелиным предусматривался ряд мер, направленных, в частности, на ликвидацию крестьянского малоземелья и излишней чересполосицы. Он полагал совершенно необходимым – без нарушения прав других землевладельцев – обеспечить землей ту часть населения, которая от нее кормится, отчего упрочилась бы крестьянская оседлость, а значит, возможным бы стало и развитие сельского хозяйства [11, с. 46-50]. Здесь Кавелин видел три возможных пути действий правительства: отведение земель из незаселенных казенных земель и оброчных статей, государственное пособие на покупку земли крестьянами, добровольное переселение на неосвоенные государственные земли с казенным пособием [11, с. 53-54]. Серьезной мерой помощи крестьянству должно было стать послабление налоговой политики государства и введение долгосрочного кредита. Дальнейшее же «расширение крестьянского землевладения – не дело государства и правительства, а самих крестьян, их трудолюбия и бережливости», – справедливо отмечал Кавелин [11, с. 44].

В целях улучшения крестьянского землепользования Кавелин настаивал на введении многопольной системы хозяйствования вместо существующего трехполья, при котором земля сильно изводится, основываясь, по крайней мере, на примере центральных губерний. При трехполье, писал Кавелин, невозможно держать значительное количество скота, а при отсутствии выгонов и покосов крестьянам приходится выгонять весной скотину на пар, отчего нельзя рано навозить пахотные поля. Унавоженная же поздно земля не успевает перепреть. Выход он видел, в частности, в

уменьшении пашни при лучшем ее удобрении, увеличении количества скота, для чего следовало произвести посев кормовых культур, выделить одно поле под выгон [9, с. 5-7].

У самого Кавелина от такого ведения хозяйства урожай поднялся почти на 40 %, и в дальнейшем в своем хозяйстве он даже смог довольно удачно заняться сыроваренным делом. В письмах 1882 г. он неоднократно замечал, что «дело идет в гору. Посылаю свой сыр на выставку в Москву, чтобы приобрести известность и сбыт своим произведениям» [2, с. 49].

Однако понимая, что для крестьян такой единовременный переход к многополью окажется затруднительным, особенно в первые два года, Кавелин считал необходимым поддержать крестьян посредством государственного субсидирования [8, с. 5].

К этому времени и правительство стало уделять больше внимания крестьянскому вопросу и обратилось к преобразованиям. Первые попытки относились к началу 1880-х гг., однако основные направления этой политики были заложены еще до того – как в научно-публицистической литературе, так и в правительственном аппарате при М.Т. Лорис-Меликове.

Ознакомившись с заявлениями земств, печати и итогами сенаторских ревизий, гр. Лорис-Меликов, будучи министром внутренних дел, 28 января 1881 г. составил доклад императору Александру II, в котором, помимо прочих намеченных преобразований, предлагал ввести «дополнение, по указаниям опыта, положений 19 февраля 1861 г.» и предпринять «изыскание способов» к прекращению обязательных отношений бывших крепостных крестьян к помещикам; к облегчению выкупных крестьянских платежей; к организации продовольственных запасов и вообще системы народного продовольствия [14, с. 373-375].

6 мая 1881 г. новый министр внутренних дел Н.П. Игнатьев провозгласил крестьянскую проблему в качестве предмета, заслуживающего особого внимания правительства. В этих целях в июне 1881 г. была созвана первая сессия «сведущих людей» с мест, которая сделала предложение понизить выкупные платежи повсеместно на 1 руб. с каждого надела, что правительство и утвердило законом 28 декабря 1881 г., ассигновав затем 5 млн руб. в этих целях [14, с. 395-397].

Кавелин в письме Д.А. Милютину осудил тогда эту меру, заметив, что она не доставит действительной помощи крестьянству, а, кроме того, окажется вредной для казны и казенных доходов [2, л. 41].

Следующими мерами правительства в решении крестьянского вопроса стали: 1) учреждение Крестьянского банка для организации дешевого кредита крестьянам. Причем, как затем утверждал в. кн. Александр Михайлович, «заветной мечтой» Александра III было «создание в России крепкого класса крестьян – мелких земельных собственников» [4, с. 60]; 2) облегчение аренды казенных земель и сдававшихся в аренду оброчных статей; 3) переселенческая политика (в частности, на Восток) в целях улучшения землевладе-

ния и освоения новых земель; 4) послабление в налоговой сфере. И именно эти меры, еще до реформы П.А. Столыпина, явились основой аграрной политики российского правительства в царствование Александра III.

Невозможно с определенностью утверждать, что многие из этих мер были проведены, в том числе благодаря Кавелину, однако в личном письме 1882 г. Д.А. Милютину он замечал: « Я случайно наткнулся на некоторые пути, через которые можно доводить свои мысли до кого следует (это совершенно между нами), и стараюсь воспользоваться этим случаем» [2, с. 36].

Кавелин, однако, выявлял и неудовлетворительность политики правительства в отношении деятельности Крестьянского банка. Призванный по первоначальному замыслу выдавать ссуды малоземельным и безземельным крестьянам для покупки земли, в Государственном совете он превратился «в Банк для ссуды крестьянам вообще», в том числе богатым и кулакам, чем обременил казну, не создав одновременно никакой выгоды для сельского населения [2, с. 41].

Указывая на недостатки крестьянского управления, Кавелин отмечал, что самоуправление отсутствует, а управление со стороны дворянства, выборных от земств и назначенных правительством административных лиц совершенно неудовлетворительно. Он настаивал не необходимости восстановления института крестьянского попечительства в новой форме, соответствующей новым потребностям, куда крестьяне могли бы доверительно обратиться за советом, помощью и защитой по судебным и административным делам [11, с. 136].

Возлагая в период крестьянской реформы 1861 г. надежды на дворянское сословие в деле ее реализации и мудрого обеспечения мирного сосуществования высшего сословия с бывшими своими крепостными и признав спустя десятилетия, что дворянство не сумело воспользоваться возложенной на него исторической миссией, теперь надежды Кавелин связывал с молодежью, интеллигенцией. «В нашем молодом образованном поколении сочувственное отношение к крестьянству составляет характеристическую черту», – писал он [11, с. 137]. Именно из них и следовало выработать «официальный институт крестьянских попечителей и стряпчих».

И, наконец, третье направление разрешения крестьянского вопроса – нравственное развитие сельского населения и его образование. Притом что простой русский человек характеризуется значительными «природными способностями, бывалостью и практической сметкой», он не имеет условий для их развития, а также укоренения в своей среде нравственных привычек, умений пользоваться имуществом, отмечал Кавелин. В качестве необходимых к реализации мер им выдвигалась новая постановка религиозного вопроса: «Проповедь евангельской нравственности во многих местностях России была бы и теперь неслыханною новостью для народа, в понятиях которого церковная обрядность составляет всю суть христианского правоверия» [12, с. 390].

Кавелин определял и настоятельную необходимость дальнейшего упрочения сельской школы, что имело бы значительное влияние на нравственность крестьянства. Так, сам бескорыстно служа своим идеалам, он создал в тульском имении на свои средства две школы и крестьянский банк. Оттого крестьяне всякий спор отдавали «на его решение, всякое несогласие на его суд» [1, л. 1 об].

И если правительство Александра III обратилось затем в сторону реакции, то первые годы правления императора были ознаменованы положительными сдвигами в разрешении насущных проблем крестьянства: прекращением временнообязанного состояния, учреждением Крестьянского банка и др. Эти годы пришлись на конец жизни К.Д. Кавелина, успевшего с радостью их воспринять. На обеде участников крестьянской реформы в 1885 г. он отметил, что многие ошибки, допущенные при реализации реформы, уже исправлены, а другие устраняются: «Горизонт теперь расчищается над крестьянским делом, и ему, по-видимому, не грозит никакой опасности». При этом он сожалел, что дело улучшения крестьянского быта идет слишком медленно [7, с. 653].

Таким образом, разрешение крестьянского вопроса являлось, по Кавелину, делом, важным не только для самих крестьян, но «служащим для государственных нужд». Проблемы крестьянства выходили, в его понимании, на широкий круг проблем: землевладения, земледелия и полеводства, почвоведения, реформирования административных и судебных учреждений, развития образования и просвещения.

Как замечал Кавелин, народ определял всю русскую историю «бессознательно, пассивно» [10, с. 581] в предыдущие периоды истории. Однако теперь ситуация меняется и правительству необходимо понять, что крестьянство начинает преобразовываться в активную общественную силу со своими интересами, с которыми придется считаться.

Несмотря на осознание всей сложности крестьянской проблемы и видимых недостатков ее разрешения, Кавелина не покидала надежда, что общество и правительство, наконец, обратят свои взоры к крестьянству и совместными действиями в разрешении его вопросов обеспечат спокойное развитие России и мирное сосуществование всех классов и сословий.

Литература

1. РО РНБ в СПб. – Ф. 226. – Оп.1. – Д.74.

2. ОР РГБ в М. – Ф. 548. – Картон 7. – Д. 20.

3. *Васильчиков А.И.* Землевладение и земледелие в России и других Европейских государствах. – В 2 т. – Т. 1. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1876. – 564 с.

4. Великий князь Александр Михайлович. Книга воспоминаний. – М.: Современник, 1991. – 253 с.

5. *Дружинин Н.М.* Декабрист Никита Муравьев. – М.: Изд-во политкаторжан, 1933. – 332с.

6. Из литературной переписки К.Д. Кавелина (1847–1884 гг.) / Предисл. и прим. Д.А. Корсакова // Русская мысль. – 1896. – Кн. 2. – С. 30-36.

7. *Кавелин К.Д.* Две речи о крестьянской реформе (1881 и 1885 г.) // Кавелин К.Д. Собр. соч. В 4 т. – Т.3. – СПб.: Издание Н. Глаголева, 1904. – Стлб. 649-658.

8. *Кавелин К.Д.* Заметка о введении многопольной системы в крестьянских хозяйствах. – СПб.: Тип. В.Ф. Демакова, 1880. – 6 с.

9. *Кавелин К.Д.* Записка о положении полевого хозяйства у крестьян сельца Иванова (г. Тульской, у. Бельского) и о том, как его поправить. – СПб.: Тип. В.Ф. Демакова, 1879. – 16 с.

10. *Кавелин К.Д.* Краткий взгляд на русскую историю // Кавелин К.Д. Собр. соч. В 4 т. – Т. 1. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1897. – Стлб. 569-684.

11. *Кавелин К.Д.* Крестьянский вопрос. – СПб.: Тип. М.М. Стасюлевича, 1882. – 212 с.

12. *Кавелин К.Д.* По поводу книги проф. Ю. Янсона // Кавелин К.Д. Собр. соч. В 4 т. – Т.2. – СПб.: Издание Н. Глаголева, 1904. – Стлб. 387-392.

13. *Китанина Т.М.* Хлебная торговля России в 1875–1914 гг. (Очерки правительственной политики) / Под ред. С.И. Потолова. ¯ Л.: Наука, 1979. – 287 с.

14. *Корнилов А.А.* Курс истории России XIX века / Вст. ст. А.А. Левандовского. – М.: Высшая школа, 1993. – 446 с.

15. *Ленин В.И.* «Крестьянская реформа» и пролетарско-крестьянская революция // Ленин В.И. Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – Т. 20. – М.: Госполитиздат, 1980. – С. 171-180.

16. *Лященко П.И.* История народного хозяйства СССР: Учебное пособие. – 4-е изд. – Т. 1. – М.: Госполитиздат, 1956. – 647 с.

17. *Мейси Д.* Земельная реформа и политические перемены: феномен Столыпина // Вопросы истории. – 1993. ¯ № 4. – С. 3-18.

18. *Перепелицын А.В.* Крестьянское хозяйство центрально-черноземных губерний России в 60-90-е годы XIX века: Дис. ... докт. ист. наук. – Воронеж, 2006. – 481 с.

19. *Яцунский В.К.* Социально-экономическая история России XVIII-XIX вв. // Избранные труды / Вступит. ст. П.Г. Рыдзюнского. ¯ М.: Наука, 1973. – 302 с.

Сельское хозяйство Ярославской области накануне перестройки

М.А. Рутковский

Как известно, к середине 1970-х гг. в развитии советской экономики отчетливо проявились кризисные симптомы, которые в современной историографии нередко определяют как начало «застоя». Особую тревогу вы-

зывало состояние российской деревни. К сожалению, ни «ценный опыт» интернационального приобщения к подъему Нечерноземья, ни внушительные успехи отдельных хозяйств, ни беспрецедентные финансовые вливания, как и строительство грандиозных комплексов, уже не смогли переломить неблагоприятную ситуацию в обессилевшем за десятилетия директивного и волюнтаристского управления сельским хозяйством. По целому ряду показателей и в 10-й, и в 11-й пятилетках не были достигнуты намечавшиеся рубежи. В большинстве колхозов и совхозов по-прежнему низкими оставались и урожайность сельскохозяйственных культур, и продуктивность скота.

Планы 10-й пятилетки в Ярославской области были успешно выполнены лишь по закупке яиц и шерсти, а в 11-й – некоторые показатели еще более снизились. Так, среднегодовая урожайность зерновых в хозяйствах региона, составлявшая в 1-й пол. 1970-х гг. 14 ц с гектара, упала к 1980 г. до 12,9, соответственно картофеля – с 103 до 61 ц. Посевные площади в хозяйствах области всех категорий, еще в 1960 г. составлявшие 781,6 тыс. га, в 1985-м уменьшились до 771,7 тыс. За четверть века среднегодовой удой молока от одной коровы вырос с 1814 кг в 1960 г. до 2128 кг в 1985-м – на 314 кг. Но за 11-ю пятилетку поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 18,1 тыс. голов. В 1985 г. прибыль колхозов и совхозов области составила 55 млн руб. Однако только надбавки на продукцию низкорентабельных хозяйств выплачивались в сумме 61 млн руб., и это притом что с убытками тогда работали 79 хозяйств [1, с. 19-20].

Вопреки логике и здравому смыслу, эти данные официально не афишировались, хотя и были предметом ожесточенных дебатов в партийных и ведомственных кулуарах. А вообще рентабельность многих хозяйств области разительно отличалась.

Так, уровень рентабельности молока в совхозе «Ярославка» Ярославского района в 1985 г. составил 84,1, в совхозе «Мир» – 71,9 %. В том же районе в это время уровень рентабельности зерна составил в ОПХ «Григорьевское» – 72,6 %, а в совхозе «Искра» – 34,8 %. И в целом, несмотря на действие более высоких закупочных цен, уровень рентабельности в колхозах и совхозах в 1985 г. составил всего 11,7 %.

Наблюдались также большие различия в уровне доходов. Если в 1985 г. хозяйства Большесельского района получили чистого дохода на 100 га сельскохозяйственных угодий по 24,4 тыс. руб., то Мышкинского района – лишь по 15,3 тыс. руб. [2, с. 12].

Конечно, на протяжении всей 10-й пятилетки негативно сказывались неблагоприятные погодные условия, а дважды (в 1978-м и 1980 г.) область постигали настоящие стихийные бедствия. В 1978 г. из-за длительных ливневых дождей, вызвавших в ряде мест наводнения, погибло 28 % зерновых, 30 % картофеля, 45 % овощей, 69 % льна. Не менее тяжелым был 1980 г. – из-за переувлажнения погибли 23,8 % зерновых, 28,5 % картофе-

ля, 30 % льна и овощей. Но что примечательно: погодные условия не нанесли существенного урона экономике сильных хозяйств, в то время как в большинстве колхозов и совхозов пришлось прибегать к экстраординарным мерам.

Типичной в этом смысле была «авральная» кампания 1980 г. 17 июля газета «Северный рабочий» опубликовала обращение областного руководства «к коммунистам, комсомольцам и всем трудящимся области» принять «самое активное участие в уборке трав, развернуть боевое соревнование за создание надежных запасов кормов, особенно сена, для каждой фермы» [3]. В августе был объявлен областной ударный декадник по завершению заготовки кормов, а в сентябре объявили другую кампанию – «по спасению урожая зерновых, картофеля, льна и других культур». По итогам последней кампании в партийных документах указывалось, что «лишь благодаря огромной помощи рабочих, служащих городов и рабочих поселков, студентов, учащихся техникумов, профтехучилищ, школ и воинов Советской Армии удалось убрать сохранившийся урожай». Тем самым, официально признавалась зависимость колхозно-совхозного производства от города, от шефской и экстренной помощи горожан.

И муссировавшийся в теории научного коммунизма тезис о пользе «перемены труда» нашел свое реальное воплощение в жизни, правда, с ироническим подтекстом. Нужно сказать, что труд горожан, все более втягивавшихся в сельскохозяйственную страду, в большинстве случаев был организован неудовлетворительно. Из года в год руководство наблюдало это, но должных мер не принималось. И если промышленные предприятия, на худой конец, могли закупить трактор или сенокосилку, то профессора и студенты такой возможности не имели и косили вручную.

Несмотря на постоянный рост оплаты труда сельхозработников, в большинстве случаев они не были заинтересованы в результатах своего труда. Более того, важнейшее социальное достижение середины 1960-х гг. – гарантированная оплата труда – породила такое новое для деревни явление – социальное иждивенчество. «Раньше не работали из-за того, что все равно ничего не дадут, а теперь не работают, так как знают, что все равно дадут», – в шутку и всерьез говорили сельчане.

Разумеется, было бы несправедливо распространять социальное иждивенчество на все крестьянство, тем более что выше уже приводились отдельные примеры подвижнического труда на аграрной ниве. Но все меньше оставалось на селе людей, подобных тем, кого запечатлели в своих произведениях певцы «деревенской прозы» В. Распутин и В. Белов, тружеников «от бога», и все чаще констатировались случаи хищений, приписок, пьянства, безответственного отношения к технике и земле.

Именно во 2-й пол. 1970-х гг. стали изыскивать дополнительные источники продовольственного снабжения городского населения. Многие промышленные предприятия создавали новые или укрепляли прежние

подсобные сельскохозяйственные предприятия. Показательно это дело было организовало в Рыбинском производственном объединении моторостроения. В сер. 1970-х гг. оно построило птицефабрику на 100 тыс. кур-несушек и свиноферму на 3 тыс. голов. Создание этого комплекса потребовало больших усилий всего коллектива объединения, но в итоге ежегодно предприятие стало получать от подсобного хозяйства почти 400 т мяса, что составило 40 % потребностей общественного питания объединения. Птицефабрика давала в год 14 млн яиц, то есть не только полностью обеспечивала собственную сеть общественного питания, но и выделяла часть яиц для продажи работникам своего коллектива по сниженным ценам.

Насколько серьезно объединение приступило к решению продовольственной проблемы и развитию своего «аграрного цеха» свидетельствовало и интенсивное жилищное строительство для рабочих подсобного хозяйства. С учетом их пожеланий застройка осуществлялась как многоэтажными домами, так и коттеджами, рассчитанными на одну-две семьи, с приусадебными постройками. Только в 1979 г. на развитие подсобного хозяйства и его материально-технической базы было израсходовано свыше миллиона рублей. Параллельно с развитием своего хозяйства объединение еще оказывало шефскую помощь колхозам Рыбинского, Некоузского и Брейтовского районов.

По-прежнему «выручало», давая львиную долю сельскохозяйственной продукции, личное подсобное хозяйство (ЛПХ). В 1985 г. на него приходилось около двух пятых валового сбора картофеля, почти половина – овощей. За четверть века (с 1960 г.) валовой сбор картофеля в общественных хозяйствах области уменьшился с 502,6 тыс. т до 177,6 (!) и соответственно увеличился удельный вес продукции ЛПХ. Значительно выше в ЛПХ была и урожайность этих культур. Несмотря на некоторое увеличение производства в общественных хозяйствах животноводческой продукции, доля ЛПХ в производстве говядины в том же 1985 г. составляла одну четверть, свинины – одну треть, «частники» производили в 4 раза больше баранины.

А в общественных хозяйствах среднегодовой объем валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах того времени) в 11-й пятилетке составил 463,8 млн руб., то есть остался на уровне 10-й пятилетки – 459,8 млн руб. и ниже уровня 9-й – 504,5 млн руб. Несколько возросла урожайность зерновых и овощей, но по большинству других сельскохозяйственных культур она стала ниже прежних результатов. Так, в 9-й пятилетке собрали с гектара 2,5 ц льна-волокна, 1,6 ц льносемян, 121 ц картофеля, 147 ц овощей, а в 11-й соответственно: 2,1; 1,3; 101 и 152 ц [4, с. 44].

Низкой оставалась во многих хозяйствах культура земледелия. В сер. 1970-х гг. в большинстве хозяйств Брейтовского, Первомайского и Пошехонского районов урожайность зерновых не превышала 11 ц с гектара. В

целом оставляла желать лучшего племенная работа, а отмечавшееся выше возрождение этой сферы касалось лишь передовых показательных колхозов и совхозов.

На десятках ферм содержалось значительное количество неклассного скота. Высоким был процент падежа стада и яловости коров, медленно росло поголовье, уменьшалась продуктивность. Большие потери животноводческой продукции произошли из-за поспешной ликвидации многих животноводческих ферм в угоду официальному курсу на специализацию и концентрацию сельскохозяйственного производства. Так, в 1976–1977 гг. большинство хозяйств объединения «Скотопром» необоснованно и поспешно ликвидировали практически все молочно-товарные фермы. К концу 1970-х гг., когда ошибка стала очевидной, в 20 хозяйствах области так и не были восстановлены свинофермы.

Узким местом общественного животноводства всегда была кормовая база. XXII областная партконференция (январь 1979 г.) рекомендовала создать в каждом районе кормопроизводящие хозяйства, в колхозах и совхозах – специализированные бригады по кормопроизводству, а при крупных комплексах – севообороты. Эти рекомендации, конечно, учитывались, но реализовывались слишком медленно и не всегда с должной отдачей. В динамике 1980-х многие «прорехи» в сельскохозяйственном производстве стали еще более очевидными. Резко снизились надои молока, сократились и государственные закупки молока и мяса.

Лишь к концу 11-й пятилетки стали отмечаться некоторые сдвиги в производстве кормов. В частности, возрос удельный вес концентратов, увеличился выход комбикормов в кормовом балансе. Но в целом темпы роста производства кормов еще значительно отставали от реальных потребностей.

Не только недостаточная обеспеченность кормами, но и их невысокое качество серьезно сдерживали развитие животноводства. Серьезным недостатком являлся дефицит белка в рационах – из-за низкого качества хранения кормов в них терялось от 20 до 50 % питательных веществ. К тому же во многих хозяйствах не придавали должного значения организации кормопроизводства, а обеспеченность кормоцехами молочных ферм не превышала 7-10 %. Все это крайне отрицательно сказывалось на продуктивности скота [2, с. 10].

Обком и райкомы партии принимали многочисленные постановления, имевшие, к сожалению, мало эффекта. Не оправдала радужных надежд и новая форма организации труда – коллективный подряд. В 1985 г. численность работавших на основе бригадного подряда составляла в растениеводстве 32 %, а в животноводстве – 14 % . В 1985 г. за бригадами и звеньями, работавшими на коллективном подряде, было закреплено 52 % пашни, 20 % крупного рогатого скота, 40-50 % овец, свиней и птицы [5, с. 289]. Но заметного, а тем более переломного влияния на сельскохозяйственное производство области они не оказали.

Продолжалось катастрофическое сокращение трудовых ресурсов села. Главная причина усилившейся миграции сельских жителей в города заключалась в ликвидации неперспективных деревень, запустении огромных территорий. За 1975–1985 гг. удельный вес сельских тружеников в общей численности занятого в народном хозяйстве Ярославской области населения сократился до 5 %.

Яркой, но кратковременной вспышкой – всего на несколько лет – было создание комсомолом СКМОЖ – сводного комсомольско-молодежного отряда животноводов. По этому поводу журнал «Огонек» сообщал: «Замечательную инициативу проявили комсомольцы 10 «Б» класса средней школы № 3 Гаврилов-Яма, решив первой своей профессией избрать профессию сельских тружеников: доярок, механизаторов, трактористов; после сдачи выпускных экзаменов в школе в июне 1982 года всем классом отправиться на село».

Первыми отрядами Гаврилов-Ямского СКМОЖ стали «Ровесник» и «Романтик», а местами дислокации – колхозы «Мир» и «Красная нива». Почин гаврилов-ямских комсомольцев поддержали не только в районах Ярославской области, но и в других регионах. Ребята работали на самых разных участках, зачастую удаленных друг от друга, но собирались для обмена опытом работы и совместного отдыха. Многие из них добивались значительных производственных успехов. В 1982–1985 гг. в составе созданных из выпускников средних школ отрядов животноводов на фермы области направили 1800 человек [5]. Это было одно из последних в трудовой истории комсомола движений, лишь в какой-то мере компенсировавшее головотяпство и бесхозяйственность, царившие в аграрном секторе, и угаснувшее на откатной волне перестроечных процессов.

После принятия в мае 1982 г. Продовольственной программы Ярославскую область посетил секретарь ЦК КПСС М.С. Горбачев. Побывав в ряде колхозов и совхозов Ростовского, Ярославского и Тутаевского районов, он критически оценил положение дел в сельском хозяйстве области. Но и его детищу – амбициозной и нереальной Продовольственной программе – не суждена была долгая жизнь.

Литература

1. Политическая агитация: Журнал отдела пропаганды и агитации Ярославского обкома КПСС). – Ярославль, 1987.

2. Агропромышленный комплекс: итоги, проблемы, перспективы развития. – Ярославль: Знание, 1987.

3. Обращение руководства области // Северный рабочий. – 1980. – 17 июля.

4. Ярославская область в одиннадцатой пятилетке: Сборник статей. – Ярославль, 1986.

5. Ярославская область за 50 лет. 1936–1986: Очерки, документы и материалы. – Ярославль, 1986.

Особенности торговой конкуренции в восточной торговле России XVIII века

А.Л. Рябцев

В XVII–XVIII вв. в торговле России и стран Востока принимало участие несколько национальных групп купечества: иранцы, иранские армяне, индийцы, купцы из Средней Азии, торговые люди России и другие иностранные купцы, игравшие в целом небольшую роль. В XVII в. торговлю вели главным образом крупные купцы, выступавшие поверенными казны. Это было характерно как для российских купцов, так и для иранских. Из других национальных групп купечества существенную роль в торговле играли индийские и армянские купцы, причем последние являлись подданными Ирана.

Активизация восточной торговли России приходится на 20-е годы XVII в., когда удалось полностью изгнать интервентов и ликвидировать последние очаги сопротивления центральной власти. Оживает и Каспийская торговля. В записках русских торговых людей, относящихся к 1620 г., отмечалось: «Теперь московские и понизовых городов торговые люди ходят в Персию. Многие москвичи, ярославцы, костромичи, нижегородцы, казанцы, астраханцы, с тезиков, которые приезжают в Астрахань, берут с рубля по 4 алтына. Теперь за персидские промыслы торговые люди взялись многие и оттого богатеют, а государю идет пошлина большая»[15, с. 288–289].

О том, что русские развивали торговлю с Ираном, говорят также индийские документы тех лет, в одном из которых (за 1639 г.) говорится об отправке в Иран морским путем иранских, русских и индийских торговых людей для торговли русскими товарами [12, с. 211–214]. В этих документах говорится также о вывозе русских товаров в Иран и Закавказье иранскими купцами.

Развитию торговли способствовал и возросший экономический потенциал Ирана. Особое значение приобрела его столица Исфахан. В XVII в. это был огромный город. Число его жителей оценивалось по-разному: французский путешественник Шарден, посвятивший Исфахану почти весь седьмой том своего 10-томного описания Ирана, приводит оценки от 1 млн до 600 тыс. человек [5, с. 110]. Кроме Исфахана, большими городами были Мешхед, Казвин, Тебриз и Шираз. Крупной торговлей занимались преимущественно армяне и персы; индусы, которых в Исфахане в 60-е годы XVII в. насчитывалось до 20 тыс., также пытались играть в ней свою роль. В свое время Аббас I (1587–1629), опекавший армянских купцов, запретил индусам проживать в Иране, но его преемник этот запрет снял – как утверждали, под влиянием приближенных, которых индусы подкупили.

Аббас поддерживал тесные связи со многими странами, тем более что престиж Ирана после побед над османами в начале XVII в. весьма возрос. Особенно благоволил шах к англичанам, которые в 1623 г. оказали ему помощь, предоставив корабли для изгнания португальцев с острова Ормуз. За это Английская Ост-Индская компания получила право беспошлинной торговли и ряд других привилегий [6, с. 94; 16, с. 34], в Исфахане и Ширазе были открыты ее фактории. Важные привилегии были предоставлены также голландцам, а русские купцы получили право беспошлинной торговли в пределах Ирана [1, с. 57]

С целью развития торговли ремонтировались старые и строились новые караванные дороги, сооружались каменные мосты, постоялые дворы (караван-сараи), базары и т.п. При Аббасе вдоль дорог было построено около тысячи караван-сараев. М.С. Иванов пишет, что в его правление была сооружена дорога по южному побережью Каспия к Мазендерану протяженностью 270 км [4, с. 71]. Шах обеспечивал охрану дорог и караванов. Кроме того, он переселил в Мазендеран и Гилян несколько десятков тысяч армян и грузин, игравших важную роль в экономике.

Около 5 тыс. семей армянских ремесленников и купцов было переселено из Джульфы, считавшейся тогда главным центром торговли с Европой, в Исфахан – с целью не только обеспечить этот город искусными ремесленниками, но и «передвинуть в интересах шахской казны караванные пути торговли шелком» [4, с. 67]. Шелк был главным предметом вывоза из страны. Шах Аббас I планировал направлять его в Европу через Исфахан, Персидский залив и далее морским путем в обход Африки, а не через Джульфу и Турцию.

В Иране значительно возросла добыча полезных ископаемых (железа, меди, свинца, серебра). Производилась неплохая сталь, хотя лучшую все же привозили из Индии. У шаха имелись конные заводы, где разводили породистых лошадей (это была монополия монарха). Доходы шахской казны исчислялись миллионами туманов.

При Аббасе началось создание кархане («работных домов»), большинство из которых находилось в столице и принадлежало шаху [14, с. 506]. Европейцы именовали их мануфактурами. Существовали кархане по производству тканей (шелковых, шерстяных), ковров, оружия и т.д. К категории кархане относился и монетный двор. Неверно рассматривать эти предприятия как капиталистические, поскольку их продукция не предназначалась для рынка. Во второй половине XVII в. некоторые кархане начали закрываться, так как стало выгоднее давать заказы самостоятельным ремесленникам, в том числе и на селе. Это были зачатки рассеянной мануфактуры, не получившие, однако, дальнейшего развития.

Шелк по-прежнему составлял важнейшую статью иранского экспорта. В подробном описании «Путешествия Голштинского посольства в Московию и Персию в 1633, 1636 и 1639 гг.», составленном секретарем посоль-

ства Адамом Олеарием, говорится, что в Иране ежегодно собиралось от 10 тыс. до 20 тыс. тюков шелка (тюк – 5–7 пудов, или 216 фунтов), из которых только около 1 тыс. тюков оставалось в Иране, а остальное вывозилось в Европу и страны Востока [4, с. 67]. В первой половине XVII в. из Ирана в Россию, помимо шелка-сырца и шелковых тканей, вывозили шерсть, кожи и кожевенные изделия, парчу, бархат, ковры, скатерти, драгоценные камни, ладан, табак, индиго, сушеные фрукты, рис и многое другое; во второй половине XVII в. – хлопок, бархат, хлопчатобумажные и шелковые ткани, платки, атлас, сафьян, ковры, восточные пряности, чернильные орешки, селитру и т.д.

Россия в XVII в. экспортировала в Иран пушнину, цветные металлы, моржовую кость, а также сукна западного производства. На расширение торгово-экономических связей между Ираном и Россией отрицательно реагировала Западная Европа. Появились издания, авторы которых с опаской писали о растущей русской торговле и значении Москвы. Так, Кильбургер отмечал: «Разве есть где страна, которую Бог так расположил между всеми морями, как Россия... где есть еще страна, которую Бог прорезал вдоль и поперек столь многочисленными прекрасными речками и реками, как Россия... есть ли также хотя еще одна нация, которая удобнее и с меньшей опасностью и издержками торгует из первых рук со столь многими народами во всем свете, как делает Россия и может делать? Россия имеет свою торговлю и обмен товаров с азиатскими народами: калмыками, бухарцами, монголами, китайцами, индийцами, персами, турками, греками, армянами и со всеми живущими почти на всем Востоке» [4, с. 67].

Интересную картину экономических и торговых отношений России нарисовал другой шведский автор – Я. Рейтенфельс. По его словам, Россия не только имела достаточное количество товаров, но и вела меновую торговлю с иноземцами большею частью своих произведений. Довольно подробно Я. Рейтенфельс описывает товары, привозимые в Москву из других стран. Главнейшими из них он считает сукна, шелковые ткани, пряности, разного рода вина, масло, железные изделия, драгоценные камни, жемчуг, золото в виде проволоки и монет. По его словам, «из Персии, Бактрианы и северной части Китая привозятся главным образом хлопчатая бумага, шелковая золотая парча, драгоценные камни, пестрые завесы, дорогие ковры, обои, тонкие полотна и свалянные из татарской шерсти сукна. В большом количестве, наконец, присылают русским ежегодно Татария – сильнейших лошадей, Калмыкия – быстрейших, Персия – чистокровнейших, хотя и у себя русские тоже разводят весьма хороших» [4, с. 67].

После смерти шаха Аббаса II (1641–1666) иранское государство вступило в эпоху упадка. Повсеместно вспыхивали восстания, внешняя и внутренняя торговля сокращалась. В середине 1660-х годов возобновилась война между Турцией и Венецией, и восточная часть Средиземноморья также оказалась охваченной войной. Все это отрицательно отразилось на

торговле Ирана с Западом через Средиземное море. Армянские купцы, осуществлявшие эти операции, теряли доходы. В этих условиях торговля через Россию и с Россией стала для Ирана особенно важной.

Россия также стремилась расширить торговлю по волжскому пути и Каспийскому морю, рассчитывая тем самым ослабить своего соперника – Турцию. Этим воспользовались армянские купцы Джульфы, которые в 1666 г. прислали в Россию своих представителей для заключения крупного торгового договора. Переговоры продолжались около года. По договору, заключенному в 1667 г., весь шелк-сырец должен был направляться в Астрахань, армянские купцы получили ряд льгот и привилегий.

Разрешение свободного транзита для товаров армянских купцов затрагивало интересы их русских конкурентов, и после их протеста в 1673 г. было заключено новое соглашение, по которому армянские купцы должны были продавать весь шелк казне по установленной цене. Тем не менее, русским властям не удалось направить весь шелк в Россию. Более того, в 1676 г. армяне добились права транзита иранского шелка и других товаров в Европу через Архангельск.

В эти годы Россия экспортировала в Северо-восточный Иран хлеб, меха, лен и другие товары, а Иран поставлял России шелк-сырец, драгоценные камни, серебряные украшения и т.п. Гурко-Кряжин пишет, что три раза в год «царевы гости» (то есть торговые агенты правительства) составляли на Волге караваны, плыли в Иран и везли в обмен на шелк соболей и другие меха («мягкую рухлядь»), красную медь, полотна и сукна. Прибыль от этой торговли достигала 600 тыс. руб. в год. [2, с. 14]. В результате иранский рынок превратился в основную базу московской внешней торговли [7, с. 103].

В XVIII в., вместе с ростом торговых оборотов, качественно и количественно меняется состав российского и зарубежного купечества, принимавшего участие в российской торговле на астраханском направлении. В 1730-е годы господствующее положение в ней занимали зарубежные армянские купцы, среди которых особо выделялась Армянская компания. На долю иностранных армян приходилось 94,4% импортируемого шелка, в то время как на долю русских купцов – только 5,6% от общей суммы [3].

В 1740-х годах, в связи с участием англичан в транзите и более активной ролью русского купечества, позиции армян были несколько потеснены. По подсчетам А.И. Юхта, за 8 лет (1740–1745, 1747–1748) они отправили шелка на 1867,4 тыс. руб. (77,6%), русские купцы – на 268,7 тыс. (11,2%), англичане – на 269,1 тыс. руб. (11,2%). Доля в общем обороте за 1737–1745 гг. была примерно такой же, как по импорту шелка: иностранные армяне и индийцы – 75%, русское купечество – 13,5%, англичане – 11,5% [17, с. 58, 98, 100].

Во второй половине XVIII в. русские купцы вместе с армянами, временно принявшими российское подданство, неуклонно повышали свою

долю и в 1750-е годы прочно захватили первенство, контролируя 70–80% всей восточной торговли. Главная роль в этом, впрочем, принадлежала армянам, которые с 1742 г. начали принимать гражданство России. Но, начиная с 1770-х годов (данные за 1760-е годы отсутствуют), обороты русских купцов и принявших российское подданство армян стали уменьшаться и к концу века составляли всего 6%. В среднем за всю вторую половину XVIII в. российские торговые люди занимали второе место в оборотах восточной торговли страны (36,6%), уступая купцам Ирана и Закавказья (43,7%), но опережая индийских (9,3%) и среднеазиатских торговцев (10,4%).

Основной интерес России в торговле со странами Востока заключался в импорте шелка-сырца, объем торговли которым, из-за его высокой цены, определял и общую величину импорта. Данные об участии разных групп русского и иностранного купечества в этих операциях приведены в табл. 1. [9, Д. 156, Л. 234–236].

Таблица 1

Объем импорта шелка-сырца через Астраханский порт и доля в общем импорте различных групп российского и иностранного купечества (1752–1760 гг.)

Год	*Русские купцы*		*Российские подданные (армяне, татары)*		*Индийские купцы*		*Иранские подданные*		*Всего за год*	
	пудов	%	пудов	%	пудов	%	пудов	%	пудов	%
1752	302,7	16,7	1031,8	56,9	22,0	1,2	456,5	25,2	1813,0	100
1753	527,2	23,5	1011,4	45,2	–	–	700,8	31,3	2239,4	100
1754	128,1	6,9	1348,3	72,9	–	–	374,3	20,2	1850,7	100
1755	103,5	5,2	1534,0	77,6	99,5	5,1	238,7	12,1	1975,8	100
1756	336,6	13,7	1240,3	50,4	386,0	15,7	388,0	15,8	2458,1	100
1757	504,4	10,2	3077,2	62,0	633,2	12,8	628,0	12,7	4957,8	100
1758	129,5	3,4	2387,1	63,0	748,0	19,7	220,5	5,8	3794,1	100
1759	166,0	6,4	1598,7	61,3	514,0	19,7	235,0	9,0	2605,9	100
1760	451,6	29,0	1071,5	68,9	–	–	33,2	2,1	1556,0	100

Из приведенных данных видно, что импорт шелка находился в руках армян, принявших подданство России (61,2%), на втором месте стояли зарубежные армяне, иранские подданные (16,5%), купцы и торговые люди России занимали третье место (10,7%). Последнее место занимали иранские и индийские купцы (2,3% и 9,3% соответственно). Но это относилось только к 50-м годам XVIII в. Татары – подданные России принимали не-

большое участие в импорте шелка; с 1756 по 1759 г. они привезли 207 пудов (2,5% импорта российских армян) [9, Д. 156. Л. 234–236]. Совершенно очевидным становится покровительственная политика правительства России по отношению к принявшим подданство армянам, иногда даже в ущерб русским купцам.

В 1770–1790-е годы восточная торговля России переходит под контроль иранских купцов и армян – подданных Ирана. В их руки переходит и импорт шелка, на что были свои причины. Иранские купцы контрактовали шелк-сырец у производителей еще до сбора урожая, перекрывая доступ к нему российским торговым людям. К тому же правительства отдельных областей, находящихся под контролем Ирана лишь номинально, устанавливали завышенную цену на сырец, делая его покупку невыгодной. В отдельные годы шелк стоил дешевле в Москве, чем его предлагали русским купцам в Иране.

Как уже отмечалось, правительство России в первой половине XVIII в. шло на предоставление льгот и привилегий индийским, армянским и другим восточным купцам, привлекая их на поселение в Астрахань. Во второй половине века эта политика продолжалась. Наибольшую активность проявляли армяне, азербайджанцы и другие подданные Ирана и областей Закавказья, находящихся в зависимости от него. Большинство торговых людей записывались на таможне как иранские подданные, но в основном они были выходцами из Азербайджана, Грузии и Армении. Еще в 1730 – 1740-е годы они сосредоточили в своих руках торговлю на южном и западном побережье Каспийского моря, но в 50-е годы, в связи с переходом значительной части армянских торговцев в российское подданство, первенство перешло к российским купцам. Но передача им монопольных прав на рубеже 1760-х годов и притеснения российских армян в Иране и Азербайджане позволило подданным Ирана и Закавказья уже в 1770-е годы перехватить инициативу в свои руки.

Иранские подданные, за исключением армян, принимали очень незначительное участие в российской торговле в 1730–1750-е годы. Но уже с 1755 по 1791 гг. их среднегодовые обороты выросли до 40% в импорте и до 43% в экспорте Астраханского порта (табл. 2). В 1780–1790-е годы они уже опережали армянских торговцев. Тем не менее, иностранные армяне в среднем за вторую половину XVIII в. занимали первое место (59,2% импорта и 56,4% экспорта) [13, с. 54]. В периоды активной торговли в ней принимало участие до 30–40 оптовых торговцев из Ирана и Закавказья. Они сосредоточили в своих руках не только торговлю шелком и европейскими товарами, но и экспорт русских товаров, особенно начиная с середины 1770-х годов [3, Д. 156, Л. 39-40; [8, Д. 297, Ч. 13, Л. 115; Ч. 14, Л. 472 об.; Ч. 16, Л.119; Ч. 16, Л. 289; Ч. 17, Л. 201]; [10, Д. 937, Л. 52; Д. 942, Л. 179, Л. 152; Д. 945, Л. 293; Д. 948, Л. 174; Д. 949, Л. 124].

Таблица 2

Торговые обороты купечества Ирана и Закавказья в восточной торговле России через Астрахань в XVIII в.

Год	*Иранские купцы*		*Армянские купцы*		*Другие торговые люди*		*Всего за год*	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1753	–	–	169,3	100,0	–	–	169,3	100
1754	3,3	3,6	89,9	96,4	–	–	93,2	100
1755	5,3	9,2	52,7	90,8	–	–	58,0	100
1756	9,3	17,0	45,5	82,7	0,1	0,3	54,9	100
1774	178,7	32,6	359,0	65,5	10,1	1,9	547,9	100
1777	49,7	23,2	156,7	73,1	7,9	3,7	214,4	100
1778	113,1	46,5	126,9	52,1	3,3	1,4	243,3	100
1779	92,8	36,4	161,2	63,2	1,1	0,4	255,1	100
1780	133,2	52,3	120,8	47,4	0,8	0,3	254,8	100
1781	269,8	62,9	157,0	36,7	1,7	0,4	428,5	100
1787	309,1	57,8	224,3	42,0	1,3	0,2	534,6	100
1788	394,8	58,9	275,3	41,1	0,3	0,0	670,4	100
1789	304,6	43,7	385,8	55,3	7,1	1,0	697,5	100
1790	231,9	39,9	338,7	58,2	11,0	1,9	581,6	100
1791	267,6	46,3	307,3	53,2	2,5	0,5	577,4	100

Экономическая слабость русского купечества и сложная политическая обстановка в странах Востока затрудняли ведение ими торговли без посредников. Иранские и армянские купцы, наоборот, благодаря своим капиталам, широкой сети компаньонов и агентов в Иране и Закавказье (армяне имели их и в Европе, особенно в Голландии), развитости кредита успешно конкурировали с русским купечеством, практически вытеснив его к 1790-м годам с рынков стран Каспийского бассейна. Русские купцы были вынуждены приобретать восточные товары непосредственно в Астрахани, значительно теряя в прибыли. Проиллюстрировать эти тенденции можно по имеющимся источникам за период с 1750 по 1778 г.

По данным таможенных книг за 1750 г. [3, Д. 3099, Л. 27–115; 11, Д.14, Л. 1–95 об.], участие иранских купцов в торговле тогда было незначительным. В привозе товаров в Астрахань приняло участие 2 бакинских купца с 4 партиями товаров стоимостью 2487 руб. (8,8%). Вывезло свои товары из Астрахани также 2 купца с 2 партиями товаров стоимостью 1692 руб. (27,6%). В импорте шелка-сырца иранские купцы стали принимать участие только с 1756 г. Но 22 года спустя, в 1778 г., они привезли в Астрахань 14 партий товаров стоимостью 9365 руб. 52 коп. (18%). Среди них было: 6 дербентских купцов (7 партий товаров стоимостью 4015 руб. 15

коп.), 2 казбинских (3 партии стоимостью 2915 руб. 95коп.), 1 тифлисский (1 партия на 148 руб. 40 коп.), 1 сальянский (1 партия на 1342 руб. 2 коп.), 1 мезандаранский (1 партия на 784 руб.) и 1 шемахинский (1 партия на 160 руб.) привезший свои товары через Мангышлак. Хотя данные за 1778 г. [8, Д. 297, Ч. 13, Л. 117–217; Ч. 15, Л. 98–137 об.] касаются только 21% привезенных в Астрахань товаров, можно отметить значительное расширение территориальной принадлежности иранских купцов. Торговля велась в основном мелкими партиями, по стоимости не превышавшими 1000 руб. Крупные партии товаров (ткани, изделия из них, шелк), привезли: дербентский купец Мелик Суналиев (1470 руб.), казбинский Абиталиб Алиапкеров (2729 руб. 95 коп.) и сальянский Ибраим Ахамов (1342 руб. 2 коп.). В том же году вывозили русские и европейские товары из Астрахани 21 купец, которые отправили 22 партии товаров общей стоимостью 21718 руб. 88 коп. (данные за 1778 г. составляют 31,6% всех вывезенных иранскими купцами товаров в этом году). При этом русских товаров (полотна, кожи, изделия из железа) было вывезено на 2885 руб. 73 коп. (13,3%), а европейских (ткани, краска, колониальные товары) – на 18604 руб. 60 коп. Кроме того, были вывезены китайские товары на 39 руб. 70 коп. и черкесские на 60 руб.

В экспорте приняли участие: 4 дербентских купца (5 партий стоимостью 3836 руб.), 5 бакинских (6 партий на 6093 руб. 15 коп.), 3 шемахинских (3 партии на 3280 руб.19 коп.), 3 мезандаранских (3 партии на 1934 руб. 22 коп.), 1 кашанский (1396 руб. 80 коп.), 1 тебризский (1 партия на 463 руб. 35 коп.), 1 гянджинский (1 партия на 365 руб. 70 коп.), 1 казбинский (1 партия на 3051 руб. 86 коп.) и 1 сальянский (1 партия на 1067 руб. 30 коп.). Наибольшее количество русских товаров было вывезено бакинскими купцами – на 1111 руб. 35 коп. Торговали иранские купцы сравнительно небольшими партиями, не превышающими по стоимости 1,5 тыс. руб. Только у 4 купцов были более дорогие партии: у дербентского Малика Садыкова – на 1901 руб. 45 коп., шемахинского Режеп Вали Ажиасумова – 2311 руб. 37 коп., казбинского Бабы Маметьева и бакинского Ага Багир Сайнулимова – на 4237 руб.

Обороты иностранных армян, так же как и иранских купцов, в 1750 г. были невелики. Большая война в Иране в конце 1740-х годов не позволила им развернуть свои торговые операции, поэтому вывезли из Астрахани европейские и русские товары только 5 иностранных армян: 3 джульфинских (3 партии стоимостью 3305 руб. 25 коп.), 1 тифлисский (304 руб. 10 коп.) и 1 иранский (44 руб. 80 коп.). Тем не менее, доля армян составила 59,7% среди иностранного купечества. В привозе товаров в Астрахань приняло участие 13 армян, которые доставили 16 партий товаров стоимостью 11273 руб. 55 коп., удельный вес которых в привозе восточного купечества составил 40%. В торговле приняло участие 6 джульфинских армян (9 партий стоимостью 8705 руб. 5 коп.), 5 тифлисских (5 партий на 1804 руб. 75

коп.), 1 бакинский и 1 акулинский (по одной партии на 393 и 370 руб. 15 коп. соответственно). Кроме них, в привозе товаров в Астрахани приняли участие 2 гилянских татарина (2 партии стоимостью 2502 руб. 35 коп.), 1 бухарский с товаром на 44 руб. и 1 крымский с товаром на 653 руб. 40 копеек. Через Гилян привез свои товары к Астрахани турецкий купец Аджи Арза Амин (1 партия стоимостью 840 руб.).

Материалы о вывозе армянскими торговыми людьми товаров из Астрахани за 1778 г. хорошо иллюстрируют их возросшую торговую активность [8, Д. 297,Ч. 13, Л. 117–217; Ч. 15, Л. 98 – 137 об.]. Имеющиеся данные охватывают 36% общего вывоза товаров, в котором приняло участие 21 торговый человек с 23 партиями стоимостью 33787 руб. 32 коп., в том числе 19 армян (20 партий стоимостью 30230 руб. 37 коп.), которые вывезли свои товары в Иран и Закавказье. Европейские товары составляли среди них 93,9%, русские – 6%, остальные (китайские и черкесские) – 0,1%. В Среднюю Азию, к Мангышлаку привезли свои товары 3 купца общей стоимостью 3647 руб. 95 коп. Среди них европейские составляли 94,1%, русские – 3,8%, персидские – 0,1%.

Наиболее крупные партии товаров вывезли 7 тифлисских армян (7 партий стоимостью 13331 руб. 2 коп.), 4 дербентских (5 партий стоимостью 5171 руб. 65 коп.) и 1 джульфинский (1 партия на 8403 руб.). Шемахинские, горжуванские и бакинские армяне вывезли по 1–2 партии общей стоимостью 3324 руб. 70 коп.

Восточное купечество не было однородно по своему составу. Есть основание предполагать, что в торговле с Россией купцы с операциями в 500–1000 руб. количественно преобладали, но основной товарооборот принадлежал крупным купцам. Во второй половине XVIII в., особенно начиная с 1770-х годов, наряду с армянами, видное место в торговле стали занимать и другие группы иранских торговцев. Их состав, за исключением единичных имен, в основном крупных купцов, часто менялся. Но именно наличие торговых людей с небольшими оборотами придавал массовый характер их торговым сделкам.

Армянские и иранские купцы, контрактуя шелк-сырец зимой или даже осенью, перехватили инициативу у российских торговых людей, постепенно вытесняя их с каспийского рынка. Имея контрагентов среди принявших российское подданство армян и персов, они успешно противостояли монополии российских купцов в каспийских перевозках, и к концу XVIII в. полностью захватили рынки Ирана и Закавказья в свои руки.

Литература

1. *Гореликов С.Г.* Иран. Экономико-географическая характеристика. – М.: Географгиз, 1961. – 352 с.

2. *Гурко-Кряжин В. Краткая история Персии.* – М.: Прометей, 1925. – 99 с.

3. Государственный архив Астраханской области. – Ф. 681. – Оп. 1. – Д. 3065.
4. *Иванов М.С. Очерки истории Ирана.* – М.: Госполитиздат, 1952. – 468 с.
5. История Востока. Т. III. Восток на рубеже средневековья и нового времени XVI–XVII вв. – М.: Восточная литература, 2000. – 696 с.
6. *Котов Ф.* Хождение купца Федота Котова в Персию. – М.: Восточная литература, 1958. – 110 с.
7. *Маркова О.П.* Русско-иранская торговля в последние десятилетия XVIII века // Ученые записки Института востоковедения. Т.1. – Баку, 1969. – С. 98–112.
8. Российский государственный архив древних актов (РГАДА). – Ф. 19. – Оп. 1.
9. Российский государственный архив древних актов (РГАДА). – Ф. 394. – Оп. 1.
10. Российский государственный архив древних актов (РГАДА). – Ф. 1261. – Оп. 6.
11. Российский государственный архив древних актов (РГАДА). – Ф. 1361. – Оп. 1.
12. Русско-индийские отношения в XVIII в. – М.: Наука, 1965. – 654 с.
13. *Рябцев А.Л.* Восточное купечество в российской торговле на Каспии во второй половине XVIII века // Общество и государство: проблемы исторического развития. Сб. статей. – Астрахань, 1997. – С. 50–54.
14. *Семенов В.Ф.* История средних веков. – М.: Учпедгиз, 1956. – 551 с.
15. *Соловьев С.М.* История России с древнейших времен. Кн. VI. Т. XII. – М.: Мысль, 1989. – 752 с.
16. *Туманович Н.Н.* Европейские державы в Персидском заливе в XVI–XIX вв. – М.: Наука, 1982. – 190 с.
17. *Юхт А.И.* Торговля с восточными странами и внутренний рынок России (20–60-е гг. XVIII в.). – М.: Институт российской истории РАН, 1994. – 261 с.

Информационные технологии в деятельности политических партий и представительных органов власти

Е.Е. Рябцева

С конца XX века компьютер прочно вошел в нашу повседневную жизнь, что можно оценивать по-разному, в зависимости от приоритетов и личных качеств каждого человека. В наиболее развитых странах – США, Германии, Великобритании, Японии количество компьютеров на 1 тыс. жителей уже к концу 1990-х годов достигло 250–400 единиц. Это меньше

числа автомобилей (в среднем в 1,5 раза) и телевизоров (в 2 раза), но темпы распространения компьютеров гораздо выше.

С момента появления персонального компьютера на массовом рынке прошло примерно 25 лет. Для достижения того же уровня распространенности телевизору потребовалось около 40 лет, автомобилю – порядка 70 [1, с. 195]. Еще большое впечатление на любого аналитика производит рост числа функций компьютера. Из вычислительной машины (именуемой полузабытой аббревиатурой «ЭВМ») он превратился в универсальное устройство, которое с равным успехом может служить профессиональным инструментом ученого, инженера, бизнесмена, юриста или врача, средством обучения, повседневного общения, развлечения.

Происходит быстрая компьютеризация парламентской деятельности, которая охватывает все страны мира, в том числе и Россию. Так, в процессе работы Государственной Думы и Совета Федерации РФ формируется большое количество информационных потоков (нормативных, социологических, политических и иных данных). Компьютерная сеть Государственной Думы подключена к большому числу общенациональных, региональных и ведомственных информационных центров и содержит свыше 45 тыс. нормативных правовых актов.

Коммуникационные возможности Всемирной сети были по достоинству оценены академическим сообществом. Как отмечает М. Каас, «для научного знания большое значение имеет способность Интернета соединять текст, графику (фотографии и таблицы), видео- и аудиоинформацию. Сочетание разнородной информации очень привлекательно для гуманитариев, поскольку появляются совершенно новые средства научного анализа и воспроизведения данных, полученных другими исследователями» [2, с. 145].

Преимущества своего присутствия в Сети стали использовать также общественно-политические объединения и отдельные политики, получившие возможность выставить в глобальной коммуникационной системе «визитную карточку» в виде домашней страницы или сайта с обновляемыми сведениями о собственной деятельности, программных документах и т.д., а также с контактными адресами электронной почты (в частности, в период подготовки и проведения избирательных кампаний).

Бесспорно, коммуникация крайне важна в политической сфере; за любыми значительными изменениями в коммуникационных технологиях, таких как появление прессы или телевидения, следовали большие, часто прогнозируемые изменения в политике. Вместе с тем, очевидно, что трансформационные процессы в современном обществе пошли совсем по иному пути, нежели предсказывали ведущие теоретики; особенно это касается моделей структурно-функционального анализа. Речь идет, в частности, о системной модели Д. Истона, функциональной модели Г. Алмонда, а также о моделях Д. Белла, З. Бжезинского, К. Дойча и Э. Тоффлера. Они были

основаны на стереотипном представлении об обществе как о системе институтов, которые выступают в качестве объективной по отношению к индивиду реальности. Но сегодняшняя действительность во многом предопределила отчуждение индивида от институтов и перемещение его интересов в область виртуального мира, так что его общение все чаще происходит с образами, симуляциями, а не с реальными объектами. Интернет сегодня выступает в качестве особой среды взаимодействия, где поведение людей регулируется правилами, отличными от традиционно принятых в обществе.

В частности, любой участник политического процесса может сегодня направлять свои сообщения практически неограниченному числу потенциальных адресатов, что вынуждает переосмыслить традиционные представления о роли и возможностях участия личности в политике. Раньше это были действия, предпринимаемые отдельным индивидом в рамках существующих правовых норм с целью оказать влияние на процесс формулировки или принятия политических решений. Интернет-технологии, преодолевая барьеры организационно-технического, финансового, административного и даже межгосударственного порядка, способствуют реализации одного из ключевых принципов современной демократии – равенства возможностей конвенционального политического участия индивидов – причем не только на местном, региональном или общенациональном, но также и на международном уровне [3, с. 90].

Другая положительная тенденция, связанная с использованием Интернета в политической сфере, относится к внедрению новых информационно-коммуникационных технологий в процессы взаимоотношений государства и граждан, что способствует повышению их эффективности и выполнению основной функции органов власти и управления – служить людям, которые их выбирают. В последние годы в повседневный обиход вошли такие понятия как e-citizen (электронный гражданин); e-business (электронный бизнес); e-commerce (трансакции, совершаемые через Интернет), e-education (образование через Интернет); e-government (электронное правительство) и т.д.

Если еще несколько лет назад проникновение Интернета в политическую жизнь воспринималось как нечто экстраординарное, то сегодня, напротив, отсутствие в Сети партийного сайта или личной страницы политического деятеля уже интерпретируется как проявление ретроградства. Впрочем, нередко подобные ресурсы являются не более чем демонстрацией приобщения того или иного участника политического дискурса к современным технологиям, символизирующим будущее. В определенном смысле такое приобщение напоминает результат воздействия рекламы на человеческое сознание, когда, согласно известному изречению Ж. Бодрийяра, движущим мотивом является «не логика тезиса и доказательства, а логика легенды и вовлеченности в нее» [4, с. 149].

Сегодня уже имеет смысл говорить о создании виртуальных политических структур, которые отличаются от любых существовавших ранее политических объединений, организаций, движений. Интернет давно поставил на повестку дня вопрос об объединении людей по самым разным признакам: политическим убеждениям, интересам, общим проблемам.

Меняется радиус деятельности отдельных личностей и общественных организаций. Благодаря коммуникации в режиме online и ее невысокой стоимости можно создавать виртуальные, охватывающие весь мир коалиции, так называемые «недифференцированные сообщества». Они могут объединять единомышленников или тех, кто ставит перед собой идентичные цели. Их члены помогают друг другу, обмениваясь информацией, разрабатывая или реализуя на деле стратегию действий. Рассеянных по миру одиночек превращает в мощную коалицию не географическая близость их проживания, а очень конкретные и узкие цели.

Сегодня в мире насчитывается не менее 30 тыс. неправительственных общественных организаций, и их количество продолжает расти, не в последнюю очередь благодаря Интернету. Сеть представляет собой новый, в высшей степени эффективный инструмент международного и даже глобального уровня. Этот потенциал с учетом поставленной проблемы и характера коалиции позволяет путем давления на общественность и/или правительства блокировать или, наоборот, продвигать ту или иную политику.

Так, Ирина Хакамада призывала вступать в ее партию через Интернет. Эта информация прошла в сетевом издании «Накануне». В интервью на вопрос о том, как отразится на регистрации создаваемой ею партии «Наш выбор» принятие Госдумой поправок к закону о политических партиях, увеличивающие их минимальную численность до 50 тыс. человек, Хакамада ответила, что «мы будем расширять базу своей поддержки... Это задача посильная. Партия открыта для всех, без каких-либо барьеров. Записываться можно хоть по Интернету через мой сайт», – сказала она [5].

Существует и другой аспект проблемы, связанной с возможностью и необходимостью перенесения партийной деятельности в Сеть. В Интернете найдет подходящие средства для самовыражения каждый желающий. Например, Владимир Владимирович Мартышин создал «Партию жителей сети Интернет», которая, по его убеждению, может повлиять на ситуацию в стране. «Меня не устраивает текущее положение вещей в нашем обществе», – пишет он на сайте партии. – «Я люблю своих детей, и не хочу, чтобы они жили в нищей стране, запуганные и обманутые правительством грабителей. Все что движет мной – любовь к своим детям». Днем основания партии считается 23 января 2006 г. Одновременно с запуском политического движения был объявлен конкурс на создание эмблемы партии и ее девиза. Попутно активисты могут сбрасывать вождю идеи по созданию движка и дизайна сайта [6].

Таким образом, Интернет дает возможность для создания виртуальных партий, основанных на неизвестных ранее принципах членства, которые могут оперативно реагировать на изменение позиции своих членов по важнейшим вопросам и, таким образом, наиболее близко подходить к идеалу адекватной репрезентации интересов различных социальных групп в политическом процессе.

К преимуществам виртуальных структур относятся:

- непосредственный учет мнения каждого члена партии (или организации) по любому вопросу;
- оперативный обмен информацией;
- возможность проведения традиционных мероприятий (например, съездов) в виртуальном режиме и т.д.

Повышенное внимание уделяется сегодня проблемам голосования с использованием Интернет-технологий. Первые эксперименты в этом направлении уже были проведены в рамках федеральной Программы содействия выборам (Federal Voting Assistance Program) в ноябре 2000 г., когда онлайн проголосовали 84 избирателя, находившихся за границей. В январе 2003 г. в одном из населенных пунктов Швейцарии также прошло онлайновое голосование по одному из муниципальных вопросов. Эстония стремится освоить эту технологию уже в этом году, а Германия заявила о проведение голосования через Интернет в 2006 г. Конечно, в будущем процедуру выборов можно существенно улучшить, сделав ее удобнее как для избирателей, так и для самих кандидатов (ускорение процедуры выборов, получение более точных результатов). Вместе с тем, голосование через Интернет имеет и свои минусы. Потенциальная опасность, по мнению политолога В. Зорина, состоит в том, что упрощение процедуры подачи гражданами петиций сделает возможным появление целой волны политических инициатив, а повседневная вовлеченность населения в процессы управления не будет соответствовать идеалу представительской демократии, когда основная ответственность за принятие решений лежит на избираемых народом лидерах [7].

Интерактивный характер Интернета не только способствует уплотнению и насыщению информационных контактов граждан с властью, но и трансформирует систему представления гражданских интересов. Интернет сегодня – это мощный дополнительный канал презентации людьми своих социальных потребностей, механизм давления на власть и использования политических инструментов для выражения своих потребностей. Конечно, на возможности такой презентации существенное влияние оказывает техническая оснащенность граждан.

Интернет позволяет пользователям оперативно принимать из любых источников и отправлять на любые расстояния самые разные сообщения, в том числе сведения политического характера. При этом Всемирная Сеть, как показывает политолог М.С. Вершинин, по сравнению с традиционны-

ми каналами коммуникации фактически синтезирует в себе сильные стороны каждого из них и тем самым приобретает очевидные преимущества в отношении возможностей восприятия передаваемой информации, направленности информационного потока, способа подачи сообщений и характера обращения к публике [8].

Анализ положительных и отрицательных возможностей влияния Интернета на реальный политический процесс дает возможность выделить ряд черт, которые делают его использование привлекательным для политтехнологов. В частности, сеть дает возможность:

- обмениваться посланиями за секунды с одним или множеством людей в любой точке земного шара, подключенной к Интернету;
- размещать в сети какую угодно информацию;
- получать доступ к отдаленному компьютеру (в том числе на другом конце земли), располагающему необходимыми базами данных, и использовать эти данные;
- получать и рассылать регулярные выпуски новостей и пресс-релизы по конкретной тематике;
- подписываться на дискуссионные листы (или создавать их) и участвовать в обсуждении различных вопросов, в том числе в интерактивном режиме;
- представлять организации, персоны, идеи, товары и услуги.

Нельзя не выделить следующие свойства интернет-коммуникаций, существенно влияющие на параметры политических процессов:

- анонимность, обеспечивающая, с одной стороны, получение правдивых сведений, с другой – приводящая к безнаказанности тех, кто разрабатывает и использует вредоносные технологии;
- опосредованность контакта, приводящая к возможности фальсификации данных путем их перехвата, замены или подделки;
- нестабильность взаимосвязей, легкость смены круга общения, «текучесть» персонального состава виртуальных сообществ (в противоположность реальным). Именно это качество помогает объединять единомышленников, несмотря на географические ограничения; барьером может служить лишь язык.

Проникновение web-технологий в политику – сложный и противоречивый процесс, который можно условно разделить на два этапа. Первый этап – информационный, он сводится к проникновению в сеть политической информации. В основном это сайты политических партий и общественных организаций, отдельных политических лидеров, сайты газет и журналов, а также чисто электронные издания аналитических и исследовательских организаций. Второй этап связан с медиатизацией политики и попытками использовать Интернет в качестве инструмента политической коммуникации и политтехнологий.

Сегодня невозможно бороться за власть, не имея доступа к традиционным (электронным и печатным) СМИ. Однако опыт последних избира-

тельных кампаний на Западе и в России показал, что есть и новый, гораздо менее затратный способ оказывать влияние на умы электората – через Интернет. Этот способ имеет ряд преимуществ, главные среди которых – легкость и практическая мгновенность распространения информации, отсутствие пространственно-временных границ, возможность тематического поиска и быстрой связи для мониторинга ситуации. Удельный вес виртуальной информационной составляющей в политике сегодня имеет устойчивую тенденцию к росту.

По всей видимости, этот процесс будет продолжаться и в будущем: количество сайтов политических партий и движений будет увеличиваться, информационная роль Интернета возрастать. Вполне возможно, что скоро сеть станет ведущим источником политической информации, оттеснив традиционные СМИ на второй план. Последние в основном работают в режиме информационного монолога (односторонней коммуникации), пытаясь непосредственно внушать пользователям определенное мнение, но не получая при этом никакой обратной связи. Компьютерные технологии имеют в этом плане огромные преимущества; каждый, имеющий доступ к сети, может выступать как получателем, так и отправителем информации.

Многие политики обратили внимание на одно важное преимущество рекламы в Интернете. Если картинка телевизионного ролика «живет» несколько секунд, газетная публикация – несколько дней, то тексты и видеофайлы в Сети могут существовать месяцы и даже годы. К тому же следует учитывать, что в условиях ужесточения финансового контроля за предвыборной рекламой и удорожания услуг традиционных СМИ, Интернет-реклама обходится намного дешевле.

Глобальная сеть позволяет поддерживать постоянный общественно-политический диспут с возможностью обратной связи в реальном времени между властью и гражданами, открывая возможность к преодолению традиционного иерархизма властных структур. В этой ситуации зависимость граждан от институциональных посредников, партийных организаций и групп интересов резко ослабевает.

Интернет может способствовать преодолению негативной тенденции к снижению уровня участия граждан в политике (особенно молодежи), обеспечивая им прямой контакт с властью. Сокращаются затраты на согласование путей политического действия между индивидами, придерживающимися схожих взглядов, но не взаимодействующих в реальном мире.

Вероятно, в ближайшем будущем Интернет позволит принять участие в политическом процессе доселе неизвестным или малоизвестным группам населения. Несомненно, появятся новые предвыборные технологии, а также способы влияния на общественное мнение. Вполне реальной может стать ситуация, когда голосование будет проводиться через Интернет, хотя сегодня это пока не осуществимо из-за сложности защиты передачи данных.

Литература

1. *Алешина И.В*. Паблик рилейшнз для менеджеров. – М.: Экмос, 2002.
2. *Каас М.* Политическая наука и Интернет // Политическая наука: Сборник научных трудов / РАН, ИНИОН, Институт сравнительной политологии, Российская ассоциация политической науки. – 2002. – № 1.
3. *Грачев М.Н*., *Мадатов А.С*. Демократия: методология исследования, анализ перспектив. – М.: Алкигамма, 2004.
4. *Бодрияр Ж*. Система вещей. – М.: Рудомино, 1995.
5. Партия Хакамады открыта для всех. URL: http://www.arsvest.ru/archive/issue608/politica/view5905.html.
6. Газета питерского интернета. URL: www.itnews.spb.ru
7. *Зорин В.А*. Интернет и политика // Русский журнал. URL: http:// www.russ.ru/politics/20020729-zor-pr.html
8. *Вершинин М.С*. Политическая коммуникация в информационном обществе. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 2001. – 253 с.

Правовые основы PR-деятельности и рекламы в современной России

Е.В. Савельева, Е.Е. Рябцева

В современном обществе любая деятельность подлежит определенному регулированию, то есть разумному ограничению, введению в рамки, санкционированные государством. В сфере связей с общественностью (PR, public relations) можно выделить два основных регулятивных механизма: правовое регулирование и саморегулирование.

Правовое регулирование – это строго установленная, четко прописанная, обязательная для всех членов общества система юридических норм. Саморегулирование не имеет обязательного и всеобщего характера, его основным признаком является добровольность следования декларируемым нормам. Это более подвижная система, и она вступает в действие, когда применение правовых инструментов невозможно. К саморегулированию в известной мере также относятся общепринятые нормы, мораль, этикет.

Воздействие системы связей с общественностью на общество происходит прежде всего с помощью информации, транслируемой потребителю через СМИ. Интенсивное развитие рынка PR и рекламы, ориентированных на продвижение имиджа или бренда, привело к превращению информации в товар, в объект производства, в полноценную составляющую коммерческих отношений.

Нормативно-правовые акты, образующие юридическую основу функционирования PR, относятся к достаточно новой отрасли права – информационной. Она только начинает складываться, и поэтому говорить о четкой систематизации и классификации законодательства, регулирующего отношения в этой отрасли, преждевременно. Отдельные положения, рег-

ламентирующие информационные процессы, разбросаны по различным законодательным актам. Это федеральные законы «О средствах массовой информации», «О государственной тайне», «Об информации, информатизации и защите информации», «О рекламе» [1–4] и др., а также ряд указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ и других подзаконных актов. Заметим, что существует точка зрения, согласно которой «PR в законодательстве не может быть ни «разграничен», ни определен; PR – это просто информация» [4].

Создание информации, ее переработка и трансляция неизбежно предполагают некоторую манипуляцию в отношении ее адресата. Факты могут быть преувеличены, преуменьшены, недосказаны, как-то иначе искажены. Такая манипуляция имеет целью воздействие на общество с целью формирования у людей определенного мнения, нужного заказчику; это важный аспект информационного управления. В данном случае управляющее воздействие носит неявный, косвенный характер, причем объект управления считает, что он получает объективную информацию, в соответствии с которой самостоятельно выбирает линию поведения. Субъект управления стремится так сформировать сообщение, чтобы, несмотря на его неадекватность, человек воспринимал его как само собой разумеющееся и поступал (голосовал, покупал) нужным образом.

Другая важная особенность информационного управленческого решения – то, что оно представляет собой не единовременный акт, а совокупность ряда взаимосвязанных действий и методов их реализации, распределенных на некотором временном интервале, по территории и по сегментам целевой аудитории [5].

В зависимости от сферы деятельности, в которой функционируют специалисты (отделы, управления, департаменты) по связям с общественностью, в процесс правового регулирования PR-деятельности включаются отраслевые законодательные акты, причем как различных отраслей промышленности (атомной, авиационной, нефтяной, программного обеспечения и т.д.), так и различных отраслей права (гражданского, трудового, административного и др.). Например, для брендинга, продвижения фирменного стиля и корпоративной культуры большое значение имеет законодательство о правах на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (глава 76 ГК РФ). Для политического пиара – законодательство о выборах, регулирующее деятельность политических партий в период предвыборных кампаний и между ними. Для банковской деятельности – законы о банках и банковской деятельности, о ценных бумагах, о ЦБ РФ и т.д.

В систему правового регулирования PR необходимо включить также законы, охраняющие государственную, служебную и коммерческую тайну. Коммерческая информация может быть раскрыта при определенных обстоятельствах и с определенными PR-целями, но решение об этом принимает не PR-менеджер, а лишь руководство компании (возможно, по его рекомендации).

В российское законодательство постепенно вводятся этические нормы поведения адвокатов, судей, госслужащих. Нельзя исключать, что в дальнейшем и этические нормы PR-служащих также будут регламентированы на законодательном уровне.

Важную роль, как для журналистской, так и для PR-деятельности играет законодательство об авторском праве и смежных правах. Глава 70 ГК РФ регулирует такие его общие категории, как объекты и субъекты права, их правомочия, сроки действия прав и т.д. Подробно определены личные неимущественные и имущественные права авторов и иных правообладателей, а также способы распоряжения ими.

Законодательство о смежных правах (глава 71 ГК РФ) содержит положения, имеющие целью охрану прав артистов-исполнителей, режиссеров-постановщиков и дирижеров на результат исполнения, прав изготовителей фонограмм и видеозаписей, а также прав организаций эфирного и кабельного вещания на их передачи.

Недостаточно грамотный в правовом отношении PR-менеджер может нанести серьезный вред своей компании, ее имиджу, ее репутации, причем в восприятии совершенно неожиданных целевых аудиторий.

В целом PR-деятельность регламентируют следующие нормы:

- общие требования законодательства к субъектам хозяйственных отношений;
- уставные документы организации (кроме общих обязательных разделов они должны отражать специфику PR-деятельности, иначе ее легко будет спутать, например, с той же рекламой, что может привести к серьезным проблемам – например, во взаимоотношениях с налоговыми службами);
- регламенты работы отделов, управлений и других PR-структур внутри организации или ведомства. Здесь на основе общих принципов менеджмента и PR-деятельности надо определить права и обязанности сотрудников и подразделения в целом, а также схему их взаимодействия с другими звеньями управления;
- нормативные акты по отдельным смежным сферам (например, обращаясь к рекламе или прессе, надо знать соответствующие правовые ограничения, и с учетом этого планировать свои акции и кампании).

В России не существует какого-то одного законодательного акта, целиком посвященного PR-деятельность, подобного, например, Федеральному закону «О рекламе». Принятию подобного документа, способного в полной мере отразить все возникающие в данной сфере правоотношения, мешает прежде всего, многогранность этой деятельности. В ней используется самый разнообразный инструментарий – от сообщений в печатных и электронных СМИ до убеждения отдельных лиц в приватной беседе. Набор подобных средств ничем не ограничен и зависит лишь от творческой инициативы специалистов, нередко выходящей за привычные рамки. Это, однако, не означает, что правовое поле PR-действий никак не очерчено в

государственных нормативных актах; целесообразно рассмотреть хотя бы самые важные из них.

1. Закон «Об информации, информатизации и защите информации» определяет правила использования информации – основного ресурса любого PR-специалиста. Все PR-службы стремятся накапливать сведения о государственных учреждениях, общественных организациях, предприятиях, партнерах и конкурентах, их руководителях. Конституция РФ признает и гарантирует права физических и юридических лиц «свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом» [6]. Вместе с тем, Федеральный закон «О государственной тайне» содержит большой перечень сведений, сбор и распространение которых запрещены. Несомненно, информация о привычках, увлечениях, вкусах топ-менеджеров сторонних организаций может и должна использоваться в ходе переговоров, при организации презентаций, лоббировании, осуществлении других PR-мероприятий.

Но и здесь законодатели предусмотрели ограничения. Закон «Об информации, информатизации и защите информации» не допускает сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни, а равно информации, нарушающей личную тайну, семейную тайну, тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений физического лица без его согласия кроме как на основании судебного решения.

2. Закон «О рекламе» в известной мере ограничивает возможности ее использования при формировании благоприятного имиджа организации. Известно, как часто при продвижении товаров и услуг используются образы детей, женщин и животных. Данный Федеральный закон четко оговаривает, например, условия использования детских образов. Они могут присутствовать в рекламе, в том числе корпоративной, только тех фирм, которые занимаются производством товаров и услуг именно для несовершеннолетних.

Заметим, что в России PR-специалисты, для которых реклама – один из главных рабочих инструментов, зачастую плохо знают положения рекламного законодательства.

3. Не лучше обстоит дело и с авторским правом. Немногим известно, что пресс-релизы, статьи, доклады, слоганы, сценарии видеороликов, тексты радиосообщений и т.п. являются произведениями, охраняемыми Федеральным законом «Об авторском праве и смежных правах». Если они создаются сотрудниками в порядке выполнения служебных обязанностей, то исключительные права на их использование принадлежат работодателю, а личные неимущественные права остаются у творца. Кроме того, по закону создатель служебного произведения имеет право на вознаграждение, если иное не оговорено в договоре с работодателем. Организации может быть нанесен большой урон, если ее PR-специалист в договор со сторонним автором не включит пункт о передаче всех или части исключительных прав

на использование произведения. В частности, вполне может случиться, что после размещения рекламы своей фирмы он увидит точно такую же у другой компании.

4. Большое значение для коммерческого успеха имеет способ придания индивидуальности организации, ее товарам и услугам; здесь не обойтись без привлекательного, хорошо запоминающегося фирменного знака. На первый взгляд кажется, что все тут во власти дизайнера, но в действительности это не так. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест прохождения товаров» [7] содержит ряд норм, запрещающих использование знаков, аналогичных запатентованным. Следовательно, прежде чем запустить тот или иной фирменный знак в деловой оборот, необходимо проверить его на патентную чистоту.

Мы перечислили лишь малую долю правовых норм, определяющих рамки тех или иных PR-действий. Некоторые специалисты в данной области уповают на то, что при возникновении правовых коллизий они могут обратиться к корпоративному или стороннему юристу. Однако правоведов, способных оказать квалифицированную помощь по данному вопросу, в России пока немного. Кроме того, незнание законов может привести к тому, что при проведении PR-кампании менеджеры даже не заметят, что они нарушили какую-либо правовую норму, и тогда консультироваться уже будет поздно.

Таким образом, несмотря на безапелляционное утверждение одного из ведущих российских специалистов, для практиков отрасли знание основ правового регулирования PR-деятельности имеет огромное значение. Оно важно также для всех участников все расширяющегося коммуникационного взаимодействия, для информационной безопасности как общества в целом, так и всех граждан страны.

Литература

1. О средствах массовой информации: Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 // Российская газета. – 1992. – 8 февраля.

2. О государственной тайне: Федеральный закон от 21 июля 1993 г. № 5485-1 // СЗ РФ. – 1997. – №41. – Ст. 8220-8235.

3. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 29 июля.

4. О рекламе: Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 15 марта.

5. *Чумиков А.Н.* Онлайн-конференция 27 марта 2007 г. // Российская ассоциация по связям с общественностью. Российский PR-портал. URL: http://raso.ru/ ?action=show&id=13608.

6. Конституция Российской Федерации // СЗ РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

7. Закон о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров: Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-I // Российская газета. – 1992. – 17 октября.

З.З. Сагаев

Важной функцией публичной и государственной власти является обеспечение населения социально значимыми товарами и услугами. При реализации данной функции власть учитывает интересы всего населения и использует бюджет государства. В большинстве странах одним из основных способов реализации функций власти является размещение государственных и муниципальных заказов.

В России система проведение тендеров начала активное развитие в конце 1990-х гг., поэтому сейчас этот способ госрегулирования уже широко распространен. Госзакупки – это хороший способ как для государства выбрать наиболее эффективный метод удовлетворения государственных нужд, так и для поставщика получить заказ и шанс рекомендовать себя с лучшей стороны.

За последние полвека функции государства в значительной степени расширились, в частности, в промышленно развитых странах. Одним из главных рычагов влияния государства на экономику страны является система госзаказов – закупок товаров и услуг для различных нужд. Госзакупки занимают довольно ощутимую часть бюджета, поэтому они являются действенным инструментом управления экономикой. Организация и управление закупками направлена на получение необходимого по качеству и количеству сырья, материалов или товаров и услуг в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, с отличным сервисом и, естественно, по выгодной цене.

Органы государственного управления путем закупок осуществляют размещение государственного заказа. Существует несколько определений понятий государственный и муниципальный заказ.

Под *государственным заказом* понимают совокупность заключенных государственных контрактов на поставку товаров или оказанию услуг за счет госбюджета. Также госзаказ может выступать в качестве предложения, которое дается уполномоченной государственной организацией другой организации-поставщику для федеральных и региональных государственных нужд. Например: строительство и ремонт школ, приобретение лекарств для пенсионеров и ветеранов, покупка компьютеров для чиновников, создание и выпуск новых образцов вооружений и военной техники для армии – все это государственные заказы.

Муниципальный заказ – заказ со стороны органов местного самоуправления и уполномоченных ими муниципальных учреждений на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, связанных с решением вопросов местного значения и осуществлением отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов РФ.

Кто может выступать в качестве государственных и муниципальных заказчиков? Органы государственной власти Российской Федерации и субъектов РФ, органы местного самоуправления, другие уполномоченные лица. Полномочия государственного закупщика определяются законами, регулирующими правилами и статутами. Набор четких правил проведения госзакупок позволяет сделать прозрачным расходование средств налогоплательщиков на удовлетворение государственных нужд. Государственное регламентирование позволяет если не избежать, то хотя бы снизить уровень коррупции и произвола властей. Лица, которые претендуют на заключение государственного или муниципального контракта, называются участниками размещения заказов. Они могут быть юридическим лицом (с любой организационно-правовой формой и любой формой собственности) и физическим лицом (в том числе индивидуальный предприниматель).

В итоге, получили, что государственный заказ – оказание услуг за счет средств госбюджета, совокупность заключенных государственных контрактов на поставку товаров и производство работ.

Существует несколько способов размещение заказов. Заказы могут размещаться путем проведения торгов (конкурс, аукцион) или без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика, на товарных биржах).

При размещении государственных и муниципальных заказов соблюдаются определенные принципы: прозрачность, равенство, ответственность, эффективность, экономичность, законность, а также принцип контроля.

Литература

1. Закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд. URL: http://otherreferats.allbest.ru/management/00107590_0.html.

2. *Ажибаева А.А., Жазыкбаев Н.Е.* Система государственных закупок в Республике Казахстан: перспективы и проблемы развития. URL: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2012/Gosupravlenie/2_102254.doc.htm.

3. Местное самоуправление // Википедия. Свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%CC%E5%F1%F2%ED%EE%E5%F1%E0%EC%EE%F3%EF%F0%E0%E2%EB%E5%ED%E8%E5.

Инновации в области внедрения и развития менеджмента Казахстана

М.В. Сагинбаева

Как и для общей науки менеджмента, для инновационного менеджмента характерно эволюционное развитие основных теоретических положений и концепций. И начиная с 2001 г. в Республике Казахстан начала

активизироваться деятельность предприятий и организаций по разработке и внедрению современных систем менеджмента.

Приняты распоряжения Премьер-министра РК от 6 февраля 2004 г. № 28-р и от 27 июня 2006 г. № 175-р по ускоренному переходу казахстанских предприятий на международные стандарты, выполняя которые в республике создана необходимая инфраструктура, нормативная и методическая база для внедрения международных стандартов в области менеджмента.

Нормативная база по системам менеджмента насчитывает 36 государственных стандартов Республики Казахстан, принятых на основе международных. В качестве государственных приняты международные стандарты: системы менеджмента ISO 9000, экологические стандарты ISO 14000, стандарты безопасности и гигиены труда OHSAS 18001, стандарты социальной ответственности SA 8000, стандарты систем менеджмента безопасности пищевой продукции ISO 22000, по аудиту СМК и экологическому менеджменту ISO 19011 и др.

Ежегодно в план стандартизации включается разработка стандартов в области менеджмента. В течение последних 7 лет проведены научно-исследовательские работы в области систем менеджмента по ISO 9001, 14001, OHSAS 18001 в различных отраслях. Разработано 15 методик-рекомендаций в помощь предприятиям и организациям, разрабатывающим и внедряющим системы менеджмента.

В системе технического регулирования аттестованы более 130 экспертов-аудиторов по СМК, 8 экспертов – в области экологического менеджмента, 10 – по OHSAS, 18 – по HACCP.

Сформирована нормативная база стандартов по системам менеджмента, которая насчитывает свыше 30 госстандартов: стандарты по экологическому менеджменту, менеджменту пищевых продуктов, профессиональной безопасности и охраны труда, социальной ответственности, нефтяной и газовой промышленности.

В этот процесс вовлечены все без исключения государственные органы, Акиматы областей и вузы. Создан технический комитет ТК 54 по стандартизации «Системы менеджмента качества». Казахстан является членом ISO/TC 176 по разработке стандартов в области управления качеством и осуществляет голосование по стандартам менеджмента.

Предусмотрены меры по стимулированию внедрения международных стандартов в области систем менеджмента. В их числе:

– введение понижающего коэффициента 0,75 к ставкам платы за эмиссии в окружающую среду для предприятий, сертифицированных на соответствие международным стандартам ISO;

– налоговые льготы для предприятий, внедривших и сертифицировавших системы менеджмента качества и систему экологического менеджмента, являющихся лауреатами Премии Президента РК «За достижения в области качества» и реализующих товары собственного производст-

ва, в части уменьшения суммы исчисленного корпоративного подоходного налога на 50 % в течение одного налогового периода;

– частичное возмещение государством затрат предприятий-переработчиков сельхозсырья на разработку систем менеджмента качества.

Сильные стороны внедрения и развития систем менеджмента:

1. Поддержка Правительства по вопросам качества, внедрения и сертификации систем менеджмента качества;
2. Наличие Премии Президента «За достижения в области качества» и конкурса-выставки «Алтын Сапа»;
3. Наличие органов по сертификации систем менеджмента, экспертов-аудиторов;
4. Научные работы в области систем менеджмента;
5. Компетентный персонал;
6. Созданная и постоянно обновляемая нормативная и методическая база разработки и внедрения систем менеджмента;
7. Наличие утвержденных типовых программ обучения по вопросам менеджмента; подготовленные преподаватели;
8. Пропаганда вопросов качества (семинары, журнал «Новости Госстандарта»).

Слабые стороны внедрения и развития систем менеджмента:

1. Практически отсутствуют эксперты-аудиторы органов по подтверждению соответствия, зарегистрированные в международных реестрах;
2. Медленно ведется работа по внедрению систем менеджмента безопасности пищевых продуктов на основе принципов анализа и контроля критических точек (HACCP) и систем менеджмента в соответствии с международными стандартами ISO 14001, OHSAS 18001 и SA 8000.
3. Формализм при внедрении систем менеджмента, дискредитирующий необходимость сертификации систем менеджмента;
4. Недостаточная численность обученного персонала по системам менеджмента, низкий процент квалифицированного персонала;
5. Отсутствие в Республике Казахстан Института качества;
6. Слабая пропаганда политики в области систем менеджмента;
7. Недостаточная координация органов по подтверждению соответствия СМК и консалтинговых организаций.

Возможности:

1. Значительное увеличение числа предприятий внедривших современные системы менеджмента соответствующие международным стандартам;
2. Развитие сети консалтинговых компаний по разработке и внедрению систем менеджмента в Казахстане, повышение качества их услуг;
3. Создание и развитие системы органов по сертификации персонала;
4. Признание отечественных сертификатов соответствия за рубежом и соответственно увеличение доли экспорта казахстанской продукции.

Угрозы:

1. Отсутствие роста в Казахстане количества предприятий и организаций, выпускающих конкурентоспособную продукцию и услуги, и как следствие – снижение возможности осуществления торговых отношений с зарубежными странами;

2. Непризнание на международном рынке систем менеджмента, сертифицированных в Казахстане, и как следствие – наличие барьеров для продвижения казахстанской продукции на мировой рынок.

Современный профессиональный проектный менеджмент со своими признанными стандартами сертификации и аккредитации является культурным мостом и средством глобальной деловой коммуникации и может быть использован в качестве одного из наиболее эффективных подходов для развития конкурентоспособности экономики Казахстана. Широкое использование методологии проектного менеджмента и программной инженерии может стать самым действенным практическим механизмом.

Каждая организация в своем развитии проходит определенные этапы, характеризующиеся различной миссией, стратегией, технологией работы, организационной структурой, уровнем компетентности персонала и другими качественными и количественными характеристиками. Переход на каждый следующий, более высокий уровень развития делает организацию более конкурентоспособной, динамично реагирующей на требования рынка и оптимально использующей свои внутренние ресурсы.

Модели, описывающие этапы (уровни) развития организации, называются моделями уровней зрелости. На сегодняшний день известно немало разработок по моделям зрелости, в том числе:

– Organizational Project Management Maturity Model (OPMMM) – модель зрелости организации по проектному менеджменту (PMI, США);

– модель технологической зрелости общества в области управления проектами [8];

– CMM®SE (Capability Maturity Model for Software Engineering, модель зрелости процессов по разработке программного обеспечения);

– Project FRAMEWORKTM компании ESA (США);

– модель зрелости компании PMSolutions (США).

Эти модели не просто теоретические разработки, но вполне реальные методологические основы для планирования, развития и управления проектами на практике.

Во многих странах мира повышение статуса профессии «проектный менеджер» становится основой и ядром формирования проектно-ориентированного общества на государственном, региональном и корпоративном уровне. Об этом свидетельствует и опыт Казахстана. Каждый уровень технологической зрелости казахстанского общества достигается на основе целенаправленных проектов и программ, которые формируются при участии профессиональных объединений и ассоциаций. В настоящее

время реализуются ключевые национальные проекты и программы развития, такие, как, например, инициированная снизу программа повышения квалификации госслужащих по стандартам IPMA и PMI.

В настоящее время целый ряд национальных компаний и институтов развития Казахстана активно повышают компетенцию своих сотрудников в области проектного менеджмента. Но в процессе дальнейшего создания полноценной инфраструктуры в сфере проектного менеджмента в Казахстане необходимо принять следующие ключевые решения на государственном и правительственном уровне:

1. Ввести специальность «Управление проектами и программами» для подготовки магистров и специалистов вузами РК;

2. В вузах Казахстана ввести обязательные учебные курсы по развитию нового мышления и проектно-ориентированной исследовательской деятельности, в школах – основы проектно-ориентированного мышления и применения его на практике, а в дошкольных учреждениях воспитания и обучения – элементарные знания и навыки в этой сфере;

3. Ввести специальность по подготовке кандидатов и докторов наук;

4. В общегосударственный классификатор профессий Казахстана ввести профессии руководителей проектов и программ, научных работников по управлению проектами и программами, профессионалов по управлению проектами и программами;

5. Вывести на национальный и мировой уровень реализацию сертификационных программ по подготовке и аттестации казахстанских проектных менеджеров по де-факто международным стандартам PMI, IPMA, P2M, AIPM, Prince2;

6. Разработать и принять национальную программу подготовки кадров в сфере проектного и инновационного менеджмента, корпоративного управления и делового совершенства;

7. Под эгидой Министерства образования и науки РК при поддержке PMI, IPMA, P2M, AIPM, Prince2, других заинтересованных казахстанских и международных профессиональных объединений, ассоциаций и фондов, а также консорциума заинтересованных казахстанских вузов и колледжей инициировать проекты создания в Алматы или Астане Международного Центра Проектного и Инновационного Менеджмента с филиалами во всех областных центрах Казахстана.

Как известно из опыта реализации многих программ развития в странах СНГ, положительное отношение Президента и Правительства страны дает колоссальный эффект для ускорения их развития. Таким примером в сфере развития образования по подготовке высококлассных менеджеров служит реализация Президентской Программы «Болашак.

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в своем ежегодном послании народу Казахстана поставил задачу в ближайшие годы войти в число 50 самых конкурентоспособных государств, и мы уверены, что развитие

профессионального проектного менеджмента (инновационного менеджмента) в Казахстане будет этому большим подспорьем.

Нашей стране для анализа закономерностей развития инновационных процессов, необходимы специалисты – инновационные менеджеры, которые занимаются различными организационно-экономическими аспектами нововведений. И их главная задача будет заключаться в управлении инновациями, продвижении инновационного процесса, прогнозировании возможных препятствий и определении путей их преодоления.

Инновационные менеджеры могут действовать в различных организациях и структурах, в том числе в академиях наук, вузах, научных обществах, исследовательских организациях, конструкторских бюро, инжиниринговых компаниях и др., создавая творческие коллективы, занимаясь поиском и распространением новшеств, формированием портфеля заказов на научные исследования и разработки. Цель – чтобы инновационные концепции, разработки, программы и мероприятия в сфере менеджмента были внедрены во всех отраслях экономики страны.

Литература

1. Концепция Развития систем менеджмента в РК.
2. Журнал «Менеджмент качества».
3. Журнал «Инновационный менеджмент».
4. Сайт bestreferat.ru. URL: www.bestreferat.ru.
5. Сайт allbest.ru. URL: www.allbest.ru.
6. Комитет технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан. URL: www.memst.kz.
7. Партия лидера нации: официальный сайт. URL: www.ndp-nurotan.kz.

О реализации федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131

В.И. Сазонов, Г.А. Ульянова

Принятие нового закона о местном самоуправлении вызвано, на наш взгляд, слабостью конституционной концепции местного самоуправления – англосаксонской модели. Ее сущность заключается в следующем.

В Европейской хартии о местном самоуправлении дается его понятие: это право и действительная способность местных сообществ контролировать и управлять на благо населения, под свою ответственность и в рамках закона значительной частью общественных дел.

В этом определении сконцентрирована сущность общественной модели местного самоуправления, которая сложилась в англосаксонских странах. Эта модель была создана в Великобритании вследствие географического положения, особенностей исторического развития, отсутствия жесткой (в сравнении с другими странами централизации государственной власти, наличия особых черт национальной психологии народа. Позже эта модель организации местной власти была внедрена в США и других государствах.

Англосаксонская модель развивалась снизу, в борьбе населения городов за свои права, за освобождение местных коллективов от опеки государства, от его произвола. Важнейшим признаком модели выступает административная автономия («абсолютная» – по Р. Драго) местных коллективов. Это означает, что государственные органы функционально сконцентрированы, в основном, в решении политических задач – безопасности, внешних дел, обороны, госфинансов, а такие управленческие функции, как здравоохранение, содержание дорог, общественный порядок, благоустройство, становятся прерогативой местных органов власти.

Единственной формой государственного контроля является судебный контроль за законностью деятельности органов местного самоуправления по искам государства. Другие составляющие госконтроля, например, целесообразность деятельности органов местного самоуправления, не допускаются.

Административная автономия местных коллективов гарантировалась через систему выборности органов местного самоуправления, через экономическую и финансовую независимость: наличие собственных налогов, сборов, других видов финансов и право самостоятельно ими распоряжаться, владение муниципальной собственностью.

Местные коллективы как первичные субъекты самоуправления, составляя часть территории государства, выступали в то же время и как «автономные образования, в некоторых случаях действующие с государством на равных» (2).

«Англосаксонская система местного самоуправления сложилась на основе признания противоречивости и необходимости юридического разграничения государственных и местных интересов. Управленческая самостоятельность местных сообществ в этих условиях выступала как гарантия местных прав и свобод, реализации местных общественных интересов, которые уже сложились, отделились от государственных, осознались населением и соответствующим образом оформились. Поэтому местное самоуправление отделилось от государственного и стало фактически общественным. Органами государственной власти здесь признаются только центральные органы государства (парламент, глава государства, правительство, министерства), органы власти субъектов федерации (в федеративных государствах), их представители на местах, а также суды как особая ветвь государственной власти. Данные органы представляют все общество стра-

ны в целом и действуют от имени этого общества. Что же касается органов местного самоуправления, то они рассматриваются как выражение воли определенного территориального (местного) коллектива (сообщества). Поэтому, обладая значительной автономией, они в то же время подчинены воле всего общества, их правовое положение регулируется законами, принимаемыми государством – официальным представителем общества» (3).

Несмотря на выраженную демократическую основу, англосаксонская модель местного самоуправления имеет серьезные недостатки. По мнению французского ученого Р. Драго, «полностью автономное местное самоуправление препятствует согласованности общенациональных усилий, создает возможность для всякого рода злоупотреблений, ведет к дроблению администрации, что отрицательно скажется на ее эффективности. Поучителен факт, что из всех стран Европы именно Англия наиболее сильно ощутила последствия эпидемии холеры 1845 г., так как не смогла организовать борьбу с этим бедствием в общенациональном масштабе. Большие трудности возникли в стране и с системой путей сообщения, поскольку создание общенациональной дорожной сети оказались немыслимым» (2). Такова суть классической англосаксонской модели местного самоуправления.

Однако с середины XIX в. возникла тенденция к укреплению центральной государственной власти, что заметно ослабило автономию местных коллективов (2).

Ограничение административной автономии происходило на базе следующего:

1. Создание специализированных министерств приводит к передаче ряда функции местного самоуправления центральной власти;

2. Специализированные министерства постепенно наделяются полномочиями местного самоуправления. «Регламентация деятельности местных коллективов министерствами устанавливается в виде последующей апробации решений местных коллективов в административной и финансовой областях, подмены местных органов власти, возможности обжалования перед министерствами или их органами решений местных выборных органов власти, создания корпуса финансовой или технической инспекции. Таким образом, позволяется административная опека, бывшая первоначально полностью чуждой британской теории управления (2).

3. Административный контроль дополняется финансовым, выделяются государственные денежные субсидии, размеры которых доходят до половины финансовых средств местных коллективов (2). «То, что в XIX веке считалось совершенно чуждым задачам и функциям государственной власти – пенсии, пособия, содержания больниц и медицинское обслуживание, бесплатная юридическая помощь, обеспечение жильем, улучшение санитарных условий и охрана окружающей среды, оптимальное использование природных ресурсов, в частности, земли, планирование строительства в городах и сельских поселениях – входит в настоящее время в перечень

обязательных государственных забот любого цивилизованного государства», – отмечает британский исследователь местного самоуправления (4).

Классическая англосаксонская модель местно самоуправления в 1990-е гг. усугубляла негативные процессы в Российском государстве, вела к «самостийщине», вседозволенности местной власти, правовому нигилизму и криминализации. В законодательстве отсутствовал эффективный контроль за деятельностью местных органов.

По мнению авторов, для России был бы ближе опыт континентальной модели организации местной власти и, прежде всего, Франции, где местное самоуправление реализуется полностью лишь на низовом, коммуникальном уровне, высшие звенья – департамент, регион – в важных для государства сферах общественной жизни, при наличии представительных органов управляется представителями правительства и Президента Французской Республики; наличие органов административной юстиции – как эффективного арбитража в спорах между государством и муниципальными органами – освобождает местное самоуправление от излишков административной опеки, позволяя более детально придерживаться принципов Европейской хартии местного самоуправления.

Уже в первые годы муниципальной практики конституционная модель была подвержена научной критике. В частности, А.А. Собчак полагал, что местное самоуправление есть самоорганизация населения не на низшем уровне, а на базовом, где сможет реализовать свои полномочия независимо от государства. Обосновывая поселенческий тип, он считал, что местное самоуправление возможно там, где оно реализуется непосредственно. Под базовым уровнем понималось: дом, деревня, село, микрорайон, поселок и т.п. Если речь шла об уровне района, либо города, состоящего из районов, тем более таких городов федерального значения, как Москва, Санкт-Петербург, – там должно быть государственное управление.

В качестве доказательства приводился пример из истории России, где строго соблюдались права базового звена. Губернские и уездные съезды не могли принимать обязательных решений относительно базового органа местного самоуправления, их решения могли быть в данном случае только рекомендательными. В то же время эти съезды могли оказать помощь базовым местным органам власти. Нельзя допустить, чтобы «так называемый районный орган местного самоуправления давал указание поселковым, городским, на территории района или другим образованиям базового характера» (5).

К сожалению, не все предложенное наукой было учтено в концепции закона. Наряду с несомненно положительным в правотворчестве, закон снова «наступает на грабли» – это превышение предельности управления местными коллективами.

Полагаем, что местное самоуправление в полном объем может функционировать на базе поселения (поселок, деревня, станица, микрорайон). В

сельских и в городских районах, в городах, в городах без районного деления оно может быть представлено представительной властью.

Относительно соотношения пропорций консервативных тенденций (в данном случае, это местное управление) и модерна (местное самоуправление) в развитии истории России на современном этапе представляется, что преобладающим определенное время будет здоровый консерватизм и постепенное, через «разбычивание» (6) общества, по мере увеличения пределов самоуправляемости местных коллективов тенденции модернизма будут увеличиваться в социальном управлении.

Литература

1. Европейская хартия местного самоуправления // СЗ РФ. – 1998. – № 36. – Ст. 4466.

2. *Драго Р.* Административная наука. – М., 1982. – С. 128-130.

3. *Симухин В.В., Сазонов В.И., Минтес А.В.* и др. Основы муниципального права Российской Федерации. – Волгоград, 1999. – С. 6.

4. *Гарнер Д.* Великобритания. Центральное и местное самоуправление. – М., 1984. – С 28.

5. Всероссийское совещание по вопросам реализации конституционных полномочий о местном самоуправлении и организации государственной власти в субъектах Российской Федерации 17 февраля 1995 г. – М., 1995.

6. *Корецкий Д.* «Разбычить» общество // Аргументы и факты. – 2012. – № 12. – С. 3.

Насилие в отношении женщин как нарушение прав человека в Африке

Самаке Ава

В январе 2010 г. в Аддис-Абебе (Эфиопия) в ходе встречи глав государств и правительств Африканского союза Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун и Председатель Африканского Союза Жан Пин объявили о начале кампании Генерального секретаря «Сообща покончим с насилием в отношении женщин в Африке» (1).

С этого времени в Африке были открыты отделения на национальном и субрегиональном уровнях, а также проведены региональные и субрегиональные консультации, в которых, в частности, приняли участие представители национальных политических кругов и ведущих СМИ. В Африке правительства ставят своей целью поддержать эти организации в выполнении ими обязательств по ликвидации насилия в отношении женщин и девушек.

Насилие в отношении женщин является, наверное, самым позорным нарушением прав человека. Оно выходит за пределы географических границ, культуры или благосостояния. Африка имеет давнюю традицию неравного распределения власти между мужчинами и женщинами, что привело к чрезвычайно высокому уровню насилия в отношении женщин.

Насилие в отношении женщин определяется Декларацией ООН о ликвидации насилия в отношении женщин как «любой акт гендерного насилия, который причиняет или может причинить физический, половой или психологический ущерб или страдания женщинам, включая также угрозы совершения таких актов, как принуждение или произвольное лишение свободы, будь то в общественной или в личной жизни» (2).

Насилие в отношении женщин начинается в детстве. Большинство африканских семей показывают явно большее предпочтение сыновьям, рассматривая сыновей в качестве кредита для своего будущего. Сыновей отнимают от груди позже, кормят лучше, и они имеют больше шансов на поступление в школу. Эти социальные нормы превращают девочек в женщин с низким уровнем самоуважения и низкой самооценкой, что подкрепляется бесконечным циклом насилия.

Девушки еще больше подвергаются насилию. Исследования, например, показали степень распространения калечения женских половых органов в 28 африканских странах – от 5 % в Уганде до более 90 % в Сомали (1). Нанесение увечий женским гениталиям влечет за собой удаление всей или части наружных половых органов как способ контроля сексуальности женщины. Нестабильный политический климат во многих африканских странах привел к большому числу конфликтов, в ходе которых нередко происходят изнасилования, используемые в качестве «оружия войны». Многие женщины подвергаются изнасилованию и, в результате, они потом отвергаются своими семьями и общинами, попадая в уязвимый слой населения. Изнасилование и физическое насилие также очень распространены в семье. По данным, 50 % женщин в Танзании и 71 % женщин в Эфиопии сообщили, что были биты или изнасилованы своим мужем или другими членами семьи.

Насилие в отношении женщин принимает различные формы: насилие в семье; торговля женщинами и девочками; принуждение к проституции; насилие в ходе вооруженных конфликтов – убийства, систематическое изнасилование, сексуальное рабство и принудительная беременность; убийства на ритуальной почве; убийство новорожденных женского пола; операции, калечащие женские гениталии; другая опасная практика и традиции.

Резолюция участников IV Всемирной конференции по положению женщин, состоявшейся в Пекине в 1995 г., определила насилие в отношении женщин в качестве одной из 12 важнейших проблем, решение которых требует особого внимания со стороны международного сообщества, правительств и гражданского общества (4).

В 1998 г. на 42-й сессии Комиссии ООН по положению женщин обсуждалась проблема насилия в отношении женщин. Государствам-членам ООН и международному сообществу было предложено сделать новые шаги по его прекращению, включению гендерной проблематики в обязательные обсуждения на политическом уровне и во все соответствующие программы. В числе решений, принятых в ходе сессии, были меры по оказанию поддержки неправительственным организациям, по борьбе со всеми формами торговли женщинами и девочками, по защите и реализации прав рабочих-мигрантов, особенно женщин и детей, а также по поддержке в координированных исследованиях насилия в отношении женщин.

Насилие в отношении женщин выходит за рамки побоев. Оно включает в себя принудительные браки, связанные с приданым; насилие; изнасилование в браке; сексуальные домогательства; запугивание на работе и в учебных заведениях; принудительная беременность; принудительные аборты; принудительную стерилизацию. Такая практика вызывает травмы и смерть. Обрезание женских половых органов, например, является общей культурной практикой в некоторых частях Африки. Тем не менее, это может вызвать «кровотечения и инфекции, недержание мочи, трудности с рождением ребенка и даже смерть», сообщает ВОЗ. Считается, что 130 млн девочек прошли процедуру во всем мире и 2 млн ежегодно рискуют, несмотря на международные соглашения, запрещающие подобную практику (5).

Местные организации Нигерии свидетельствуют, что 16 % пациентов с венерическими заболеваниями были девочки в возрасте до 5 лет, что является признаком сексуального насилия (ЗППП).1990 г. в урологическом центре в Хараре (Зимбабве) побывало более 900 девочек в возрасте до 12 лет с ЗППП. ВОЗ также отмечает, что африканские женщины и девочки подвержены повышенному риску заболеваний, передающихся половым путем, в том числе ВИЧ-инфекциям и СПИДу, больше чем мужчины и мальчики (6).

Приведем немного печальной статистики. В Кении от рук мужа каждую неделю погибает, по меньшей мере, одна женщина; в Замбии каждую неделю смерть от рук мужа или родственника принимают 5 женщин; в Египте 35 % замужних женщин как минимум один раз в жизни избивались мужьями; в районе Увира (Демократическая Республика Конго) в октябре 2000 г. женские ассоциации зафиксировали 5 тыс. случаев изнасилования, что в среднем составляет 40 изнасилований в день; в Руанде во время геноцида 1994 г. изнасилованию подверглись от 250 до 500 тыс. женщин, то есть около 20 % всех женщин в стране; в Сьерра-Леоне опрос семей вынужденных переселенцев показал, что 94 % их семей пострадали от сексуальной агрессии, включая изнасилования, пытки и сексуальное рабство.

По данным анонимного опроса ВОЗ от 20 до 70 % женщин во всем мире, пострадавших от насилия, никогда никому не признавались в этом. В Южной Африке обвинительные приговоры по делам об изнасиловании

выносятся крайне редко, в среднем 7 % случаев. В 2003 г. в полицию поступили заявления предположительно лишь о 33 % случаев изнасилований. В Египте 47 % женщин, переживших физическое насилие, никогда никому в этом не признавались.

Приводимые выше цифры кратко характеризуют размеры и серьезность проблемы насилия в отношении женщин в Африке. Тем не менее, даже предлагаемая статистика не вполне отражает подлинный масштаб этого нарушения прав человека, – она не может быть исчерпывающей и всеохватной, поэтому интерпретировать эти данные рекомендуется с осторожностью.

Отсутствуют систематические исследования проблемы насилия в отношении женщин, отмечается нехватка статистических данных. Многие жертвы насилия не заявляют о пережитом из-за стыда, страха перед повторным насилием или из-за опасения, что к их словам отнесутся скептически и с недоверием. Тот факт, что в некоторых странах собрано много информации по данной проблеме, а в некоторых других такая информация отсутствует, вовсе не означает, что эта проблема характерна лишь для отдельных стран (7).

Несмотря на то, что на дворе XXI век, статистика о фактах насилия в отношении женщин неутешительна. Каждую третью женщину в мире хоть раз в жизни избивали, принуждали к половой связи или иным образом унижали. Проблема осложняется тем, что для большинства представительниц слабого пола, насилие над ними – это вопрос табуированный, не обсуждаемый ни с кем, постыдная реальность жизни. Задача социальных рекламных кампаний – обнародовать существующую проблему, вывернуть наизнанку скрытую от посторонних глаз жестокость в отношении женщин и вселить в женщин, подвергающихся насилию, надежду, что выход есть.

Вопрос насилия в отношении женщин должен стать приоритетным на всех уровнях. Ему все еще не уделяется должного внимания, обеспечивающего существенные перемены. Важнейшее значение имеют лидерство и политическая воля. В дополнение к Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин в 1993 г. были приняты Венская декларация о правах человека, а в 1995 г. – Декларация IV Всемирной конференции по положению женщин в Пекине, которые дали рекомендации по защите женщин от дискриминации и насилия.

Кроме того, принятая в 1993 г. Генеральной Ассамблеей ООН Декларация об искоренении насилия в отношении женщин призвала правительства осудить насилие и воздержаться от применения обычаев, традиций или религиозных убеждений, чтобы избежать невыполнения своих обязательств по ее искоренению. Эти международные документы служат основой для мандата Специального докладчика ООН по вопросам насилия в отношении женщин.

В 2003 г. правительства африканских стран приняли Протокол к Африканской хартии прав человека и народов, в котором они взяли на себя обязательство положить конец дискриминации и насилия в отношении женщин. Протокол вступил в силу в ноябре 2005 г. после его ратификации 15 государствами.

В настоящее время на универсальном уровне Спецдокладчик ООН и Комитет по ликвидации дискриминации в отношении женщин (КЛДЖ) служат двум основным целям, благодаря которым вопросы гендерного насилия могут быть решены на международном уровне. Комитет призывает государства представить доклад о масштабах, причинах и последствиях насилия и о мерах, принятых ими для борьбы с ним.Неправительственные организации (НПО) могут представить дополнительные доклады во время сессии Комитета.Данный Комитет, с одной стороны, добился определенных успехов в Африке, но с другой – сталкивается со многими проблемами. Так, например, в 2002 г. КЛДЖ выразил обеспокоенность по поводу отсутствия законов для решения проблемы высокого уровня насилия в отношении женщин в Уганде. В отсутствие закона о бытовом насилии, полиция и суды опираются на законы, которые охватывают нападения и убийства. Комитет настоятельно рекомендует скорейшее принятие двух законопроектов, которые «томились» в парламенте в течение 10 лет: законопроекта о бытовых отношениях, который предназначен для укрепления законов о браке и разводе, а также законопроект о половых преступлениях. Но политические лидеры считают их «не актуальными».

В 1998 г. КЛДЖ также выразил обеспокоенность по поводу насилия в отношении женщин и девочек, включая бытовое насилие и сексуальные домогательства на рабочем месте в Нигерии. Министр по делам женщин и социального развития ответил, что у правительства трудности в решения проблемы, потому что «вряд ли женщины заявят о насилии в полицию, опасаясь репрессий со стороны как мужа, так и семьи». Пять лет спустя, в исследовании Amnesty International в Лагосе обнаружили, что там еще было очень мало уголовных дел в таких случаях (8).

Насилие в отношении женщин является проявлением исторически сложившегося неравного соотношения сил между мужчинами и женщинами, это комплексная проблема, разнообразная в своих проявлениях, с далеко идущими и долгосрочными последствиями и издержками. Международное сообщество уже много сделало для решения этой проблемы, но еще больше предстоит сделать, ведь речь идет об основополагающих нарушениях.

Литература

1. Rainbo organization. URL: http://www.rainbo.org.
2. Amnesty International – Канада.
3. http://www.amnesty.ca/campaigns/svaw_overview.php.

3. Local and international websites on VAW. URL: http://www.womensnet.org.za
4. http://www.unifem.org/gender_issues/violence_against_women/~~V.
5. Centre for international studies and cooperation. URL: www.ceci.ca/.../lutte-contre-la-violence-faite-aux-femmes.
6. La lute contre les violences faites aux femmes: temoignages de l'Afrique de l'Ouest, 2009. URL: www.fss.ulaval.ca/universitefeministedete/Oxfam.pdf.
7. http://www.unifem.org/gender_issues/violence_against_women/~~V.
8. http://www.amnesty.ca/campaigns/svaw_overview.php.

Проблемы таможенной защиты прав интеллектуальной собственности на территории Таможенного союза

О.Д. Самойлова, М.Г. Тимонина

Сегодня для мирового сообщества эффективная защита прав интеллектуальной собственности (ИС) является одним из главных направлений, поскольку необходимость выработки механизма для обеспечения охраны прав ИС диктуется отрицательными политическими и экономическими последствиями торговли контрафактной продукцией для страны как на международном, так и на национальном уровне.

В первую очередь следует отметить непоступление налогов в доходную часть бюджета, подрыв легального производства, сокращение рабочих мест, снижение авторитета государства, отказ иностранных компаний и государств от инвестиций как в отдельные отрасли, так и в национальную экономику в целом.

На современном этапе, в условиях формирования Единого экономического пространства, для России, Белоруссии и Казахстана вопрос регулирования защиты прав интеллектуальной собственности становится все более актуальным и ставится среди приоритетных задач таможенной службы.

Однако существует несколько ключевых проблем, которые препятствуют наиболее эффективной защите прав интеллектуальной собственности таможенными органами и мешают формированию цивилизованного рынка на территории Таможенного союза. Главным образом, они связаны со сферой правового регулирования международного оборота товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности.

Во-первых, можно обозначить проблему параллельного импорта, то есть ввоза без разрешения правообладателя на территорию страны оригинального товара, защищенного товарным знаком.

До недавнего времени в России в судебных делах по серому импорту активная роль отводилась таможне, то есть таможня задерживала партию предполагаемого параллельного импорта и ставила в известность предста-

вителей правообладателя. После предоставления необходимых документов, подтверждающих неправомочность ввоза, таможня на основании административного протокола передавала дело в суд или же готовила материалы для возбуждения дела по соответствующим статьям Уголовного или Гражданского кодексов. В суде таможня выступала против параллельного импортера, представляя государство как гаранта прав на интеллектуальную собственность.

Сейчас же такая схема действий стала не эффективной, и таможенным органам переданы новые полномочия в сфере регулирования защиты прав интеллектуальной собственности, известные во всем мире как ex officio (лат. – «по обязанности»).

В соответствии с принципом «ex officio», если таможня сама обнаруживает признаки правонарушения и имеет информацию о том, что правообладатель зарегистрирован на территории Российской Федерации, то может приостановить выпуск товаров по собственному усмотрению на срок не более 7 рабочих дней.

Данный принцип действует в Казахстане и России, но пока не введен в Беларуси, в которой также отсутствует совокупность специальных норм об уничтожении конфискованного контрафактного товара. Кроме того, контрафакт по решению суда (в случае его соответствия нормам безопасности) может быть легализован и введен в гражданский оборот, а затем в условиях ЕТТ попасть и на российский рынок.

Одновременно с образованием Таможенного союза его члены в первую очередь столкнулись с проблемами, порождаемыми введением Единого таможенного тарифа, а также упразднением внутренних границ. Единый таможенный тариф сформирован главным образом по уровню российских таможенных пошлин (80-90 % случаев). Как следствие, Белоруссия и Казахстан были вынуждены повысить пошлины на многие импортируемые товары, тогда как Россия, напротив, незначительно их понизила.

По оценкам экспертов Тариф способствует распространению подделок, параллельному ввозу и откровенной контрабанды, ибо повышение тарифов при инерции покупательского спроса стимулирует активность недобросовестных игроков (особенно это касается Белоруссии и Казахстана, где потребители привыкли к более низким ценам).

По словам Сергея Шурыгина, начальника отдела обеспечения контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности Управления торговых ограничений, валютного и экспортного контроля ФТС России, в нашей стране и количество административных дел, заведенных по фактам ввоза контрафакта, и количество единиц задержанной пиратской продукции в прошлом году увеличилось по сравнению с 2010-м. Так, если в 2010 г. было задержано 10 млн единиц поддельных товаров, то в 2011 г. – уже порядка более 12 млн.

В немалой степени увеличение потока контрафактных товаров объясняется упразднением границы России и Казахстана. Еще до официального образования Таможенного союза многие компании-правообладатели опасались, что из Казахстана в Россию хлынет поток параллельного импорта и скрывающихся под его видом подделок. Дело в том, что граница Казахстана с Киргизией слабо защищена от контрабанды, которая, главным образом, китайского производства и зачастую представляет собой также и поддельную продукцию. Киргизия является членом ВТО, имеет очень низкие ввозные таможенные пошлины, так что часто китайские товары поступают в Киргизию вполне легально.

Возможно, для Казахстана это и не было большой проблемой, так как контрабандные товары не конкурировали с местными производителями. Однако для российских и белорусских производителей проникновение возрастающего количества китайских товаров является серьезным ударом.

Интересно отметить, что в отношении параллельного импорта в настоящее время сохраняется принципиальная неопределенность, которая заключается в том, следует ли трактовать его как разновидность контрафакта.

Эта неопределенность усилилась в ходе разворачивания так называемой истории с Porsche Cayenne – автомобилем, ввезенном в Россию компанией «Генезис», не являющейся официальным дилером Porsche. Автомобиль был задержан на таможне в конце 2007 г. по обращению «Порше Руссланд» в Центральную акцизную таможню, после чего решением Арбитражного суда параллельный импортер Porsche Cayenne был подвергнут административному наказанию и оштрафован на 30 тыс. руб. без конфискации машины.

Однако в мае 2008 г. было принято более жесткое решение о наложении штрафа с конфискацией автомобиля. Но после пересмотра дела в феврале 2009 г. решением Президиума Высшего арбитражного суда РФ было вынесено, что действия компании «Генезис» были правомочными, а конфискация признана излишней мерой.

Уточнение трактовки дел о сером импорте заморозили до 10 июня 2010 г., когда ВАС обещал дать разъяснения закона по поводу параллельного импорта. Но разъяснения так и не появились: ВАС не торопится определять свою окончательную позицию, ввиду чего можно сделать вывод, что в рамках Таможенного союза существует как внутренняя противоречивость существующей национальной законодательной базы, так и ее несогласованность между странами-членами.

Во-вторых, есть еще одна проблема, которая накаляет обстановку на территории Таможенного союза, – советские товарные знаки. Речь в первую очередь идет о кондитерских изделиях, таких, как «Мишка на Севере», «Аленка», алкогольных напитках (водка «Столичная», «Советская», «Брусничная»), о лекарствах наподобие «Валокордина». Сегодня сущест-

вует около 4 тыс. товарных знаков родом из бывшего СССР, зарегистрированных разными правообладателями в разных странах-участницах Таможенного союза. Из них по пищевым продуктам – около 70 товарных знаков, по кондитерским изделиям – около 250, по лекарственным средствам – около 600, остальное – промышленные образцы.

В настоящее время советские товарные знаки – это немалая часть в общем количестве товарных знаков, которые подлежат охране в странах Таможенного союза. Необходимо отметить, что в национальных системах регистрации товарных знаков в каждом из государств-членов Таможенного союза права на такие знаки зарегистрированы за различными правообладателями. В связи с этим даже произошел скандал, связанный с названиями, когда белорусские конфеты «Аленка» не пустили на российский рынок, потому что отечественные производители первыми зарегистрировали этот товарный знак, белорусская «Любимая Аленка» не поставляется в Россию, а российская – в Белоруссию.

Учитывая достаточно большое количество советских товарных знаков, подлежащих охране, а также то, что прямого правового регулирования в их отношении не существует ни в России, ни в других странах-участницах Таможенного союза, то, соответственно, назрела необходимость в создании законодательно урегулированного механизма, который предусматривал бы достаточно цивилизованное использование советских торговых марок производителями.

Экспертами обсуждаются такие варианты, как например, возможность передачи права некоему государственному органу (Росимуществу), который в обязательном порядке выдавал бы безвозмездные лицензии всем предприятиям, исторически выпускающим так называемые «аленки» или «валокордины». Высказываются также мнения пойти по пути Евросоюза – создать знак Таможенного союза, по аналогии со знаком Евросоюза, который будет служить пропуском для товаров между странами ТС.

В-третьих, это проблема гармонизации и унификации законодательства в области интеллектуальной собственности в государствах-участниках Таможенного союза. В России создана система охраны и защита интеллектуальной собственности, которая соответствует базовым принципам мировых стандартов, но пока сама проблема такой защиты (в первую очередь – от поддельной и контрафактной продукции) не исчезла. Кроме того, по мнению большинства специалистов, в условиях Таможенного союза проблема во многом будет продолжать обостряться.

К моменту создания Таможенного союза в наших странах сложились схожие, но все же отличные по механизмам и эффективности правовые системы регулирования экономических правоотношений в области интеллектуальной собственности, и, соответственно, их унификация под единые стандарты может значить перестройку разной степени сложности и длительности.

Необходимо отметить, что по вопросам защиты интеллектуальной собственности судебная практика, в основном, складывалась в пользу участников ВЭД. Связано это с тем, что существует ряд международных нормативно-правовых актов, которые имеют приоритет не только над локальными нормативно-правовыми актами таможенных органов, но и над законами РФ. Все это свидетельствует о том, что максимальное соответствие законодательства ТС международному праву будет способствовать движению рынка ТС в цивилизованном направлении.

Унификация законодательства стран-участниц ТС по вопросам административной и уголовной ответственности за ввоз контрафактных товаров также весьма необходима. Это позволит не отступать от принципов справедливости и неотвратимости в уголовном праве, а также принципа административного права – равенства граждан перед законом и правоприменителем.

Законодательно закреплено ведение Единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности для всех стран-участниц, то есть принято Соглашение, касающееся этого вопроса, но практической реализации оно не получило, и по сей день данный реестр не сформирован.

Поскольку таможенное регулирование осуществляется посредством установления определенных административно-правовых отношений, то введение положений, связанных с обеспечением защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, должно сопровождаться разработкой четких и единых механизмов и процедур контроля. Они пока отсутствуют. Это означает, что существуют дополнительные административные барьеры для свободного передвижения товаров в государствах-членах Таможенного союза.

Для эффективной защиты прав интеллектуальной собственности таможенными органами на территории Таможенного союза требуется, как уже отмечалось, унификация национальных законодательств в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, наделение таможенных органов Белоруссии и Казахстана дополнительными полномочиями по борьбе с нарушением прав интеллектуальной собственности.

Очевидно, что в связи со снятием таможенного контроля на внутренних границах стран-участниц Таможенного союза возрастает роль таможенной инспекции и органов Министерства внутренних дел Российской Федерации. Необходимо наладить постоянный мониторинг рынка с целью оперативного выявления каналов поступления контрафактных товаров с территории стран-участниц Таможенного союза.

Результативность проводимых таможенными органами мероприятий напрямую зависит не только от согласованного комплексного взаимодействия правоохранительных органов, но и от активной позиции правообладателей.

Но наряду с проблемами существуют и тенденции к улучшению и дальнейшему совершенствованию таможенной защиты прав интеллектуальной собственности. Например, согласно данным Ассоциации европейского бизнеса, 45 % правообладателей считают, что среди государственных структур таможенные органы наиболее эффективно пресекают потоки контрафакта, 21 % отдали предпочтение ФАС, 13 % – специальным подразделениям МВД.

Таможенные органы РФ возбудили более 1 тыс. дел об административных правонарушениях за незаконное использование товарного знака, нарушение авторских и смежных прав. При этом выявлено более 9 млн единиц продукции, впоследствии признанной судами контрафактными, предотвращен ущерб на сумму более 400 млн руб.

Весьма существенное значение отводится сотрудничеству Федеральной таможенной службы России с федеральными органами исполнительной власти, общественными и международными организациями, таможенными службами иностранных государств, а также с представителями правообладателей.

Реализуется проект сотрудничества в этой области защиты прав интеллектуальной собственности с Главным таможенным управлением КНР, продолжается взаимодействие с другими иностранными таможенными службами, а также по линии Таможенного союза и ЕврАзЭС, Всемирной таможенной организации, Всемирной организации интеллектуальной собственности, АТЭС, ЕС, СНГ.

В условиях формирования Единого экономического пространства между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией было ратифицировано Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты интеллектуальной собственности. Между нашими государствами предусмотрена разработка международного договора о единых процедурах регистрации товарных знаков и наименований мест происхождения товаров (географических указаний); международного договора об определении единого порядка управления авторскими и смежными правами на коллективной основе, создании баз данных, содержащих информацию об охраняемых объектах авторских и смежных прав; международного договора о координации действий полномочных органов сторон по защите прав на результаты интеллектуальной деятельности; международного договора о Координационном совете ЕЭП по интеллектуальной собственности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Россия, Белоруссия и Казахстан приняли на себя обязательства по обеспечению своих граждан эффективными средствами правовой охраны и защиты прав интеллектуальной собственности и работают в этом направлении.

Можно прогнозировать в ближайшее время дальнейшую концентрацию усилий в направлении создания цивилизованного рынка интеллекту-

альной собственности на территории Таможенного союза, а также на решении существующих проблем, которые препятствуют эффективности и дальнейшему совершенствованию работы таможенных органов, касающихся охраны и защиты прав интеллектуальной собственности.

Литература

1. ГУ ВШЭ. Основные тенденции на рынке контрафакта // Таможенное регулирование. – Таможенный контроль. – 2010. – № 12.

2. *Плешанова О.* Дело Porsche Cayenne развернули в суде. – Коммерсантъ. – 2008. – № 205 (4022). – С. 12.

3. *Зыкова Т.* Четверть товаров в рознице составляют подделки. – Российская газета. – 2010. – № 5295 (216). – С. 11.

4. Проблемы создания цивилизованного рынка интеллектуальной собственности на территории Таможенного союза Россия–Беларусь–Казахстан. URL: // http://www.customs-advocate.ru.

5. Защита интеллектуальной собственности: таможня лидирует в рейтинге доверия правообладателей. URL: // http:/www. customs.ru.

Мотивы индийских и китайских компаний к расширению прямых иностранных инвестиций в страны Африки

А.Л. Сапунцов

Важной чертой современной мировой экономики стало расширение внешних связей стран Азии, увеличение оборота и уровня региональной диверсификации внешнеэкономических операций, осуществляемых компаниями этих государств. Китай и Индия, как наиболее крупные представители указанной группы стран, смогли значительно укрепить свои геоэкономические позиции в других регионах мира. Такая экспансия достаточно ярко выражена в Африке и проявляется как в тесных внешнеторговых связях, так и в активизации деятельности китайских и индийских транснациональных корпораций (ТНК), на которые приходится заметная (12,4%) доля в прямых иностранных инвестициях (ПИИ) в экономику континента.

Еще в 1960-е годы Пекин участвовал в ряде проектов по строительству объектов инфраструктуры в Африке, которые включали определенную инвестиционную составляющую, однако тогда основу его связей со странами континента составляла внешняя торговля. До последней декады XX в. правительство Китая всячески ограничивало вывоз ПИИ, объясняя такие меры стремлением увеличить объем внутренних инвестиций и нарастить резервы иностранной валюты; аналогичная политика была характерна для Индии. После принятия в 1999 г. стратегии «Go Global» центральные власти

КНР, «находясь под впечатлением от прогресса в западных странах и правомерно полагая, что подобный успех во многом связан с укреплением ведущих корпораций», стали проводить политику стимулирования зарубежной инвестиционной деятельности крупнейших государственных компаний и обеспечения их конкурентоспособности на мировом рынке ТНК [1].

Анализ зарубежной инвестиционной деятельности Китая за период 2000–2010 гг. показывает, что годовые объемы вывоза ПИИ увеличивались в среднем на 39,3% и достигли 68 млрд долл. (объемы накопленных ПИИ составили 297,6 млрд долл.) [2, p. 187-189]. Об активной внешнеэкономической экспансии китайских ТНК свидетельствует доля этой страны в глобальном вывозе ПИИ за 2010 г. (5,1%) и в ПИИ, вывезенных развивающими странами (20,8%); заметим, что в начале 2000-х годов первый показатель не превышал 1%, а второй был в среднем равен 5%. В мировом масштабе результаты экспансии индийских ТНК скромнее китайских – в 2010 г. доля Индии в глобальном вывозе ПИИ составила 1,1%, в вывозе ПИИ развивающими странами – 4,5%.

Индо-африканские внешнеторговые связи стали формироваться еще в колониальный период, и к концу 1950-х годов некоторые индийские компании обрабатывающей промышленности накопили определенный производственный опыт, позволивший им осуществлять ПИИ. В те годы стратегии индийских компаний определялись теорией «Пути инвестиционного развития»: местами приложения капитала выступали страны, находящиеся на более низком по сравнению с Индией уровне экономического развития. После появления на африканском континенте независимых государств, индийские фирмы предприняли ряд усилий для развития регионального бизнеса в Африке, причем в этом процессе немаловажную роль сыграла местная индийская диаспора.

Первым зарегистрированным фактом транснационализации индийского бизнеса, датируемым 1959 г., стало вложение ПИИ в текстильную фабрику, расположенную в г. Аддис-Абеба (Эфиопия); годом позже индийский капитал поступил в машиностроительную кенийскую фирму [3, p. 126]. За вторую половину XX в. кумулятивное поступление индийских ПИИ в страны Африки составило лишь 73 млн долл., тогда как за период 2000–2007 г. – 2,9 млрд долл., что было связано с выходом на рынок крупных индийских ТНК, занятых капиталоемкой добычей полезных ископаемых [4, p. 38]. По последним данным, представленным индийской стороной в проект Международного валютного фонда «Скоординированная перепись иностранных инвестиций», на конец 2010 г. накопленные объемы индийских ПИИ в Африке составили 6,6 млрд долл. (13% совокупных ПИИ Индии, накопленных за рубежом), из которых 95% приходилось на Маврикий, а в перечень государств с долей в 1% входили ЮАР, Тунис, Ливия и Египет [5]. За 2005–2010 гг. доля Африки в совокупных ПИИ Китая за рубежом увеличилась с 2,8% до 4,1%. (см. таблицу).

Накопленные объемы ПИИ Китая в странах Африки

Регионы, страны	*2005 г.*		*2010 г.*	
	млрд долл.	*в % к итогу*	*млрд долл.*	*в % к итогу*
Африка в целом	1,60	100%	13,04	100%
В том числе:				
ЮАР	0,11	7%	4,15	32%
Нигерия	0,09	6%	1,21	9%
Замбия	0,16	10%	0,94	7%
Алжир	0,17	11%	0,94	7%
Демократическая Республика Конго	0,03	2%	0,63	5%
Судан	0,35	22%	0,61	5%
Нигер	0,02	1%	0,38	3%
Эфиопия	0,03	2%	0,37	3%
Ангола	0,01	1%	0,35	3%
Египет	0,04	2%	0,34	3%
другие страны Африки	0,58	36%	3,12	24%

Источник: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. Beijing: MOFCOM, 2011. P. 88-93.

Региональная структура ПИИ Индии отличается явной диспропорцией в сторону Маврикия – небольшого островного государства, ВВП которого, однако, составляет 10% от суммарного ВВП государств Африки к югу от Сахары. Встречные накопленные ПИИ Маврикия в Индию на конец 2010 г. составили 49 млрд долл. – 23% всех ПИИ, обращающихся в экономике Индии (заметим, что ПИИ США в Индию составляют только 29 млрд долл.) [6]. По абсолютным показателям инвестиционной деятельности в странах Африки, а также по их динамике Индия уступает Китаю.

Режим налогообложения в принимающей стране определяет уровень издержек производства, а правовая и политическая системы – институциональные условия защиты прав собственности и прав участников контрактных отношений. Исходя из этого, некоторые предприниматели из развивающихся стран стремятся получить за рубежом нематериальный актив в виде статуса иностранного инвестора. Такой актив, во-первых, можно использовать в своей стране; определенное распространение получила практика учреждения в Маврикии компаний с участием индийского капитала, который затем возвращается в Индию под видом иностранных инвестиций. Во-вторых, Индия заключила с Маврикием соглашение об избежании двойного налогообложения, что позволяет определить эту страну в качест-

ве «транзитного пункта» для дальнейшего движения ПИИ, возможно, в другие регионы Африки [7, p. 258]. Для Китая роль такой страны выполняет Гонконг, в который на конец 2010 г. было вложено 63% всех накопленных ПИИ Китая за рубежом. По оценкам экспертов ЮНКТАД, в первой декаде XXI в. от 25% до 50% китайских ПИИ в Гонконг участвовало в рассмотренных схемах [8, p. 12].

Важнейшим аспектом участия Китая в бизнесе на Африканском континенте является реализация комплексной стратегии развития внешнеэкономических связей. Наряду с осуществлением масштабных ПИИ, сопровождающихся поступлением капитала и технологий, Китай представляет многим странам разнообразную экономическую помощь. Такая политика вообще характерна для отношений Китая с развивающимися странами, но в Африке объемы предоставляемой помощи отличаются наибольшим динамизмом. Китайский Эксим-банк участвует в финансировании инвестиционных проектов в Африке: порядка ¾ средств направляются на реализацию инфраструктурных проектов, что позволяет решать наиболее актуальные для стран континента проблемы и создает положительный имидж китайских ПИИ.

На многосторонних переговорах Китай выступает за более активное списание внешнего долга стран Африки. Налаживая двусторонние отношения с государствами континента, Пекин придает большое значение военно-техническому сотрудничеству, связям в сфере образования, культуры, науки и здравоохранения. Результатом таких дипломатических маневров стало предоставление Китаю прав на разведку месторождений нефти во многих африканских странах.

Индийская концепция инвестирования в Африку уступает китайской по системности проработки: основными факторами принятия инвестиционных решений являются внутренние коммерческие расчеты ТНК, выполненные на основе оценки хозяйственных условий принимающих стран. В китайском инвестировании прослеживается своеобразный элемент «большого скачка» в объемах вывезенных ПИИ, связанный с государственным участием в капитале ТНК, тогда как индийский бизнес преимущественно представлен частными компаниями; косвенные меры государственного регулирования не могли дать столь значительных результатов. Однако в последние годы индийское правительство также приняло на вооружение меры государственного содействия собственным компаниям: оно организует площадки для инвестиционного сотрудничества и предоставляет льготные кредиты странам Африки.

Анализ отраслевой структуры ПИИ Китая и Индии в Африке позволяет прийти к выводу об активном применении стратегии поиска природных ресурсов, поскольку капиталовложения явно концентрируются в странах с богатыми месторождениями минерального сырья (Нигерия, Ангола, Кот-д'Ивуар и др.) [9]. На африканском рынке добычи нефти наиболее заметны

индийская государственная ТНК «Oil and Gas National Corporation» и китайская «China National Petroleum Corporation». Решения таких компаний об осуществлении ПИИ определяются не только внутрифирменными мотивами, но и институциональными факторами, такими как политика энергетической безопасности, проводимая китайским и индийским правительствами, а также стремление вложить государственные активы в зарубежные месторождения полезных ископаемых. Учитывая высокие темпы экономического роста и недостаточные (для нужд собственной обрабатывающей промышленности) запасы полезных ископаемых в Китае и Индии, их правительства стремятся организовать добычу нефти, руд металлов и иного минерального сырья за рубежом для уменьшения неопределенности в снабжении внутреннего рынка.

Выход мировой экономики из кризиса 2008 г. позволяет прогнозировать рост цен на сырье и увеличение объемов поступлений экспортной валютной выручки в страны Африки. Следовательно, повышение благосостояния африканских государств позволит активнее привлекать ПИИ, ориентированные на поиск рынков сбыта и на обеспечение функционирования предприятий добывающей промышленности посредством организации производств по переработки сырья, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Уже сейчас индийские ПИИ участвуют в африканских нефтеперерабатывающих, машиностроительных и химических предприятиях (компании Tata Group и Reliance Industries), металлургии, фармацевтической промышленности (Ranbaxy, Cilpa), а также в производстве спиртных напитков (UB Group) и средств личной гигиены (Dabur India). В Африке индийские компании налаживают строительный бизнес (Punj Lloyd, Shapoorji Pallonji), развертывают телекоммуникационные сети и оказывают информационно-технологические услуги (дочерние компании Tata и Infosys), участвуют в капитале коммерческих банков (Indian Ocean International Bank).

Китай также осуществляет ПИИ в Африке, ориентированные на поиск рынков сбыта. Однако такие проекты преимущественно представлены сборочными производствами и используют значительную долю импортных комплектующих; можно назвать, в частности, выпуск бытовой электроники (компании Haier и Hisense) и мобильных телефонов (Bird), мотоциклетов (Jincheng) и др. Следуя тенденциям в транснационализации деятельности компаний «восходящих стран-гигантов», китайские фирмы организовали строительство сетей мобильной связи и осуществляют комплектные поставки оборудования (Huawei и ZTE). В цветной металлургии Африки китайская ТНК «NFC» организовала финансово-промышленную группу, которая помимо традиционной деятельности по добыче руд и выплавке металла оказывает услуги в области геологоразведки, инжиниринга, строительства, финансирования и инвестирования, а также сбыта продукции [10, p. 85].

В странах БРИКС наблюдается тенденция к осуществлению транзитных ПИИ в географически близко расположенную страну: для Индии роль такого государства играет Маврикий, куда поступает индийский капитал с последующим возвратом в Индию или вложением в другие страны (в том числе африканские); инвестору это обеспечивает оптимизацию налогообложения или институциональные преимущества. Для индийских и китайских компаний общим мотивом к осуществлению ПИИ в страны Африки является возможность получить доступ к источникам полезных ископаемых (нефть, природный газ, руды металлов и т.д.). Их целью могут быть поставки сырья в страну базирования, выгодное вложение избыточного капитала, получение прибыли от реализации доходных контрактов и т.д., причем последний мотив характерен для крупных развивающихся стран.

Стратегия Пекина в данном направлении является более системной, чем индийская, и характеризуется активным использованием мер государственного стимулирования как собственных ТНК (в особенности с помощью государственных фирм), так и через оказание странам Африки разнообразной помощи. В результате, объемы китайских ПИИ, поступающих в Африку, отличаются динамизмом и региональной диверсификацией.

В условиях прогнозируемого роста благосостояния развивающихся стран заметным мотивом индийского бизнеса к ПИИ в Африку стал поиск рынков сбыта: во-первых, организация производств, использующих местное сырье, добытое собственными ТНК (химическая и нефтехимическая промышленность); во-вторых, выпуск потребительских товаров и оказание услуг, в том числе высокотехнологичных. Этот мотив также прослеживается в деятельности китайских ТНК на африканском континенте, выступающих организаторами предприятий по выпуску бытовой техники, металлургических производств и сетей мобильной связи.

Литература

1. Китай – курс на создание компаний мирового класса // БИКИ. – 2005. – № 22.

2. World Investment Report / UNCTAD. – 2011. – P. 187–189.

3. *Athukorala P*. Outward Foreign Direct Investment from India // Asian Development Review. – 2009. – №. 26(2). – P. 126.

4. *Pradhan J.P*. Rise of Indian Outward FDI: What Implications Does it Hold for Host Developing Countries? // Economía: teoría y práctica (Iztapalapa, Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana). – 2008. – № 29. – P. 38.

5. Outward Direct Investment Positions, as of end 2010. Reporting Economy: India // Coordinated Direct Investment Survey, IMF Data Warehouse. URL: www.imf.org (по состоянию на 01.04.2012 г.).

6. Inward Direct Investment Positions, as of end-2010. Reporting Economy: India // Coordinated Direct Investment Survey, IMF Data Warehouse. URL: www.imf.org (по состоянию на 01.04.2012 г.).

7. *Pal P.* The Surge of Indian Outbound Foreign Direct Investment to Africa: A New Form of South-South Cooperation? // The Rise of Indian Multinationals. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2010. – P. 257–258.
8. World Investment Report / UNCTAD. – 2006. – P. 12.
9. China's Commodity Hunger: Implications for Africa and Latin America // Deutsche Bank Research China Special. – 13.06.2006.
10. *Rongping K.* The Internationalization process of Chinese Multinationals // Chinese Multinationals. World Scientific: Singapore. – 2009. – P. 85.

Влияние инвестиций в развитие сельского хозяйства Камбоджи

Мам Сарием

В экономике Камбоджи, независимо от ее положения в мировом сообществе, сельское хозяйство является одной из ведущих отраслей, и система его финансирования играет важнейшую роль в государственной политике развития общества – это главный интерес всего камбоджийского общества.

Сельское хозяйство является системообразующей отраслью комплекса. Оно остается основным источником продовольствия, определяет масштабы большинства отраслей АПК и требует усиленного внимания и поддержки со стороны государства. Сельскохозяйственный сектор, включая рисовое фермерство, разведение скота, лесное хозяйство и выращивание прочих культур, обеспечивает работой более 70 % трудоспособного населения, его доля в ВВП в 2010 г. составила более 32 %.

Инвестиции способны решить многие проблемы камбоджийской экономики в целом и агропромышленного комплекса в частности. С ними связывают решение многих долгосрочных и текущих проблем: выход из кризиса, расширение налогооблагаемой базы, увеличение доходной части бюджета, повышение конкурентоспособности камбоджийской продукции, ускорение диверсификации камбоджийского экспорта.

Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве включают совокупность затрат, направленных на воспроизводство основных фондов – на новое строительство инфрастуктуры в селе, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, формирование основного стада, выращивание многолетних насаждений и др.

Инвестиции в сельское хозяйство должны способствовать, прежде всего, повышению эффективности агропромышленного комплекса, а в конечном итоге – увеличению объемов производства сельхозпродукции, росту прибыли и укреплению продовольственной безопасности страны.

В соответствии с этим наиболее общая схема инвестиционного механизма АПК состоит из четырех взаимосвязанных составляющих [1]:

– составляющая ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности (она включает в себя источники финансирования инвестиционных проектов);

– составляющая нормативно-правового и методического обеспечения инвестиционной деятельности (в настоящее время в Камбодже существует довольно обширная нормативно-правовая и методическая база инвестиционной деятельности);

– заслуживает особого внимания составляющая организационного обеспечения инвестиционной деятельности, которая включает в себя формы и методы финансирования инвестиционных проектов в АПК и субъекты финансово кредитной системы;

– мотивационная составляющая инвестиционного механизма (заключается в способности и возможности как вкладывать инвестиционные ресурсы, так и принимать их. Со стороны агропредприятий мотивация к принятию инвестиций высокая, так как машинный парк изношен, агротехнические сроки из-за этого не выполняются, отсюда высокие потери урожая и убытки. Мотивация же инвесторов остается низкой, так как высоки риски финансирования инвестиционных проектов на агропредприятиях, а финансово-кредитная система АПК требует совершенствования и доработки, особенно в части долгосрочного кредитования и организационной структуры).

Главной целью инвестиционного механизма является повышение уровня социально-экономического развития региона, который обеспечивается решением комплекса задач роста производства и уровня жизни населения (рис. 1).

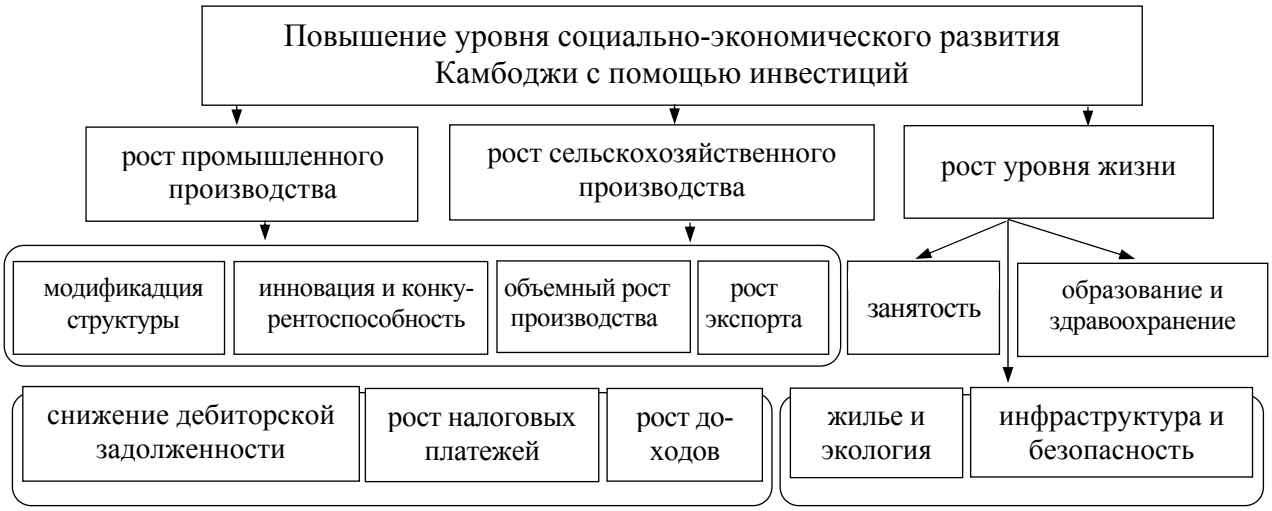

Рис. 1. Влияние инвестиций в социально-экономическом развитии Камбоджи

Одним из основополагающих принципов формирования механизма инвестиций является задача поддержания предприятий АПК в конкурентоспособном состоянии. Между тем, сельское хозяйство и агропромышленный сектор в целом не могут успешно функционировать и развиваться при отсутствии инвестиций и, на этой основе, высоких темпов и значительных масштабов накопления капитала. Инвестиции в воспроизводство основных фондов являются одними из ключевых показателей социально-экономического развития сельскохозяйственного производства и представляют собой затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, на формирование основного стада, многолетних насаждений, затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и модернизацию различных объектов. Создание благоприятного инвестиционного климата является одним из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего развития АПК.

Потребность сельского хозяйства в инвестициях, их очевидная недостаточность вызывают необходимость в рациональном и эффективном использовании инвестиционных ресурсов. Анализ статистических данных сельского хозяйства Камбоджи показывает тесную взаимосвязь темпов роста производства валовой продукции с объемами капвложений. К примеру, при росте в 2000–2010 гг. валовой продукции на 7,5 % капитальные вложения увеличивались на 17 %. Отсюда вывод: невозможно рассчитывать на то, что сельское хозяйство выйдет из кризиса, не увеличивая объемы инвестиций (табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь между ростом инвестиций и ростом объема продукций сельского хозяйства (млн долл.) [2, с. 25]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции	43	54	61	73	88	98	125	170	185	192	198
Темпы роста, %	-	25,5	13,0	19,5	20,5	11,4	27,5	36,0	8,9	3,8	3,1
Объем сельского хозяйства	1700	1800	1730	1900	2050	2210	2500	2780	3020	3220	3370
Темпы роста, %	-	5,8	-3,8	9,8	7,8	12,6	8,2	11,2	8,6	6,2	4,9

Проведенный анализ показал высокую зависимость величины роста объема производства сельхозпродукции от динамики инвестиций в основной капитал. Но в эти годы темпы роста инвестиций в основной капитал были гораздо выше, чем увеличение объема продукции. Однако в 2008–2010 гг., темпы роста (индекс) инвестиций и производства имеют тенденцию к снижению при увеличении его общего количества.

Следует отметить, что в 2008–2010 гг. наблюдалось падение индекса физического объема инвестиций в аграрный сектор экономики. Это говорит о

том, что к этому времени в экономике стали наблюдаться тенденции, обусловленные последствиями финансового кризиса. Сокращение объемов капиталовложений привело к снижению темпов концентрации основных производственных фондов в действующих хозяйствах и эффективности их использования. В итоге, сокращения темпов роста инвестиций привели к замедлению темпов роста и объема сельхозпродукции.

Развитие сельского хозяйства Камбоджи нельзя назвать успешным. Страна только находится на пути к значительному росту производства в отрасли, поэтому увеличение государственных дотаций селу, рост материально-технической базы сельского хозяйства является необходимым. В Камбодже темпы роста цен на средства производства для сельского хозяйства превышают темпы роста цен на сельхозпродукцию, что не позволяет камбоджийскому сельскому хозяйству проводить расширенное воспроизводство.

В теории использования инвестиций принято считать, что чем ниже уровень использования инвестиций, тем в большей зависимости от воздействия на сельское хозяйство природных факторов находятся экономические районы. И наоборот, чем выше уровень эффективности инвестиций в сельское хозяйство, тем успешнее преодолеваются трудности, связанные с сельскохозяйственным производством и природно-экономическими условиями [4, с. 57].

Важно подчеркнуть, что в настоящее время сельское хозяйство Камбоджи имеет формы многоукладной экономики. Большинство сельхозпредприятий оказались мелкими, без оборотных средств, без доступа к кредитам или бюджетам всех уровней. Невысокой остается их техническая вооруженность, а значительные объемы работ производятся вручную. Развитию сельского хозяйства Камбоджи мешают такие факторы, как неопределенное владение землей, отсталая аграрная техника, отсутствие ирригационной структуры, неразвитая инфраструктура и т.д. [3, с. 42]

Сельское хозяйство Камбоджи – относительно высокозатратное и низкопродуктивное, работает в непростых природных (нередки природные катастрофы) и экономических (нехватка инвестиций) условиях, не может эффективно конкурировать с мировым рынком. Единственный выход из ситуации – политика аграрного протекционизма.

Базой для проведения такой государственной политики являются государственный и местные бюджеты. Инвестиционно-структурная политика в сфере сельского хозяйства страны включает расходы на капитальное строительство и формирование основных фондов, а также субсидирование части текущих издержек в растениеводстве, ирригационные мероприятия, поддержку экологического режима и др.

Кроме того, на государственном уровне следует принять меры, направленные на создание благоприятных условий для роста частных инвестиций в АПК. В числе мер по преодолению кризиса финансово-кредитной

системы на первый план надо поставить упорядочение взаиморасчетов между предприятиями, создание системы страхования и т.д. В целях стимулирования инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве не облагается налогом прибыль, направляемая на покупку новой техники и капитальное строительство.

В качестве господдержки аграрного сектора требуется государственное регулирование не только путем применения стимулирующих мер привлечения средств, но и прямого вложения капитала. Госвложения капитала в аграрном секторе должны направляться на:

– повышение уровня социально-экономического развития региона;

– завершение строительства инфраструктуры сельского хозяйство;

– поддержку малого бизнеса, финансирование направлений деятельности, где активность индивидуальных инвесторов будет наименьшей;

– ликвидацию последствий от аварий, стихийных бедствий, экологических катастроф;

– укрепление материально-технической базы сельскохозяйственной науки, семеноводства, племенного дела, а также базы хранения как в сельском хозяйстве, так и в перерабатывающих отраслях;

– создание объектов и систем, обеспечивающих экологическую безопасность производства и др.

Одним из направлений повышения экономики сельского хозяйства стало инвестирование обучения и переобучения фермеров. Госпомощь достигает цели только в том случае, если фермеры обладают соответствующей квалификацией и знаниями, их инвестиционные планы экономически обоснованы и соответствуют международным стандартам, связанным с экологией, гигиеной и ветеринарными требованиями. Такие знания приобретаются фермерами в ходе прохождения полного курса обучения в сельскохозяйственных колледжах и, чаще всего, на краткосрочных курсах повышения квалификации. Для содействия обучению действуют государственные и частные консультационные службы. Как результат проведения такой образовательной политики – фермеры хорошо подготовлены к принятию ежедневных управленческих решений, от которых зависит их успешная деятельность.

Производство большинства сельхозпродуктов Камбоджи имеет натуральный характер, низкий уровень производительности труда, низкий уровень конкурентоспособности. Низкое качество продукции приводит к потерям в народном хозяйстве, снижает темпы развития экономики и, в конечном итоге, ограничивает возможности повышения уровня народного благосостояния.

Крестьяне в Камбодже обеспечивают в основном только личное потребление, малая часть произведенной продукции поставляется на рынок ими самими (уровень товарности сельской продукции очень

низкий). Поэтому главная задача политики – рост уровня товарности, который означает усиление товарно-денежных отношений сельской продукции и повышение роли сельского производства в экономике.

С этой точки зрения, аграрно-экономическая политика должна включать следующие стратегии: максимальное вовлечение сельских работников в производство через диверсификацию и стимулирование производства, обеспечение тесной связи между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью (например, развертывание предприятий по переработке сельхозпродуктов, которое может решить проблему занятости в сельских районах и, тем самым, повысить уровень жизни крестьян, сократить миграцию населения в город).

Поскольку подавляющая часть малого и среднего бизнеса Камбоджи связана с сельским хозяйством и от развития этой отрасли зависит существование более миллиона домашних хозяйств, следует, на наш взгляд, более подробно рассмотреть теорию и практику рыночных реформ в этой сфере экономики Камбоджи.

Рыночное реформирование аграрной сферы Камбоджи проводилось по следующим направлениям:

а) перенос центра госполитики на проведение институциональных реформ, усовершенствование работы служб, ответственных за внедрение в аграрный сектор Камбоджи новой техники и технологий, за проведение приватизации в сельском хозяйстве;

б) разработка схем усиления финансового обеспечения аграрного развития;

в) развитие сельской инфраструктуры и, прежде всего, строительство дорог и систем водоснабжения и орошения;

г) совершенствование законов в сфере земельных отношений, приведение их в соответствие с требованиями рыночных рефор;

д) предоставление сельхозпроизводителям необходимых условий для сбыта своей продукции;

е) обеспечение продовольственными товарами предприятий торговли и общественного питания сырьем пищевых и перерабатывающих предприятий.

В целом, необходимо отметить, что новые подходы к решению проблем инвестиционной политики создадут предпосылки для стабилизации производственного потенциала сельского хозяйства и возрождения АПК. Только интенсификация сельскохозяйственного производства на основе внедрения новой системы машин, прогрессивных технологий позволит выйти на новый уровень производства продукции, и следовательно, на более высокий уровень заработной платы, обеспечивающей сельскому населению достойный уровень жизни.

Для решения проблем бедности и развития деревни Камбоджи требуется огромные капиталовложения и рациональное распределения инвестиций, чтобы обеспечить рост производства народного хозяйства, с

одной стороны, и создать определенную инфраструктуру в целях долгосрочного развития, с другой.

Необходимо также подчеркнуть, что инвестиции способны решать многие проблемы камбоджийской экономики в целом и агропромышленного комплекса в частности. С ними связываются решения многих долгосрочных и текущих проблем, таких, как: выход из кризиса, расширение налогооблагаемой базы, увеличение доходной части бюджета, повышение конкурентоспособности камбоджийской продукции, ускорение диверсификации камбоджийской экспорта. Но их масштабный рост будет иметь место только в том случае, если у инвесторов появится уверенность в том, что власть понимает необходимость разработки целенаправленной инвестиционной политики, увязанной с адекватной правовой базой, и что предпринимаются серьезные мерыдля улучшения инвестиционного климата и увеличения притока инвестиций в реальный сектор экономики через расширение льгот и гарантий.

Литература

1. *Гордеев А.* Повышать инвестиционную привлекательность сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – М., 2006.

2. Доклад Министерства сельского хозяйства: сельское хозяйство, животноводство и рыболовство 2011.

3. Доклад о сотрудничестве развития / Совет развития Камбоджи. 2011.

4. *Кундиус В.А.* Экономика АПК: Учебное пособие / В.А. Кундиус. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2007.

Сведения об авторах

НАЗАРКИН Михаил Владимирович	канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры уголовной политики и организации предупреждения преступлений Академии управления МВД России (Москва)
НАКИПОВА Гульмира Ермековна	докт. экон. наук, профессор Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза (Казахстан)
НГОРАН Коффи Селестэн (N'GORAN Koffi Celestin)	аспирант кафедры экономической оценки и земельного кадастра РУДН (Республика Кот-д'Ивуар)
НЕПОМНЯЩАЯ Ирина Станиславовна КОЛОСКОВА Диана Владимировна	канд. юрид. наук, доцент, доцент филиала МИЭП (Волгоград) преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин филиала МИЭП (Волгоград)
НЕПРИЕНКО Андрей Николаевич	генеральный директор ООО «Приморский Металло Экспорт», студент филиала МИЭП (Владивосток)
НИКИФОРОВА Елена Александровна	гл. бухгалтер ОАО «МТС» (макрорегион «Москва), соискатель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП
НИКОЛАЕВА Ольга Сергеевна	студентка 6-го курса филиала МИЭП (Омск)
ОВЧАР Надежда Андреевна ГАНН Елена Александровна	канд. соц. наук, доцент, доцент филиала МИЭП (Волгоград) студентка 3-го курса факультета экономики и управления доцент филиала МИЭП (Волгоград)
ОРЛОВА Елена Юрьевна ОРЛОВ Николай Николаевич	канд. техн. наук, доцент кафедры естественных и гуманитарных наук филиала «Котельники» Международного университета природы, общества и человека «Дубна» (Москва) канд. физ.-мат. наук, доцент, профессор кафедры информатики и математики Института коммерции и права (Москва)
ОРЛОВА Мария Викторовна	аспирант кафедры экономики и финансов общественного сектора Международного института государственной службы и управления РАНиГС при Президенте РФ (Москва)
ОСТАШКИНА Нэлли Александровна	студентка финансово-экономического факультета Южно-Уральского профессионального института (Челябинск)
ПАХОЛКИН Дмитрий Анатольевич	аспирант, директор Центра экстерната и дистанционного обучения Международного юридического института (Москва)
ПИЗЕНГОЛЬЦ Борис Владимирович	специалист 1-го разряда юридического отдела ИФНС России № 6 по г. Москве, аспирант РУДН
ПИРОГОВ Павел Павлович	канд. юрид. наук, и. о. директора филиала МИЭП (Мурманск)

ЮРЧЕНКО Юрий Анатольевич	полковник полиции, командир отдельного батальона патрульно-постовой службы полиции при Управлении Министерства внутренних дел Российской Федерации по Мурманской области, студент 6-го курса юридического факультета филиала МИЭП (Мурманск)
ПЛАТОНОВ Александр Александрович ТИХОНЕНКОВ Алексей Викторович	д-р техн. наук, профессор, член-корреспондент РАРАН, начальник лаборатории эффективности НИМИ (Научно-иследовательский машиностроительный институт) канд. техн. наук, доцент кафедры информатики и математики МИЭП (Москва)
ПОЛЯКОВА Татьяна Викторовна	преподаватель филиала МИЭП (Волгоград)
ПОНОМАРЁВА Татьяна Михайловна	канд. юрид. наук, доцент, зав. отделением кафедр юридического факультета филиала МИЭП (Омск)
ПОРОШИНА Елена Федоровна	студентка 4-го курса юридического факультета филиала МИЭП (Киселевск)
ПРОКОФЬЕВ Николай Николаевич	канд. экон. наук, профессор, директор филиала МИЭП (Волгоград)
ПРОХОРОВ Юрий Вениаминович	ст. преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
ПУШКИНА Ирина Владимировна	журналист, шеф-редактор журнала «Открытый Китай»
ПУШНАЯ Диана Валериевна	зам. декана факультета государственного управления и менеджмента МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
РАССОЛОВА Людмила Ивановна	зам. гл. бухгалтера финансового департамента ОАО «МТС» (макрорегион «Москва»), соискатель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП
РАССОЛОВА Олеся Андреевна	студентка 4-го курса факультета таможенного дела Российской таможенной академии (Москва)
РОГОВА Евгения Викторовна	канд. юрид. наук, доцент, докторант кафедры уголовной политики и организации предупреждения преступлений Академии управления МВД России (Москва)
РОМАШОВА Елена Анатольевна АЛЕКСЕЕВА Наталья Вадимовна	канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент» филиала «Угреша» Международного университета природы, общества и человека «Дубна» (Москва) канд. экон. наук, доцент кафедры «Психология» филиала «Угреша» Международного университета природы, общества и человека «Дубна» (Москва)
РУБЦОВ Валерий Григорьевич	канд. юрид. наук, доцент кафедры уголовного права и процесса Алтайской академии экономики и права (Барнаул)
РУТКОВСКАЯ Лариса Мекелисовна	канд. ист. наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Ярославль)

РУТКОВСКИЙ Мекелис Антонович	д-р ист. наук, профессор, профессор кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Ярославль)
РЯБЦЕВ Александр Львович	канд. ист. наук, доцент, доцент кафедры рекламы и связей с общественностью Астраханского государственного университета
САВЕЛЬЕВА Елена Викторовна РЯБЦЕВА Елена Евгеньевна	д-р ист. наук, доцент, зав. кафедрой теории и истории государства и права Астраханского государственного университета д-р полит. наук, доцент, зав. кафедрой рекламы и связей с общественностью Астраханского государственного университета
САГАЕВ Зайналбек Зайлашевич	соискатель кафедры уголовно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
САГИНБАЕВА Мейрамгуль Валерьевна	студентка 2-го курса Института экономики и бизнеса Казахского национального технического университета им. К.И. Сатпаева (Алма-Ата, Республика Казахстан)
САЗОНОВ Виктор Иванович УЛЬЯНОВА Галина Александровна	канд. филос. наук, доцент, доцент филиала МИЭП (Волгоград) студентка 1-го курса юридического факультета филиала МИЭП (Волгоград)
САМАКЕ Ава	аспирант юридического факультета РУДН (Республика Мали)
САМОЙЛОВА Ольга Дмитриевна ТИМОНИНА Марина Геннадьевна	студентка 4-го курса факультета таможенного дела Российской таможенной академии (Москва) студентка 4-го курса факультета таможенного дела Российской таможенной академии (Москва)
САПУНЦОВ Андрей Леонидович	канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономики Государственного университета управления, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП (Москва)
САРИЕМ Мам (SARIEM Mam)	аспирант кафедры экономической оценки земельного кадастра РУДН (Королевство Камбоджа)

Список статей, опубликованных в частях 1–3, 5 и 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 2
Гонда В.	Университеты в условиях глобализации и глобальной конкуренции
Горшенина Ю.В., Валиева Л.Р.	Правовое регулирование усыновления в России
Горюнов В.Н., Чувелева Е.А.	К вопросу об эффективности корпоративной интеграции
Григоренко В.В.	Фриланс как социальное и экономическое явление
Гудзь Е.Е.	Современная банковская кредитная политика при обслуживании агроформирований Украины: вызовы и возможности
Гукасян Г.Л.	Опыт экономических реформ в арабских развивающихся странах Персидского залива
Дацык А.В.	Роль мерчандайзинга в розничном бизнесе
Дежкина Ю.А.	Психологическая защита личности в современном информационном пространстве

Диабатэ Вассиафа	Отраслевые сдвиги в реальных инвестициях Африканского банка развития в 2001–2010 гг.
Дивеева А.В.	проблемы денежно-кредитного регулирования инвестиционных процессов в национальной экономике
Долгова М.В.	О совершенствовании деятельности таможенных органов по защите интеллектуальной собственности
Долматова Е.В.	Проблемные аспекты государственного регулирования экономики
Досужева Е.Е., Лямзин О.Л., Кириллов Ю.В.	Финансово-экономический аспект оценки эффективности экономической интеграции организаций
Дьякова Г.С.	Качество жизни и обеспечение социальных потребностей человека
Дякин Б.Г.	Проблемы интеграции отечественных профильных компаний в международный нефтегазовый бизнес
Егоров Г.Н.	Политическое участие молодежи в процессе демократизации и модернизации современного общества
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
Жарковская Е.П.	Банковская система России перед экономическими вызовами
Жохова Л.А.	Интернет в жизни российского общества
Жохова Н.Н.	Информационные коммуникации – средство манипулирования сознанием?
Захарова Е.А., Смолко М.В.	Взаимодействие России с международными экономическими организациями как основа интеграции в мировое сообщество
Зезюлин В.И.	Российское предпринимательство и возможности сетевого маркетинга
Зотова А.П.	Уголовно-правовая характеристика незаконного производства аборта
Иванова Т.Н.	Правовые проблемы, связанные с организацией линейных морских грузоперевозок
Иранпур З.Ф.	Имплементация норм международного гуманитарного права в национальное законодательство: постановка вопроса
Исахова П.Б.	Финансово-кредитные проблемы малого и среднего бизнеса в Казахстане
Кайль К.В.	Присуждение компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок
Калиева С.А.	Учетная политика интегрированных структур
Калыбекова Д.	Инновационный прорыв через науку и образование
Карапетян М.П.	Приоритетные направления организационно-экономического обеспечения строительства в Армении
Катаганова Г.А.	Некоммерческие организации в политико-правовом поле модернизирующегося общества
Катаева О.В.	Основные направления развития социологии образования в России

Кийко М.П.	Роль древнерусского красноречия в формировании личности современного человека
Кикоть А.Г.	Проблемы использования прикладного программного обеспечения в транспортной логистике международных перевозок
Кимото Фрида Нгендо	Экономическое развитие Кении в 2000-е годы
Климанов А.Ю.	Общественно-политические, материальные, идеологические условия развития образования и науки в 1990-е гг.
Клоков Е.А., Цвилий-Букланова А.А.	Некоторые аспекты правового регулирования выездного налогового контроля
Кожина В.О.	Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики
	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 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 4

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. 15,6. Тираж 800 экз. Изд. № 2458

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1