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 3

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. 3 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2012. – 278 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 978-5-8461-0220-0

© МИЭП, 2012

Содержание

Копеин А.В.	К вопросу об инновационных путях развития промышленности региона ресурсного типа……	5
Копеин А.В., Красильникова С.Н.	Совершенствование управления социально-экономическим развитием региона ресурсного типа (на примере Кемеровской области)……..	16
Копеин А.В., Третьяков А.А.	Инновационные технологии в образовательном процессе вуза……..	26
Кордышева Е.В.	Коллекторский бизнес: проблемы и перспективы развития……..	35
Корнева Л.С.	Предмет доказывания и криминалистическая характеристика преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов……..	41
Короткий Г.А.	О поиске новых подходов к пониманию культуры в современных условиях……	46
Корчагина Т.В.	Стратегия развития угледобывающей отрасли……...	53
Косевич А.В.	Современное состояние экспорта высшего образования в зарубежных странах и ведущих университетах мира……	58
Краевой А.В.	Решение Европейского Суда по правам человека и национальная правовая система……	69
Крутова М.И.	Инновационные подходы в современном менеджменте...	75
Кузина Н.А.	Стратегия и тактика маркетинга территории…….	79
Кузнецов М.А.	Грант как источник финансирования инновационной деятельности……...	85
Кузнецов П.М., Симонова О.В.	Последствия для национальной экономики от ограничений экспортных и импортных пошлин как обязательств России при вступлении в ВТО……...	90
Кузнецова Т.И.	Некоторые проблемы оптимизации налогообложения малых предприятий……	96
Кузовкин Д.В.	Гарантии реализации конституционного принципа единства экономического пространства Российской Федерации……...	102
Кузьмина Т.И.	Оценка затрат при использовании ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности…….	110
Куличева О.А.	Фондовый рынок России: современные тенденции, проблемы и направления совершенствования……	116
Куренков И.С.	Россия и всемирно-исторический процесс (перечитывая русских мыслителей)…….	122
Кусков И.И.	Оптимизация нецелевых расходов при реализации инвестиционных проектов……	128
Кучин О.С.	Проблемы правового регулирования оборота драгоценных металлов и драгоценных камней……...	139
Левченко О.Ю.	Развитие художественно-промышленного образования в Забайкалье в начале XX века…….	148
Лешунов Ф.С.	Борьба с должностной халатностью в некоторых странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР)…….	154

Лизогуб Г.В., Лизогуб С.А.	Проблема региональной идентичности в контексте междисциплинарного подхода……..	156
Лисафьев С.В., Кириллова Г.В., Секерин В.Д.	Современная концепция продвижения инновационного продукта на рынок……	163
Лобанов С.А.	Институт уголовной ответственности за военные преступления: актуальные вопросы развития……	168
Логинов Н.Ю., Логинова Л.А., Глебова К.В.	Экономическая эффективность упрочнения режущего инструмента методом электроискрового легирования...	174
Лоренгель Т.Э.	Волатильность мировой цены на нефть и перспектива применения экспортной пошлины в условиях вступления России в ВТО…….	177
Лощилина М.А., Петрова Е.В.	Образование как фактор формирования личности в информационном обществе……	182
Лунгу К.Н.	Модернизация математического образования студентов экономических специальностей…….	190
Лупинских Т.В.	Актуальность проблемы правового воспитания молодежи (на примере ГОУ СПО Свердловской области «Уральский колледж технологий и предпринимательства»)…….	197
Лушникова М.В.	Гармонизация и унификация источников международного и внутригосударственного (национального) трудового права и права социального обеспечения…...	200
Матвеевский С.С.	Особенности управления кредитными рисками в российских коммерческих банках (на примере ОАО «Банк Москвы»)……	207
Матвиенко Н.А.	Особенности французского языка в Квебеке……..	211
Матюхина Т.И.	Трудовые правоотношения в Российской Федерации: понятие и виды, тенденции развития……...	215
Матюшенко С.В.	Характеристика рынка интеллектуальной собственности..	221
Медведева Л.М., Ханов А.Г.	Болезнь и война: диалектика взаимодействия (на примерах истории России)..……...	226
Миронова Т.В.	Инновационные технологии обучения как средство повышения учебно-познавательной активности студентов..	233
Мифтахова Э.Р., Алексеева О.С.	Инновационная экономика в России: перспективы становления…….	238
Мордвов С.А.	Практическое применение теории эконометрической науки для целей прогнозирования……	243
Муратова О.А., Шпагина Е.О.	Правовое регулирование договора франчайзинга (коммерческой концессии) за рубежом и в России……	249
Мяготин А.В.	Корпоративная культура современного предпринимательства……	258

Сведения об авторах……. 266

Список статей, опубликованных в частях 1, 2, 4–6 сборника…..…… 270

К вопросу об инновационных путях развития промышленности региона ресурсного типа

А.В. Копеин

В Сибирском федеральном округе (СФО) Кемеровская область находится в составе регионов, определяющих изобретательскую активность. Результаты анализа количества поданных заявок на выдачу патентов на изобретения, патентов на полезные модели и промышленные образцы по ведущим регионам СФО (Алтайский, Красноярский края, Новосибирская, Томская, Кемеровская, Омская, Иркутская области) свидетельствуют о том, что в Кузбассе существует значительный интеллектуальный потенциал [2, 3]. Успешное решение задач ускорения экономического и социального развития и перевода экономики на инновационный путь напрямую зависит от эффективности процессов трансформации объектов интеллектуальной собственности в инновации, их коммерциализации и грамотного управления ими. Научно-исследовательский потенциал, основой которого является вузовский и академический секторы науки, становится залогом развития наукоемкой промышленности.

Перед Россией стоит задача создания эффективного использования механизмов вовлечения объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в хозяйственный оборот, которые помогут изменить существующую в настоящее время ориентацию экономики на доминирующее использование сырьевых ресурсов. Без такой замены невозможен устойчивый экономический рост и переход России на инновационный путь развития и включение создаваемой конкурентоспособной продукции в мировой торговый оборот.

Необходимо заметить, что запатентованные и охраняемые авторским правом ОИС дают правообладателю дополнительные конкурентные преимущества: исключительные права на ОИС, защита от недобросовестной конкуренции, накопление ценных деловых активов, прочное положение на рынке и положительный имидж фирмы, выпуск конкурентоспособной продукции и легальная монополия на использование запатентованных видов продукции, возможность продажи лицензий и выхода на зарубежный рынок и многое другое.

Основным тормозом активности малых предприятий является отсутствие системного подхода в правовом, налоговом и методическом регулировании на государственном и региональном уровнях, несмотря на продекларированный процесс перехода на инновационный путь развития экономики. Необходимы реальные налоговые льготы и правовая защищенность предприятий малого и среднего бизнеса, которые в разных странах (например, в США и др.) создают в 24 раза больше новшеств, чем крупные предприятия, и в три раза быстрее их осваивают.

Для развития инновационных процессов в малом и среднем бизнесе необходима также консультационная поддержка по вопросам правовой ох-

раны и реализации ОИС, которая может осуществляться при инновационных центрах, технопарках и других структурах региона. В равной степени необходимо осуществление региональных программ обучения персонала фирм и управленческого персонала региона, охватывающих управление и охрану активов интеллектуальной собственности.

Реализация всех этих мероприятий, несомненно, окажет самое позитивное воздействие на развитие в Кемеровской области науки, высоких технологий и наукоемких производств.

В Кузбассе уже в начале 1990-х гг. появлялся, хоть и формально, один из первых проектов о свободной экономической зоне. Однако в то время страна и регион не были готовы экономически и законодательно к формированию этих особых экономических субъектов. Сегодня можно воспользоваться опытом тех наработок, которые, правда, в силу резко изменившейся политико-экономической ситуации в стране надо существенно пересматривать.

Интеллектуальная собственность и инновационная политика сегодня являются основой новейших технологий для создания, в том числе, конкурентоспособной продукции. Конкурентоспособность экономики – главный критерий комплексного развития страны. Сегодня она оценивается Всемирным банком по 380 пунктам, включая эффективность промышленного производства, уровень развития НИОКР и темпы освоения объектов промышленной собственности. В общемировом рейтинге в 1998 г. Россия по этому показателю занимала 127-е место и на настоящее время продвинулась вперед очень незначительно. (По данным Центра исследований и статистики науки (ЦИСН) Миннауки РФ и РАН, в 1998 г. только 5 % отечественных промышленных предприятий вели разработку и внедрение технологических новаций; в конце 1980-х гг. – 60-70 %.)

С этой точки зрения, формирование особых экономических зон уже на начальном этапе будет существенно затруднено, имея в виду наши экономические реалии. Особая экономическая зона не может возникнуть на пустом месте, для нее уже сегодня необходимо формировать свои особые специфические условия в виде технопарков, инновационно-технологических центров, инновационно-промышленных комплексов, центров трансфера технологий. Без этих структур создание нормальной промышленно-производственной зоны будет весьма проблематично.

Говоря о Кузбассе, следует отметить, что если в других областях инновационные процессы шли и идут достаточно динамично, то в нашем регионе имеются лишь попытки создания инновационных структур, которые в силу своей разрозненности и отсутствия единой областной политики в этой сфере практически незаметны в структуре хозяйственной деятельности. Кроме того, следует сразу отметить два фактора, которые серьезно влияют на рост инновационной активности [1, с. 24]:

– наличие отраслей монополистов, которые замыкаются на природные ресурсы и не требуют развития высоких технологий, даже в областях не-

посредственно связанных с их деятельностью, не говоря уже, например, о «софтверных» технологиях, которые являются наиболее прибыльными во всем мире;

– отсутствие достаточного количества высококвалифицированных кадров, которые обеспечили бы развитие соответствующих инновационных структур (около 400 докторов наук для такой области, как Кемеровская, – это относительно небольшая величина по сравнению с другими регионами – Томской, Новосибирской областями) [2, 3].

Конечно, это не означает, что в Кузбассе бесперспективно заниматься инновационными процессами, особенно в сфере высоких технологий. Достаточно перспективным инновационным направлением является глубокая переработка угля, однако она не нашла у нас практического воплощения. К глубокой переработке угля не относятся процессы обогащения, так как они не приводят к возникновению качественно нового вида продукции или технологии с целью получения полезного эффекта. Например, ввод в действие в сентябре 2009 г. на юге Кемеровской области модульной обогатительной фабрики ЗАО «ЦОФ Щедрухинская» проектной мощностью 2,5 млн т угля, обладающей на настоящее время среди углеперерабатывающих предприятий Кузбасса наиболее высоким уровнем организации производства и технологических процессов обогащения угля, не приводит к возникновению нового вида продукции.

С организационной точки зрения, на первом этапе реализации инновационной политики Кемеровской области необходимо создать научно-технологический парк (НТП) как технопарк определенного типа. Его концепция подразумевает наличие небольшого по численности ядра (исполнительной дирекции) и множества структур и организаций различных форм собственности, выполняющих работы, направленные на развитие инновационной деятельности в интересах области.

В состав технопарка могут входить: исполнительная дирекция, структурные подразделения, инновационно-технологические центры (ИТЦ), малые наукоемкие и консалтинговые предприятия, аккредитованные при технопарке, партнеры. Исполнительная дирекция должна иметь статус государственного научного бюджетного учреждения, научно-технический совет, который формирует стратегические цели развития, которые, в свою очередь, утверждаются администрацией области. Структурные подразделения НТП будут обеспечивать деятельность технопарка на его площадках, расположенных в разных районах Кемеровской области.

Инновационно-технологические центры, имеющие статус юридических лиц, занимаются оказанием информационных, консультационных, маркетинговых услуг малым наукоемким предприятиям. Наукоемкие фирмы, аккредитованные при технопарке, располагаются на его площадях, причем наличие аккредитации дает предприятию немалые преимущества: существенное снижение арендной платы, льготные условия участия в проводимых при содействии технопарка российских и международных вы-

ставках, скидка при оказании технопарком информационных, консультационных и маркетинговых услуг.

Конечно, предлагаемая структура научно-технологического парка не единственная и далеко не оптимальная. Однако в Новосибирске такая структура уже существует и показала свою устойчивость в условиях реальной экономики России, общемирового финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг.

Сформировав такие структуры, можно будет говорить о создании принципиально новой промышленно-производственной зоне по глубокой переработке угля мирового уровня по аналогии с развитыми странами.

Как это нетрудно заметить, пока в основном речь идет о планах, прогнозах, программах, перспективах и т.д. К сожалению, инновационные процессы, а значит и процессы структурной перестройки экономики Кемеровской области, «развиваются» только на бумаге и за последние годы никаких практически сдвигов в экономической структуре региона не произошло.

Длительный период развития экономики страны на нерыночной основе, при отсутствии стимулов к постоянному совершенствованию производства, характерных для рыночной конкуренции, привел, в конечном счете, к прогрессирующему моральному старению их технической базы и производственных технологий. По этой причине Россия, например, по производительности труда в промышленности к концу 1990-х гг. отстала от среднемировых показателей почти вдвое, а от развитых стран – в 4 раза. В таких важных отраслях промышленности, как электротехническая и электронная, производительность труда (по валовой продукции) составляла в России лишь 16 % от уровня соответствующего показателя США (уже в 1992 г.).

В последние годы наблюдается значительное отставание России в освоении новых технологических укладов, особенно в области развития информационной экономики и интерактивных экономических отношений. В промышленности России имеет место опасная тенденция ускоренной деградации наукоемких отраслей. Если общее падение объемов производства в промышленности, по данным Госкомстата РФ, в 1990–1999 гг. составило 54 %, то в наукоемких отраслях – 80 %. В промышленно развитых странах до 90 % экономического роста достигается за счет внедрения новейших достижений научно-технического прогресса, в России же в 1990 г. доля НТП в экономическом росте страны составляла 65 %, в 2002 г., по оценкам экспертов, не достигала и 5 % и по настоящее время ситуация здесь улучшилась незначительно.

Экспертная оценка современных структурных сдвигов в экономике России показывает, что шестой технологический уклад практически не формируется, доля технологий пятого уклада (в военно-космической технике, средствах связи) составляет примерно 8-10 %, четвертого – свыше 40-50 % (по разным расчетам), третьего, который имел место в развитых

странах в 1920-1930 гг. – около 30 %, реликтовых укладов – почти 20 %. Отсюда следует, что Россия отстает от промышленных стран на целые поколения техники и технологии.

Что касается структурных изменений в экономике Кемеровской области, то и в прошлые годы и в настоящее время никаких серьезных сдвигов здесь, к сожалению, не произошло. По-прежнему главную роль в экономическом потенциале области играет промышленность и, прежде всего, ее базовые отрасли – черная металлургия, топливная и химическая промышленность. Экспортная и внутренняя востребованность их продукции привела к дальнейшему росту объемов производства (за исключением черной металлургии). В результате доля отраслей, производящих конечную продукцию, формировала лишь 10,3 % объема производства области (в 2011 г. – 10,8 %). В то же время существующая отраслевая структура инвестиций в основной капитал не предполагает сколько-нибудь серьезных изменений и в ближайшей перспективе.

Инновационной деятельность характеризуется, с одной стороны, значительным научно-техническим потенциалом, а с другой – низким результирующим показателем инновационной активности. В настоящее время разработку и освоение инноваций осуществляют только около 5 % промышленных предприятий (для сравнения: в США – около 30 %). В то же время в расчете на один рубль затрат инновационно активные предприятия обеспечивают объемы выпуска продукции в 7 раз больше, чем при производстве по традиционным технологиям.

В Кемеровской области объем инновационной продукции за последние годы составлял примерно 1,2-1,4 % от общего объема промышленной продукции. Столь низкий показатель развития инновационной деятельности в Кузбассе связан во многом с кризисным состоянием машиностроительной отрасли, где доля выпускаемой инновационной продукции в общем объеме производства машиностроения области составляла в прошлые годы всего 0,5 % [2]. Продолжается старение технико-технологической базы предприятий, на многих из которых немало структурно-депрессивных производств.

В официальных документах инновация определяется как «конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности». Инновационная же деятельность характеризуется как «процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки».

Возникает логический сбой – определение через определяемое: инновационная деятельность – это всякая деятельность, приводящая к возникновению инноваций, а инновация есть продукт конкретной формы инновационной деятельности.

Не лучше обстоит дело и с определением инновационно активного предприятия как осуществляющего разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов и иных видов инновационной деятельности. Но что следует считать «новым или усовершенствованным продуктом»? Является ли таковым продукт с измененным внешним видом? Можно ли считать таковым продукт, впервые произведенный в России, но от которого отказались другие государства из-за его морального устаревания? Является ли им продукт, не имеющий мировых аналогов, но чрезмерно загрязняющий окружающую среду? Ответа нет. Значит, «инновационно активным предприятием» при желании можно признать практически любой хозяйствующий субъект.

На практике же создание инноваций имеет четкие этапы и различные по экономическим результатам формы. Например, итог деятельности конструкторского бюро, научно-исследовательского института – изобретение. Получение патента на него свидетельствует о появлении инновации. Это нерыночный способ фиксирования инноваций, но есть и рыночный способ – продажа патента.

При внедрении изобретения возможны также рыночный и нерыночный способы оценки инноваций. Последний возникает, когда государство (или субъект РФ), профинансировавшее исследование, бесплатно передает его хозяйствующему субъекту для внедрения и запуска серии. Рыночная форма фиксируется, когда при установке нового оборудования или производства инновационного продукта снижаются издержки, растет объем продаж и т.п.

В целом же национальная (или региональная) инновационная система любой страны представляет собой совокупность взаимосвязанных институтов, которая предназначена для создания, хранения и передачи знаний и навыков. Одна часть инновационной системы включает мелкие и крупные компании, университеты, лаборатории; технопарки и инкубаторы, другая – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Инновационные системы формируются под влиянием большого числа объективно заданных для каждой страны факторов, включая ее размеры, природные ресурсы, географическое положение и климат, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности. Характеристика признаков и индикаторов инновационной активности представлена в таблице [1, с. 35].

Таблица

Признаки и индикаторы инновационной деятельности

Признаки	*Индикаторы*
Качественные	Появление нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, информации либо нового подхода к рыночным и социальным услугам, реализованным на рынке.
Количественные	Минимальная доля затрат на исследования и разработки в себестоимости продукции; предельный срок использования продукции; наукоемкость (отношение затрат на НИОКР к продажам) и др.
Сравнительные	Соответствие стандартам и лучшим отечественным и зарубежным образцам.
Рыночные	Формирование нового сегмента рынка; способность товара, услуги или технологии на коммерческую реализацию.

Исходные основы и необходимые условия современных инновационных систем рыночного типа. Современные инновационные системы рыночного типа базируются на либеральной экономической парадигме:

– открытость национальной экономики, то есть интеграция в глобальное мировое хозяйство в той или иной степени;

– законодательно закрепленное право частной собственности, в том числе право на результаты интеллектуальной деятельности;

– равноправие хозяйствующих субъектов, включая государство, в экономической деятельности;

– законодательное обеспечение конкурентной среды, ориентирующей производителей на интересы потребителей и стимулирующей непрерывное создание инноваций.

Для инновационного развития, как показывает изучение зарубежного опыта, по крайней мере, необходимы четыре исходных условия:

– технологический и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса;

– постоянный рост числа участников инновационной «цепочки», в том числе в результате вовлечения в нее новых социальных групп;

– институциональная система (включающая как формальные, так и неформальные элементы), ориентированная на инновационное развитие;

– востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физических лиц, национальных инновационных систем (НИС) в целом.

Ни одно из перечисленных исходных условий в Кузбассе, как и в целом в России, к сожалению, пока не соблюдается.

Качественные особенности экономики. При анализе качественных особенностей инновационной экономики исследователи выделяют три принципиальных обстоятельства [1, с. 46]:

– инновации все в большей степени востребуются не отдельными предпринимателями, а национальными хозяйственными системами и мировой экономикой в целом (это свидетельствует о том, что экономические

отношения вступили в качественно новый этап своего развития, одним из проявлений которого служит формирование НИС);

– «провалы» рынка в инновационной сфере вынуждают государство принимать на себя ряд организационных, финансовых и институциональных функций по регулированию инновационного цикла, в рамках которого в большей или меньшей степени присутствуют «нерыночные» фазы;

– человеческий капитал как фактор производства приобрел новое качественное наполнение. Сегодня он является не только источником прибавочного продукта, но и субъектом своеобразного «рентного» инновационного дохода. На национальном и международном уровнях обостряется борьба за присвоение указанной ренты, за права собственности на продукт человеческого капитала. Это требует конкретизации меры участия в развитии НИС всех субъектов общественных отношений: физических лиц, бизнеса, публичных институтов.

Говоря о необходимости формирования инновационной среды региона, следует подчеркнуть, что понятие инновационной среды появилось в начале 1980-х гг. и использовалось для анализа системных условий, которые могут быть созданы регионом для производства новых идей, продуктов, организации новых производств и развития новых рынков. Формирование таких условий предполагает, что на федеральном и региональном уровнях управления должен обеспечиваться процесс создания инновационной среды, которая, в свою очередь, должна обеспечить привлекательность региона в плане размещения инвестиций и создания современных конкурентоспособных производств.

Системное рассмотрение инновационной среды региона предполагает, во-первых, «фиксацию необходимых элементов, ее создающих, во-вторых, выявление правил и закономерностей связи ее элементов между собой, то есть основных процессов, протекающих в среде, и, в-третьих, оценку влияния среды на деятельность объектов, находящихся вне среды».

Как полагает ряд исследователей, «инновационную среду образуют следующие элементы (объекты и отношения):

1) юридические и физические лица, а именно – создатели новшеств (инноваторы), субъекты нововведений (заказчики), предприятия – изготовители новой техники, инновационные посредники, инвесторы, государство и потребители новшеств;

2) совокупность законодательных норм, формальных и неформальных правил, влияющих на взаимодействие между ними. Предприятие находится в окружении инновационной среды региона, но начинает активно контактировать с ней, то есть превращается в элемент – объект инновационной среды, когда становится непосредственным участником инновационного процесса» [1, с. 56].

Содержание и структура институциональной, рыночной, конкурентной и региональной сред задают общие правила существования любого хозяйственного объекта, а информационная, финансовая, инновационная,

экологическая и социальная среды выступают критическими видами сред, от существования которых зависит не только сам факт выживания предприятий, но и их устойчивость в динамическом аспекте.

При разработке перспективной концепции формирования инновационной среды Кемеровской области как региона ресурсного типа с элементами рынка предполагается решение следующих задач:

– определение структуры инновационной среды региона – субъектов инновационной деятельности и их организационно-экономических форм, институциональных условий инновационной деятельности, учитывающих региональные особенности размещения и развития научного и образовательного потенциала в условиях рыночной экономики, групп населения, имеющих различный квалификационный уровень и различные мотивации к восприятию новшеств;

– разработка методики анализа накопленных научно-информационных и инвестиционных заделов и условий их преобразования в инновационные товары;

– анализ системных противоречий в инвестиционной среде региона как причин невосприимчивости к инновациям;

– разработка принципов трансформации инновационной среды региона в целях ее адаптации к рыночным условиям;

– исследование структуры потенциала инновационной среды региона и выявление ее соответствия спросу на отдельные виды инноваций на товарных и региональных рынках для создания конкурентоспособных товаров на основе высоких технологий;

– подготовка предложений по формированию инновационной среды региона для органов управления разного уровня: по совершенствованию действующего механизма государственной поддержки инновационных проектов; по привлечению предпринимательских структур региона и местных администраций к стимулированию разработки комплекса новшеств для производства новых товаров и повышения конкурентоспособности традиционных товаров с помощью инноваций.

В настоящее время в регионах отсутствует сформировавшаяся инновационная инфраструктура. Поэтому создание такой инфраструктуры, обеспечивающей высокую эффективность реализации инновационных проектов и программ, является важнейшей проблемой для региона, требующей оперативного решения. Для этого необходимо осуществить комплекс организационно-технических и социальных мероприятий [1, с. 84].

1. Формирование региональной инновационно-инжиниринговой сети центров научно-технических нововведений. Для этого необходимо создание инновационно-инжиниринговых центров: координационного (головного) регионального инновационно-инжинирингового центра; исполнительной сети инновационного инжиниринга региона в виде сети инновационно-инжиниринговых центров на предприятиях, в организациях и в высшей школе региона; региональной информационной сети инжиниринга.

2. Создание сети инновационно-инжиниринговых центров в приоритетных отраслях экономики Кемеровской области. Создание в регионе инновационно-инжиниринговой сети центров нововведений необходимо сочетать с формированием инновационной инфраструктуры, которая в перспективе должна охватить все регионы страны. При этом в первую очередь должен быть решен комплекс проблем, связанных со следующим:

– разработкой и развитием инновационной инфраструктуры в целом как единого распределенного по регионам и отраслям механизма научно-технических нововведений в виде инновационно-инжиниринговых фирм (центров), которые через реализацию технологий наукоемкого инжиниринга обеспечивают в короткие сроки конкурентоспособную реализацию инноваций;

– созданием научно-технической базы инновационной инфраструктуры страны и регионов, а также с разработкой методических и организационно-нормативных материалов по научно-техническим нововведениям.

Реализация комплексных инновационных проектов и программ должна основываться на интеграции отечественных знаний и технологий с лучшими мировыми достижениями в области автоматизации и компьютеризации процессов разработки, создания и управления инновационными проектами. Только в таком случае будет формироваться уровень инновационной инфраструктуры, обеспечивающий динамичные темпы социально-экономического развития, превышающие темпы развития передовых стран мира, что в будущем обеспечит уровень благосостояния, который будет складываться к этому времени в развитых странах, с последующим его ростом.

Поэтому одной из острых проблем, стоящих перед региональными органами, является изыскание эффективного объединяющего механизма, способствующего обеспечению единства управления инновационными и инвестиционными процессами в регионе для активизации и развития инновационной деятельности. В качестве такого механизма должны выступать инновационно-инвестиционные центры (фирмы). Сосредоточение инновационных и инвестиционных функций в одном центре и осуществление этим же центром инжиниринговых технологий по созданию и реализации инновационной продукции обеспечат их импортозамещаемость и последующую конкурентоспособность.

В условиях практически сырьевой направленности экономики Кузбасса крайне актуальное значение приобретает процесс диверсификации экономики и, прежде всего, развитие потребительского комплекса, обеспечивающего производство продовольствия, одежды, медикаментов, жилищное и социально-культурное строительство, строительство дорог и коммунальные услуги. Рассчитанная экспертами матрица перекрестных коэффициентов корреляции структурно-инновационных сдвигов в отраслевой структуре экономики России (и регионов) позволила сделать на первый взгляд совершенно неожиданные выводы. Так, согласно ей наибольшим коэффици-

ентом корреляции по отношению к другим отраслям и к ВВП обладает пищевая промышленность. Это может показаться парадоксальным, но только на первый взгляд.

На самом деле подобным выводам есть простые и логичные объяснения. Пищевая промышленность действительно обладает наибольшим эффектом мультипликатора в силу того, что за годы реформ в результате галопирующей инфляции и роста цен произошло резкое сокращение реальных доходов населения. В этих условиях сдвиги в структуре потребительского спроса наименьшими темпами происходили на товары, обладающие минимальной эластичностью, то есть продукты питания.

Кроме того, в условиях России увеличение массы пищевой промышленности в структуре экономики ведет к снижению цен на продукты питания, увеличению совокупного спроса, а значит и совокупной занятости в результате снижения стоимости рабочей силы. В развитых странах, где структура потребления иная (выше доля потребления непродовольственных товаров и услуг, а также стоимость рабочей силы) эффект мультипликатора структурно-инновационных сдвигов в пищевой промышленности значительно меньше.

Если сравнивать нашу экономику с экономикой большинства стран мира, то главное отличие – полная неразвитость производства для потребительского рынка, а именно легкой и пищевой промышленности. Отсюда необходимо их форсированное развитие. По степени разведанности минерального сырья мы не богаче, чем в целом остальной мир, и развитие трудоемких отраслей (легкой и пищевой промышленности) для значительной части населения может дать больший эффект, чем разработка сырьевых ресурсов.

Высокий коэффициент корреляции и эффект мультипликатора химии и нефтехимии, а также топливной промышленности объясняется экспортной ориентацией данных отраслей, являющихся основными слагаемыми наполнения ВВП России. При этом топливно-энергетический комплекс (ТЭК) и другие добывающие отрасли необходимо сделать своеобразной «дойной коровой» инновационного обновления экономики России. Эти отрасли должны больше работать на экономику страны в целом, не превращаясь в источник обогащения узкой группы людей. Высокий мультипликационный потенциал показывает также такая отрасль, как машиностроение и металлообработка.

В этом случае в инновационном развитии Кемеровской области целесообразно прибегнуть к опыту (схеме) 8-стадийного внешнеторгового и научно-технического развития Японии. Согласно ей, на первой стадии происходил импорт только товаров; затем он расширился за счет связанных с их производством технологий; на третьей стадии импортировались только технологии; на четвертой – эти технологии использовались для экспорта продукции; на пятой – осуществлялись собственные разработки новой продукции для экспорта; на шестой – был начат вывоз технологии

ее производства; на седьмой – экспортировались только технологии; на восьмой стадии импортировалась продукция, изготовленная за рубежом с помощью закупленной у Японии технологии.

Опыт Японии в этой в сфере вполне можно использовать при формировании инновационной экономики как в России, так и в регионах, ее образующих.

Литература

1. *Копеин В.В.* Концептуальные основы структурно-инновационного развития экономики / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2007. – 161 с.

2. Кузбасс в цифрах / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. – Кемерово: Кемеровостат, 2010. URL: www.kemerovostat.ru.

3. Социально-экономическое положение СФО / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. – Новосибирск: Новосибстат, 2010. URL: www.novosibstat.ru.

Совершенствование управления социально-экономическим развитием региона ресурсного типа (на примере Кемеровской области)

А.В. Копеин, С.Н. Красильникова

Регионы, являясь компонентами единой политической и социально-экономической системы России, обладают собственной спецификой. Среди факторов, определяющих региональную специфику, выделяются географические и связанные с ними природно-климатические, исторические, хозяйственные, социальные и национальные. С учетом этих факторов должен производиться выбор методов и средств эффективного управления социально-экономической системой с целью обеспечения ее долгосрочного устойчивого функционирования и развития.

Но наряду со специфическими особенностями, рассмотрение региональных систем ресурсного типа с различных точек зрения позволяет выявить и их общие свойства. Наличие общих свойств позволяет говорить о возможности разработки общих принципов и технологий управления региональным развитием [2, с. 46].

Основой существования большинства регионов является реализуемая в них хозяйственно-экономическая деятельность. В первую очередь это промышленность и сельское хозяйство. С 1990-х гг. существенно возрастает роль малого и среднего бизнеса. Практически во всех регионах можно выделить небольшое число отраслей, которые играют ключевую роль в развитии региона. Причем чем их меньше, тем более критично состояние

каждой отрасли для региона. В общем случае, при рассмотрении хозяйственно-экономической деятельности во внимание принимаются следующие направления: крупная промышленность, сельское хозяйство, энергетика, природные ресурсы, транспортные коммуникации, малый и средний бизнес.

Социальные условия в регионе тесно связаны с экономическими. Уровень доходов населения и его соотношение со стоимостью жизни в регионе – это основные факторы социальной стабильности. Возрастная и квалификационная структура населения определяют возможности удовлетворения региональных потребностей в трудовых ресурсах. В некоторых регионах существенными факторами социальной среды могут являться исторические и религиозные традиции [8, с. 84].

При рассмотрении большинства вопросов социально-экономического развития регионы России, как правило, группируются по определенным признакам. В зависимости от решаемых задач в качестве критериев для формирования групп регионов могут использоваться:

– географическое положение;

– природно-климатические условия;

– хозяйственная деятельность (промышленность, сельское хозяйство и т.д.);

– степень освоения и плотность населения;

– экологическая обстановка и др. [6, с. 31].

Выделение однородных групп позволяет использовать в пределах таких групп единые методы решения возникающих задач.

Регионы ресурсного типа Сибирского федерального округа России имеют много общего. Практически все эти регионы стали активно осваиваться только в XX в. как сырьевая база страны, где добывается подавляющий процент многих полезных ископаемых. Вследствие этого промышленность регионов ориентирована в основном на добычу и первичную переработку ресурсов. В целом достаточно суровые климатические условия не позволяют интенсивно развивать здесь сельское хозяйство, природная среда легко ранима и медленно восстанавливается после отрицательных антропогенных воздействий. Население и коммуникации концентрируются в основном в городах и поселках городского типа около добывающих и перерабатывающих предприятий, а также транспортных коммуникаций.

Население является многонациональным, сформировавшимся в результате массовых вынужденных или добровольных миграций в 1930–1970-х гг. Коренное население, в отличие от регионов Юга и Средней полосы России, относительно немногочисленно и не играет существенной роли в экономической, социальной и культурной жизни региона.

Типичным представителем регионов ресурсного типа является Кемеровская область. Основу области составляет промышленность и обеспечивающая ее деятельность производственная инфраструктура. Общее со-

стояние всей экономики области и ее социальной сферы определяются состоянием базовых отраслей промышленности. Сырьевая направленность экономики области определила очаговый характер размещения производительных сил, привязанность их к наиболее крупным центрам добычи и переработки природных ресурсов или транспортных коммуникаций. В области возникли «урбанизированные территории» – связанные с градообразующими предприятиями малые города, имеющими свою специфику развития, определяемую наличием и успешностью функционирования одного или нескольких градообразующих предприятий [3, с. 80].

В настоящее время необходимым условием динамичного развития регионов является осуществление новой региональной политики [7]. Современные исследователи выделяют систему теоретических положений, лежащих в ее основе и на которых базируются исследование и реализация процесса регионального развития [4, с. 22].

1. Регион – квазигосударство. В этом качестве он представляет собой относительно обособленную подсистему государства и национальной экономики. Во многих странах регионы аккумулируют все больше функций и финансовых ресурсов, ранее принадлежавших «центру» (процессы децентрализации и федерализации). Одна из главных функций региональной власти – регулирование экономики региона. Взаимодействие общегосударственных (федеральных) и региональных властей, а также разные формы межрегиональных экономических отношений (например, в рамках межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия) обеспечивают функционирование региональных экономик в системе национальной экономики.

2. Регион как квазикорпорация представляет собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала (примерами могут служить защита «торговой марки» местных продуктов, соревнования за более высокий региональный инвестиционный рейтинг).

Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпораций, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов, уплаты налогов и т.д. оказывают сильное влияние на экономическое положение регионов. Регионы, как и современные корпорации, обладают значительным ресурсным потенциалом для саморазвития. Расширение экономической самостоятельности регионов (путем передачи экономических прав от «центра») является одним из главных направлений рыночных реформ.

3. Регион – рынок (рыночный ареал). Подход к региону как рынку, имеющему определенные границы (ареал), акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг,

труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т.д.

4. Регион – социум. Подход к региону как социуму (общности людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды) и развитие системы расселения. Изучение ведется в разрезе социальных групп с их особыми функциями и интересами. Данный подход шире экономического. Он включает культурные, образовательные, медицинские, социально-психологические, политические и другие аспекты жизни регионального социума, синтезу которых региональная наука с самого начала уделяла большое внимание [9, с. 113].

В современных условиях социально-экономическое развитие регионов является важной стратегической составляющей муниципального управления, наряду с административно-правовым регулированием и бюджетной (финансовой и инвестиционной) политикой. На практике разработка стратегии социально-экономического развития связана с составлением долгосрочного и краткосрочного плана развития территории [7]. Выработанная стратегия во многом определяет содержание основных направлений деятельности органов местного самоуправления:

– управление социально-экономическим развитием,
– управление бюджетом и финансами,
– управление экономикой и предпринимательством,
– управление имуществом и землепользование,
– управление внешнеэкономической деятельностью,
– охрану окружающей среды и др. [2, с. 45].

В соответствии с 3-уровневой структурой системы управления регионом выделяют три уровня принятия решений в области социально-экономического развития: верхний, средний и нижний [2, с. 28].

На верхнем уровне осуществляется макромоделирование социально-экономического развития региона и формирование стратегии социально-экономического развития региона, выработка программы развития. На среднем уровне идет выработка конкретных управленческих решений по экономическому регулированию рынка. Информационно-аналитическая поддержка деятельности муниципальных органов реализуется на уровне мэрии, администрации, комитетов. Нижний уровень, с точки зрения управления, – информационный, на который стекается информация из районов, органов управления, комитетов, из административно-хозяйственной службы. На этом уровне возможно решение задач анализа и прогнозирования ресурсного потенциала региона с помощью традиционных методов прогнозирования.

Анализ и управление развитием социально-экономических региональных систем необходимо выполнять с учетом следующих характерных особенностей:

– регион рассматривается как сложная слабоструктурированная система, методологией исследования которой является системный анализ: наличие большого количества сложных взаимосвязанных причинно-следственных связей между факторами, рассматриваемыми в описании сложной системы, результат действия которых не всегда очевиден при принятии решений (контринтуитивность), необходимость исследования стохастических систем в условиях неопределенности, неоднозначности;

– регион – социальная система, поэтому в ней доминируют и учитываются природные и психологические (связанные с интересами людей и др.) факторы; при принятии решений необходимо учитывать долгосрочные интересы общества; уровень развития региона призван, в первую очередь, обеспечивать условия воспроизводства человеческой жизни;

– регион – динамическая система, при этом необходимо изучать динамику развития системы, проводить анализ процессов роста с учетом общего жизненного цикла региона и его частей (население, предприятия, жилой фонд и др.), адаптивной эволюции. Последнее связано с тем, что регион является саморегулирующей (самоуправляющей) системой;

– регион – саморегулирующая (самоуправляющая) система. Управление идет через внутриорганизационные процессы саморегулирования и основано на изменении законов и методов внутреннего управления [2, с. 61].

Методологической основой исследования процессов управления социально-экономическим развитием региона является системный анализ, центральной процедурой которого, как известно, является построение обобщенной (единой) модели региона, отражающей все факторы и взаимосвязи реальной системы [2, с. 62]. На практике это связано с созданием комплекса моделей с развитыми динамическими и информационными связями между моделями всех уровней.

Регион, как объект управления характеризуется:

– слабостью теоретических знаний, отсутствием теории развития города;

– качественным характером знаний о системе, большой долей экспертных знаний при описании, структуризации объекта управления; задачи управления регионом являются слабоструктурированными;

– высоким уровнем неопределенности исходной информации. Различают внутреннюю и внешнюю неопределенность. Внутренняя неопределенность – это совокупность тех факторов, которые не контролируются лицом, принимающим решение полностью, но он может оказывать на них влияние (например, внутренняя социально-экономическая обстановка, факторы риска и др.). Внешняя неопределенность определяется характером взаимодействия с внешней средой – это те факторы, которые находятся под слабым контролем лица, принимающего решение, (экологическая, демографическая, внешнеполитическая ситуация, поставка ресурсов в регион извне и т.п.) [2, с. 63];

Следствие этого является то, что результаты решения часто носят качественный характер и позволяют судить о направлениях развития динамических процессов, выполнять анализ устойчивости динамических процессов.

Региональная социально-экономическая система имеет сложную внутреннюю структуру, в составе которой могут быть декомпозированы подсистемы: население, производство, непроизводственная сфера, экология, пространство, финансы, внешняя экономическая сфера, характеризуется иерархичностью управления и активностью отдельных ее подсистем, взаимодействие элементов в рамках которой рассматривается с учетом характера воздействий внешней среды на внутреннюю структуру [1, с. 47].

Регион представляется как целенаправленная и многоцелевая система, имеющая неоднородные внутренние и внешние цели, самостоятельные подцели отдельных подсистем, систему показателей измерения целей, многообразные стратегии их достижения и т.д. Общая цель системы может быть формализована в виде ряда слабоформализованных взаимосвязанных подцелей. При выборе того или иного варианта развития приходится формировать согласованное решение, позволяющее находить компромисс между региональными и общегосударственными целями, с одной стороны, и целями отдельных предприятий и хозяйственных субъектов – с другой [8, с. 72].

Социально-экономическая составляющая уровня развития региона выполняет двоякую роль: всестороннего развития личности и определенного способа удовлетворения потребностей населения района в услугах социальной инфраструктуры [1, с. 48].

Если исходить из всестороннего развития личности, то непременными условиями выступают достижение определенного уровня жизни (материальный аспект), совокупность форм и видов жизнедеятельности людей [9, с. 115]. Нормальные условия жизнедеятельности в немалой степени обеспечиваются путем удовлетворения суммы материальных, социальных и культурных потребностей в процессе пользования благами и услугами предприятий социальной инфраструктуры региона. Степень удовлетворения этих потребностей должна отражаться соответствующей системой показателей.

Обобщенный подход к оценке уровня развития позволяет сформировать иерархическую структуру показателей, все социально-экономические показатели которой находятся между собой в сложной взаимосвязи, и выполнить построение агрегированных показателей, характеризующий социально-экономический уровень развития региона.

Система показателей социально-экономического развития региона представляет собой сложную иерархическую структуру с множеством частных показателей, в которую в зависимости от задачи управления могут включаться критерии, отражающие социальный, экономический, градостроительный и другие эффекты варианта развития. В общем случае сис-

тема показателей включает интегрированный критерий, отражающий уровень жизни населения в регионе (например, национальный доход на душу населения). На верхнем уровне этой иерархической структуры выделяют 3 группы агрегированных критериев, включающих обобщающую оценку социальных параметров региона; показатели, характеризующие объективные экономические (производственные) условия региона, а также переменные, отражающие социальные характеристики внепроизводственной сферы, зависимые от развития производства [9, с. 48]. В свою очередь агрегированные показатели дают общую оценку состояния социально-экономической структуры и включают демографические, социально-профессиональные, трудовые и общественно-политические параметры, а также параметры, отражающие условия жизни, труда и быта населения региона [5, с. 115].

Основными факторами, действующими в рассматриваемой системе являются: собственный ресурсный потенциал региона (трудовые, природные, производственные, финансовые ресурсы) и привлекаемые в регион ресурсы (как правило, в виде инвестиций и централизованных капитальных вложений), реальные процессы общественного производства.

Основная целевая задача регионального управления: целенаправленный выбор управляющих решений и экономических методов управления должен определять такие пропорции общественного воспроизводства (достижение баланса использования ресурсов в системе), которые в максимальной степени способствуют удовлетворению потребностей населения в регионе и повышению его жизненного уровня [2, с. 60].

Несмотря на значительный природно-ресурсный и промышленный потенциал Кемеровской области, наличие действующих отраслевых концепций и программ развития, очевидны недостаточность предпринимаемых мер и нехватка стратегического ресурса для перехода на новую ступень экономической конкурентоспособности региона.

Структура валового регионального продукта (ВРП) Кемеровской области характеризуется преобладанием сырьевых отраслей и отраслей с низким переделом. Основной «отраслевой» вклад в ВРП области вносят предприятия, осуществляющие такие виды экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства. Среди субъектов Сибирского федерального округа по роли данных видов экономической деятельности в формировании основного макроэкономического индикатора Кемеровская область уступает только Красноярскому краю [10, 11].

Кемеровская область относится к числу экспортно-ориентированных регионов Российской Федерации ресурсного типа, в которых базовый сектор экономики составляет добыча и первичная переработка сырья. Поэтому социально-экономическое развитие области в существенной степени определяется внешними для региона факторами, характеризующими общую динамику социально-экономической ситуации в стране, положением на далеко выходящих за пределы области рынках товаров базового сектора экономики региона – макроэкономическими параметрами российской эко-

номики, особенностями государственной кредитно-денежной политики, ситуацией на мировых товарных рынках и т.п.

Низкий уровень дифференциации экономики и зависимость от конъюнктуры мировых рынков формируют для области долгосрочные риски развития. Ее промышленность узко диверсифицирована. На два вида экономической деятельности – добычу топливно-энергетических полезных ископаемых и металлургическое производство – приходится более 69 % от общего объема отгруженной промышленной продукции [10]. Высокая себестоимость продукции промышленных предприятий и удаленность от рынков сбыта, недостаточность финансового ресурса и энергетический дефицит делают невозможным запуск крупных инвестиционных проектов. Требуется поддержка со стороны как региональных, так и федеральных органов государственной власти. Необходимо формировать комплекс мер по стимулированию роста инновационности промышленных компаний, устранению инфраструктурных барьеров развития и снижению ограничений ресурсной базы области.

Сценарий социально-экономического развития Кузбасса за счет усиления сырьевой специализации региона (наращивание добычи и первичной переработки) является инерционным и потому пока наиболее вероятным. Оценивая внутренние и внешние факторы социально-экономического развития Кемеровской области, уже накопленные инвестиции в экономику региона, а также подготовленные к реализации и анонсированные проекты, можно сделать вывод, что в долгосрочной перспективе основным сценарием развития региона будет рост с сохранением базового сектора экономики, а значит, и всего регионального хозяйства.

В то же время основной сценарий развития Кемеровской области на долгосрочную перспективу имеет другую вероятную версию – достижение конкурентоспособности в опоре на рост технологий и человеческого капитала (добыча, поддержанная ростом глубины переработки и новыми видами производств), диверсификация экономики, расширение ядра базового сектора как в направлении глубины переработки добываемого сырья (движение по цепочке производства добавленной стоимости к конечным переделам), так и в направлении включения в него новых видов (отраслей, секторов) производственной деятельности.

Реализация такой версии основного сценария обеспечивает более высокий уровень жизни населения, большую устойчивость экономики по отношению к циклическим колебаниям рыночной конъюнктуры, а также предполагает возможность сдерживания добычи полезных ископаемых по экологическим соображениям, – при ставке на технологии и рост стоимости человеческого капитала в качестве источников развития могут быть задействованы не только природные ресурсы, большинство которых для Кемеровской области является невосполняемыми. По крайней мере, по этому пути прошли или идут все сырьевые, в том числе угледобывающие, регионы развитых стран мира.

Исходя из вышеизложенного и опираясь на экспертные оценки проблем регионального развития, для Кемеровской области с базовым сектором в виде добычи сырья и его первичной переработки с высокой степенью зависимости от циклической рыночной конъюнктуры на глобальных товарных рынках стратегической целью государственной политики по управлению социально-экономическим развитием на долгосрочную перспективу становится повышение конкурентоспособности региона, рост на этой базе благосостояния жителей региона за счет формирования и развития наукоемкого и высокотехнологичного сектора в промышленности.

Основным фактором развития экономики региона, осуществления процессов воспроизводства на качественно новой основе должно являться повышение, прежде всего, технического уровня промышленного производства, активное внедрение инновационных и высоких технологий.

Основой перехода региональной экономики к устойчивому развитию, интегрированию в мировой процесс, ее глобализации, вхождению в ВТО и др. являются структурно-инновационные преобразования, которые реализуются в настоящее время как в стране в целом, так и в регионах в форме «вялотекущей пневмонии». Объясняется это, как показывают многочисленные экспертные исследования, невосприимчивостью России (и ее регионов) к инновационному пути развития.

К причинам отторжения достижений НТП от практики хозяйствования относятся:

а) замена административно-командной системы управления внешне новой, но по своему институциональному содержанию аналогичной ей системой управления. Такая система обусловила экономическое и политическое доминирование на экономическом пространстве страны преимущественно естественных монополий со 100-процентным и более (с учетом теневого сектора) уровнем рентабельности. Она же в значительной степени явилась преградой для формирования и функционирования институтов (в том числе норм права), способных изменить сложившуюся практику воспроизводства (развитие сырьевого сектора в ущерб другим отраслям);

б) в силу этого организация инновационных процессов продолжает базироваться исключительно на государственном программном финансировании или адресной финансовой поддержке, а бизнес фактически исключен из инновационных проектов. Причина в том, что превалирование неформальных норм «советского» типа изначально консервирует нерыночные мотивы и, следовательно, методы регулирования инновационного процесса;

в) неэффективно используются кредитные ресурсы. Примерно 2/3 предприятий продолжают проедать капитал в основном вследствие нецелевого использования амортизации и низкого объема инвестиций;

г) слабость заводской науки в развитии инновационной деятельности и ее интегрировании в реальный сектор экономики. В ведущих индустриальных государствах компаниями выполняется основной объем научных

исследований и разработок: 65 % – в странах ЕС, 71 % – в Японии, 75 % – в США. В России заводская наука располагает небольшими ресурсами (6-8 % затрат идет на исследования и разработки) и ориентирована главным образом на решение краткосрочных технических задач собственного производства;

д) крайне низкой в структуре отечественной науки остается доля высших учебных заведений, выполняющих исследования и разработки (около 5 % затрат на науку по сравнению с 21 % в странах ЕС и 14-15 % в Японии и США). Поскольку вновь созданные частные вузы практически не ведут исследований, то научная деятельность осуществляется сегодня только в 40 % российских вузов. Эта тенденция может привести к необратимым последствиям как для самой науки, так и в деле подготовки специалистов.

Вывод напрашивается один: необходимо максимально поощрять интеграцию науки и производства, неуклонно повышать удельный вес научно-технологической составляющей в иностранных инвестициях в российскую экономику, интегрировать российские компании в международные инновационно-промышленные комплексы, играющие роль «локомотивов» мировой постиндустриальной экономики.

Успешное решение задач ускорения экономического и социального развития и перевода экономики на инновационный путь напрямую зависит от эффективности процессов трансформации объектов интеллектуальной собственности в инновации, их коммерциализации и грамотного управления ими. Следует также изменить существующую в настоящее время ориентацию экономики на доминирующее использование сырьевых ресурсов. Без такой замены невозможен устойчивый экономический рост и решение поставленных задач роста ВВП, перехода России на инновационный путь развития и включения создаваемой конкурентоспособной продукции в мировой торговый оборот.

Литература

1. *Градов А.П.* Региональная экономика / А.П. Градов, Б.И. Кузин, М.Д. Медников и др. – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.

2. *Емельянов С.В.* Информационные технологии регионального управления / С.В. Емельянов, А.Г. Олейник, Ю.С. Попков и др. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 400 с.

3. *Зубаревич Н.В.* Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. – 2-е изд. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 264 с.

4. *Копеин В.В.* Новая парадигма регионального развития (теория, методология и практика). – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005. – 126 с.

5. *Лексин В.Н.* Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 368 с.

6. *Межевич Н.М.* Экономический анализ региона: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. – 169 с.

7. *Тулеев А.* Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года / А. Тулеев, В. Мазикин, А. Микельсон. – Кемерово: Книга, 2008. – 223 с.

8. Управление процессами территориального и хозяйственного развития / Сб. науч. трудов Института системного анализа РАН / Под ред. А.Н. Швецова. – М.: Едиториал УРСС, 2001. – 184 с.

9. *Шабашев В.А.* Качество жизни населения региона: теория и система управления / В.А. Шабашев, А.Д. Леванов, Л.Н. Щербакова. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004. – 150 с.

10. Кузбасс в цифрах / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. – Кемерово: Кемеровостат, 2010. URL: www.kemerovostat.ru.

11. Социально-экономическое положение СФО / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. – Новосибирск: Новосибстат, 2010. URL: www.novosibstat.ru

Инновационные технологии в образовательном процессе вуза

А.В. Копеин, А.А. Третьяков

Динамика современной жизни вызывает потребность в эффективных системах дистанционного обучения, которые позволяют учиться в индивидуальном режиме, независимо от места и времени; получать обучение непрерывно и по индивидуальной траектории, в соответствии с принципами открытого образования; возможность реализовать права человека на непрерывное образование и получение информации. Система дистанционного обучения (СДО) отвечает всем вышеперечисленным требованиям и состоит из следующих основных подсистем: учебно-методического обеспечения; технического обеспечения и поддержки; организационной.

Одна из целей внедрения СДО в образовательную деятельность, наряду с повышением качества обучения и повышения квалификации, – это профессиональный рост преподавательского состава образовательного учреждения. Его целью является унификации знаний, приведение их к единым корпоративным стандартам, использование современных информационных технологий.

В СДО могут быть реализованы радикально новые формы представления и организации информации, обеспечивающие максимальную степень ее восприятия [1]. Среди них можно выделить:

– четкую структуризацию информации;

– регламентируемый объем избыточной информации;

– эмоциональную загруженность, которая достигается введением иконографического материала, видео- и анимационных фрагментов;

– использование рейтинговой технологии общения, позволяющей обеспечить оперативный контроль знаний;

– учет психологических особенностей организации зрительного восприятия;

– достоверность сертификации знаний.

Методическое обеспечение учебного процесса, независимо от формы обучения, является ключевым инструментом, определяющим качество предоставляемых образовательных услуг [3]. В методическом обеспечении дистанционного обучения можно выделить: учебно-практические пособия (УПП) в бумажном варианте; методические разработки для авторов-разработчиков; методическое обеспечение тренировочного, промежуточного и итогового тестирования; методическое обеспечение сетевого тестирования; методические рекомендации по выполнению контрольных работ; методическое обеспечение профессионального тренинга различного рода; методические рекомендации по проведению государственных аттестационных мероприятий; методическое обеспечение разработки УПП в электронном виде; разработку каталогов существующих курсов и их регулярное обновление; методическое обеспечение использования информационных технологий в процессе обучения; методическое обеспечение подготовки и сертификации преподавателей, тьюторов и др.

Важно, конечно, обеспечить и подходящую систему управления обучением (Learning Management Systems – LMS), но это – только платформа. Многие компании тратят сотни тысяч долларов на платформу (на LMS), забывая, что разработка информационного содержимого (контента) дистанционных курсов учебных дисциплин также является одной из главных составляющих в системе дистанционного обучения, ведь LMS не работает без контента.

Контент представляет собой систему из следующих взаимосвязанных элементов: теоретической, практической и контрольной частей, подсистемы аудита.

Требования, предъявляемые к разработке содержимого (контента) дистанционных курсов:

1) соответствие целям обучения;
2) практическая направленность;
3) интерактивность;
4) наличие практикума;
5) способность вызвать заинтересованность обучающегося;
6) способность активизировать самостоятельную работу и творческую активность обучающегося;
7) технологии разработки учебных курсов.

Наполнение учебным материалом в системе дистанционного обучения происходит следующим образом. Носителями знаний выступают ведущие

преподаватели курсов дисциплин образовательного учреждения («предметники» – эксперты в разных областях). В качестве экспертов могут привлекаться авторы известных учебных пособий, монографий, новых образовательных программ, ведущие специалисты-практики.

Специалисты системы дистанционного обучения получают накопленные знания от экспертов в различном виде, порой необработанном и неструктурированном. Задача методистов – обработать и представить полученные знания в электронном виде, удобном для восприятия. По сути, методисты являются специалистами по приведению знаний экспертов в надлежащую форму. Далее представленные учебные материалы проходят экспертизу у преподавателей-предметников, на основании их замечаний и предложений вносятся необходимые коррективы. И только после этого дистанционные курсы становятся доступными для обучения.

Основные методические подходы, используемые при создании и разработке курсов учебных дисциплин:

– учебный материал подается сжато и структурировано, что экономит время при изучении теоретических блоков;

– применяется принцип активизации имеющихся знаний и личного опыта изучающего;

– видео-уроки, как сюжетная основа, позволяют широко использовать проблемный подход в обучении;

– совмещение популярно изложенной теории, наглядности поведенческих моделей видеофильма и практической направленности разнообразных упражнений позволяют усилить обучающий эффект (добиться синергии);

– использование наглядных схем, рисунков облегчает восприятие и запоминание;

– каждая практическая часть содержит разнообразные по форме упражнения [3].

Система контроля может состоять из тестов, тематических контрольных заданий, итогового контрольного задания.

Интерактивные формы обучения представляют собой индивидуальные консультации, форум, семинары on-line (вебинары), аудио- и видеоконференции.

В процесс прохождения курсов дисциплин может быть встроена система тестов, которая действительно является инструментом самопроверки, позволяющим выявить обучающемуся свои слабые места. Существует пять видов различных тестов: выбор из альтернатив, множественный выбор, сопоставление, заполнение пробела, упорядочение значений. Обучающийся может повторно пройти материал и снова сдать проверочный тест. Существует и итоговый тест, который сдается по окончании каждого курса и оценивается, причем оценку видит и сам обучаемый. Таким образом, для каждого обучающегося создается база статистических данных, отражающая весь процесс обучения. Встроенная система тестов позволяет отсле-

живать не только результаты учебы, но и время, которое обучающийся реально затратил на учебный процесс.

Таким образом, сертификация знаний реализуется в СДО практически единственным способом – интерактивными тестами, результаты которых обрабатываются чаще всего автоматически.

Существуют и другие формы контроля и сертификации знаний: контрольные работы и экзамены, выполняемые обучающимися в режиме off-line. Для этого организуется обратная связь – от слушателя к преподавателю. В данном случае основной критической точкой является не столько организация самой доставки, сколько обеспечение достоверности того, что полученные преподавателем от обучающегося материалы действительно подготовлены этим обучающимся без посторонней помощи. На сегодня ни одно из дистанционных средств не обеспечивает стопроцентной гарантии этого.

Решение данной проблемы возможно двумя путями:

– выделение специального помещения и обслуживающего персонала, который гарантирует идентификацию учащихся, режим их индивидуальной работы в момент сертификации и проверки знаний;

– личная мотивированная заинтересованность самого обучающегося.

Построить учебный процесс эффективно и надежно можно, правильно перераспределяя сертификационную нагрузку между системой самооценки знаний, заочной оценкой и очной сертификацией.

Рассмотрим основные этапы системы дистанционного образования.

1. Организация и управление учебным процессом (система педагогической и организационной поддержки учебного процесса).

На протяжении всего дистанционного обучения работу студента регламентирует специалист системы дистанционного обучения. Это может быть тьютор; преподаватель, методист-куратор, который помогает студенту решить все насущные проблемы, консультирует по вопросам работы в учебной среде, делает процесс дистанционного обучения легким и удобным. Необходимо постоянное и оперативное общение, связанное с естественными и необходимыми дискуссиями в процессе дистанционного обучения, а также с помощью преподавателя при разборе материала, который нуждается в дополнительных индивидуальных комментариях. Для этого могут использоваться очные встречи, традиционная телефонная связь, IP-телефония, электронная почта, доска объявлений, чаты, конференции. Таким образом, у студента есть виртуальная, в том числе, возможность консультации с преподавателем в любое необходимое ему время. Общение с преподавателем не ограничивается индивидуальными консультациями, слушатели могут задавать вопросы преподавателю во время проведения on-line семинаров и форумов.

При дистанционной форме обучения обучающемуся помогает тьютор. Это представитель учебно-вспомогательного персонала, ведущего всю переписку с обучающимися, отслеживающего выполнение ими учебного гра-

фика, организующего консультации студента по его просьбе. Тьютор проводит социологическое анкетирование среди слушателей, выясняет их мнение о форме и содержании различных курсов и передает разработчикам, помогает обучающемуся в составлении персонального учебного плана и наполнении его взаимоувязанными дисциплинами по выбору. Практика показывает, что эффективное тьюторство может осуществляться при количестве 50 обучающихся на одного тьютора. При этом никакими другими обязанностями, кроме курирования своих слушателей, тьютор не обременяется, но спрос с него идет постоянно за каждого обучающегося.

Деятельность студента оценивается преподавателем с помощью контрольных работ к каждому из разделов дистанционного курса, в основе которых лежат задания, требующие разбора и анализа конкретной ситуации, подготовки развернутого ответа на поставленные вопросы.

Таким образом, в данном случае решаются задачи:

– обеспечения гибкости системы дистанционного обучения, как в целом, так и отдельных его компонентов по отношению к участникам учебного процесса, каждый из которых предъявляет к системе дистанционного обучения свои собственные требования;

– набора учебных групп, организации отдельных учебных курсов, учета успеваемости, синхронизации учебного процесса, распределения нагрузки преподавателей, составления финальной отчетности, выдачи сертификатов, дипломов и др.

Любая система дистанционного обучения предполагает возможность решения вышеперечисленных задач.

2. Контроль над учебным процессом.

Дистанционное обучение является независимым и требует высокой степени приверженности и участия для достижения успеха. Чтобы такое обучение действительно влияло на результаты работы, требуется больше чем просто пройти обучающий курс. Любое образовательное учреждение, прежде всего, должно определить, почему оно применяет такое обучение. Все вовлеченные в обучение работники должны знать, на решение каких деловых задач нацелен курс, необходимо доносить это понимание с помощью значимых для каждого обучающегося событий. Когда предполагаемый результат тесно связан с выполнением работы, обязательность обучения легче принимается, повышается вероятность достижения целей обучения. Эта взаимозависимость является аспектом, который чаще всего упускается в процессе дистанционного обучения. Обучение без постановки четких задач неэффективно и является нерациональным использованием времени, а также существует высокая вероятность того, что немногие из начавших обучение дойдут до конца. Таким образом, возникает необходимость контроля, – как за ходом учебного процесса, так и за его результатами. Для этого в СДО существует система взаимодействия и контроля, предписывающая распределение функциональных обязанностей субъектов системы дистанционного обучения, исходя из потребностей организации,

предоставление отчетности по учебной деятельности сотрудников, обучение субъектов системы дистанционного обучения работе в системе.

Системы LMS, позволяют получать весьма детальные сведения о проводимом дистанционном обучении: о количестве обучаемых, о назначении им конкретных курсов, о набранных ими баллах, сроках завершения курсов, количестве учебных часов, оплате и пр. С их помощью можно формировать разнообразные отчеты, анализировать процесс обучения, просчитывать активность использования отдельных курсов дисциплин и многое другое. Например, по запросу может быть предоставлена информация о любом из студентов, обучающемся в системе (этап обучения на дату запроса; сведения об академической успеваемости; средний показатель по группе обучающихся; рейтинговую оценку по группе; оценку активности обучающегося и многое др.).

Таким образом, можно выделить следующие основные факторы, определяющие успех системы дистанционного обучения с точки зрения методики [3]:

1) методические задачи e-Learning проекта должны быть четко определены и ориентироваться на цель всего проекта;

2) необходима постоянная оценка полученных обучающимися знаний, мониторинг разницы результатов «до обучения» и «после обучения»,. где должны оцениваться результаты, непосредственно связанные с поставленными целями;

3) несмотря на технологическую возможность самостоятельного обучения в e-Learning системе, необходимо широкое вовлечение людей, осуществляющих помощь в обучении при помощи различных механизмов интерактивного взаимодействия и мониторинга самого процесса обучения.

Эффективность дистанционного обучения существенно зависит от используемой в нем технологии. Возможности и характеристики технологии электронного обучения (ЭО) должны обеспечивать максимально возможную эффективность взаимодействия обучаемого и преподавателя в рамках системы ЭО. Сложное в использовании программное обеспечения не только затрудняет восприятие учебного материала, но и вызывает определенное неприятие использования информационных технологий в обучении.

Программное обеспечение для ЭО представлено как простыми статическими HTML страницами, так и сложными системами управления обучением и учебным контентом (Learning Content Management Systems – LCMS), использующимися в корпоративных компьютерных сетях.

Успешное внедрение электронного обучения основывается на правильном выборе программного обеспечения, соответствующего конкретным требованиям. Эти требования определяются потребностями обучаемого, потребностями преподавателя и администратора, который должен контролировать установку, настройку программного обеспечения и результаты обучения. При всем многообразии средств организации электронного обучения можно выделить следующие группы [3]:

– авторские программные продукты (Authoring Packages),

– системы управления обучением (Learning Management Systems – LMS),

– системы управления учебным контентом (Learning Content Management Systems – LCMS).

В настоящее время существуют две основные ветки систем организации электронного обучения: коммерческие и свободно распространяемые LMS / LCMS [3].

Коммерческие LMS / LCMS.

Эти системы представляют собой коммерческие разработки, ориентированные на использование в дистанционном обучении, либо в организации электронного обучения в рамках учебного заведения. На отечественном рынке представлено несколько таких систем.

«Битрикс: Управление сайтом» – LCMS, получившая широкое распространение и большую известность. Продукт доступен в различных по мощности версиях, которые отличаются друг от друга набором модулей (и, следовательно, возможностями) и позволяет решать практически любые задачи. Однако разработку дизайна сайта и его первоначальную настройку могут провести только высокооплачиваемые специалисты, так как система весьма требовательна к ресурсам сервера.

«NetCat» – в данный момент LCMS выпускается в версии 2.3, а первая была разработана в далеком 1999 г. LCMS «NetCat» также достаточно функциональна, удобна и проста в освоении. Ко всем пакетам «прилагается» квалифицированная поддержка по горячей телефонной линии и другими удобными для пользователей способами. При разработке сайта (особенно сложного и многофункционального) требуются усилия программистов (PHP и MySQL).

«inDynamic 2.3» – серьезная по возможностям и удобная LCMS, однако и стоимость ее достаточно высока. Сайты, построенные на основе этой системы, обладают рядом преимуществ с точки зрения поискового продвижения перед большинством других.

«Amiro.CMS» – сбалансированная и многофункциональная LCMS; ее преимуществами можно назвать глубокий уровень контроля над сайтом через web-интерфейс, ориентацию на поисковую оптимизацию, относительно невысокую цену решений. «Amiro.CMS» проста в эксплуатации и настройке (PHP-программирование не требуется), но дает полный спектр возможностей по управлению содержанием сайта. К недостаткам можно отнести то, что сайт на базе «Amiro.CMS» можно безболезненно перенести не на каждый сервер.

Система «Прометей» – программная оболочка, которая не только обеспечивает дистанционное обучение и тестирование слушателей, но и позволяет управлять всей деятельностью виртуального учебного заведения, что способствует быстрому внедрению дистанционного обучения и переходу к широкому коммерческому использованию. Лидирующие пози-

ции системы дистанционного обучения «Прометей» обусловлены тем, что она объединила все составляющие эффективного обучения: передовые методики, новейшие технологии, мощные средства управления. В настоящее время система дистанционного обучения «Прометей» используется различными учебными заведениями и корпорациями из России и стран СНГ [1, 3]. Интерфейс переведен на несколько национальных языков: русский, украинский, казахский, узбекский (латиница и кириллица), английский.

В отличие от многих других программных продуктов система «Прометей» может официально использоваться в любых, в том числе учебных и государственных, организациях, так как имеет сертификат «Росинфосерт» о соответствии требованиям, предъявляемым к программным средствам систем дистанционного обучения нормативным документом СТУ 115.005-2001. Этот нормативный документ подписан уполномоченными ответственными лицами Министерства образования РФ (Управление информационных технологий в образовании) и Министерства РФ по связи и информатизации (Департамент информатизации).

Вывод по коммерческим LMS / LCMS: в современных условиях достаточно прост. Массовое использование таких систем отечественными вузами не представляется возможным – в силу их высокой стоимости и жестких аппаратных требований; коммерческие системы предоставляют ограниченное количество образовательных лицензий и весьма ограниченные возможности для расширения и масштабирования своих возможностей.

2. Свободно распространяемые LMS / LCMS.

На основе анализа существующих систем LMS / LCMS в настоящее время необходимо выделить следующие программные средства обучения: «ATutor», «Claroline», «Dokeos», «Moodle», «OpenACS», «Sakai». Основными критериями отбора здесь выступают степень поддержки системы и многоязыковое сопровождение [2, 3].

«ATutor» (http://www.atutor.ca/) представляет собой свободно распространяемую web-ориентированную систему управления учебным контентом, разработанную с учетом идей доступности и приспособляемости. Использование позволяет преподавателям легко организовывать различные курсы обучения, студенты же получают адаптивную и простую среду обучения. Администрирование является относительно простым, доступность исходного кода и открытые инструменты, применяемые для построения сервера курсов учебных дисциплин, позволяют в случае крайней необходимости внести и более серьезные изменения. Кроме того, с самого начала разработчиками был взят курс на поддержку продуктом всевозможных стандартов, что позволило бы в будущем легко интегрировать сторонние разработки [2].

«Claroline» (http://www.claroline.net/) (Classroom Online) – платформа построения сайтов дистанционного обучения, созданная с учетом пожеланий преподавателей. Приложение было создано в Институте педагогики и мультимедиа Католического университета в Лувене. Продукт бесплатен

и доступен. «Claroline» позволяет создавать уроки, редактировать их содержимое, управлять ими. Приложение включает генератор викторин, форумы, календарь, функцию разграничения доступа к документам, каталог ссылок, систему контроля за успехами обучаемого, модуль авторизации [3].

«Dokeos» (http://www.dokeos.com/) – платформа построения сайтов дистанционного обучения, основанная на ветке «Claroline» – клоне свободно распространяемого программного продукта, созданного с целью изменить приложение-оригинал в том или ином направлении. «Dokeos» – результат работы некоторых членов первоначальной команды разработчиков «Claroline», которые задумали изменить ориентацию приложения (теперь оно подойдет скорее организациям, чем университетам). Дело в том, что «Claroline» прекрасно адаптирована для университетской среды, что выражается в поддержке большого количества учеников и учебных курсов. «Dokeos» больше ориентирован на профессиональную клиентуру, например, на персонал предприятия. Dokeos бесплатен, поскольку лицензия «Claroline» (GNU / GPL) предполагает, что ветки подпадают под ту же лицензию. Поскольку ветка была выделена недавно, оба приложения пока относительно похожи друг на друга, хотя некоторые различия в эргономике, построении интерфейса, функционале уже начинают проявляться [4].

«Moodle» (http://moodle.org/) – приложение, предназначенное для организации online-уроков и обучающих web-сайтов. Проект был задуман для распространения социо-конструктивистского подхода в обучении, предполагающего, что новые знания могут приобретаться только на основе ранее приобретенных знаний и уже имеющегося индивидуального опыта, а сам процесс обучения будет намного эффективнее, когда обучаемый передает другими словами или объясняет другим полученные знания.

«Moodle» годится для использования более классических стилей обучения, в частности, – гибридного обучения, превращающего систему в дополнение к презентационному обучению.

«OpenACS» (http://openacs.org) (Open Architecture Community System) – система для разработки масштабируемых, «переносимых» образовательных ресурсов. Она является основой для многих компаний и университетов, занимающихся использованием технологий электронного обучения.

«Sakai» (http://sakaiproject.org/) представляет собой on-line систему организации учебного образовательного пространства, которая имеет полностью открытый исходный код, поддерживаемый сообществом разработчиков.

Вывод по свободно распространяемым LMS / LCMS: системы с открытым кодом позволяют решать те же задачи, что и коммерческие системы, но при этом у пользователей есть возможность доработки и адаптации конкретной системы к своим потребностям и текущей образовательной ситуации.

Обобщая вышесказанное, необходимо отметить следующее:

1. Современные тенденции развития рынка OpenSource LMS / LCMS направлены в сторону универсализации и увеличения функциональности систем.

2. Использование коммерческих систем управления электронным обучением не доступно большинству отечественных вузов по причине их высокой стоимости и необходимости продления лицензии на каждый учебный год.

3. Системы с открытым исходным кодом позволяют реализовать тот же набор возможностей, что и коммерческие, но с существенно меньшими затратами и большей эффективностью, – как с точки зрения обеспечения необходимого качества образовательного процесса, так и экономической эффективности.

4. Информационное содержимое (контент) LMS / LCMS в итоге является главным фактором, определяющим качество организации процесса обучения в СДО.

Работы по созданию информационного содержимого LMS / LCMS, поддержанию его в актуальном рабочем состоянии – крайне важный и трудоемкий процесс, который требует от обслуживающего персонала, преподавателей курсов дисциплин, методистов, тьюторов предварительной подготовки в области информационных и инновационных образовательных технологий, ориентированных на компетентностный подход, достаточно значительные интеллектуальные и временные затраты на разработку и актуализацию контента, а кроме того переход на дистанционное обучение должен быть в достаточной степени мотивирован.

Литература

1. Интернет-журнал «Эйдос» [Электронный ресурс]: Центр дистанционного образования «Эйдос». – М.: Центр дистанционного образования «Эйдос», 2012. URL: http://www.eidos.ru/journal/distedu.htm

2. *Богомолов В.А.* Обзор бесплатных систем управления обучением [Электронный ресурс]. – International Forum of Educational Technology & Society (IEEE Technical Committee on Learning Technology), 2012. URL: http://ifets.ieee.org/russian/depository/v10_i3/pdf/9_bogomolov.pdf.

3. Всё о дистанционном обучении DStudy.Ru [Электронный ресурс] / Портал «Дистанционное обучение». – М.: Портал «Дистанционное обучение», 2012. URL: http://dstudy.ru.

4. *Сергиенко И.В.* Основы моделирования процесса дистанционного обучения // Инновации в образовании. – 2005. – № 2. – С. 43-53.

Коллекторский бизнес: проблемы и перспективы развития

Е.В. Кордышева

Коллекторство, как отдельный сегмент финансовых услуг, возник в США 40 лет тому назад, в Европе окончательно сформировался в 80-е годы прошлого века. Коллекторство (от англ. collect – собирать) – деятель-

ность специализированной организации по обработке бесспорной задолженности физических и юридических лиц перед банками и иными организациями, а также по анализу вероятности возврата долга и осуществлению самих процедур по его взысканию.

Коллекторские организации, занимаясь массовым взысканием преимущественно бесспорных однотипных задолженностей, как правило, не занимаются взыскания по спорным сделкам, так как риск нарушить закон весьма велик. В основном, коллекторы работают с договорами кредита или займа. Гораздо больше проблем возникает по взысканию задолженности, исходящих из других договоров, например, поставки или оказания услуг [3, с. 17].

В июле 2006 г. по инициативе коллекторской компании «РусБизнес Актив» и при содействии НП «Горнопромышленники России» и Ассоциации Российских Банков была создана первая в России Ассоциация по развитию коллекторского бизнеса (АРКБ).

Наиболее существенными целями деятельности АРКБ являются: содействие формированию в России цивилизованного, прозрачного, качественного рынка коллекторских услуг, становление и поддержка нового для России профессионального сообщества, повышение его престижа, консолидация сил в борьбе с недобропорядочным партнерством и мошенничеством, а также участие в законотворческой работе по защите прав кредиторов и выработке законопроектов по коллекторскому бизнесу. Современные услуги по взысканию задолженности и в России должны представлять собой цивилизованный, высокотехнологичный бизнес, уже давно востребованный во всем мире. Задачей образованной в нашей стране ассоциации стало укрепление престиж коллекторского бизнеса на российском рынке, что призвано повысить взаимное доверие клиентов.

Ассоциация по развитию коллекторского бизнеса – это, прежде всего открытая дискуссионная площадка для обсуждения всех актуальных и проблемных вопросов кредитно-долговых отношений [4, с. 11].

С развитием рынка потребительского кредитования в России работа по взысканию долгов перестала носить индивидуальный характер. Коллекторский бизнес стремительно развивается, усложняется, у него появляются новые формы и направления. Вместе с тем отсутствие достаточного законодательного регулирования в этой области создает определенные риски.

Основными клиентами коллекторских агентств являются чаще всего банки. Как известно, лучше предугадать проблему, чем её решать. Поэтому банки стараются сами заранее выявлять просроченность платежей. Существует даже специальная служба мониторинга. В её функции входят уведомительные звонки заёмщикам, когда просрочка по их кредиту ещё не достигла большого срока. Специалист по мониторингу выясняет причину задержки платежа, выявляет источники погашения, существующие у заёмщика. Далее, если задолженность не будет погашена, специалисты банка составляют план мероприятий по погашению просроченного кредита. Бан-

ки обращаются к коллекторам за помощью в возврате сложных долгов, когда уже исчерпаны свои механизмы воздействия.

Все коллекторские агентства, работающие на российском рынке, можно условно поделить на три категории.

К первой группе относятся юридические коллекторские организации, действующие на базе крупных юридических фирм. В них, как правило, не ведется досудебная работа по взысканию долгов.

Вторая группа – коллекторские учреждения, организованные при самом банке, которые работают с должниками только данного банка, используя различные методы воздействия: от телефонных звонков до личных встреч с заемщиком.

Третью группу представляют независимые специализированные агентства, обслуживающие разные банки либо на основании договора, либо, осуществляя выкуп «плохого» долга у банка [5, с. 15].

В настоящее время к услугам коллекторских агентств стали обращаться и иные организации. И это легко объяснить. В период кризиса наиболее остро стоит вопрос своевременного получения причитающихся компании денежных средств при заключении новых договоров. Одновременно активизируется и взыскание задолженностей по старым договорам.

Услуги коллекторских агентств востребованы, так как неплатежи, просрочки оплаты кредитов, услуг и товаров, да и просто недобросовестное партнерство присутствуют практически во всех видах бизнеса. Создание профессиональной коллекторской службы, хорошо подготовленной, обладающей специальными навыками, технологиями, специализированным программным обеспечением и, что немаловажно, достаточным опытом в разрешении долговых проблем, требует существенных финансовых и временных затрат [2, с. 21].

Выступая посредником между кредитором и должником, коллекторы за свою работу получают вознаграждение. Долг же при этом продолжает числиться на балансе кредитора. В таком случае с коллекторами заключается агентский договор на оказание услуг по сбору долгов.

Однако деятельность коллекторских агентств сопряжена с существованием еще одной немаловажной проблемы: эти агентства не получают государственной поддержки и фактически никем не контролируются; нет системы профессионального образования и даже каких-либо официальных рекомендаций по организации работы в данной сфере бизнеса. В своей работе коллекторские агентства руководствуются, в первую очередь, соответствующими главами Гражданского кодекса Российской Федерации: «Перемена лиц в обязательстве» (гл. 24), «Купля-продажа» (гл. 30), «Возмездное оказание услуг» (гл. 39), «Заем и кредит» (гл. 42), «Поручение» (гл. 49), «Агентирование» (гл. 52).

Кроме того, основу регулирования коллекторской деятельности составляют:

– Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях;

– Уголовный кодекс Российской Федерации;

– Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных»;

– Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях»;

– Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации»;

– Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [6].

Существующей законодательной базы вроде бы достаточно, ведь коллекторские агентства сегодня функционируют на российском рынке беспрепятственно. Но действующие нормы не учитывают всей специфики правового регулирования этого рода деятельности и не позволяют отрасли развиваться теми темпами, которыми она могла бы развиваться.

Вот почему в последнее время в обществе активно обсуждается необходимость разработки специального коллекторского законодательства, которое позволит создать условия для повышения возвратности кредитов и иных платежей (задолженности по штрафам, пени, коммунальным платежам), что, в свою очередь, должно привести к снижению стоимости кредитных ресурсов и повышению собираемости налогов, сборов и платежей.

В США коллекторская деятельность регулируется отдельным федеральным законом (The Fair Debt Collection Practice Act), который, однако, содержит нормы, достаточно общие по российским понятиям, хотя очень нам необходимые. Например, в законе даны определения коллекторам и их сфере деятельности [7]. Кроме того, The Fair Debt Collection Practice Act регламентирует формы и допустимые методы работы коллекторских агентств: запрещает коллекторам звонить должникам в ночное время, доводить информацию о том, что должник таковым является, до соседей или родственников и т.д.

Но, помимо федерального, в некоторых штатах (примерно в половине штатов США) действуют региональные законы, которые могут содержать более строгие требования или ограничения, а также наделять коллекторские агентства дополнительными возможностями, повышающими эффективность их деятельности. Правда, такое «усиление» обычно сопровождается явлениями, которые участникам рынка не очень нравятся. Повышается степень ответственности, может быть введена процедура лицензирования, а получение лицензии, как известно, влечет дополнительные бюрократические сложности и издержки, нести которые коллекторам не хотелось бы [2, с. 18].

Поэтому одной из основных задач при формировании российского законодательного подхода к бизнесу по сбору долгов является поиск золотой середины. Отрасль нужно отрегулировать.

Специальные коллекторские законы имеются в Австрии, Италии и некоторых других странах Европы, где коллекторский бизнес также имеет историю и, по сравнению с российским, хорошо развит. Австрийский за-

кон, в частности, устанавливает ограничения на комиссию, которую могут взимать коллекторы за свои услуги, содержит нормы в части судебных разбирательств и банкротства должника и так же, как и американский закон, перечисляет допустимые формы работы: переписку, работу по телефону, личную встречу [2, с. 19].

В России на должном уровне разработанных проектов закона «О коллекторской деятельности» в настоящее время два. Первый из них был подготовлен рабочей группой Минэкономразвития совместно с АРКБ и Ассоциацией российских банков, а второй – ассоциацией НАПКА (Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств). Основные противоречия состоят в том, каким образом следует определить коллекторскую деятельность, стоит ли прописывать в законе размер минимального уставного капитала такого агентства, в какой форме страховать его ответственность и необходимо ли создавать компенсационные фонды саморегулируемых организаций коллекторов (СРО) [4, с. 8].

Отсутствие правового регулирования деятельности коллекторов, приводит к массовым нарушениям. Так, например, Роспотребнадзором давно отмечено, что нарушения на потребительском рынке очень похожи на распространение инфекционных заболеваний: если очаг своевременно не ликвидировать, то он грозит перерасти в эпидемию и даже в пандемию.

Начиная с 2006 года, Роспотребнадзор на регулярно поступающие жалобы граждан в отношении «коллекторов» разъясняет, что Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека применяет предусмотренные законодательством Российской Федерации меры ограничительного, предупредительного и профилактического характера только по вопросам защиты прав потребителей, в то время как «сборщики долгов» априори не могут быть идентифицированы в качестве субъектов законодательства о защите прав потребителей и участников потребительских правоотношений. В связи с этим Роспотребнадзор информирует заявителей, что правовую оценку действиям «коллекторов» могут дать соответствующие правоохранительные органы.

Еще в 2007 году Роспотребнадзор сообщил Генеральной прокуратуре Российской Федерации о вопиющем случае в Челябинской области: заемщикам известного банка рассылались извещения об уступке прав требования по кредитному договору в конвертах с рисунком черепа. Прокуратура факты проверила, подтвердила и ответила Роспотребнадзору о принятии мер прокурорского реагирования.

Однако несмотря на увольнение сотрудника «коллектора», непосредственно печатавшего черепа на конвертах, и на ликвидацию «отличившегося» представительства «агентства по сбору долгов» в г. Челябинске, само так называемое «коллекторское агентство» продолжает существовать (г. Москва).

Более того, 13 апреля 2010 года жительница Челябинской области обнаружила поврежденные провода дверного звонка и телевизионного кабе-

ля, а на самой двери была наклеена записка «оскорбительного содержания» (со слов пострадавшей), в которой снова звучали все тот же банк и все то же «агентство по сбору долгов». В сентябре 2010 года указанное «коллекторское агентство» проинформировало женщину, что ей грозят «статьи УК», а для того, чтобы обещание, так сказать, соответствовало, «коллекторы» пообещали женщине разбить окна квартиры и избить ее ребенка по пути из школы (цитируется по обращению пострадавшей в Роспотребнадзор).

По прежнему, «модным» направлением совместной деятельности банков и коллекторских агентств остается практика передачи последним права требования «долгов», якобы неожиданно возникших у граждан спустя несколько лет после того, как они имели все основания полагать, что их кредитные обязательства по расчетам с банком были полностью и своевременно исполнены. Справедливое негодование на этот счет гражданина и его предложение к банку разрешить спор в суде соответствующего понимания, как правило, не находит.

Объясняется это тем, что основную часть инкриминируемой «должнику» суммы, в первую очередь, составляют различные комиссии и/или штрафные санкции, сам факт законности которых пришлось бы подтверждать в суде, не говоря уже о том, что в силу положений статьи 333 Гражданского кодекса Российской Федерации у суда имелись бы все основания даже подлежащую уплате неустойку уменьшить, если она явно несоразмерна последствиям нарушения обязательств [1, с. 36].

Все это указывает на то, что коллекторская деятельность нуждается не только в ее регламентации соответствующими нормами гражданского права, а также в более пристальном внимании со стороны правоохранительных органов в части своевременного пресечения явных фактов противоправных действий.

Затронутая проблема представляется весьма актуальной как для самих кредитных организаций, так и для их клиентов и нуждается в законодательном урегулировании:

– во-первых, в принятие специального закона, например «О деятельности по взысканию просроченной задолженности (коллекторской деятельности)», в соответствии с которым в России появится профессиональное сообщество коллекторов, представленное саморегулируемыми организациями, иными особыми или, наоборот, традиционными организационно-правовыми формами (ИП, ООО, ОАО), подлежащими аккредитации при соответствующих банках или Банке России. Закон в таком случае разъяснил бы права и обязанности коллекторов, перечень недопустимых методов и приемов работы, гарантии должников;

– во-вторых, внесение дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей», Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» либо принятие нового Закона «О защите прав граждан-заемщиков», содержащих некоторые гарантии прав должников от неправомерных посягательств.

Литература

1. *Братко А.Г.* Права граждан-заемщиков и социальная ответственность банков // Российская юстиция. – 2011. – № 12. – С. 35-41.
2. *Иванов И.* Коллекторам нужен закон // ЭЖ Юрист. – 2011. – № 10. – С. 16-26.
3. *Морозов А.* Коллекторская деятельность в РФ // Новая бухгалтерия. – 2009. – №10. – С. 15-19.
4. *Рудько-Селиванов В.В.* К вопросу совершенствования некоторых аспектов банковского законодательства / В.В. Рудько-Селиванов, С.Т. Чумаков // Банковское право. – 2011. – № 6. – С. 8-20.
5. *Сахаров А.А.* Законодательное обеспечение деятельности коллекторских агентств // Банковское право. – 2008. – № 4. – С. 15-21.
6. КонсультантПлюс. URL: http://base.consultant.ru/cons/
7. Ярмарка Долга Collection Practices Act. URL: http://translate.yandex.ru/translate

Предмет доказывания и криминалистическая характеристика преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов

Л.С. Корнева

Криминалистическая характеристика, предмет доказывания, механизм преступления относятся к тем проблемам науки криминалистики, которые в настоящее время активно обсуждаются в юридической литературе и исследуются многими авторами в связи с их практическим и теоретическим значением для расследования преступлений (1). Имеются различные подходы ученых к определению криминалистической характеристики и механизма преступления в методике расследования отдельных видов преступлений (2).

В научной литературе существует точка зрения, согласно которой в структуру частных методик расследования не включается криминалистическая характеристика преступлений. Так, А.В. Дулов считает, что криминалистическая характеристика преступлений не способна обеспечить полное изучение преступлений (3). Разделяет подобную точку зрения и Р.С. Белкин, который пришел к выводу, что «следует отказаться от термина и понятия «криминалистическая характеристика преступления» и вернуться к старой практике конкретной частной криминалистической методики и в качестве первого ее элемента указывать на специфические особенности предмета доказывания по рассматриваемой категории уголовных дел» (4). Анализируя содержание частной методики расследования преступлений, Д.Я. Мирский указывал, что ее разработку следует осуществлять на основе уголовно-правовой характеристики преступлений (5).

Среди ученых криминалистов нет единства мнений и относительно места предмета доказывания в системе частной криминалистической методики. Так, И.А. Возгрин не включает их в качестве самостоятельного элемента частной криминалистической методики, а высказывает мнение о том, что они являются элементом криминалистической характеристики (6). Другие ученые, например, В.Г. Танасевич, А.Г. Филиппов придерживаются иной точки зрения и считают, что обстоятельства, подлежащие доказыванию, необходимо выделить в качестве самостоятельного элемента частной криминалистической методики (7). Кроме того, Н.Г. Шурухнов пишет о том, что предмет доказывания и криминалистическая характеристика – несовпадающие понятия, различающиеся по целевой направленности. Предмет доказывания определяет конечную цель, а криминалистическая характеристика помогает найти конкретные пути и способы ее достижения (8).

Анализ существующих точек зрения, позволяет определить свои позиции по данному вопросу. На наш взгляд, уголовно-правовая характеристика лежит в основе частной криминалистической методики расследования преступлений. Структура частных методик расследования преступлений должна состоять как из уголовно-правовой, так и из криминалистической характеристик. В теории уголовного процесса круг этих обстоятельств именуется предметом доказывания. УПК РФ перечисляет обстоятельства, составляющие предмет доказывания, в определенной логической последовательности, начиная с самого события преступления, его индивидуальных признаков (времени, места, способа и других обстоятельств совершенного преступления) (п. 1 ч. 1 ст. 73).

Круг обстоятельств, подлежащих установлению при расследовании незаконной добычи (вылове) водных биоресурсов, определяется признаками, закрепленными ст. 256 УК РФ, устанавливающей ответственность за преступления данного вида, а также ст. 73 УПК РФ. Следует отметить, что обстоятельства, подлежащие установлению – это сочетание элементов предмета доказывания и диспозиции уголовно-правовой нормы.

Криминалистическая характеристика обобщает исходную информацию о совершенном преступлении, которая может быть использована для формирования предмета доказывания по конкретному уголовному делу. Обстоятельства, подлежащие доказыванию, определяют задачи, которые нужно решить при расследовании преступлений. Для практики расследования преступлений главным является то, что в случае обнаружения признаков преступления следователь (дознаватель) принимают предусмотренные законом меры по установлению события преступления, изобличению лица или лиц, виновных в совершении преступления.

На наш взгляд, определение состава преступления позволяет следователю (дознавателю) среди большого объема информации выбрать необходимые сведения и определить: имеются ли основания для привлечения лица к уголовной ответственности, установлено ли событие преступления,

причастно ли конкретное лицо к его совершению. При наличии достаточных данных, указывающих на признаки преступления, возбуждается уголовное дело. При этом предмет доказывания, по справедливому замечанию А.А. Пионтковского, как бы «задают» параметры доказыванию в уголовном процессе (9).

В связи с этим небезынтересно мнение В.С. Бурдановой, которая, сопоставляя такие категории, как предмет доказывания и «криминалистическая характеристика», и определяя их значение для частной методики расследования, приходит к выводу, что данные понятия при кажущемся одинаковом содержании, наличии одинаковых элементов («обе системы включают время, место, способ, обстоятельства, характеризующие личность»), в тоже время различаются тем, что предмет доказывания, являются нормативным предписанием (ст. 73 УПК РФ). Криминалистическая характеристика выступает итогом научного исследования, результатом обобщения и анализа судебно-следственной практики» (10).

Вместе с тем, применительно к исследуемым преступлениям, связанным с незаконной добычей водных биоресурсов, для конкретизации обстоятельств, которые должны быть установлены по уголовному делу, необходимо обратиться к уголовному закону.

В свою очередь, криминалистическая характеристика показывает взаимосвязи и взаимозависимости между элементами предмета доказывания и признаками преступления, закрепленными в уголовно-правовой норме, что в целом позволяет сформировать частную криминалистическую методику расследования незаконной добычи водных биологических ресурсов. Справедливо утверждение А.Ю. Головина о том, что если идти по пути детального рассмотрения «специфических особенностей» предмета доказывания, применительно к конкретному виду преступления, мы неизбежно в том или ином понимании возвращаемся к криминалистической характеристике (11).

Таким образом, криминалистическая характеристика преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов, служит источником отправных сведений для обоснованного выдвижения следственных и розыскных версий, установления данных о личности преступника, мотивах и целях преступления, способа совершения, механизма следообразования и, на наш взгляд, должна включать отдельные элементы обстоятельств, подлежащих доказыванию.

На наш взгляд, научные категории «криминалистическая характеристика» и «механизм преступления» тождественны и поглощают друг друга. Так, для получения информации о расследуемом событии незаконной добычи водных биоресурсов, следователь (дознаватель) прежде всего выявляет изменения в обстановке места происшествия, которые объективно отражают действия преступника и других участников преступного события, изымает предметы, которые служили орудиями преступления, сохранили на себе следы, иные предметы, которые могут служить средствами

обнаружения преступления. Любые предметы могут быть вещественными доказательствами по уголовному делу при наличии одновременно двух условий: если содержат информацию о фактических обстоятельствах дела и если они получили надлежащее процессуальное закрепление. Кроме того, технические приемы собирания и исследования предметов, являющихся носителями информации, позволяют познать, объяснить и иные обстоятельства преступления. По конкретному делу следователь исследует факт, обстоятельства, входящие в предмет доказывания, необходимые для данного случая, и в этих целях моделирует расследуемое событие, максимально приближенное к реальной криминалистической ситуации.

Механизм преступления, являясь одним из элементов криминалистической характеристики, содержит значительный объем информации (сведения о способах совершения преступлений, орудиях и средствах совершения и т.д.), характеризует процесс взаимодействия (корреляционные связи) участников события между собой, с окружающей средой (12).

А.М. Кустов утверждает, что элементы механизма преступления дают возможность описать их в динамике, прежде всего по этапам развития события, что позволяет выделить в каждом этапе действия преступника. При этом следует отметить, что способ совершения преступления является подсистемой преступной деятельности и в этом качестве входит в механизм преступления, характеризует образ действий лица, их последовательность, приемы, которые образуют единый акт преступного поведения (13).

Так, подготовка к совершению незаконной добычи водных биоресурсов включает в себя следующие действия: определяется место, время, предмет преступного посягательства; изготавливаются или приспосабливаются средства, орудия лова, приобретаются взрывчатые, химические вещества; подбираются соучастники преступления; продумывается вопрос о сбыте выловленной рыбы, подготавливаются самоходные плавающие транспортные средства; маскируются номерные знаки; приобретаются приборы ночного видения, навигационное оборудование; подготавливается иное рыболовное снаряжение (палатки, одежда) и др.

Механизм преступления, являясь сложной и динамичной системой отношений и действий, отражает функциональную сторону преступления и включает следующие элементы: субъект преступления и его деятельность; потерпевший и комплекс его действий; иных лиц, оказавшихся косвенно связанными с преступным событием; обстановка места преступного события; предмет преступного посягательства; орудия и средства совершения преступления; сам преступный результат.

Таким образом, по нашему мнению, предмет доказывания, механизм преступления и криминалистическая характеристика преступлений – понятия тесно связанные друг с другом. Уголовно-правовое описание деяния является стержнем предмета доказывания по конкретному делу, но имеет иную внутреннюю структуру (признаки, характеризующие объект, объективную и субъективную сторону деяния, а также его субъекта), что требует

его соотнесения с перечнем подлежащих установлению обстоятельств, указанным в ст. 73 УПК.

Криминалистическая характеристика преступлений служит источником отправных сведений для выбора программы расследования, рассматривает их в статике: механизм преступления позволяет уже в начальной стадии расследования преступления определить направление поиска информации о самом преступлении и его участниках (какая нужна информация, где ее искать, каким способом сделать ее доступной для последующего восприятия и др.).

Литература

1. *Танасевич В.Г., Образцов В.А.* О криминалистической характеристике преступлений // Вопросы борьбы с преступностью. – 1976. – Вып. 25. – С. 101.
2. *Козин А.С.* Криминалистическая характеристика преступлений. – М., 2011. – С. 232; *Каневский Л.Л.* Дискуссионные проблемы сущности типовой криминалистической характеристики преступлений и ее использование в процессе расследования // Вестник криминалистики. – 2011. – Вып. 1. – С. 28-31.
3. *Филиппов А.Г.* Криминалистика. – М., 2012. – С. 73.
4. *Белкин Р.С.* Понятие, ставшее криминалистическим пережитком // Российское законодательство и юридические науки в современных условиях: состояние, проблемы, перспективы. – Тула, 2000. – С. 6-7.
5. *Густов Г.А.* Понятие и виды криминалистической характеристики преступлений. – М., 1989. – С. 34.
6. *Возгрин И.А.* Курс криминалистики (основы методики преподавания). – СПб., 1998. – С. 168.
7. *Танасевич В.Г.* Методика расследования хищений социалистического имущества: Сборник статей. – Вып. № 3. – М., 1979. – С. 27-43; Криминалистика: Учебник / Под ред. А.Г. Филиппова, А.Ф. Волынского. – М., 2012. – С. 332.
8. *Шурухнов Н.Г.* Криминалистика: Учебник. – М., 2005. – С. 33.
9. *Пионтковский А.А.* К вопросу о теоретических основах советской криминалистики // Советская криминалистика на службе следствия. – М., 1955. – С. 11.
10. *Бурданова В.С.* Обстоятельства, подлежащие доказыванию по уголовному делу, в структуре частной криминалистической методики // Труды СПбЮИ ГП РФ. – № 2. – СПб., 2000. – С. 61; *Драпкин Л.Я.* Предмет доказывания и криминалистическая характеристика преступлений // Межвузовский сборник научных трудов: Криминалистические характеристики в методике расследования преступлений. – Свердловск, 2008. – С. 16.
11. *Головин А.Ю.* Криминалистическая систематика. – М., 2011. – С. 119.

12. *Кустов А.М.* Криминалистика и механизм преступлений. – М., 2002. – С. 81.

13. *Кустов А.М.* Криминалистическое учение о механизме преступления: Дис. … док-ра юрид. наук. – М., 1997. – С. 156-158.

О поиске новых подходов к пониманию культуры в современных условиях

Г.А. Короткий

Понятие «культура» в современных быстро меняющихся условиях требует поиска более адекватных подходов к своему содержанию. Общее некорректное представление о понятии при анализе культурных проблем может привести к неверному пониманию их сущности, затруднит правильную оценку и поиск релевантных подходов к решению. Прежде всего, это касается проблематики культурогенезиса и исследования механизмов не общего, а конкретного функционирования культуры в определенной социальной среде, процессов инкультурации – формирования «культурной личности», типичной для данного общественного образования.

Известно, что в число глобальных парадигмальных подходов к пониманию культуры в современной культурологии принято включать:

– традиционную парадигму противопоставления «культурного» и «естественного»; то есть культура, как творимая человеком «вторая природа», диктует считать «культурой» все созданное человеком, включая институализированные социальные практики, которые рассматриваются как рутинные и устойчивые «социо-культурные» действия;

– функциональную парадигму; предполагает, что культура, являющаяся в своей сути взаимосвязанным набором инструментов (образование, социальный контроль, экономика, системы познания, верований и морали), помогает решать обществу проблемы его жизнедеятельности;

– коммуникативно-символическую парадигму; рассматривает культуру как обеспечивающую коммуникацию символическую реальность, в которой происходит не «столько оформление объективного мира» [5, с. 258], сколько формирование символического мира, в котором живет человек;

– аксиологическую парадигму; помогает исследовать культурные феномены как определение тех ценностей, «ради которых они или созданы, или взлелеяны» [6];

– натуралистический подход; когда культуру считают системой ограничений естественных влечений человека, которая вписывает его в окружающую социальную среду, в связи с чем постижение культуры рассматривается как изучение психофизической природы «окультуренного» человека, «помещенного» в установленные рамки;

– марксистский деятельностный подход; при этом культура существует как бы в двух основных формах: предметной (материальные и духовные продукты человеческой деятельности), и личностной (умения и способности индивидуума, обретенные им в процессе социализации).

Легко заметить, что во всех данных подходах в разных аспектах раскрывается роль культуры в жизни социума. Культура в разных модулях своего существования может быть и набором регуляторов человеческого поведения, и системой знаков, и системой приписываемых смыслов и ценностей, множественностью художественных, музыкальных, архитектурных творений, а также объемом накопленных культурных знаний, специфическим человеческим «духовным производством», выделяющим человека среди других биологических существ.

В целом эти исследовательские методологии не отрицают, а дополняют друг друга. Они являются в значительной степени комплиментарными исследовательскими программами, изучающими различные аспекты бытия культуры и разнообразие ее связей с различными сторонами общественной жизни.

Проблема, однако, заключается в том, что для всех означенных подходов характерно понимание культуры как некой «объективно» существующей данности (которая, например, может развиваться, стагнировать или диффузировать), отсюда рождаются такие стандартные ее определения как: «культура – это определенное качественное состояние общества на каждом данном этапе его развития» [2, с. 6]; констатации, что «в различных культурах – разные ценностные ориентиры, разные способы постижения мира, разные мировоззренческие картины окружающей действительности» [2, с. 7]. Другое похожее определение – культура «является целостным и самоорганизованным образованием, т. е. системой, причем системой функциональной и исторически развивающейся в силу ее связей с природой, с обществом» [3, с. 71].

Задумаемся на минуту над последним определением. Культура определяется «целостным» и «самоорганизованным» образованием, потому что ее существование связано с бытием определенного сообщества. Но что же позволяет ей сохранять приписываемую ей «целостность» несмотря на перипетии общественного развития? И как она может «самоорганизовываться»? Очевидно, что культура могла бы «самоорганизовываться», если она была бы реально действующим субъектом, осознанно стремящимся к своей самоорганизации. Этот субъект пытался бы продлить свое целостное существование, не допустить своего разрушения, рационально поддерживая самоорганизацию, сканируя и удаляя из себя инородные элементы и чужеземные культурные «вирусы», угрожающие нарушить внутреннюю гармонию. Очевидно, однако, что таким разумным «субъектом» ни культура, ни общество не являются.

Общество не может рационально поддерживать свою культурную целостность. Его жизнь сегодня развивается и организовывается (но не «са-

моорганизовывается») стихийно и, соответственно, стихийно развивается сопутствующая этой жизни культура. Не существует «того», кто ее специально развивает, внедряет паттерны культурного поведения, конструирует общественные нормы. В обществе постоянно появляются новые культурные идеи и практики, которые могут даже вступать в конфликт со старыми культурными элементами и вытеснять их из жизни.

Даже в планово развиваемом социуме для того, чтобы сохранить устойчивость сложившейся в нем культуры, необходимо создание специальных охранительных культурных инстанций, направляющих работу общественных институтов в таком направлении, чтобы исторически накопленный культурный материал не рассеялся. Не был вытеснен из сознания членов общества более привлекательными идеями, в том числе идеями других культурных систем и цивилизаций. Такого «планирования» общественной жизни в настоящее время не происходит. Членам современных демократических обществ предоставлена определенная свобода в отношении индивидуальной культурной жизни.

Следовательно, культура не существует отдельно от каждодневно меняющегося сознания социальных индивидуумов. Мы утверждаем эту мысль вопреки тем исследованиям, которые до сих пор «объективистски» рассматривают культуру как некую статическую целостность, обладающую самостоятельным онтологическим статусом (данная позиция существует и среди западных исследователей; например, «культура формирует социальное поведение» [8, с. 20]).

Конечно, формируя в конкретной ситуации свое поведение или принимая ответственные жизненные решения, современные социальные субъекты производят ориентацию на известные им культурные идеалы и смыслы. Эти смыслы сформировались задолго до их рождения и являются продуктами генезиса определенной традиции и культурной борьбы за допущение тех или иных форм социального поведения и мышления, однако данное обстоятельство еще не придает этим элементам самостоятельного онтологического статуса. Они не обладают той степенью устойчивости, чтобы могли рассматриваться «в отрыве» от повседневной жизни их конкретных индивидуальных «носителей». Ничто сегодня не гарантирует духовным и материальным артефактам современной культуры (какой бы «священный» статус им не приписывался) канонической «неприкосновенности».

Такую модель субъективной культуры, вслед Н. Мамедовой, можно назвать «интерсубъективной» моделью, которая учитывает постоянное творчество современных индивидуумов в «творении» своей личностной культуры. Они обмениваются между собой результатами субъективного опыта, перерабатывают и анализируют эти результаты.

Однако нередко российские исследователи считают, что такая методологическая «модель… базируется на отрицании абсолюта как объективного, так и субъективного толка. Эта парадигма открытой субъективности.

Ее основание – представление об открытом взаимодействии субъекта с действительностью» [4, с. 13]. Я полагаю, что если под «субъективным абсолютом» понимать личностную ответственность за принимаемые жизненные решения и поступки, то наличие такого «абсолюта» не может отрицать «пугающую» реальность. Морально человек все более начинает отвечать за свои поступки перед самим собой, перед судом своей совести. Сложившийся образ социальной жизни, в котором мы участвуем, подталкивает к именно такому выводу. Впрочем, с таким «среднестатическим» исследователем можно согласиться в том аспекте, что если под отвержением «абсолютной субъективности» понимается необходимость общей коммуникативной работы при выработке решений, затрагивающих интересы многих людей, – такая необходимость очевидна. Даже при принятии решений, касающихся вопросов индивидуальной жизни, необходимо учитывать мнения окружающих и общепринятые нормы и ценности, которые тем не менее в «открытом» социуме могут создавать новые проблемы, не считаясь за абсолютную истину.

Традиционный социума, со свойственными ему гомогенными жизненными стилями, предполагает, что субъект соотносит «правильность» или «неправильность» своих поступков с некими предписанными свыше принципами, авторитетность которых базируется, в свою очередь, на всемогущей силе трансцендентного «авторитета». При этом «все отдельное истолковывалось согласно Логосу, а личности конкурировали между собой в его (грешной) интерпретации» [4, с. 13] или «коллективистских» социумах, где «индивидуальный субъект осознавал себя через сопричастность коллективному «мы»… (и) субъект культуры через традицию выходил в общекультурное смысловое пространство» [4, с. 13]. Однако современный социум такой единой нормативной системы не имеет.

В отличие от них, современное общество является пронизанным информационными потоками поликультурной среды, в которой встречаются и сталкиваются друг с другом сразу множество различных культурных смыслов и ценностей. Эти ценности в ходе споров постоянно переинтерпретируются внутри традиционно или новаторски настроенных групп, в среде которых также отсутствует единство.

Современные индивидуумы находятся в ситуации постоянного мировоззренческого выбора. Не только общественная реальность является поликультурной, но, в определенной мере, «поликультурным» является внутренний мир человека. В нем каким-то парадоксальным образом начинают уживаться фрагменты разных культур, разрозненные воспоминания из школьных курсов. Этот внутренний мир далек от единства. Как правильно указывает Ю. Хабермас, в сознании современного человека отражаются «когнитивные диссонансы» [9, с. 135] современной культуры. Продолжающие пользоваться большим влиянием и официальной поддержкой традиционные картины мира диссонируют с «императивами научного знания», которые транслируются посредством школьного образо-

вания. Диссонансы публичной культуры вызывают внутренний разлад у современных людей. Уже существует такой феномен, как множественная самоидентификация сразу с несколькими культурными традициями [7, с. 84]. Некоторые люди начинают приобретать колеблющиеся и гибридные самоидентификации. Отсюда сегодня можно услышать такие странные фразы, как «я – православный коммунист», или «исламский анархист», или «консерватор, но гей».

Традиционные нормативно-ценностные системы в сознании размываются, их смыслы и идеалы «флуктуируют» и текут. Например, по словам того же Ю. Хабермаса, кочующая из учебника в учебник «протестантская этика капитализма» давно является настоящим идеологическим мифом. В реальности «религиозные установки, которые с возникновением протестантизма были… интернализированы и приватизированы, вновь субъективистски разрушаются» [9, с. 135]. Воображаемая идентификация себя с какой-то исторической традицией уже не означает, что человек обладает элементарным знанием этой традиции. Возможна и обратная ситуация.

Вследствие возрастания культурной гетерогенности обостряется проблематика личностной самоидентификации. Хотя, на мой взгляд, в данном случае не совсем понятны психологические механизмы, которые делают «самоидентификацию» первостепенной проблемой, поскольку моральные, семейные, экономические, демографические, экологические проблемы представляются намного более значимыми... Тем не менее сегодня (в отличии от дореволюционной России или СССР) недостаточно ясно, с какими конкретными национальными ценностями следует самоидентифицироваться. Действительно, каких национальных духовных ценностей должен придерживаться современный россиянин? Каков образ «национального героя», которому стоит подражать?

Наконец, сегодня существует и такая ситуация, когда часть членов общества вообще отказывается от устойчивой культурной самоидентификации. Она заменяется ролевой «игрой», зависящей от ситуационного контекста. Энтони Гидденс называет этот процесс сдвигом «в сторону нового индивидуализма, который подталкивает людей к самостоятельному созданию своего “я”» [1, с. 64].

Если употребить термин «программа» как метафору для обозначения такого бытия культуры таких условиях, то эта «культурная программа» постоянно переписывается, корректируется и … тормозится. Конечно, современный субъект обладает способностью осознавать содержание известных ему культурных ценностей, однако это отнюдь не означает того, что он обязательно будет верным им в своей практической деятельности. Это положение касается, в том числе, и образа национальной культуры. Этот образ ретроспективно конструируется внутри сознания, начинает считаться «своим» – то есть таким, с ментальной картиной которого индивидуум себя соединяет. Поскольку важные элементы современной культуры в определенной мере противоречат друг другу, современный индивидуум по-

стоянно стоит перед проблемой выбора из целого спектра культурных альтернатив и ответов на основополагающие бытийные вопросы.

Таким образом, можно увидеть, что при анализе культуры по «объективистской» методологии (более релевантной для исследования традиционной, чем современной культурной жизни) из исследовательского поля элиминируется такое свойство современной культуры, как необычайная (по сравнению с традиционной и коллективистской культурой) субъективность и изменчивость.

Сегодня культуру следует изучать скорее не как некую онтологическую «сущность», состоящую из «вещей, свойств и отношений» [3, с. 71], а не как смысловую неопределенность, которая непрерывно флуктуирует в огромном количестве индивидуальных ментальных процессов, реагирующих на жизненные ситуации их носителей. В ходе этих реакций одни культурные установки в какой-то момент значат больше, чем другие, а в другой временной промежуток – меньше. В процессе открытого взаимодействия индивидуума с окружающей социальной средой определенные ценности могут оказывать на него большее влияние, но затем на первый план могут выдвигаться оттесненные до этого смыслы. В течение одной жизни культурные установки могут многократно меняться: исчезать или заменяться на новые, оставляя от старых культурных смыслов лишь меркнущие, исчезающие «следы».

Я думаю, что в таком «постмодернистском» состоянии современной культуры главной ее проблемой является достижение той желанной гармонии, которая в идеале ей приписывается. Как сберечь при отсутствии организующего культурного принципа или ценностного начала накопленные прогрессивные достижения и ценности? Как не допустить «распада связи времен», на трагическую возможность которого обращали внимание еще европейские классики?

Можно предположить, что описанное состояние общественной культуры (сделаем оговорку: не все исследователи воспринимают это постмодернистически «размытое», расщепленное состояние как кризисное) тесно коррелирует с отсутствием целостности самой общественной жизни. Если общество во многом утратило гармонию, как можно требовать культурной целостности от индивидуума? И если это так, то условием восстановления культурной гармонии будет, прежде всего, восстановление целостного бытия самих членов общества. Когда единство их бытия будет восстановлено, автоматически преодолевается и то культурное отчуждение, которое так характерно для настоящего времени.

Образование культурного человека, его становление зависят, прежде всего, от полноты общественного бытия, а не от внедрения в сознания неких блоков культурной информации, которые ему вряд ли в жизнедеятельности пригодятся. Замечу, что основной оправдательный мотив студентов на вопрос, почему они не учат гуманитарные дисциплины – «потому, что нам это не нужно…».

Другое дело, когда культурная информация окажется востребованной, потому что студент будет знать: в будущем у него окажется возможность участвовать самому в обновлении или со-творчестве общественной культуры. Если индивидууму будет предоставлена такая возможность, то он вряд ли будет пассивным реципиентом национальной культуры (как это есть фактически).

Сохранение и преумножение национальной культуры должно перестать быть оплаченной деятельностью узкого круга специалистов и культурных профессионалов, деятелей шоу-бизнеса, но должно стать делом самого народа, которому, в конечном счете, она и принадлежит. Последнее невозможно осуществить в современных условиях, но, по крайней мере, такая цель может стать ориентиром для выхода из той культурной ситуации, в котором мы находимся. Возможно, этот «идеализм» вызовет у кого-то улыбку, но нет иного пути восстановления гармоничной культурной жизни, кроме того, общий принцип которого сейчас определен.

Достаточно взглянуть в культурное прошлое человечества, чтобы увидеть, как в определенные исторические эпохи он уже стихийно реализовывался. М.С. Каган пишет, что для общества первоначально не была характерна «расчлененность деятельности на “бездуховную” практику физического труда и отвлеченные от нее явления духовной жизни: самоуглубленную медитацию, “чистое” теоретизирование, интеллектуальные игры… Неудивительно, что Э. Тайлор в описании первобытного бытия использовал понятия “культура” и “цивилизация” как синонимы, – у этнографа, оперировавшего материалом, даже более поздним, чем собственно первобытный, не было оснований дифференцировать разные “слои” и сферы деятельности наших далеких предков» [3, с. 77].

Речь здесь не идет, конечно, о регенерации древнего материально-духовного синкретизма и магических практиках, но о восстановлении полноты жизни современного человека, чтобы в ней нашлось место и Культуре с большой буквы.

Литература

1. *Гидденс Э.* Социология. – М., 2005.

2. *Жохова Л.А.* Культурология. – М., 2011.

3. *Каган М.С.* Культурологии / Под ред. Ю.Н. Солоницына и М.С. Кагана. – М., 2009.

4. *Мамедова Н.М.* Основания преемственности культуры. – М., 2000. – С. 13.

5. *Межуев В.М.* Идея культуры. – М., 2006.

6. *Риккерт Г.* Науки о природе и науки о культуре. URL: http://www.philosophy.ru/library/rickert/k_n.html

7. *Соколов К.Б.* Национальная идентичность в контексте системного подхода // Системные исследования культуры. – СПб., 2009.

8. *Триандис Г.* Культура и социальное поведение. – М., 2007.

9. *Хабермас Ю.* Проблема легитимации позднего капитализма. – М., 2010. – С. 135.

Т.В. Корчагина

Россия обладает одним из крупнейших в мире запасов минерального сырья, который является основой энергетической безопасности страны и гарантированного обеспечения ее текущих и перспективных потребностей в углеводородном сырье, угле, уране для АЭС. Она занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов, активно участвует в торговле ими и в международном сотрудничестве в данной сфере.

Структура и величина запасов ископаемых энергоносителей, их качество, степень изученности и направления хозяйственного освоения оказывают непосредственное влияние на экономические возможности страны и социальное развитие регионов. Основой для определения стратегических ориентиров развития сырьевой базы ТЭК является Долгосрочная государственная программа изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья.

По запасам угля наша страна занимает второе место в мире (19% мировых запасов), по объемам ежегодной добычи – пятое (5% мировой добычи); на ее счет приходится также 12% мировой торговли углем.

Общие ресурсы угля составляют более 4000 млрд т, в том числе балансовые запасы по состоянию на 1 января 2008 г. – 272,6 млрд т (категории А+В+С1 – 193,3 млрд, категории С2 – 79,3 млрд т), забалансовые запасы – 50,2 млрд т. Преобладающую долю ресурсов составляет энергетический уголь – 3641,9 млрд т (89%) и только 445,6 млрд т (11%) – коксующийся [2]. Разведанные запасы угля составляют 193,3 млрд т, в том числе бурого 101,2 млрд т, каменного – 85,3 млрд (в том числе коксующегося – 39,8 млрд), антрацитов – 6,8 млрд т (рис. 1) [5].

Основная доля угольных ресурсов сосредоточена в Сибири (64%) и на Дальнем Востоке (30%), на долю европейской части России и Урала приходится только 6%.

Энергетический сектор обеспечивает жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства, способствует консолидации субъектов РФ, во многом определяет формирование основных финансово-экономических показателей страны [1].

В ходе реализации энергетической стратегии России на период до 2020 года в целом завершена реструктуризация угольной промышленности, обеспечившая ее трансформацию из планово-убыточной в рентабельную отрасль; осуществляется строительство новых высокоэффективных угольных производств, ввод новых мощностей по добыче угля (главным образом в Кузнецком бассейне).

Балансовый прирост мощностей по добыче угля за последние 5 лет превысил 80 млн т, по его обогащению – 40 млн т. Объем переработки угля

на обогатительных фабриках увеличился с 85 млн т (30%) до 127 млн т (40%). Объем обогащения каменного энергетического угля увеличился в 2,7 раза. Увеличился также экспорт угля (с 60,7 до 97,5 млн т, или в 1,6 раза) [2].

Угольные бассейны и месторождения России
(разведанные запасы угля, млрд т)

Энергетическая стратегия России на период до 2030 года исходит из новых ориентиров развития энергетического сектора в рамках общего перехода российской экономики на инновационный путь развития. Ее целью становится максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения страны, содействия укреплению ее внешнеэкономических позиций.

К стратегическим целям развития угольной промышленности относятся:

- надежное и эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на высококачественное твердое топливо и продукты его переработки;
- обеспечение конкурентоспособности продукции отрасли в условиях насыщенности внутреннего и внешнего рынков альтернативными энергоресурсами;
- повышение уровня безопасности работы угледобывающих предприятий, снижение их вредного воздействия на окружающую среду.

Для указанных целей необходимо решить следующие задачи:

- завершить работу по закрытию убыточных и неперспективных угольных предприятий;

- обеспечить устойчивое и рациональное воспроизводство минерально-сырьевой базы угольной промышленности;
- улучшить структуру и территориальное размещение производственных мощностей по добыче и обогащению угля и повысить благодаря этому уровень использования ресурсного потенциала отрасли;
- продолжить развитие транспортной и портовой инфраструктуры перевозок угольных грузов по экономически обоснованным тарифам, обеспечить диверсификацию направлений их поставки;
- повысить эффективность государственного регулирования и корпоративного управления в угольной промышленности, обеспечить стабильное развитие организаций отрасли и рост их конкурентоспособности;
- повысить эффективность добычи, обогащения и переработки угля на основе совершенствования применяемых технологий и оборудования, а также внедрения передовых организационных решений;
- организовать производство высококачественной конечной продукции (синтетического жидкого топлива, этанола и других продуктов углехимии с высокой добавленной стоимостью), расширять комплексное использование угля и сопутствующих ресурсов, включая добычу шахтного метана;
- расширить масштабы природоохранных мероприятий в отрасли;
- обеспечить предприятия угольной промышленности квалифицированными специалистами, ориентированными на длительные трудовые отношения и развитие профессиональной карьеры.

К числу основных проблем в указанной сфере относятся:

- сокращение внутреннего спроса на энергетический уголь;
- экономическая зависимость предприятий отрасли от суммы экспортных доходов;
- высокая доля затрат на транспортировку в цене угольной продукции;
- недостаточные темпы обновления основных производственных фондов, высокий уровень износа оборудования и недостаточность средств на его модернизацию;
- низкое (по мировым стандартам) качество угольной продукции;
- недостаточность инвестиционных ресурсов для реализации масштабных инфраструктурных проектов по развитию ресурсно-производственного потенциала отрасли;
- отставание российского угольного машиностроения и вызванная этим растущая зависимость отрасли от импорта технологий и оборудования;
- сохранение социальной напряженности в угледобывающих регионах, обусловленной низкой занятостью населения, дефицитом и низким качеством социальных услуг, высоким уровнем травматизма в отрасли и общим экологическим неблагополучием;
- нарастающий дефицит квалифицированных трудовых кадров.

При рассмотрении перспектив развития угольной промышленности необходимо учитывать следующие тенденции:

- исчерпание потенциала развития действующих угольных бассейнов в европейской части страны и на Урале;

- замедление темпов освоения новых угольных месторождений;
- удорожание добычи и транспортировки угля.

В приведенной ниже таблице представлены потенциально возможные уровни добычи угля, рассчитанные исходя из имеющегося ресурсного потенциала отрасли с учетом развития новых объектов, сроков выбытия и реконструкции действующих предприятий. Как следует из приведенных данных, в 2015 г. общая добыча угля может составить 750 млн, в 2030 г. – 1100 млн. т, что будет обеспечено в основном, за счет вовлечения в хозяйственный оборот ресурсов базовых бассейнов страны – Кузнецкого и Канско-Ачинского.

Потенциально возможные уровни добычи угля в России, млн т

Регионы, бассейны	*2015 г.*	*2020 г.*	*2030 г.*
Российская Федерация	560	750	1100
Европейская часть РФ – всего	90	95	106
Бассейны:			
Печорский	27	27	27
Донецкий	33	35	35
Подмосковный	7	8	16
Уральский	23	25	28
Азиатская часть РФ – всего	470	655	1000
Сибирь – всего	390	550	880
Западная Сибирь – всего	160	220	360
Кузнецкий бассейн	140	200	350
Восточная Сибирь – всего	250	335	520
Канско-Ачинский бассейн	160	240	440
Дальний Восток	80	120	130

В средне- и долгосрочной перспективе наряду с базовыми бассейнами значительное развитие получат новые месторождения Восточной Сибири и Дальнего Востока (Ургальское, Элегестское, Эльгинское, Апсатское). Кроме того, при экономической целесообразности добыча угля может развиваться на Сейдинском (Республика Коми) и Сосьвинском (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра) месторождениях, а также в Беринговском угольном бассейне (Чукотский автономный округ).

Для дальнейшего развития экспортного потенциала отрасли предусмотрено расширение портовой инфраструктуры (в портах Восточный, Ванино, Усть-Луга, Мурманский глубоководный) и строительство новых портов с высокопроизводительными угольными терминалами, в том числе на побережье Черного моря, а при экономической целесообразности – и на севере тихоокеанского побережья.

Намечаемое в рамках рационализации топливно-энергетического баланса страны увеличение доли угля потребует наряду с созданием условий для эффективной межтопливной конкуренции оптимизации издержек на производство угольной продукции при одновременном совершенствовании системы налогообложения в отрасли и применении схем гибкого тарифного регулирования на перевозку угля железнодорожным транспортом.

На первом этапе реализации энергетической стратегии России на период до 2030г. в угольной промышленности планируются:

- реализация комплекса программных мер по стабилизации ситуации в отрасли в условиях снижения объемов производства;
- завершение мероприятий по реструктуризации отрасли;
- техническое перевооружение и интенсификация угольного производства;
- увеличение объемов обогащения угля;
- дальнейшее развитие экспортного потенциала отрасли.

Второй этап реализации энергетической стратегии, в части развития угольной промышленности, предусматривает формирование новых центров угледобычи на новых угольных месторождениях с благоприятными горно-геологическими условиями, оснащение предприятий отрасли современной высокопроизводительной техникой и технологиями, отвечающими мировым экологическим нормам, снятие системных ограничений при транспортировке угольных грузов на внутренний и внешний рынки, развитие системы аутсорсинга, достижение максимальной переработки каменного энергетического угля с учетом требований внутреннего рынка, реализация пилотных проектов на базе российских технологий глубокой переработки угля и добычи шахтного метана.

Третий этап реализации энергетической стратегии предусматривает кардинальное повышение производительности труда при обеспечении мировых стандартов в области промышленной безопасности и охраны труда, экологической безопасности при добыче и обогащении угля, промышленное получение продуктов глубокой переработки угля (синтетическое жидкое топливо, этанол и др.) и сопутствующих ресурсов (метан, подземные воды, строительные материалы) [2].

В соответствии со стратегией социально-экономического развития Сибири до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 г. № 1120-р, конкурентными преимуществами социально-экономического развития Кемеровской области являются:

- высокий индустриальный потенциал;
- значительный объем собственных полезных ископаемых и природных ресурсов;
- компактная система расселения, хорошо развитая транспортная инфраструктура;

- развитая инфраструктура розничного потребительского рынка, высокий объем розничного товарооборота;
- эффективная система социальной защиты населения;
- высокая доля городского населения;
- развитая система образования, здравоохранения, культуры и спорта.

Для Кемеровской области основным стратегическим приоритетом на 2010–2020-е годы будет дальнейшее повышение конкурентоспособности региона на внутреннем и внешнем рынках угля, внедрение инновационных технологий по его глубокой переработке [3]. Глубокая модернизация экономики региона предусмотрена и стратегией социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года [4].

В настоящее время в Кузбассе действуют 116 угледобывающих предприятий (61 шахт, 55 разреза), 47 обогатительных фабрик и установок (учитывая введенные в 2010 г.). Их производственная мощность по добыче угля составляет 219 млн т в год, по переработке – 132 млн т (68% от добычи). В 2011 г. добыча угля в Кузнецком угольном бассейне составила 192,0 млн т., включая 53,6 млн т угля коксующихся марок (в 2009 г. – 53,8 млн т) [6].

По данным экспертов, в ближайшие 10 лет ожидается значительный рост спроса на уголь как в России, так и за ее пределами, в связи с чем в области ставится задача увеличить добычу угля на 100 млн т.

Литература

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года // Приложение к журналу «Энергетическая политика». – М.: ГУ ИЭС, 2003. – 136 с.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 48. – Ст. 5836.
3. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 33. – Ст. 4444.
4. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года. URL: http://csr-nw.ru/upload/file_category_591.pdf
5. *Яновский А.Б.* О состоянии и мерах по развитию угольной промышленности России // Уголь. – 2011. – № 3.
6. Материалы департамента угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области за 2011 г.

Современное состояние экспорта высшего образования в зарубежных странах и ведущих университетах мира

А.В. Косевич

С середины XX в. ведущие мировые державы начали рассматривать международные образовательные программы и обмены как часть своей внешней политики, поставив их по важности в один ряд с военной и эко-

номической помощью другим странам. К концу XX в. сформировалась отдельная отрасль мирового хозяйства – международный рынок образовательных услуг – с объемом продаж в несколько десятков миллиардов долларов США и потоками международной академической мобильности в несколько миллионов человек в год. Начало XXI в. ознаменовалось новым витком конкуренции между странами – экспортерами высшего образования. Такие государства, как Великобритания, Франция, Япония, Австралия, приняли программы действий, предусматривающие выход в ближайшее десятилетие на уровень, сравнимый с современным уровнем лидера в этой области – США. Мероприятия по увеличению числа иностранных студентов стали частью государственной политики этих стран. По мнению экспертов ЮНЕСКО, обучение иностранных граждан может превратиться в один из самых прибыльных видов экспорта XXI в.

Выбор иностранными абитуриентами страны и вуза для обучения определяется следующими факторами [17, с. 49]: авторитет страны, активность государственной политики по продвижению национальных институтов образования в глобальном пространстве; политические, экономические, географические, исторические связи между странами; репутация вуза; распространенность языка обучения; стоимость образовательных программ и проживания; гибкость программ и сопоставимость квалификационных требований; меры по поддержке, в том числе социально-экономической, иностранных учащихся.

Основная конкуренция на международном рынке образовательных услуг происходит, как правило, между странами Северной Америки, Западной Европы, Австралией и Японией. На эти страны, где обучается свыше 4/5 всех иностранных студентов, приходится примерно 4/5 общемировых государственных расходов на образование [16].

Безоговорочным мировым лидером по количеству иностранных студентов являются США. Согласно результатам исследования, проведенного среди стран «Большой восьмерки» [3], в 2010/2011 учебном году в США обучалось 19% всех иностранных студентов, зарегистрированных в секторе высшего образования, в Великобритании – 10%, Германии и Франции – по 7%, Канаде – 6%, России и Японии – по 4%, в Италии – 2%.

Вместе с тем по другому показателю – доле иностранцев в общем контингенте студентов в стране – первую позицию занимает Великобритания (20%), далее следуют Канада (13%), Германия и Франция (по 11%), США, Япония и Италия (по 3%), Россия (1%).

Более широкое представление о количестве иностранных студентов и их национальном составе в зарубежных странах дает отчет «Open Doors» [8] Института международного образования США (см. ниже).

Ведущие страны – экспортеры образовательных услуг в сфере высшего образования в 2010/2011 учебном году

№ п/п	*Страна-экспортер*	*Общее число иностранных студентов (тыс. чел.)*	*Основные страны-импортеры*
1	США	723,277	Китай, Индия, Южная Корея
2	Великобритания	455,600	Китай, Индия, США
3	Франция	283,621	Марокко, Китай, Алжир
4	Китай	265,090	Южная Корея, США, Япония
5	Австралия	258,827	Китай, Индия, Малайзия
6	Германия	252,032	Турция, Китай, Россия
7	Канада	174,760	Китай, Индия, Южная Корея
8	Япония	141,774	Китай, Южная Корея, Тайвань

В общей сложности иностранные граждане ежегодно платят за свое обучение, а также проживание в различных странах мира десятки миллиардов долларов. В 2010/2011 учебном году иностранные студенты принесли экономике США более 21,2 млрд долл. [8], экономике Канады – около 8 млрд долл. [5].

Цены годичного обучения иностранного студента в зависимости от страны и престижности учебного заведения существенно различаются. Наиболее высока плата за обучение в американских вузах. В настоящее время стоимость одного года обучения в Гарвардском университете или Массачусетском технологическом институте составляет для иностранного студента 38–40 тыс. долл., в Чикагском или Колумбийском университете – 42–44 тыс. долл. Год обучения в Оксфорде или Кембридже (Великобритания) обойдется примерно в 20 тыс. долл., а в Университетском колледже Лондона – в 24–28 тыс. долл. [12]. Для обучения в вузах Австралии потребуется 14–35 тыс. долл. в год [15], Японии – 5–18 тыс. долл. [19].

Дополнительный доход учебным заведениям стран, ориентированных на экспорт высшего образования, приносит обучение иностранных студентов на языковых курсах.

Страны-экспортеры зарабатывают не только на предоставлении образовательных услуг, но и на пребывании учащихся в стране (расходы студентов на проживание, питание, учебную литературу, связь, медицинское обслуживание и т. п.).

Например, в Оксфорде и Кембридже все студенты обязаны войти в состав того или иного колледжа, за что дополнительно взимается 3–4 тыс. фунтов стерлингов в год. Во всех британских университетах существуют студенческие взносы, плата за пользование инфраструктурой (в частности, компьютерными лабораториями), копирование учебных материалов. При размещении в общежитии и использовании одного из стандартных вариантов питания (*meal plan*) расходы составят 2–5 тыс. фунтов стерлингов за академический год, отдельно на питание необходимо 120–200 фунтов стерлингов в месяц. На годовой набор учебников понадобится 250 фунтов

стерлингов. При этом медицинская страховка при сроке обучения более шести месяцев предоставляется бесплатно [11].

Образование создает благоприятные условия для экспорта сопутствующих товаров и услуг. За счет экспорта образования «кормятся» и развиваются многие социальные и культурные институты: библиотеки, предприятия общественного питания, увеселительные заведения и др., что абсолютно без всяких усилий по привлечению иностранного контингента потребителей товаров и услуг приносит огромный доход стране.

Отмечая довольно высокую стоимость обучения и проживания в ведущих странах мира, следует учитывать распространенную за рубежом практику стимулирования международного образования путем стипендий и грантов, размер которых во многом покрывает эти расходы. Наряду с государственной поддержкой сферы образования действует развитая система стратегического партнерства вузов с общественными и бизнес-организациями для выделения стипендий талантливой молодежи. В качестве примера можно привести программы Британского совета, проекты с участием Сообществ Фарадея (Великобритания), фондов Макартуров и Маски (США), программу Европейского союза *TEMPUS* и др.

В США при начислении стипендии принимаются во внимание не только академические успехи, но и активная социальная позиция, лидерский потенциал кандидата. Шесть самых престижных американских университетов и колледжей поддерживают систему *need-blind admission*: если студент подходит по всем критериям, предъявляемым университетом, но не имеет возможности полностью оплатить расходы, связанные с обучением, университет выделяет для него средства из собственных стипендиальных фондов [14]. В Японии половина иностранных студентов учится по грантам японского правительства [21]. В Австралии с целью привлечения успешно обучающихся студентов со всего мира внедрена стипендиальная программа *Endeavour*, предполагающая покрытие расходов на обучение и медицинскую страховку.

Необходимо подчеркнуть и тот факт, что иностранным студентам за рубежом разрешено подрабатывать, частично компенсируя затраты на обучение и проживание. Как правило, им предоставляется право без оформления разрешения на работу вести трудовую деятельность в свободное от занятий время не более 20 часов в неделю (неполный рабочий день), в период каникул – в течение полного рабочего дня. По окончании учебы требуется разрешение на работу, которое действует определенный срок (например, в Германии – один год, в Канаде – два года). Законодательством ряда стран предусматривается право на работу для членов семьи иностранного студента. Так, в Австралии, если срок обучения (без учета времени каникул) составляет свыше 12 месяцев, то супруг и дети студента могут прибыть в страну вместе с ним в качестве зависимых членов семьи с правом на работу до 20 часов в неделю. Эти ограничения не распространяются на аспирантов и докторантов и членов их семей [13, с. 170].

Однако найти работу в период учебы удается далеко не всем. К примеру, в Италии очень трудно устроиться на половину рабочего дня, а в университетах Великобритании и Франции учебные программы настолько насыщены, что для заработков времени практически не остается.

Коль скоро рейтинг ведущих стран – экспортеров высшего образования открывают США, имеет смысл подробнее остановиться на некоторых показателях и тенденциях, характеризующих сегодняшнее состояние экспорта образовательных услуг в Америке.

Как было частично указано выше, главными поставщиками студентов в США в 2010/2011 учебном году стали: Китай (21,8% от общего числа иностранных студентов в стране), Индия (14,4%), Южная Корея (10,1%). Среди европейских государств в топ-25 по числу учащихся в США вошли Германия (12-е место), Великобритания (13-е место) и Франция (17-е место). Ни Россия, ни другие страны СНГ в этот список не попали.

Студенты из-за рубежа предпочитают изучать в Соединенных Штатах бизнес и менеджмент (21,5%), инженерные науки (18,7%), математические и компьютерные науки (8,9%), естественные и медико-биологические, а также общественные науки (по 8,8%) [8].

Представляет интерес тенденция уменьшения на протяжении нескольких последних десятилетий доли средств национальных правительств и университетов в финансировании учебы своих студентов в США, и одновременно – рост доли американских колледжей и университетов в финансировании учебы иностранцев (прежде всего обучающихся в магистратуре). Причина данного явления, по мнению экспертов Центра социологических исследований [20, с. 18], в нежелании правительств многих стран продолжать финансировать подготовку кадров для нужд американской экономики. Примечательно, что подобная политика, как показывают недавние социологические исследования, приносит свои плоды.

Так, на рубеже XX–XXI вв. от 30 до 50% всех иностранных студентов, получающих степень магистра в американских учебных заведениях, оставались работать в Америке. Еще большая доля иностранных специалистов, подготовленных в США, приходила в американские компании, научно-исследовательские институты и университеты из системы послевузовского образования: свыше 50% аспирантов-иностранцев (половина обучающихся в аспирантурах ведущих американских вузов, в том числе Стэнфордского и Гарвардского университетов, Массачусетского технологического института) после завершения учебы предпочитали остаться в Соединенных Штатах.

В последние годы по мере стремительного роста экономики развивающихся стран число китайских и индийских студентов, желающих после учебы остаться в США, резко сократилось. В результате опроса, проведенного в конце 2008 г., выяснилось, что остаться в стране на постоянное жительство хотят лишь 10% китайских и 6% индийских студентов, 85% китайцев и индийцев не уверены, что смогут получить в США рабочую визу.

Многие из респондентов полагают, что гораздо больше возможностей открывается для них на родине [10].

Значительное содействие развитию экспорта образовательных услуг и международному академическому обмену оказывают специализированные институты (государственные и общественные организации), осуществляющие координацию усилий национальных образовательных учреждений по выходу на внешние рынки. Такие службы есть во многих ведущих странах – экспортерах образования: Институт международного образования (*IIE*) и Совет по международным исследованиям и обменам (*IREX*) в США, Британский совет и Совет по делам иностранных студентов (*UKCISA*) в Великобритании, агентство *EduFrance* и Центр международных обменов *EGIDE* во Франции, Германская служба академических обменов (*DAAD*) и др.

В этих странах регулярно разрабатываются целевые общенациональные программы с четко обозначенными задачами и соответствующим финансовым обеспечением. Так, стратегию маркетинга английского образования разрабатывает входящая в состав Британского совета Служба образовательного консультирования. Государственная программа по привлечению иностранных студентов и популяризации английского образования до 2011 г. (*Prime Minister's Initiative – 2*) предполагала повышение привлекательности страны для иностранных студентов путем использования ряда мер, в числе которых:

- бенчмаркинг образовательных услуг и предоставление на них доступных цен;
- введение системы баллов (*Points Based System*) для управления миграционными процессами, что призвано обеспечить простоту въезда иностранных студентов в Великобританию, сделать его более прозрачным и беспристрастным по отношению к студентам;
- поддержка иностранных студентов, желающих получить практический опыт работы, сотрудничество с работодателями и кадровыми агентствами.

Запланированные показатели эффективности экспорта образовательных услуг включали: рост числа иностранных студентов, обучающихся в Великобритании, на 100 тыс. чел.; удвоение числа стран, количество студентов из которых превышает 10 тыс. чел. [18, с. 27–28]. Итоги реализации программы были признаны удовлетворительными [7].

В 2010 г. китайское правительство разработало долгосрочные государственные программы развития образования, согласно которым к 2020 г. Китай намерен выйти на первое место в Азии по приему зарубежных абитуриентов и привлечь в вузы страны 150 тыс. иностранных граждан [5].

Важную роль в обеспечении привлекательности страны для студентов из-за рубежа играет иммиграционная политика. Сегодня во многих странах наблюдается тенденция к планомерному упрощению визовых правил для иностранных учащихся.

Порой упрощение визового режима вызвано сокращением потока студентов-иностранцев в связи с неблагоприятной ситуацией в стране. Так, например, произошло в Новой Зеландии (после разрушительного землетрясения в Крайстчерче в феврале 2011 г.), Австралии (после нападения на азиатских студентов в Мельбурне и Сиднее в 2009 г., в результате чего количество заявок от абитуриентов из Индии, второго по значимости поставщика иностранных учащихся в страну, снизилось на 85%) [5].

В Великобритании в 2012 г. визовая политика, напротив, была ужесточена: установлены более строгие правила получения студенческих виз и отменена схема *Post Study Work*, дававшая иностранным выпускникам университетов два года на поиски работы в стране. По словам представителей власти, данные меры направлены на то, чтобы перекрыть поток мнимых студентов и положить конец использованию студенческих виз в качестве лазейки для переезда в страну на постоянное жительство. Ситуацией сразу же воспользовались конкуренты Великобритании: Австралия анонсировала введение визы *Post Study Work* с правом для выпускников бакалаврских программ оставаться в стране в течение двух, магистерских – трех, а докторских – четырех лет. В свою очередь, канадское правительство объявило о готовности ежегодно предоставлять вид на жительство до 1 тыс. иностранных студентов, которые получают или получили в Канаде степень PhD [5].

Британское пограничное агентство (*UCBA*) проводит проверки вузов с целью выявления нарушений в процедурах оформления и мониторинга иностранных учащихся. В августе 2012 г. впервые за время проведения подобных проверок один из лондонских университетов был лишен лицензии, дающей право принимать на учебу студентов из-за рубежа [5].

Благодаря активной иммиграционной политике страны – экспортеры высшего образования получают за год примерно миллион высококвалифицированных специалистов из числа иностранных граждан, обучавшихся в вузах этих государств, что является не менее ценной прибылью от хорошо организованного рынка образовательных услуг, нежели плата иностранных учащихся за свое обучение и проживание.

Как уже было упомянуто, одним из факторов, определяющих выбор абитуриентом страны для получения высшего образования, служит распространенность языка обучения. В наше время языком международного научного, технического и культурного общения стал английский язык, поэтому разработка вузами образовательных программ не только на национальном, но и на английском языке предоставляет большие перспективы для увеличения притока в страну иностранных студентов. В этом отношении показателен пример Франции, Испании и Китая. Как известно, Франция и Испания очень трепетно относятся к своим языковым традициям, но даже в этих странах открываются образовательные программы на английском языке (пока преимущественно магистерские), причем преподавание по ним ведут сами французы и испанцы. Несмотря на активное распро-

странение в мире китайского языка, до 15% программ в вузах Китая преподается на английском [21].

Учебные заведения все большего числа стран переходят на принцип «академического капитализма», расширяя существующие и осваивая новые сегменты международного рынка образовательных услуг. Число иностранных студентов, зачисленных в виртуальные университеты или на программы дистанционного образования в обычные вузы, в последнее время выросло в несколько раз по сравнению с числом студентов, которые выбирают традиционное обучение.

Американские университеты осуществляют свою деятельность во всех европейских странах, являясь основными внешними провайдерами на европейском рынке образовательных услуг. Среди европейских лидеров по предоставлению образовательных услуг с использованием дистанционных технологий – Открытый университет Великобритании, Университет заочного обучения в Хагене (Германия), Национальный центр дистанционного обучения (*CNED*) во Франции, Национальный университет дистанционного образования (*UNED*) в Испании.

В 2012 г. по инициативе двух профессоров Стэнфордского университета создан инновационный интернет-проект *Coursera* – система бесплатного дистанционного обучения, предоставляющая доступ к авторским образовательным курсам ведущих университетов мира, прежде всего американских. *Coursera* предлагает не отдельные лекции, а полноценные курсы, которые включают в себя видеолекции с субтитрами, текстовые конспекты лекций, домашние задания, тесты и экзамены. По окончании курса, при условии успешного выполнения промежуточных заданий и сдачи итогового экзамена, слушатель может получить сертификат.

В настоящее время на сайте доступно около 200 курсов 36 университетов по 16 областям знаний [4]. В проекте уже зарегистрировано свыше миллиона пользователей. Более трети слушателей проживают в США. По количеству иностранных студентов лидируют такие страны, как Бразилия, Китай и Индия. В топ-20 также входят Россия, Германия, Испания, Великобритания, Канада, Австралия [2].

Тенденции роста образовательных программ, реализуемых по технологиям дистанционного обучения, усиления конкуренции на международном рынке образовательных услуг становятся глобальными. В европейских странах отмечается увеличение числа и повышение активности так называемых альтернативных провайдеров, действующих параллельно или вне официальных национальных систем образования.

Говоря о состоянии экспорта образовательных услуг в ведущих мировых университетах, стоит обратиться к одному из самых авторитетных рейтингов вузов – Академическому рейтингу университетов мира (*ARWU*), ежегодно составляемому Шанхайским университетом [1].

В целом первая десятка рейтинга не меняется с 2004 г., хотя в рамках нее распределение вузов может претерпевать незначительные изменения.

Все это время рейтинг возглавляет американский Гарвард. В 2012 г. за ним следуют Стэнфордский университет и Массачусетский технологический институт, также расположенные на территории США. Всего в топ-10 входит восемь американских и два английских вуза (Кембридж и Оксфорд на 5-й и 10-й позициях соответственно).

Если 500 университетов мира, попавших в рейтинг, разделить по региональному принципу, то получится, что большинство лучших вузов – 202 университета – находится в Европе (куда исследователи относят и Россию). С разницей в 20 вузов второе место займут Северная и Латинская Америки, на третьем месте окажутся Азиатско-Тихоокеанский регион и Ближний Восток (112 вуза), и замкнет список Африка с 4 высшими учебными заведениями.

Положение в рейтинге ведущих стран – экспортеров образовательных услуг выглядит следующим образом (см. ниже).

Страны – лидеры в сфере экспорта высшего образования в рейтинге *ARWU*-2012

Страна	*Количество вузов, вошедших в топ-500*	*Количество вузов, вошедших в топ-100*
США	150	54
Великобритания	38	10
Германия	37	5
Китай	28	0
Канада	22	5
Япония	21	5
Франция	20	4
Италия	20	0
Австралия	19	6

Россия представлена в рейтинге только двумя вузами: МГУ занимает 80-е место, а Санкт-Петербургский государственный университет – 440-е место.

По мнению зарубежных экспертов, оптимальная доля иностранных учащихся в структуре общего контингента студентов вуза должна равняться 10% [9]. Согласно данным Шанхайского университета, доля иностранцев в общем числе студентов Гарварда достигает 21% (4526 чел.), Оксфорда – 29% (5468 чел.), Кембриджа – 31% (5526 чел.).

Весомое значение для оценки международной привлекательности вуза имеет количество иностранных граждан среди профессорско-преподавательского состава. В Гарварде они составляют 30% ППС, в Оксфорде – 36%, в Кембридже – 33%. По пути привлечения к педагогической и научной деятельности иностранных ученых пошли и китайские университеты: среди преподавателей Пекинского университета насчитывается 7% иностранцев [22].

В США большинство иностранных абитуриентов выбирает для учебы вузы штата Калифорния. Здесь в 2010/2011 учебном году обучалось 96,5 тыс. студентов из-за рубежа. Популярностью пользуются также штаты Нью-Йорк и Техас. В тройке университетов с наибольшим числом иностранных учащихся – Университет Южной Калифорнии в Лос-Анджелесе (8,6 тыс. иностранцев), Иллинойский и Нью-Йоркский университеты (по 8 тыс. иностранных студентов в каждом) [8].

Подавляющее количество иностранных учащихся, приезжающих в Великобританию, поступают в университеты и колледжи «нижнего уровня». Только 5% студентов идут учиться в топовые вузы страны, примерно каждый восьмой иностранец выбирает один из университетов, входящих в *Russell Group* [6]. Лучшие условия по соотношению «цена – качество» предлагают университеты в Северной Ирландии и на северо-востоке Англии [5].

В Германии по итогам национального конкурса вузов звания «Международный вуз – 2011» был удостоен Университет Баухауз в Веймаре, где иностранцы составляют 14% студентов и 9% ППС, а 40% лекций и семинаров проводится на иностранных языках, чаще всего – на английском. В вузе считают, что интернационализация обучения – не самоцель, а неотъемлемое качество современного университета [5].

В Австралии на учащихся из-за рубежа приходится более одной пятой общего числа студентов. Больше всего иностранных граждан учится в Университете Нового Южного Уэльса (13,7 тыс. чел.) и Университете Монаша (13,2 тыс. чел.). В пропорциональном отношении лидирует Университет Балларата, где доля иностранцев равна 44,5% от общего контингента студентов, за ним следуют Университет Бонд (37,5%) и Университет Центрального Квинсленда (35,9%) [5].

Политика ведущих стран – экспортеров высшего образования направлена на повышение привлекательности национальной образовательной системы, финансовую поддержку сферы образования в достаточном объеме, оказание содействия вузам в развитии их международной деятельности, проведение активной иммиграционной политики, ориентированной на привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов на работу после окончания учебы и, как следствие, получение отложенной экономической выгоды от обучения иностранных студентов. Что касается вузов – экспортеров образовательных услуг, то они заинтересованы в первую очередь в получении прямой экономической выгоды от обучения иностранцев, а в случае когда выпускники-иностранцы по окончании вуза пополняют ряды профессорско-преподавательского состава, имеют отложенный экономический эффект.

Таким образом, состояние экспорта образовательных услуг в зарубежных странах определяется привлекательностью страны, ее образовательной системы и доступностью получения высшего образования, в то время как состояние экспорта образовательных услуг ведущими универси-

тетами мира – еще и престижностью вуза, а также его маркетинговой политикой по продвижению образовательного продукта на международном рынке образовательных услуг.

Литература

1. Academic Ranking of World Universities – 2012. URL: http://www.shanghairanking.com/ARWU2012.html

2. *Anders G.* Coursera's Huge Online Classes Roar into Brazil, India and China (publ. from 8 September 2012). URL: http://www.forbes.com/sites/georgeanders/2012/08/09/courseras-huge-online-classes-roar-into-brazil-india-and-china

3. Comparative Indicators of Education in the United States and Other G-8 Countries: 2011. October 2011. – Washington: National Centre for Education Statistics, 2011. – 96 p.

4. Coursera: official site. URL: https://www.coursera.org

5. eduABROAD: Образование за рубежом: сайт. URL: http://eduabroad.ru

6. Just Five Percent of 'Bright' Overseas Students Enroll in Top Ten UK Universities (publ. from 24 September 2012). URL: http://www.universitiesnews.com/2012/09/24/just-five-percent-of-bright-overseas-students-enroll-in-top-ten-uk-universities

7. Measuring the Effect of the Prime Minister's Initiative on the International Student Experience in the UK 2011: Final Report. URL: http://www.britishcouncil.org/pmi-isb_2011_final_report.pdf

8. Open Doors 2011: Report on International Educational Exchange. – Institute of International Education, 2012. – 120 p.

9. *Булгакова Н.* Возвышающий обмен // Поиск. – 2003. – 29 дек.

10. *Вадхва В., Саксениан А. Ли, Фримен Р., Салкевер А.* Утечка лучших умов мира: иммигранты – новые предприниматели Америки // Вопросы образования. – 2011. – № 1. – С. 220–228.

11. Высшее образование в Великобритании // Центр эмиграционных и обменных программ Studentur: сайт. URL: http://studentur.ru/articles/stati_ob_uchebe_i_rabote_v_velikobritanii/visshee_obrazovanie_v_velikobritanii

12. Гранды образования. Лучшие мировые вузы по версии Quacquarelli Symonds (публ. от 6 сентября 2011 г.). URL: http://trendymen.ru/business/markets/87004

13. *Дементьева С.В.* Социально-правовые аспекты учебной миграции в контексте реформы российского образовательного законодательства // Известия Томского политехнического университета. – 2011. – Т. 319. – № 6. – С. 166–172.

14. *Долгополова М.* Soft power: зачем США нужны иностранные студенты (публ. от 13 января 2012 г.). URL: http://theoryandpractice.ru/posts/3818-american-dream-chto-delaet-ssha-chtoby-nabrat-inostrannykh-studentov

15. *Кузьмин В.* Иностранные студенты в Австралии (публ. от 13 февраля 2012 г.). URL: http://www.unification.net.au/articles/read/1280

16. *Папкова Т.* Экспорт образовательных услуг как реализация государственных интересов // Дружба. – 2008. – 18 февр.

17. *Поздняков И.А.* Развитие системы подготовки иностранных студентов в отечественном высшем образовании // Мир науки, культуры, образования. – 2011. – № 6. – С. 49–52.

18. *Рисин И.Е., Рыжкова Л.А.* Зарубежный опыт государственного управления развитием высшей школы // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 1. – С. 24–31.

19. *Сафонова М.* Образование в Азии (публ. от 4 июня 2012 г.). URL: http://www.russian-asia.com/journal_item.html?itemid=80

20. *Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л.* Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). – М.: Центр социального прогнозирования, 2002.

21. Экспорт образования в России и мире (публ. от 3 февраля 2010 г.) // Аккредитация в образовании: сайт журнала. URL: http://www.akvobr.ru/eksport_obrazovania_v_rossii_i_mire.html

22. Экспорт образования: промежуточные итоги и перспективы // Аккредитация в образовании: сайт журнала. URL: http://www.akvobr.ru/eksport_obrazovania_perspektivy.html

Решение Европейского Суда по правам человека и национальная правовая система

А.В. Краевой

Старейшей региональной организацией на европейском континенте является Совет Европы (с 1949 г.), значение которого как наиболее авторитетной гуманитарной организации трудно переоценить.

Сегодня, говоря о «цивилизованной Европе», нельзя оставить без внимания один из важнейших правовых актов Совета Европы – Конвенцию о защите прав человека и основных свобод (далее – Конвенция), а также судебный орган – Европейский суд по правам человека (далее – Европейский Суд). Все это стало зримым, практическим воплощением несомненного прогресса в области развития и защиты прав человека на европейском континенте за послевоенные годы.

28 февраля 1996 г. в Страсбурге состоялась церемония вступления России в Совет Европы. Это событие имело цель изменить отношения с европейскими государствами, влиться в общее правовое пространство, идя по пути строительства демократических институтов, выработки стандартов и критериев, связанных с признанием прав и свобод человека. 5 мая 1998 г.

Россия ратифицировала Конвенцию* и Протоколы к ней. Именно с данного момента наше государство приняло на себя обязательства о приведении своего законодательства и практики его применения в соответствие с европейскими стандартами.

К настоящему времени определенную часть обязательств в сфере совершенствования законодательства Россия, как Высокая Договаривающаяся Сторона, перед Советом Европы формально реализовала [9]. Законодательные органы, начиная с июля 1996 г., начали работу по изменению нормативных актов. Так, в 1996 г. был принят новый Уголовный кодекс РФ, претерпели изменения Уголовно-процессуальный кодекс РФ, Уголовно-исполнительный кодекс РФ, а реализация обновленного уголовного законодательства началась с 1997 г.

Конституция Российской Федерации гарантирует каждому гражданину, в соответствии с международными договорами Российской Федерации, право обращаться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, если им исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты. Одним из таких органов является Европейский Суд по правам человека (г. Страсбург, Франция) – основной судебный орган континентальной системы защиты прав человека.

Гражданин, право которого нарушено государством, вправе направить жалобу в Европейский Суд по правам человека. При установлении факта нарушения прав, определенных Конвенцией, Суд предлагает сторонам разрешить вопрос «дружественным урегулированием» (ст. 38 Конвенции). Если согласие не достигнуто, то Суд выносит свое решение в виде Постановления в отношении Высокой Договаривающейся Стороны (государства-участника международного договора), что предусматривает ответственность, как правило, в виде определенной выплаты в качестве справедливой компенсации (ст. 41 Конвенции) за возмещение морального, материального ущерба и компенсацию расходов, понесенных заявителем в ходе защиты своих прав, причем как на национальном уровне, так и при процедуре обращения в Европейский Суд. Решение Европейского Суда носит обязательный характер и для исполнения направляется ответчику – государству, участнику международного договора [1, с. 92]. Также Постановление Суда направляется Комитету Министров Совета Европы – для рассмотрения мер, подлежащих применению к нарушителю прав, и контроля над его исполнением (п. 2 ст. 46 Конвенции).

Решение Палаты Европейского Суда и Комитета стороны могут обжаловать в течение трех месяцев [2, ст. 40], по истечении которых Постановление Палаты становится окончательным, если стороны заявят, что не намерены передавать дело в Большую Палату для обжалования. Таким образом Европейским Судом обеспечивается процедура выражения своей позиции еще до момента вступления судебного решения в законную силу.

---

* Конвенция о защите прав человека и основных свобод. (Рим, 4 ноября 1950 г.). Ст. 46 // СЗ РФ. 8 января 2001 г. № 2. Ст. 165.

Не надо напоминать, что любое решение властных органов имеет смысл лишь только тогда, когда оно исполняется неукоснительно и в срок. По исполнению национальных судебных решений любое европейское государство опережает Европейский Суд. Например, в России существуют Служба судебных приставов, институт судебного приказа, которые так или иначе слаженно функционируют. Полномочия фискальных органов обеспечивают исполнение судебных решений национальных судов, и в случае необходимости они могут принять к нарушителям меры принуждения.

Рассматривая процедуру исполнения решений Европейского Суда, можно с уверенностью говорить, что в настоящее время механизм привлечения государств-участников к ответственности за неисполнение Постановления Суда отсутствует, так как о том ничего не говорится ни в Регламенте, ни в Конвенции.

30 марта 1998 г. в Российской Федерации было принято решение о ратификации международного договора путем принятия Федерального закона «О ратификации Конвенции о защите прав и основных свобод и Протоколов к ней». Согласно этому, «…Российская Федерация в соответствии со ст. 46 Конвенции признает ipso facto и без специального соглашения юрисдикцию Европейского суда по правам человека обязательной по вопросам толкования и применения Конвенции и Протоколов к ней в случаях предполагаемого нарушения Российской Федерацией положений этих договорных актов, когда предполагаемое нарушение имело место после их вступления в действие в отношении Российской Федерации» [3]. Порядок правоприменения постановлений Суда разъяснен также в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 19 декабря 2003 г. № 23 «О судебном решении», в котором отмечено, что при вынесении решения суду следует учитывать постановления Европейского Суда по правам человека, в которых дано толкование положений Европейской конвенции [4, с. 3]. В постановлении Пленума Верховного Суда РФ 10 октября 2003 г. № 5 «О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации» говорится об обязательной юрисдикции Европейского Суда и обязательности для всех органов государственной власти, в том числе и для судов, постановлений в отношении Российской Федерации, принятых окончательно.

Позиция Российской Федерации по отношению к постановлениям Европейского Суда определена таким образом: в правовую систему Российской Федерации имплементируются не любые постановления, принятые Европейским Судом по правам человека, а только те, которые соответствуют определенным критериям.

Во-первых, судебный акт должен был принят в отношении Российской Федерации, то есть ответчиком по делу должна являться Российская Федерация. Если же Россия выступает в качестве третьего лица по делу, то судебный акт, принятый в данном случае, не станет частью правовой системы.

Во-вторых, судебный акт должен устанавливать факт нарушения Конвенции или (и) Протоколов к ней Российской Федерацией.

В-третьих, постановление Европейского Суда по правам человека, вынесенное против Российской Федерации, в котором констатирован факт нарушения Россией положений Конвенции и (или) Протоколов к ней, должно вступить в законную силу.

Таким образом, обязательными для Российской Федерации являются только те постановления Европейского Суда, которые одновременно отвечают вышеупомянутым критериям. При этом такая обязательность имеет как международное, так и национально-правовое значение. Международно-правовой аспект закреплен в п. 1 ст. 46 Конвенции, в соответствии с которой «Высокие Договаривающиеся Стороны обязуются соблюдать окончательные решения по делам, в которых они являются сторонами». Отсюда следует, что хотя решения Суда имеют обязательную силу для государств-участников, это не обязывает государство пересмотреть внутреннее законодательство; не отменяет решение, вынесенное органами государственной власти (в том числе судебным органом); не обязывает принять конкретное судебное решение и не вмешивается каким-либо иным образом в деятельность властного органа, в отношении которого подавалась рассмотренная жалоба [5, с. 50].

Получается, что эта ответственность «добровольная», так как страны сами принимают решение о вступлении в Совет Европы и ратифицируют Конвенцию, следовательно, соглашаются с ее условиями. В рамках Конвенции надзор за исполнением решений Суда осуществляет Комитет Министров Совета Европы, который призван следить не только за своевременной выплатой денежной компенсации, если таковая была присуждена, но и за тем, как государство – участник Конвенции, принимает, с одной стороны, меры индивидуального характера с целью устранения возможно имеющихся последствий нарушения для заявителя, а, с другой стороны, – меры общего характера для предотвращения риска подобных нарушений Конвенции в будущем. Непосредственно санкция за их неисполнение установлена Уставом Совета Европы 1949 года (далее Устав).

Российская Федерация, являясь членом Совета Европы, согласно ст. 3 Устава, должна «признавать принцип верховенства Права». Из данного положения следует обязательность исполнения решения Суда как судебного органа при Совете Европы. Статья 3 Устава напрямую связана с положениями ст. 8, где закреплено, что «право на представительство любого члена Совета Европы может быть приостановлено, и Комитет Министров может предложить ему выйти из состава Совета на условиях, предусмотренных ст. 7. Если такой Член Совета Европы не выполняет это предложение, то Комитет Министров может принять решение о том, что данный Член Совета перестает состоять в нем с даты, которую определяет сам Комитет».

Таким образом, угроза исключения из состава Совета Европы для государства, в случае неисполнения постановления Европейского Суда, может оказаться вполне реальной. Для Российской Федерации такая ситуация оказалась бы нежелательной, поэтому постановления Европейского Суда по правам человека должны исполняться Правительством России, и Российской Федерации придется выплачивать денежные компенсации заявителем в каждом конкретном случае [2, с. 41]. Хотя у России и не возникает проблем с выплатой денежной компенсации, но зато достаточно острым является вопрос применения общих мер, направленных на устранение и предупреждение в дальнейшем установленных нарушений, относящихся не только к рассмотренной жалобе. Кстати, требование о выплате «справедливой компенсации» относится к мерам индивидуального характера. Эта компенсация позволяет возместить заявителю понесенный им материальный и моральный ущерб, а также судебные издержки [6, с. 41].

Принятие мер общего характера подразумевает, прежде всего, анализ причин, приведших к нарушению Конвенции и поиск путей их устранения [6, с. 56]. Наиболее наглядной иллюстрацией непринятия государством общих мер по предотвращению дальнейших случаев нарушений является большое количество рассмотренных в отношении России так называемых «клоновых» дел, когда решения Европейского Суда выносятся из года в год по однотипным нарушениям [10]. К таким категориям дел можно отнести: неисполнение решений российских судов по искам против государственных органов; нарушение принципа правовой определенности в связи с широким использованием надзорного порядка пересмотра дел. Наличие повторяющихся нарушений – следствие отсутствия в России законодательно закрепленной и отработанной на практике системы общих норм. Это влечет за собой отсутствие эффективного предупреждения нарушений и дальнейшего увеличения количества жалоб в Европейский Суд из России, что, в свою очередь, затрудняет процесс исполнения ранее вынесенных в отношении России постановлений. Для разрешения этой ситуации необходимо четкое нормативное закрепление в федеральном законе механизма реагирования государства на постановления Европейского суда.

Современное состояние правового регулирования в данной сфере отличается отсутствием системного подхода и большим количеством пробелов. В первую очередь, исполнение решений Европейского Суда связано с проблемой повышения эффективности пересмотра судебных актов, принятых с нарушением Конвенции. Как отмечает М.Ш. Пацация, восстановление нарушенного конвенционного права является одним из самых действенных вариантов реализации решений Европейского суда [7, с. 136]. Следует отметить, что Комитет Министров Совета Европы в Рекомендации от 19 января 2000 г. № R (2000) 2 призвал государства – участников Конвенции убедиться в наличии в национальных правовых системах механизмов, позволяющих достичь восстановления нарушенных прав и отметил, что наиболее эффективным способом является предусмотренная законодате-

лем возможность пересмотра дел или возобновление производства по делу в тех инстанциях, в которых суд установил нарушения [8, с. 5].

В настоящее время в РФ не существует единообразного нормативно урегулированного механизма по исполнению решений Европейского Суда. Так, в ст. 311 АПК РФ закреплено, что установленные Европейским Судом нарушения положений Конвенции о защите прав человека и основных свобод при рассмотрении арбитражным судом конкретного дела, решение по которому вынудило заявителя обращаться в Европейский Суд, является основанием для пересмотра судебного акта по вновь открывшимся обстоятельствам. В качестве основания при этом в ч. 4 ст. 413 УПК РФ названо установленное Европейским Судом нарушение положений Конвенции о защите прав человека, основных свобод, что может быть связано с применением федерального закона, не соответствующего положениям этой Конвенции, иными нарушениями ее положений. Однако ст. 392 ГПК РФ не содержит такого основания для пересмотра дел по вновь открывшимся обстоятельствам, как вынесение постановления Европейского Суда. Это может расцениваться как пробел в законе, требующий устранения.

Таким образом, необходимо принятие специального федерального закона, посвященного регулированию и обеспечению исполнения на территории Российской Федерации постановлений Европейского Суда, который имеет особый статус.

Завершая рассуждения по данному вопросу, целесообразно сделать следующий вывод: постановления, вынесенные в отношении других государств – участников Конвенции, не имеют обязательной силы для Российской Федерации, но правовые позиции, конкретизирующие положения Конвенции, содержащиеся в мотивировочной части этих постановлений, должны учитываться государственными и муниципальными органами Российской Федерации. Такой подход позволяет избежать новых нарушений Конвенции и, как следствие, новых постановлений Суда, которыми признается нарушение конкретным государством принятых на себя обязательств. Однако, как уже говорилось, Закон признает обязательной для России юрисдикцию Суда по вопросам толкования и применения Конвенции и Протоколов к ней, но включает в правовую систему России только судебные акты, отвечающие определенным критериям. То же относится и к решениям о приемлемости вопросов, касающихся толкования положений Конвенции. Вследствие этого правовые позиции Европейского Суда, содержащиеся в решениях о приемлемости жалоб, имеют ту же силу и значимость, что и окончательные постановления, вынесенные против других государств – участников Конвенции. Другими словами, они не обязательны для исполнения по смыслу ст. 46 Конвенции, но должны учитываться в целях избежания нарушения прав, гарантированных Конвенцией и Протоколами к ней.

Из всего вышеизложенного можно предположить, что в настоящее время существует своеобразная проблема применения решений Европей-

ского Суда по правам человека, которые не являются общеобязательными, так как именно от государства зависит признание решений Суда. Это следует из положений самой Конвенции о защите прав человека и основных свобод. Такая коллизия закрепляет в ФЗ «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней» положение об обязательности для России юрисдикции Суда по вопросам толкования и применения Конвенции и Протоколов к ней.

Литература

1. *Бессарабов В.Г.* Европейский суд по правам человека. – М.: Юрлитинформ, 2003. –248 с.
2. *Бордунов В.Д.* Гражданин против государства в Европейском суде по правам человека. – М.: ОМЕГА-Л, 2005. –128 с.
3. Федеральный закон «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней» от 30 марта 1998 г. № 54 // Российская газета. – 1998. – 7 апреля.
4. Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации от 19 декабря 2003 г. № 23 «О судебном решении» // Бюллетень ВС Российской Федерации. – 2004. – № 2.
5. *Рожкова М., Афанасьев Д.* Правоположения Европейского суда по правам человека и их значимость для арбитражных судов Российской Федерации // Хозяйство и право. – 2007. – № 3. – С. 52–56.
6. *Цымбаренко И.Б.* Международно-правовые основы судебной защиты прав и свобод личности // Государство и право. – 2004. – № 2. – С. 56–62.
7. *Пацация М.Ш.* Европейский суд по правам человека и пересмотр судебных актов по арбитражным делам // Европейская интеграция и развитие цивилистического процесса России: Сб. науч. статей. – М., 2006. – 136 с.
8. Рекомендация от 19 января 2000г. № R (2000) 2 по пересмотру дел и возобновлению производства по делу на внутригосударственном уровне в связи с решениями Европейского суда по правам человека // Российская юстиция. – 2001. – № 12. – С. 11–14.
9. http://sutyajnik.ru/rus/eshr/history/speedokt/htn
10. http://Legalguest.ru/evropeiskj-sud (сайт «Справочник будущего и действующего адвоката»)

Инновационные подходы в современном менеджменте

М.И. Крутова

Одним из основных факторов развития рыночных отношений в России является развитие системы менеджмента. На сегодняшний день из-

вестны уже четырнадцать научных подходов в этом направлении, которые раскрывают его как «инструкцию выживания» на рынке жёсткой конкуренции: системный; структурный; маркетинговый; функциональный; воспроизводственно-эволюционный; нормативный; интеграционный; комплексный; динамический; процессорный; оптимизационный; директивный; поведенческий и ситуационный подходы.

В Российской экономике, по мнению Международного экономического форума, система менеджмента – это слабое звено. Но, в отличие от известной телевизионной игры, «слабое звено» здесь нуждается не в удалении, а в научном обосновании, – почему оно слабое. В этом и состоит, на наш взгляд, инновационный подход к современному менеджменту.

По мнению Альфа Рена – председателя отделения управления и организации Академии Обу (Финляндия), инновация это старшая сестра креативности – мыслительных процессов, посредством которых рождаются новые идеи.

Если взглянуть на мир шире, то окажется, что руководители Коммунистической партии Китая, вдохновляемые учением Мао, заявляли, что креативность является элементом развития коммунизма и даже главной составляющей революционного идеала. Им вторит Владимир Путин, который часто говорит об инновациях, считая, что креативность станет движущей силой новой России [1, с.65]. Сегодня даже в Ватикане (!) разработаны и действуют инновационные программы, а Церковь внедряет новые схемы вознаграждения своих сотрудников, – уже Престол не свободен от эйфории, облаком окутывающий креативность, а значит, пал последний бастион. [1, с.66]

Креативность мышления – один из инновационных подходов в современном менеджменте. Вспомним некоторые эпизоды советской действительности.

В течении долгого времени в НАСА думали, как создать совершенную «космическую ручку» – шариковую, но которая могла бы писать в невесомости. Сотни очень умных людей породили множество идей, на разработку были потрачены миллионы долларов. Когда ручка для письма в космосе была создана, в НАСА решили поделиться своим ноу-хау с советскими космонавтами. Каково же было изумление американских изобретателей, когда советские космонавты заявили, что тоже столкнулись с подобной проблемой, но сразу перешли на использование карандашей: просто, функционально, старо, проверено. Креативность в данном контексте стала стандартной.

Показательно, но в советское время было заложено то, что сейчас стало методологией (инновационным подходом) решения проблем современного эффективного менеджмента.

Специализированные государственные обучающие программы помогают многочисленной армии ровесников нашего президента совершенствовать свой богатый практический опыт и знания, полученные ещё в выс-

ших учебных заведениях СССР, стать мудрым и ведущим звеном в решении проблем современного менеджмента.

Для большинства российских компаний различных профилей деятельности недостаточная укомплектованность квалифицированным персоналом является одной из главных проблем, однако кадровая политика многих инновационных предприятий, сетуя на нехватку квалифицированных кадров, резюме «от 45 лет и старше» рассматривает крайне редко. А между тем эти люди не по книгам расскажут о нашей молодой рыночной экономике.

С начала реформ до начала 2009 года прошло восемнадцать лет. Рыночная экономика России строится на развалинах социалистической экономики Советского Союза.

Переходный период от одной экономики к другой практически был равен нулю. Ситуация похожа на метод обучения ребёнка плаванию путём бросания его в воду: поплывёт – значит научится плавать, утонет – такова судьба!

Другой важной чертой экономики современной России являются быстрые изменения условий внешней среды для российских предприятий. Например, постоянно меняются налоговая система и таможенная пошлина, непредсказуемо ведёт себя инфляция и т.д. Другие признаки нашей рыночной экономики также указывают на то, что даже популярная образовательная программа МБА не учитывает многие реалии российской действительности, и её слушатели не всегда понимают, как применить результаты обучения на практике.

Человеческие ресурсы – это производительные услуги, которые люди предлагают той или иной компании в форме своих навыков, знаний и способностей к суждению и принятию решений. Но человеческий ресурс обладает так называемым человеческим потенциалом. Просчитано, что человеческий потенциал в России – один из самых высоких в мире. «Человеческий фактор» стал рассматриваться как объект инвестиций не только как менее важный, а быть может, и как более важный, чем потенциал завода, оборудования, технологий.

В последние годы стало общим мнение о том, что эффективность развития экономики современных государств в огромной степени зависит от средств, вкладываемых «человеческий фактор». Без этого невозможно обеспечить поступательное развитие общества. Так, в США по некоторым оценкам доля инвестиций в человеческий капитал составляет более 15 % ВВП, что превышает «чистые» валовые инвестиции частного капитала в заводы, оборудование и складские помещения, т.е. с высокой долей уверенности можно утверждать, что один из самых высоких показателей уровня вложения в человеческий капитал в мире напрямую связан с самым высоким показателем уровня развития экономики.

Человеческие ресурсы не отражаются в бухгалтерских балансах, – ведь это не собственность компании. Фирма заключает трудовое соглаше-

ние или контракт со служащим на приобретение их времени и опыта. Оценка запаса человеческих ресурсов в компании приобрела комплексный характер, её определение – процесс сложный. Крупные компании за последние 10 лет создали специальные центры, способные определить всестороннюю и количественную оценку навыков и опыта отдельных служащих.

Культура организации – нематериальный ресурс, влияющий на сотрудничество работников внутри компании. В 1990-ые годы идеи относительно роли ресурсов и способностей как фундамента научно инновационной деятельности и главного источника долгосрочной прибыли фирмы вылились в единый подход, названный впоследствии «ресурсный подход к фирме».

Говоря другими словами, идея ресурсного подхода к любой компании заключается в том, что она представляет собой совокупность ресурсов и способностей, которые являются первичными определителями её эффективной деятельности. Чтобы идентифицировать компанию, нужно понять, что представляет собой бизнес этой компании, кто покупатели и какие потребности наших покупателей стремимся мы удовлетворить.

Чем сильнее амплитуда изменений, которые происходят во внешнем мире, тем выше вероятность того, что именно внутренние ресурсы и способности компании станут фундаментом для долгосрочной прибыли.

Когда в 1980 гг. компания Olivetti, итальянский производитель пишущих машинок, столкнулась с заменой пишущих машинок компьютерами, она приложила все усилия, чтобы продолжать удовлетворять потребности клиентов в обработке текстов, и направила свою деятельность в сторону персональных компьютеров. Это направление принесло крупные убытки. Напротив, Remington, другой ведущий производитель пишущих машинок, перешел на товары, которые требовали схожих технических и производственных навыков. Господство компании Kodak на мировом рынке фотографической продукции, которое основывалось на химическом получении фотоизображения, стали угрожать цифровые технологии. За последние 20 лет Kodak инвестировала миллиарды долларов в развитие цифровых технологий и товаров для получения цифрового изображения. И все же прибыль и лидерство на рынке цифрой фотографии пока остаются для компании Kodak недостижимой целью. Трудности, выпавшие на долю известных фирм, хорошо описаны в специальной литературе: последовательные технологические изменения привели к тому, что стремление компаний максимально полно удовлетворять потребности клиентов, а не развитие и использование внутренних ресурсов и способностей содействовало процветанию новых рыночных игроков [2, с.112].

Однако отдельно взятый, «сам по себе» ресурс в виде высококвалифицированного игрока на футбольном поле обесценивается, если нет команды и командной игры. Мы не раз были свидетелями того, как люди, механизмы, технологии и организационная культура «притираются» друг к

другу, чтобы достичь определенного уровня эффективности. Среди компаний наблюдается такое же явление. Компании, которые демонстрируют самые выдающиеся способности, могут не обладать самыми большими ресурсами. В быстроразвивающихся технологических отраслях новые компании создаются на основе технологических способностей, однако на каких именно рынках эти способности смогут найти применение, имеет второстепенное значение.

Трудным и до сих пор нерешенным на теоретическом и философско-методологическом уровне вопрос остается о взаимосвязях между ресурсами и способностями.

В целях рекомендации, пожелания компании для достижения оптимальных результатов можно попробовать рассмотреть в качестве инновационного подхода в современном менеджменте прохождение всеми сотрудниками компании корпоративных тренингов.

Литература

1. *Альф Рен*. Фанки-идеи. Создание инноваций вне зоны комфорта. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 232 с.

2. Философия научно-инновационной деятельности: Коллект. монография. – М.: Академический Проспект; Парадигма, 2012. – 182 с.

Стратегия и тактика маркетинга территории

Н.А. Кузина

Осознание необходимости маркетинга территории происходит по разным причинам – из-за снижения привлекательности региона (города, района) для инвесторов и туристов, коммерческих и государственных структур, из-за постепенного или резкого оттока финансовых и/или трудовых ресурсов и т.д. Любой из этих факторов может стать стимулом для формулировки проблемы и поиска путей ее решения.

Право (и возможность) выбора пути развития всегда должны оставаться за территорией, но тем самым возрастает и значение действий, которые ее руководство намерено предпринять. От выбора тактики и стратегии этих действий зависит, будут ли происходить перспективные изменения, и насколько быстро. Традиционно выделяют несколько типов стратегии регионального развития, нацеленных: на привлечение посетителей и резидентов; на притяжение экономических субъектов; экспорт региональных продуктов. Иногда говорят про четыре группы стратегий: маркетинг имиджа, маркетинг притягательности (привлекательности), маркетинг инфраструктуры и маркетинг населения [1].

Бесспорно, однако, что даже самая масштабная деятельность по формированию имиджа территории или ее насыщение новыми привлекатель-

ными объектами не заменят планомерной работы по обеспечению ее эффективного функционирования в нормальном режиме, позволяющего ей жить, работать и развиваться. Для этого нужно прежде всего улучшать инфраструктуру жилых районов, промышленных зон, а также рыночную инфраструктуру в целом, обеспечивая тем самым нормальные условия для населения. Жилой фонд, дороги, пассажирский транспорт, городские инженерные сооружения и коммуникации, сети водо- и энергоснабжения, канализации, коммуникативные сети и коммунально-бытовое хозяйство в целом – главный объект любых программ развития, и ситуация не изменится, пока в большинстве российских городов они будут оставаться в нынешнем, далеко не в лучшем состоянии [1].

В качестве примера можно взять Омск, город-миллионник, на протяжении многих лет являющийся местом сосредоточения и притяжения человеческих, трудовых, промышленных, культурных, экономических ресурсов, центром социально-экономического развития ряда областей России и Казахстана. Начнем с того, что жилой фонд города изношен более чем на 50%. Более 1 тыс. домов относится к первым массовым сериям, в том числе 170 домов – к серии 1-335 ПК; Омск занимает первое место в России по их доле в жилом фонде. Их не сносят, а продолжают ремонтировать, в том числе с усилением несущих конструкций. Город известен всей стране по накопленному опыту и методам капитального ремонта «хрущевок». Начиная с 2010 г. это усиление ведется по новой технологии, без захода строителей в квартиры, что позволяет тратить на один дом три недели, а не два месяца, как раньше. Работы уже ведутся в Центральном и Октябрьском округах и предполагаются в Советском. После реконструкции, по заверением проектировщиков, дом может прослужить еще 35–40 лет. Помимо усиления каркаса проводится утепление стен и обшивка здания современными фасадными материалами.

Почти половину территории города занимает частный сектор (Старый Кировск, Порт-Артур, Московка, улицы Северные, Линии). По программе регенерации кварталов часть из них (преимущественно в центре города) предполагается снести и застроить современным жильем или бизнес-центрами.

Как и в других крупных городах России, в Омске остро стоит проблема нехватки мест для парковки. Многие возводимые торгово-развлекательные комплексы не соответствуют нормативам по количеству машиномест на единицу площади. Не меньшие сложностей в жилых массивах – с ростом числа автомобилей строительство гаражей во дворах становится невозможным (на 200-квартирный дом может приходиться до 400 машин). Подземные парковки в Омске, где уровень грунтовых вод слишком высок, не всегда рентабельны, так как требуют использования дорогостоящих автоматизированных систем контроля. Тем не менее, в мэрии рассматривают идею строительства подземных парковок с детскими игровыми площадками на крышах, которые можно размещать во дворах. Назем-

ные пандусные парковки в городе есть, разной этажности, но их всего 30, что крайне мало для миллионника. Больше всего гаражных комплексов (30%) находится в Кировском административном округе, 20% – в Советском, около 9% – в Октябрьском.

Общая протяженность дорог в Омске более 1500 км, из них в 2009 г. были капитально отремонтированы только 7,5 км. Тем не менее, с 2005 г. в городе ведутся масштабные работы по развитие дорожно-транспортной сети. С 2006 г. для ремонта асфальтобетонного покрытия стал применяться метод тонкослойных технологий «Сларри-Сил», который продлевает срок службы дорожного покрытия на 2–3 года. Также было закуплено оборудование БЦМ-24.3 для оперативного и качественного ремонта (такие работы проведены на нескольких мостах – Ленинградском, Октябрьском, им. 60-летия ВЛКСМ и на выездных трактах из города) [3].

В последнее время наметились негативные тенденции на рынке труда: значительные масштабы приобрела скрытая и явная безработица, расширяется занятость в неформальном секторе экономики, распространяется вторичная занятость (затрудняющая возможность найти работу). Мобильность работников невысока, а требования работодателей к кандидатам на вакантные должности непрерывно растут. Это обусловлено прежде всего изменениями экономического, демографического и социального характера, в том числе в уровне и структуре потребности в рабочей силе.

На региональном рынке труда имеется множество административных, правовых и экономических ограничений, препятствующих свободной продаже рабочей силы на наиболее выгодных для работников условиях (монополия на многие товары и услуги, инфляция, слабая экономическая мотивация и многие другие). Кроме того, необходимо отметить следующие факторы: во-первых, замкнутость рынка и низкая территориальная мобильность работников; во-вторых, повышенная доля занятых в аграрном секторе и на предприятиях нефтехимического кластера; в-третьих, значительное сокращение числа крупных и средних предприятий, особенно на селе, распространение небольших предприятий и самозанятости; в четвертых, общее снижение уровня экономической активности населения.

Численность зарегистрированных безработных в Омской области невелика (см. таблицу); по данным на 1 февраля 2012 г. она составила 14159 человек (на 1 февраля 2011 г. – 18403). Соответственно уровень зарегистрированной безработицы составляет всего 1,3% экономически активного населения (на 1 февраля 2011 г. – 1,7%). По прогнозным оценкам, в январе будущего года он достигнет 1,4% [4].

Состояние регистрируемого рынка труда Омской области (по данным на конец года)

Показатели	*2009 г. (отчет)*	*2010 г. (отчет)*	*2011 г. (оценка)*	*2012 г. (прогноз)*	*2013 г. (прогноз)*
Численность незанятых граждан, зарегистрированных в бюджетных учреждениях службы занятости населения Омской области (далее – центры занятости), тыс.	22,4	18,6	17,7	17,4	17,2
Численность безработных, зарегистрированных в центрах занятости, тыс.	21,0	18,0	17,3	17,0	16,8
Численность безработных, получающих пособие по безработице, тыс.	18,6	15,8	15,1	15,0	14,7
Уровень регистрируемой безработицы, %	2,0	1,7	1,6	1,6	1,5
Количество вакансий в областном банке вакансий, тыс.	4,4	10,0	10,8	11,6	13,7
Коэффициент напряженности на рынке труда (количество незанятых, зарегистрированных в центрах занятости, в расчете на 1 вакансию)	5,1	1,9	1,7	1,5	1,2
Численность экономически активного населения Омской области (в среднем за год), тыс.	1061,7	1072,4	1074,0*	1075,0*	1075,0*

* По оценкам Министерства экономики Омской области.

Заявленная работодателями потребность в работниках для замещения свободных мест (вакантных должностей) в течение января 2012 г. составила чуть более 6,2 тыс. В течение отчетного периода около 500 работодателей обратились в службу занятости за содействием в подборе нужных им работников. По данным на 1 февраля 2012 г., в городском и межтерриториальном банках вакансий содержится более 15,4 тыс. заявок работодателей Омска и муниципальных районов области; около 30% из них – вакансии служащих (на 1 февраля 2011 г. – 10,2 тыс. вакансий, из них около 32% – на замещение должностей служащих).

При содействии службы занятости в январе 2012 г. нашли работу (доходное занятие) около 28% граждан (1044 человека), обратившихся за содействием в трудоустройстве. Численность трудоустроенных безработных в 2011 г. составила 458 человек, государственную услугу по содействию самозанятости получили 19 безработных.

Государственная услуга содействия в поиске подходящей работы предоставляется всем без исключения гражданам, обратившимся в службу за-

нятости Омской области из числа работающих либо желающих сменить место работы или потерявших работу, независимо от причины увольнения. Профориентационными услугами в отчетном периоде воспользовались более 2,8 тыс. человек, а государственные услуги по психологической поддержке и социальной адаптации на рынке труда получили почти 500 безработных. В рассматриваемый период 110 человек получили возможность повысить квалификацию или пройти профессиональное обучение. [3].

Важный момент, характеризующий привлекательность территории – состояние дорог. В настоящее время для обеспечения безопасности дорожного движения в Омске проводятся работы по внедрению автоматизированной системы управления дорожным движением (АСУДД). Эта система предназначена для оптимизации светофорного регулирования, что позволит уменьшить задержки транспорта на перекрестках, сократить время проезда по магистралям, ввести оперативное диспетчерское управление и при необходимости в кратчайшие сроки устранять неисправности аппаратуры, возникающие на светофорах.

Освещение дорог и улиц в городе также далеко не идеальное; к 2005 г. износ сетей наружного освещения превышал 50%. Большой урон нанесли массовые хищения цветного металла; с 1999 по 2005 г. было разорено 550 линий наружного освещения общей протяженностью 218,8 км стоимостью 53,1 млн руб. Без освещения в темное время суток оставалось более 750 улиц. За 2005–2009 годы было построено и восстановлено около 300 км сетей наружного освещения на 247 улицах, проспектах, площадях, на эти работы из бюджета города было выделено около 35 млн руб. Параллельно щла модернизация систем наружного освещения. С 2005 г. на 139,6 км линий наружного освещения выполнена замена голого провода на самонесущий изолированный, а также осуществлен монтаж трех комплектных трансформаторных подстанций в частном секторе Омска. Это позволило снизить риск хищений, сократить до минимума повреждения линий электропередач от ветра, увеличить срок службы и надежность работы оборудования. Особое внимание уделялось световому оформлению омских улиц во время проведения городских праздников.

Нельзя забывать также про объекты, от которых зависит привлекательность города. В Омске имеется 10 фонтанов, которые начинают работать в мае. Самый старший из них – около ОмГУПСа – фонтан «Изобилие», открытый еще в 1956 г. С 2007 по 2009 г. было открыто 6 новых фонтанов: в 3-м (2 шт.), 5-м и 6-м микрорайонах на левом берегу, в сквере у администрации Ленинского округа и на Московке-2, где была оформлена окружная выставка зеленого строительства, цветоводства и садоводства «Флора» [2].

Благоустройство исторической части Омска требует серьезных улучшений. Руководство города и области предполагает расширить культурно-исторический комплекс «Омская крепость» за счет перехода бывшей тер-

ритории ТЭЦ-1 в муниципальную собственность и разместить в здании военной поликлиники музей «Искусство Омска».

Территория омского «садового кольца» (между набережной Тухачевского, улицами Партизанской, Герцена и Фрунзе), согласно имеющемуся проекту, будет застраиваться зданиями в 10–12 этажей, а 20–30 этажные будут выноситься за ее пределы и образуют своеобразный амфитеатр в центре города, подчеркивая памятники истории и культуры. В результате должна получиться эффектная панорама, просматриваемая с левого берега Иртыша. Проект, разработанный ТПИ «Омскгражданпроект», предусматривает искусственное ограничение берегов реки и смыв острова между метромостом и Ленинградским мостом.

В ближайшее время планируется продолжить реконструкцию Омской крепости, восстановить Иртышские и Омские ворота, элементы земляного вала. Увеличение числа объектов культуры и досуга в центре города неизбежно обострит проблему транспортных развязок и автомобильных парковок; для ее решения предполагается строительство подземных парковок и продолжение Иртышской набережной до речного вокзала.

Значительная часть проекта должна быть реализована к 2016 г. – году 300-летия Омска. Среди намечаемых мероприятий – открытие метрополитена, аэропорта Омск-Федоровка, модернизация жилья, реконструкция Омской крепости и реставрация других объектов культурного наследия, ремонт дорог, строительство новых спортивных сооружений, парка имени 300-летия Омска, Красногорского гидроузла. Общая сумма средств, запланированных на подготовку и проведение праздника, составляет 91,3 млрд руб.; из них 10% выделяет бюджет города, 37% – региональный бюджет, 34% – федеральный бюджет и 19% – внебюджетные источники [2].

К приоритетам развития города относятся также обеспечение безопасности граждан и охрана общественного порядка, уборка мусора, благоустройство парков, развитие школ и детских дошкольных учреждений, медицинского обслуживания, создание новых и развитие уже имеющихся, но не работающих в полную силу производств, расширение возможностей для получения высшего и послевузовского образования. Определенное значение для решения этих проблем может иметь предоставление налоговых стимулов предпринимателям, особенно для мелкого и среднего бизнеса.

Литература

1. *Панкрухин А.П.* Маркетинг территорий: Учеб. пособие. – М.: РАГС, 2002.

2. Омская губерния: портал правительства Омской области. URL: http://www.omskportal.ru/ru/government.html

3. Основные показатели работы службы занятости // Главное управление государственной службы занятости населения Омской области / Портал правительства Омской области. URL: http://gszn. omskportal.ru/

Грант как источник финансирования инновационной деятельности

М.А. Кузнецов

В условиях рыночной экономики финансирование инновационной деятельности может осуществляться на основе гранта. Грант представляет собой средства, которые безвозмездно передаются спонсором предприятию или частному лицу для осуществления реального инновационного проекта [4].

Грант является разновидностью донорского финансирования. Донорские организации создаются с целью организации и управления финансированием инновационной деятельности. В качестве донорской организации могут выступать государственные учреждения, различные фонды, частные лица. Основное предназначение донорских организаций заключается в предоставлении денежных средств для реализации инновационного проекта.

В группу различных фондов в России на сегодня входят около 20 частных фондов, суммарный заявленный капитал которых составляет 2,2 млрд. долл. Сложность в описании деятельности этих фондов состоит в закрытом характере информации об их деятельности.

Состав этих фондов весьма разнообразен, – как по размерам капитала, так и по становой принадлежности. Их региональные интересы редко ограничиваются только Россией, обычно это европейские страны, в том числе СНГ, а многие активно действует в странах Восточной и Центральной Европы, Черноморского бассейна [5].

Отличительной особенностью частных фондов является полная независимость в принятии инвестиционных решений. В основном, их капиталы сформированы негосударственными корпоративными и частными инвесторами. Основное условие для инвесторов – это удовлетворение интересов партнеров, в первую очередь, обеспечение высокой доходности на вложенный капитал. Поэтому совершенно очевидны причины неопределенности их позиции по вопросу деятельности в России, ситуация в которой характеризуется высокими рисками, неразвитостью рынка ценных бумаг, таможенными тарифами и ограничениями. Несмотря на это частные фонды проводят конкурсы на лучшие российские инвестиционные проекты.

В конкурсе могут участвовать реальные инновационные проекты, имеющие высокую коммерческую эффективность. Для участия в конкурсе предоставляются: бизнес-план проекта, заключения государственной экологической экспертизы, государственной вневедомственной или независимой экспертизы.

Донорские организации могут быть как национальными, так и международными. Доноры работают по установленным правилам. С точки зрения финансирования, донорские организации имеют свои приоритеты по направлениям деятельности и предпочтения по регионам и типам гранто-

заявителей. Вместе с тем, донорские источники финансирования не являются легкодоступными: конкуренция за получение доступа к ним усиливается. Это объясняется тем, что средства фондов-грантодателей часто являются единственным источником поступления новых финансовых средств для инновационных проектов.

Ни одна из организаций не получает от фондов-грантодателей средства на реализацию своих программ автоматически, – только потому, что является «хорошей организацией», делающей важное дело. Чтобы получить грант, необходимо проделать большую работу, предпринять попытки найти грантовые средства, причем эта работа имеет определенные этапы. Для этого необходимо:

– установить цель, поставить задачи и наметить ожидаемые результаты реализации инновационного проекта:

– рассмотреть возможность использования различных источников донорского финансирования инновационного проекта;

– произвести предварительный отбор донорских организаций, которых может заинтересовать инновационный проект;

– выбрать основного донора финансирования инновационного проекта, изучив более детально информацию о потенциальных грантодателях;

– установить контакт с основным донором;

– подготовить предварительную заявку для представления ее на финансирование инновационного проекта донорской организации;

– получить ответ донорской организации;

– переслать окончательный вариант заявки донорской организации в случае проявления с его стороны интереса к инновационному проекту.

Однако даже выполнение всех перечисленных операций не является гарантией получения грантовых средств.

Существует несколько источников получения информации о потенциальных донорских организациях. Одним из самых оперативных и относительно доступных источников является Интернет. Именно в Интернете многие донорские организации размещают не только информацию о предстоящих конкурсах, но в последнее время, в большинстве случаев, регистрируют в интерактивном режиме потенциальных участников такого конкурса. Оперативным источником, содержащим сведения о проводимых конкурсах и грантах, является газета «Поиск».

Далее следует выбрать донорскую организацию. При этом необходимо учитывать следующие моменты:

– не следует ограничиваться только отечественными грантодателями, поскольку в России активно проявляют себя различные иностранные фонды;

– следует иметь в виду, что некоторые фонды являются специализированными, а поэтому финансируют только определенные направления инновационной деятельности;

– следует иметь также в виду, что некоторые фонды финансируют ограниченный круг лиц; студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и т.п.;

– необходимо быть готовым к составлению заявки на иностранном языке.

Такую информацию можно свободно получить и сделать выбор тех донорских организации, которые подходят под подготовленный бизнес-план инновационного проекта. Однако при этом следует придерживаться определенного правила: если подготовленная заявка не соответствует требованиям и критериям фонда, лучше заявку в этот фонд не подавать.

Следующий этап – налаживание контакта с донором. Формы обращения в донорскую организацию самые разнообразные. Для некоторых достаточно представления заявки, кто-то предпочитает встретиться и побеседовать. Но в большинстве случаев донора интересует суть инновационного проекта и сам заявитель. Если при подаче заявки в какой-либо фонд есть неопределенность, то рекомендуется созвониться с контактным лицом фонда и выяснить интересующие вопросы; тщательно подготовиться к встрече с представителем фонда; подготовить и отправить в донорскую организацию письмо с просьбой пояснения неясных моментов.

Чтобы рассчитывать на донорскую помощь, предложение по представляемому инновационному проекту должно выгодно отличаться от предложений других грантозаявителей. Здесь не помешает прямой контакт с руководством фонда, через предварительный этап – подготовку предварительной заявки для встречи с представителем фонда. При подготовке такой заявки не следует стремиться к полному освещению содержания инновационною проекта. Оно должно быть кратким – на 3-5 страницах. Главное, что должно быть отражено в предварительной заявке, – сущность проблемы, которая должна звучать достаточно остро. После формулировки проблемы необходимо в нескольких абзацах изложить последовательность реализации предлагаемого инновационного проекта для решения проблемы.

Важным также является отражение в предварительной заявке вопросов функционирования проекта после завершения его финансирования донорской организацией, того, насколько сам грантозаявитель готов к продолжению финансирования проекта за счет собственных средств. Это также является дополнительным шансом на получение средств от донорской организации [3].

Также следует отразить в предварительной заявке критерии оценки результатов реализации инновационного проекта, для чего обратиться к донорской организации с просьбой профинансировать услуги эксперта по оценке инновационного проекта.

В заключении заявки следует привести упрощенный бюджет, состоящий из 5 – 6 позиций, что поможет представителям донорской организации понять размер запрашиваемых средств и направления их расходования.

При составлении предварительной заявки тоже следует придерживаться правила: чем больше заявка будет выделяться из множества других, тем больше шансов получить средства на финансирование инновационного проекта.

Далее следует этап оформления предварительной заявки, которые как правило рассматриваются на конкурсной основе. Однако у каждого фонда имеются свои правила работы с соискателями грантов, причем некоторые фонды рассматривают заявки после предварительного собеседования.

Отличаются в зависимости от фонда и формы заявок. Попытки унификации здесь, к сожалению, не увенчались успехом. Одна из причин этого – специфичность самой научной инновационной деятельности, что необходимо отражать в подготавливаемых заявках в соответствующие фонды [1].

Кроме того, информация о проводимом конкурсе может со временем устареть. Поэтому, прежде чем приступить к подготовке заявки, следует уточнить у представителей фонда о возможных изменениях требований к оформлению заявки.

Если удастся заинтересовать донорскую организацию в финансировании инновационного проекта, то наступает момент подготовки окончательной заявки, которая должна соответствовать требованиям этой организации. В окончательной заявке обычно отражаются следующие вопросы:

– описание проблемы, на решение которой направлен инновационный проект:

– установление цели, которая должна быть достигнута нута в результате реализации инновационною проекта;

– формулирование задач, позволяющих достичь поставлен ной цели;

разработка мероприятий с привязкой к календарю, необходимых для решения поставленных задач и достижения установленной цели.

– составление бюджета доходов и расходов [3].

Не исключено, что донорская организация может запросить предоставление гарантии от зарекомендовавших себя учреждений. В таком случае эти организации могут выступить в качестве соучастника финансирования проекта.

Помимо титульною листа, краткой аннотации, введения, окончательная заявка должна содержать сведения о привлекаемых ресурсах и их оценке, план реализации и т.п.

Обращаясь непосредственно к анализу донорского финансирования в России, надо сказать, что его развитию препятствует наличие целого ряда проблем:

– неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для грантодателя;

– отсутствие российского капитала в инновационной сфере, что является основным фактором привлекательности страны для зарубежных инвесторов;

– отсутствие экономических стимулов для привлечения инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора;

– недостаточная информационная поддержка, сдерживающая инновационное развитие;

– отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;

– усложненная регистрация фондов в российской юрисдикции.

В этих условиях от государства требуется поддержка, которая включала бы в себя реализацию следующих мероприятий:

– формирование законодательной базы, устанавливающей порядок создания и дальнейшей деятельности фондов-грантодателей;

– организация нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, необходимого для объективного отражения финансового положения предприятия, а также отнесения на себестоимость продукции затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, внутренние инвестиции и т.д., что повысит доверие инвесторов к компаниям, в которые они собираются инвестировать;

– разработка методов оценки эффективности внедрения инноваций;

– помощь малым наукоемким предприятиям в проведении экспертизы инновационных проектов и развитии консультационных услуг;

– развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями;

– упрощение системы налогообложения доходов малых наукоемких предприятий с целью исключения двойного налогообложения;

– расширение практики предоставления целевых грантов;

– равномерное распределение грантов по территориальным образованиям, так как трудности, связанные с нахождением перспективных предложений для грантодателя, могут быть частично вызваны географическим несоответствием между предложениями и потребностями в грантах, возникшими из-за концентрации рискового капитала и инвестиций в определенных регионах;

– разработка мер регулирования и контроля грантообразования [2].

При реализации перечисленных мер необходимо учитывать приоритетные направления создания в России инновационного бизнеса, к которым следует отнести разработку упрощенных требований к регистрации фондов, предоставляющих гранты; замену разрешительной системы на уведомительную; содействие развитию финансовой инфраструктуры, отвечающей требованиям бизнеса; создание благоприятных условий для поддержки фондов – грантодателей.

Реализация всех этих мероприятий позволит повысить роль грантов как источников финансирования инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Литература

1. *Брилон А.В.*Теория принятия управленческих решений и управление рисками в финансовой и налоговых сферах. – М.: Дашков и К, 2011.

2. *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 2007.

3. *Фатхутдинов Р.А.* Инвестиционный менеджмент. – М.: КНОРУС, 2010.

4. Управление инновационными проектами и программами: Учебное пособие / Под ред. И.В. Калистратовой. – Тамбов: ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 106 с. URL: http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2011/bykovski.pdf

5. *Горскова А.И.* Пулы независимых инвесторов в акции: мировая практика и перспективы развития в России. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/diplom00-103.pdf

Последствия для национальной экономики от ограничений экспортных и импортных пошлин как обязательств России при вступлении в ВТО

П.М. Кузнецов, О.В. Симонова

Россия в рамках присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО) согласилась на ограничение экспортных пошлин по более чем 700 товарным позициям, говорится в пресс-релизе ВТО. По итогам переходного периода РФ взяла обязательство снизить средневзвешенную ставку импортного тарифа на товары до 7,8 % с 10 % в 2011 г. Средний сельскохозяйственный тариф будет снижен до 10,8 % с нынешних 13,2 %, средневзвешенная импортная пошлина на промышленные товары – с 9,5 % до 7,3 %.

Часть импортных тарифов – более трети – будет снижена с момента присоединения, еще четверть – спустя три года после него. Самый длительный переходный период – 8 лет – установлен для мяса домашней птицы, 7 лет – для автомобилей, вертолетов и самолетов. Тарифные квоты устанавливаются на говядину, свинину, мясо птицы.

По словам директора департамента торговых переговоров Минэкономразвития М. Медведкова, Россия с момента присоединения к ВТО снизит только так называемые «антикризисные» пошлины. Он напомнил, что переговоры по тарифам в целом были завершены в 2007 г., и «если взять тариф, допустим, на середину 2007 года, то он не изменился бы при нашем вступлении в ВТО». «Но поскольку в кризис были повышены пошлины на некоторые товары, то их придется понизить до антикризисного уровня», – пояснил он.

В частности, речь идет о понижении импортных пошлин на новые легковые автомобили с 30 до 25 % с момента присоединения к ВТО (далее

по ним предусматривается постепенное снижение в течение 7 лет до 15 %). Кроме того, по словам Медведкова, с момента присоединения к ВТО снизятся некоторые пошлины в сферах металлургии и химии. Россия также снимет ограничения на импорт техники, содержащей средства шифрования (криптографии), а также обнулит ввозные пошлины на высокотехнологичную продукцию.

В течение 4 лет после присоединения к ВТО наша страна будет обязана снять ограничение на владение иностранцами более 49 % уставных капиталов российских телекоммуникационных компаний, если таковое будет введено. По сути, это «мертвая» норма соглашения – Россия выторговала возможность введения такого ограничения во время переговоров с ВТО еще много лет назад.

10 ноября в Женеве рабочая группа одобрила итоговый протокол по присоединению РФ к ВТО. Россия должна завершить внутренние ратификационные процедуры к 15 июня 2012 г. Спустя 30 дней после уведомления о прохождении ратификационных процедур мы станем полноправным членом ВТО.

Снижение импортных пошлин на потребительские товары и продукты, которое произойдет после вступления России во Всемирную торговую организацию, по логике, должно сыграть на руку потребителям. Например, речь идет о снижении импортных пошлин на новые легковые автомобили, подержанные автомобили, комбайны, молочную продукцию, стальную продукцию – прокат и трубы, и ряд других позиций. В течение первого года после присоединения России к ВТО на все остальные товары пошлины снижаться не будут, а первое тарифное сокращение произойдет не раньше чем через 12 месяцев с момента вступления во всемирную организацию. Каждое следующее тарифное изменение на тот или иной товар будет происходить раз в год.

Мясоедам не повезет. Российская сторона в переговорах, касающихся сельского хозяйства, защитила права отечественных производителей по максимуму. Дольше всего дебатировали по поводу мяса. В итоге, как рассказал М. Медведков, «квоты на импорт говядины и птицы будут действовать бессрочно, до тех пор, пока мы не решим их отменить». Размер пошлин на импорт этих продуктов не изменится: для говядины – 15 % внутри квоты и 55 % – вне, для птицы – соответственно 25 и 80 %.

Требования ВТО подвели производителей свинины: с 1 января 2020 г. квоты на свинину будут отменены. К этому моменту внутри квоты ставки будут обнулены, то есть снизятся с 15 % до нуля. Вне квоты тариф в течение «переходного периода» снизится до 65 с 75 %. После отмены тарифной квоты по свинине в 2020 г. в силу вступит единая импортная пошлина в размере 25 %.

Но в ближайшие 7 лет для мясоедов практически ничего не изменится, так как отечественным производителям и поставщикам конкуренция не грозит, цены не снизятся.

Любителям молока, зерновых, импортных фруктов и некоторых рыбных продуктов вступление в ВТО дает шанс сэкономить. Так, пошлина на молочные продукты будет снижена с 19,8 до 14,9 %. Пошлины на молоко, сливки сухие и сгущенные, сливочное масло снизятся с 25 до 20 %.

В следующем году Россия должна будет принять меры по либерализации сахарного рынка, пока же пошлины на сахар-сырец остаются зависимыми от биржевых цен. Пошлины на зерновые культуры будут установлены на уровне 10 % (сейчас – 15,1 %). Россия также снизит пошлины на импортные овощи, фрукты и другие плоды (например, фисташки, арахис), которые вообще не произрастают в нашей стране.

В течение трех лет будут снижаться пошлины на готовые рыбные продукты – с 15 до 12-12,5 %. Одновременно с 10 до 6-8 % (в отдельных случаях – до 3 %) снизятся пошлины на некоторые виды рыбного сырья.

Вина станут доступнее. К 2016 г. РФ снизит пошлины на импорт вина с 20 до 12,5 %. График потенциального удешевления вин выглядит следующим образом: в 2013 г. пошлина снизится до 18,1 %, в 2014 г. – до 16,3 %, в 2015 г. – до 14,4 %, в 2016 г. она достигнет намеченного уровня. Пошлина на игристые вина также будет меняться плавно. Так, в 2013 г., то есть через год после вступления РФ в ВТО, она снизится до 18,1%, в 2014 г. – до 16,3 %, в 2015 г. – до 12,5 %.

Импортное пиво по сниженным ценам. В течение шести лет – с 2012 по 2018 г. – пошлины на импорт пива будут стремиться к нулю. Так, сейчас импортная пошлина на пиво составляет 0,6 евро за 1 л. А к 2018 г. импортная пошлина на ввоз, скажем, одной бутылки пива емкостью 0,5 л уменьшится с действующих 30 евроцентов до менее 1 евроцента.

Представитель X5 Retail Group Светлана Витковская уверена, что все изменения, связанные со вступлением в ВТО, выгодны покупателям, так как приведут к увеличению выбора продуктов питания, росту конкуренции и, как следствие, улучшению качества товаров. Если снижение пошлин на определенные товары приведет к снижению на них закупочных цен, то автоматически цены на полках магазинов будут снижены.

Вступление в ВТО может повредить развитию отечественных производителей. Нашему государству придется задуматься, как продвигать отечественную продукцию. Возможно, войдут в обращение продуктовые карточки (food stamps), на которые можно будет купить только отечественную продукцию.

Одежда и обувь подешевеют. После вступления России в ВТО пошагово будут снижаться пошлины на промышленные товары: средняя ставка снизится с 9,5 до 7,3 %. Например, на одежду пошлина снизится на 3,8 п.п., на кожаную обувь – с нынешних показателей (15 % от стоимости плюс 2 евро за пару) за пару до 15 % от стоимости плюс 1,5-0,34 евро за пару в течение 3-4 лет.

Теоретически, импортная обувь должна заметно подешеветь. Впрочем, скептики полагают, что продавцы своего не упустят. Ситуация ос-

ложняется и тем, что на сегодня большая часть промышленных товаров поступает в страну контрабандным путем, что не дает возможности контролировать ценообразование. Только при условии легальных поставок, ограничении «накруток» продавцов и одновременного снижения таможенных пошлин российские потребители почувствуют на себе плюсы от вступления России в ВТО.

Цены на компьютеры и телефоны упадут в течение трех лет – Россия обнулит пошлины на компьютеры и оргтехнику (сейчас – 5,4 %). По мнению экспертов, это может привести к снижению розничных цен на мониторы (включая плоские и проекционные панели), компьютерные комплектующие (платы, жесткие диски, дисководы, CD- и DVD-приводы, устройства ввода-вывода, PCMCA-устройства), стационарные телефоны, автоответчики, микрофоны, громкоговорители и наушники для телефонов (hands-free), радиотелефоны, копировальные и факсимильные аппараты, компьютерные микросхемы, смарт-карты, интерактивные телеприставки, оборудование для локальных сетей, калькуляторы, электронные словари и переводчики, ТВ- и радиоантенны.

Отмена пошлин на плотеры, кассовые аппараты, интегральные и печатные схемы, диоды, транзисторы, резисторы, конденсаторы, электронные предохранители, кремний, оптоволоконный кабель, устройства для передачи и контроля сигнала в телекоммуникационных сетях, ЖК-индикаторы порадует корпоративных потребителей.

Иномарки станут дешевле, но через 7 лет. Пошлины на импортные автомобили будут снижены дважды – уже в течение года произойдет возврат к докризисным ставкам.

Напомним, указ о «кризисных» пошлинах на иномарки премьер Владимир Путин подписал в 2008 г. В результате, с 11 января 2009 г. выросли таможенные пошлины на иномарки в возрасте до трех лет – с 25 до 30 % стоимости автомобиля, на автомобили от трех до пяти лет – с 25 до 35 %. На все машины старше пяти лет (а не семи, как было раньше) пошлина составила от 2,5 евро за 1 куб. см (двигатель объемом до 1000 куб. см) до 5,8 евро за 1 куб. см (двигатель объемом более 2500 куб. см).

На первом этапе снижения адвалорных пошлин за ввоз новых иномарок и подержанных авто в возрасте до 3 лет придется платить 25 %. Как пояснил Медведков, затем в течение трех лет ставка останется неизменной, после чего ежегодно в течение четырех лет будет снижаться примерно на 2,5 п.п., таким образом к лету 2019 г. ставка пошлины на новые иномарки опустится до уровня 15 %.

На автомобили-кемпинги и спортивные авто, аналоги которых не производятся в России, через 7 лет будет распространяться еще более низкая пошлина – до 12,5 %. На подержанные иномарки возрастом 3-7 лет к июлю 2012 г. ставки упадут с 35 до 25 %. Затем, в течение 5 лет, ставка меняться не будет, после чего за два года упадет до 20 %. Так, специфическая ставка снизится с 1,2-2,8 евро до 0,7-1,6 евро за 1 куб. см.

На подержанные иномарки старше 7 лет договоренности не распространяются: для них, как и сейчас, будут действовать заградительные пошлины – от 2,5 до 5,8 евро за 1 куб. см.

Представители дилерских центров заранее предупреждают, что снижение импортных пошлин не обязательно приведет к снижению цен на машины. По словам игроков рынка, во-первых, пошлина – это не единственное звено ценообразования, во-вторых – производители дважды в год традиционно поднимают цены до 5 % на свои автомобили, в-третьих – ценовая политика во многом зависит от импортеров автомобилей.

Летом 2012 г. иномарки не подешевеют, утверждают дилеры. «Свое дело сделают инфляция, рост маржи дилеров и дефицит наиболее популярных моделей, – приводят слова партнера PwC Стенли Рута «Ведомости», – поскольку снижение пошлин будет очень медленным и займет 7 лет, радикального изменения в объемах импорта или стоимости автомобилей в следующем году и в краткосрочном плане не произойдет».

Лекарства импортные все равно будут дороже российских. На сегодняшний день уровень пошлин на ввоз в Россию лекарственных средств из-за рубежа относительно невысок – 5-10 %, поэтому снижение пошлин вряд ли отразится на цене импортных препаратов.

«Вступление в ВТО не окажет значительного влияния на фармрынок (ни на производителей, ни на сети), – считает Валерия Солок, генеральный директор аптечной сети «36,6». – Конечно, простые лекарственные средства, дженериковые препараты, которые производятся в России, в любом случае будут дешевле зарубежных аналогов».

Впрочем, некоторые группы товаров все-таки станут доступнее. «Так, на сегодняшний день, 30 % наших товаров под собственной торговой маркой «36,6» импортируется из-за рубежа, это, в основном, косметические средства. Около 40-50 % от закупочной стоимости и стоимости логистики мы закладываем только на таможенные пошлины, что довольно дорого даже по сравнению с европейскими странами», – признает Валерия Солок.

Среди участников рынка есть и те, кто уверен: после вступления России в ВТО лекарства, в том числе российского производства, подорожают. «Цены на самые дешевые средства (анальгин, цитрамон, активированный уголь и пр.) увеличатся в разы», – говорит Давид Мелик-Гусейнов, директор исследовательской компании Cegedim Strategic Data. По его словам, сегодня в России только каждая десятая площадка соответствует мировым стандартам GMP производства лекарств, а за организацию новых производств и переоборудование существующих «заплатят» потребители.

Основные статьи нашего экспорта – оружие, энергоносители – почти вообще никак не регламентируются правилами ВТО, причем мы заинтересованы в том, чтобы ограничивать сам экспорт посредством таможенных пошлин. Но, вступив в ВТО, мы уже не будем свободны устанавливать те пошлины, которые считаем нужными, на экспорт энергоносителей, не смо-

жем сдерживать рост цен на внутреннем рынке и обеспечивать приоритет внутреннего энергопотребления (болезненная тема для России).

Очевидно, вступлению России в ВТО должна была бы предшествовать комплексная реформа, призванная увеличить темпы экономического роста, поддержать развитие и способствовать модернизации предприятий приоритетных отраслей, повысить конкурентоспособность российской экономики в целом. В текущем рейтинге конкурентоспособности мировых экономик, опубликованном Мировым экономическим форумом, Россия заняла 75-е место из 117. Отсутствуют и необходимые финансовые ресурсы для подготовки нашей экономики к вступлению в ВТО на более сильных позициях. Так, например, годовой объем государственной поддержки сельского хозяйства не превышает 2,2 млрд долл., в то время как на переговорах о вступлении в ВТО Россия отстаивает совокупную поддержку в размере 10-12 млрд долл.

Вступление в ВТО и отмена протекционистских мер неизбежно приводит к усилению товарной специализации страны на конкурентоспособной продукции. Можно предположить, что после вступления в ВТО Россия сохранит привычное, начиная с XVI в., место сырьевого придатка мировой экономики. По словам начальника экспертного управления Администрации Президента РФ А. Дворковича, в ближайшие 10 лет России следует придерживаться традиций и ориентироваться на те отрасли экономики, которые уже достигли успехов, причем основным приоритетом станет экспорт сырьевых ресурсов. Возможные последствия вступления в России в ВТО: 1) многие предприятия и даже отрасли не смогут выдержать конкуренции с наплывом иностранных товаров и услуг, зачастую более дешевых и качественных; 2) согласно некоторым экспертным оценкам, только 25 % отечественных предприятий смогут конкурировать на внутреннем рынке с иностранными производителями, особенно учитывая, что мы вынуждены будем сократить некоторые таможенные пошлины.

Литература

1. *Долгов С.И., Дюмулен И.И.* Присоединение России к ВТО и проблемы подготовки кадров // Проблемы и перспективы присоединения России к ВТО. – М., 2008.

2. *Горбунова О.А., Минченкова И.В.* ВТО: основы функционирования и проблемы присоединения России: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2009.

3. *Оболенский В.* Россия и ВТО: возможности повышения конкурентоспособности отечественной продукции // Мировая экономика и международные экономические отношения. – М., 2009.

4. *Халевинская Е.Д., Вавилова Е.В.* ВТО и российские интересы. – М.: Магистр, 2009.

5. Россия и Всемирная торговая организация. URL: www.wto.ru.

6. World Trade Organization. URL: www.wto.org.

7. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт. URL: www.economy.gov.ru.
8. Министерство иностранных дел Российской Федерации: официальный сайт. URL: www.ln.mid.ru.
9. Ведомости. URL: www.vedomosti.ru.
10. Российский продуктовый портал. URL: www.foodmarkets.ru.
11. Свободный каталог курсовых, рефератов, докладов и тестов. URL: www.uchit.net.

Некоторые проблемы оптимизации налогообложения малых предприятий

Т.И. Кузнецова

В условиях рыночной экономики малые предприятия в ряде стран занимают доминирующие позиции в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг. Однако не все вопросы налогообложения малых предприятий получили однозначное решение в экономической литературе, некоторые из них носят дискуссионный характер. В данной связи возникает необходимость дальнейшего исследования проблемы.

В системе государственной поддержки малого предпринимательства важное место занимает система налогообложения. От уровня налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства зависит их место в экономической системе общества, перспективы развития в условиях кризиса, степень вовлеченности в «криминальное существование [2]. Эффективная налоговая политика в отношении субъектов малого предпринимательства выступает одной из важнейших частей общей экономической политики государства, поскольку является экономическим и административным рычагом воздействия государства на их развитие. Высокая налоговая нагрузка лишает малые предприятия возможности формировать нужные запасы оборотных средств, отвлекая значительную часть на покрытие налоговых обязательств. Для этого нужен более совершенный налоговый механизм.

Реформирование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно быть основано на оптимальном сочетании интересов государства и малого бизнеса. Поэтому необходим переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей. Данные условия будут способствовать развитию малого предпринимательства, усиливать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность. В результате будет достигнут эффект «налоговой капитализации» (эффект от снижения налогов или введения льгот по налогам), выражающийся в приросте капитала субъектов малого предпринимательства [3].

Для того, чтобы налоговое бремя было посильным для малых предприятий, чтобы количество их росло и они стремились вести свой бизнес в

легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность, стабильность системы налогообложения и справедливый уровень изъятия части доходов.

Международная практика показывает, что развитие малого бизнеса является одним из самых эффективных способов стабилизации экономики. Безусловно, российская экономика нуждается в развитии малого бизнеса, при этом важную роль играет возможность малых предприятий и индивидуальных предпринимателей выбрать систему налогообложения, учета и отчетности.

На основе изучения зарубежного опыта налогообложения, истории и современных особенностей налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации, можно выделить два основных направления поддержки субъектов малого предпринимательства в сфере налогообложения: первое – предоставление налоговых льгот по отдельным налогам (преимущественно по налогу на прибыль и НДС) наряду с применением субъектами малого бизнеса общей системы налогообложения, второе – введение специальных режимов налогообложения для субъектов малого бизнеса, то есть условно-расчетное налогообложение. Основными видами условно-расчетного налогообложения можно назвать упрощенные и вмененные налоги. Упрощенные налоги – это налоги, при исчислении и взимании которых используются упрощенные формы учета и отчетности. Вмененные налоги основаны на оценке доходности факторов производства.

Следует отметить, что субъекты малого предпринимательства с самого начала признания их на федеральном уровне имели специфику в выборе систем налогообложения и систем бухгалтерского учета, а также ряд льгот по налогообложению.

Как показывает анализ практики применения специальных налоговых режимов, интерес к ним со стороны субъектов предпринимательства постоянно растет. В первую очередь, об этом свидетельствуют показатели численности налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, прежде всего, – упрощенную систему налогообложения. Учитывая ее популярность и опыт применения эта система совершенствуется, – как в законодательной области, так и в части практики применения специального режима самими предпринимателями.

За очень короткий период – вторую половину 2008 г., был принят ряд принципиальных нормативно-правовых актов, направленных на совершенствование упрощенной системы налогообложения. С учетом поправок, внесенных в НК РФ Федеральным законом ФЗ №208 от 24.11.2008 г., налогоплательщики теперь могут менять объект налогообложения ежегодно [1]. При этом объект налогообложения может меняться с начала налогового периода (календарного года), если налогоплательщик уведомит об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего тому, в котором предлагается изменить объект налогообложения. В течение налогового периода изменить объект налогообложения нельзя. Несомненно, что это за-

конодательное изменение уже положительно повлияло на предпринимателей, изначально неверно выбравших для себя налогооблагаемую базу.

Федеральный закон от 22.07.2008 № 155-ФЗ внес поправки в НК РФ с целью совершенствования специальных налоговых режимов для малого предпринимательства. Так, поправками в статье 346.16 НК РФ предоставляется право организациям, применяющим упрощенную систему налогообложения, учитывать расходы на обязательное страхование ответственности, что положительно влияет на развитие малого бизнеса в организации перевозок [4].

С 2009 г. организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, сдают налоговую отчетность только раз в год, в связи с отменой налоговых деклараций по итогам отчетных периодов.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, существенно сокращается объем налоговой отчетности, так как на предприятиях не нужно вести налоговый и бухгалтерский учет по НДС, НДФЛ и другим налогам. Предприятия, применяющие эту систему, не признаются налогоплательщиками НДС, – за исключением уплаты НДС при ввозе товаров на территорию РФ (однако и в этом случае нет необходимости выставлять счета-фактуры, вести книгу покупок и книгу продаж, что сокращает временные затраты на ведение бухгалтерского учета).

Организации с упрощенной системой налогообложения могут не вести бухгалтерский учет, – кроме учета основных средств и нематериальных активов. Вместе с тем отражать на счетах бухучета только операции по движению объектов основных средств и нематериальных активов, без отражения иных операций, затруднительно. Поэтому для выполнения требования о ведении учета основных средств и нематериальных активов можно завести специальные регистры учета первоначальной и остаточной стоимости объектов, начисления «бухгалтерской» амортизации объектов [5].

Масштабы развития малого бизнеса в России и его вклад в оздоровление экономики сегодня явно недостаточны. Одна из причин такого положения – отсутствие должного развития государственной поддержки предприятий малого бизнеса. Между тем эти предприятия, как наиболее неустойчивая предпринимательская структура, сильно зависят от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Развития малого предпринимательства в условиях разворачивающегося мирового финансового кризиса является настоящей «подушкой безопасности» для сглаживания социальных проблем, например, в части обеспечения рабочими местами специалистов, высвобождающихся из сектора крупного и среднего бизнеса. Вместе с тем, малое предпринимательство – это эффективная площадка для расширения среднего класса, и Правительству РФ необходимо предпринять все возможные для ее поддержки меры. Установление разумных порогов для применения УСН является как раз одной из таких мер. Повышение пороговых значений доходов в краткосрочном периоде приведет к выпадению части налоговых поступлений.

Однако, как показывают данные ФНС России, предприниматели, использующие УСН, готовы выходить «из тени» и активно развиваться, а значит «выпавшие» налоги будут в ближайшем времени компенсированы за счет расширения деловой активности, наращивания оборотов, легализации деятельности. Возможно, единственным и самым консервативным ограничением в применении упрощенной системы налогообложения остается порог «входа» и порог потери права на применение упрощенной системы налогообложения [2].

Меры в области налогового регулирования могут предполагать предоставление «налоговых каникул» для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений (например, временное освобождение от налогов на прибыль, имущество, на землю, временное освобождение от уплаты единого налога предприятий, работающих по специальным режимам налогообложения).

С целью высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов. В целом снижение налогов для малых предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства, а также будет способствовать сокращению теневого сектора.

Рассмотрим расчет основных налогов на примере виртуальной организации ООО «Вымпел». Исходные данные таковы:

– годовой доход, подлежащий налогообложению единым налогом – 15.000.000 рублей;

– количество постоянных работников – 5;

– заработная плата каждого работника – 20.000 рублей в месяц;

– годовой фонд заработной платы – 1.200.000 рублей;

– иные выплаты, кроме заработной платы работникам не производились, доходы в натуральной форме не предоставлялись, все работники состояли в штате на начало года;

– предприятие в течение года приобрело и оплатило поставщику расходные материалы на сумму 4.000.000 рублей и использовало их в производстве.

Тарифы страховых взносов, применяемые с 1 января 2011 года:

– Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ) – 26%;

– Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС) – 2,9%;

– Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) – 5,1%;

Итого – 34%.

Общая сумма страховых взносов за год: 1.200.000 х 0.34 = 408.000 рублей. Общая сумма НДФЛ, удержанная в течение года из заработной платы работников: 1.200.000 х 0,13 = 156.000 рублей.

Налоговая база по единому налогу рассчитывается как разность между доходами и расходами, к которым относятся начисленная заработная плата (годовой фонд оплаты труда), страховые взносы во внебюджетные фонды и стоимость материалов. НДФЛ вычитается из заработной платы работника (соответственно, входит в состав начисленной заработной платы), а не уплачивается за счет средств предприятия, поэтому при расчете налоговой базы по единому «упрощенному» налогу сумма НДФЛ не учитывается. Таким образом, налоговая база равна:

15.000.000 – 4.000.000 – 1.200.000 – 408.000 = 9.392.000 рублей. Единый налог составляет: 9.392.000 х 0,15 = 1.408.800 рублей.

Итог: после выплаты заработной платы, уплаты страховых взносов и единого налога, в распоряжении предприятия осталась следующая сумма: 9.392.000 – 1.408.800 = 7.983.200 рублей. Сложившаяся ситуация вызывает объективную необходимость разработки предложений по развитию системы налогообложения малого предприятия ООО «Вымпел».

Наиболее актуальными в настоящее время, в период становления и совершенствования системы налогообложения в РФ, представляются вопросы, связанные с легализацией и одновременной оптимизацией налогообложения предприятий и организаций. Знание налогового законодательства позволяет грамотно подойти к решению данного вопроса. Налогоплательщикам предоставлены широкие возможности в решении вопросов минимизации налогового бремени, поэтому главной задачей остается изучение законодательства РФ и выбор направлений и методов, оптимальных для конкретной организации и ее специфики деятельности [4].

Альтернативным вариантом совершенствования системы налогообложения ООО «Вымпел» является применение упрощенной системы налогообложения с объектом обложения «Доходы» (ставка налога – 6%). Теперь рассмотрим ее применение вновь на примере ООО «Вымпел» по итогам 2011 года.

Исходные данные:

– годовой доход, подлежащий налогообложению единым налогом – 15.000.000 рублей;

– количество постоянных работников – 5;

– заработная плата каждого работника – 20.000 рублей в месяц;

– годовой фонд заработной платы – 1.200.000 рублей;

– иные выплаты, кроме заработной платы работникам не производились, доходы в натуральной форме не предоставлялись, все работники состояли в штате на начало года;

– предприятие в течение года приобрело и оплатило поставщику расходные материалы на сумму 4.000.000 рублей и использовало их в производстве.

Общая сумма страховых взносов за год: 1.200.000 х 0.34 = 408.000 рублей. Таким образом, налоговая база равна: 15.000.000 рублей. Единый налог составляет: 15.000.000 х 0,06 = 900.000 рублей.

Вывод: если бы ООО «Вымпел» использовало предложенный вариант выбора объекта обложения, то после выплаты заработной платы, уплаты страховых взносов и единого налога, в распоряжении предприятия осталась следующая сумма: 9.392.000 – 900.000 = 8.492.200 рублей, что дало бы возможность предприятию сэкономить на налоге 509 000 рублей (ведь предприятие заплатило единый налог в 2011 году в размере 1 408 000 рублей).

Подводя итог, заметим, что создание эффективной системы налогообложения, адекватной российским условиям и создающей стимулы для развития малого предпринимательства, является важной задачей государства. Практика применения специальных налоговых режимов для малого предпринимательства позволила выявить многочисленные нестыковки, их непоследовательность и несбалансированность с общеустановленным порядком налогообложения, а также отсутствие целостности упрощенных режимов и единой методологии определения базовой доходности. Именно эти причины и различного рода проблемы, возникающие при применении режимов, налогообложения сделали очевидной необходимость реформирования действующих специальных режимов. Исходя из этого, предлагаются следующие направления оптимизации упрощенной системы налогообложения:

1) изменить статью допустимых расходов, дополнив ее следующими видами расходов: потери от брака, расходы на сертификацию продукции и услуг, представительские расходы, расходы на услуги банков, в том числе связанные с установкой и эксплуатацией электронных систем документооборота между банком и клиентами, в том числе систем «клиент-банк»;

2) разрешить субъектам малого предпринимательства в полном размере учитывать расходы на обязательное пенсионное страхование и пособия по временной нетрудоспособности, что приведет к реальному учету сумм заработных плат и оплате больничных листов работников;

3) дифференцировать критерии оборота, позволяющие применять упрощенную систему налогообложения по видам деятельности (промышленность, строительство);

4) производить индексацию предельных размеров доходов с учетом индексации предыдущих лет, тогда не возникнет вопроса об увеличении предельных размеров доходов;

5) уменьшить ставку налога (для объекта налогообложения «доходы) по опыту стран СНГ, поскольку субъекты малого предпринимательства, применяющие упрощенную систему налогообложения, иногда являются невыгодными партнерами для крупных организаций, уплачивающих НДС и разрешить им уплачивать НДС;

6) уменьшить ставки налога для организаций и индивидуальных предпринимателей с местом нахождения в сельских населенных пунктах, преобразованных в агрогородки, а также в поселках городского типа и городах районного подчинения с численностью населения до 50 тыс. человек [3].

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1-2. – М.: Омега-Л, 2010.
2. *Кочергов Д.С., Устинова Е.Е.* Упрощенная система налогообложения. – М.: Омега – Л, 2011.
3. *Ксенда В.М.* Реформирование налогообложения субъектов малого предпринимательства: Автореф. дисс… канд. экон. наук. – Волгоград, 2008. – 27 с. // Сайт Научной библиотеки Волгоградского госуниверситета. URL: http://lib.volsu.ru/
4. *Пансков В.Г.* Налоги и налогообложение: теория и практика: Учебник для бакалавров. –М.: Юрайт, 2011.

Гарантии реализации конституционного принципа единства экономического пространства Российской Федерации

Д.В. Кузовкин

Важнейшим элементом юридической конструкции единства экономического пространства (ЕЭП) Российской Федерации являются правовые гарантии – юридические условия и средства обеспечения свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств на территории РФ. Они закреплены системой норм Конституции РФ и текущего законодательства. Отсутствие таких гарантий превращает формально провозглашенный принцип единства экономического пространства в фикцию. В этом видится цель специального исследования правовых гарантий ЕЭП как отдельной категории[1].

Под правовыми гарантиями ЕЭП в настоящем исследовании мы понимаем установление правовых норм, регулирующих поведение хозяйствующих субъектов, федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления и их должностных лиц, направленных на обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, финансовых средств и трудовых ресурсов на территории РФ.

Одна из главных целей экономического законодательства – формирование и поддержание единства экономики страны, ускорение темпов ее развития в целях повышения благосостояния граждан. Для этого необходимо создание единой системы экономического законодательства, включая федеральные правовые акты, законодательство субъектов РФ и систему правовых актов муниципальных образований, в которой различные уровни не противоречили бы друг другу, а дополняли и обеспечивали достижение

[1] Юридические гарантии также выделяются рядом авторов и для других конституционно-правовых институтов. Например В.В. Невинский выделяет такие гарантии в отношении института правового положения личности в РФ [1]. Правовой функциональный блок выделяет в предметах ведения РФ О.М. Рой [2].

указанных целей. Таким образом, для экономики жизненно важно создание и укрепление единого правового пространства, в свою очередь создающего необходимые условия для экономического единства страны.

Отсутствие правовых основ единого рынка, размежевание законодательства в финансовой и таможенной сферах ведет к распаду федерации. Так, например, Югославия как федерация ранее состояла из двух равноправных республик-членов: Сербии и Черногории. В условиях развивающегося политического кризиса 14 марта 2002 г. был подписан Договор о переустройстве отношений Сербии и Черногории, предусматривающий создание нового государства, которое будет называться «Сербия и Черногория». По форме новое государство представляло собой «мягкую федерацию» с единым представительством в ООН, общим воздушным пространством и вооруженными силами. В то же время за каждой из республик признавалось право на отдельное экономическое пространство, включая собственные таможенные, денежные и налоговые системы [2, С. 453]. Очевидно, что эта «мягкая федерация» в полной мере соответствовала признакам конфедерации, но никак не единого государства.

Достижение цели формирования единого правового пространства осложняется в федеративном государстве разнообразием видения общей ситуации различными субъектами федерации и муниципальными образованиями; в результате процесс согласования интересов и воплощения их в законодательстве требует немалого времени. Процесс идет во многом методом проб и ошибок с учетом собственного исторического опыта и опыта других стран. В результате экономическое законодательство часто отстает от реалий хозяйственных отношений.

Гражданское законодательство является одним из основных способов правового обеспечения единства экономического пространства. Заметим, что согласно Конституции РФ гражданское законодательство является предметом исключительного ведения федерального центра. Глубоко лежащие экономические причины такого решения хорошо видны из закрепления за ним же исключительного права устанавливать «правовые основы единого рынка», определять только федеральными законами и иными нормативными актами «финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование», осуществлять денежную эмиссию и определять «основы ценовой политики» (п. «ж» ст. 71 Конституции РФ). Два разных по отраслевой правовой принадлежности предмета ведения Федерации: гражданское законодательство (п. «о» ст. 71) и основные по экономическому содержанию подотрасли административного законодательства (п. «ж» ст. 71) в действительности очень тесно связаны по своей цели – гарантировать единство экономического пространства страны. С этой точки зрения, как и с точки зрения практического взаимодействия, связь гражданского законодательства с названными подотраслями административного гораздо теснее, чем, скажем, связь между отраслями законодательства, перечисленными в одном и том же п. «о» ст. 71.

Как отмечает А.Л. Маковский, в СССР попытка претворить схему, основанную на общесоюзных основах гражданского законодательства и гражданских кодексах республик, была несовместима с концепцией единого народного хозяйства, планируемого и управляемого из одного центра [4, С. 97]. Точка зрения того времени, что «отныне только Основы составляют – или, точнее, будут составлять – границы самостоятельной законодательной деятельности союзных республик в области гражданского права» [5, С. 36], не соответствовала реальной практике. В России такой негативный опыт был учтен, и на конституционном уровне было закреплено единство и единообразие всего гражданского законодательства страны (п. «о» ст.71), что стало следствием провозглашенного в ст. 8 (ч. 1) ЕЭП в качестве конституционного принципа.

В этом отношении новая Россия продвинулась намного дальше не только советских конституций, но и кодификационных планов Российской империи, ибо авторы проекта российского Гражданского уложения все-таки исходили из того, что после его издания «местные гражданские законы губерний Царства Польского и Прибалтийских должны остаться в силе...» [6]. Это утверждение также верно и в отношении зарубежных федераций, позволивших своим федеративным образованиям законодательствовать в области гражданского права. Одни из таких государств постепенно свели это право к не имеющей практического значения «остаточной компетенции» (Германия), другие были вынуждены унифицировать свое гражданское законодательство с помощью длительного и не всегда эффективного создания федеральных модельных законов, принимаемых затем субъектами федерации не обязательно без изменений (США) [4, С. 98].

Наряду с гражданским законодательством, представляющим собой принципиально однородный массив норм гражданского права, Конституция упоминает также и ряд комплексных отраслей законодательства – земельное, водное, лесное, законодательство о недрах, об охране окружающей среды, жилищное и т.д. Перечисленные комплексные отрасли законодательства Конституция РФ относит к предметам совместного ведения Федерации и ее субъектов (п. «к» ч. 1 ст. 72).

Таким образом, поскольку указанные в ст. 72 комплексные отрасли законодательства отнесены к совместному ведению Федерации и ее субъектов, нельзя не признать, что Конституция РФ допускает принципиальную возможность издания норм гражданского законодательства по определенному, пусть и весьма ограниченному кругу вопросов на уровне субъектов РФ. Встает вопрос об условиях и порядке издания таких норм и актов и о действующих здесь ограничителях и ограничениях.

В конечном счете, при обсуждении вопроса о необходимости принятия норм гражданского права только на федеральном уровне, или в некоторых случаях и при соблюдении определенных условий и на региональном, следует всегда иметь в виду то основание, в силу которого гражданское право в принципе отнесено Конституцией РФ к федеральной компе-

тенции. Прежде всего – это необходимость обеспечить единство рыночного пространства. Следовательно, с одной стороны, нужно учитывать, насколько допускаемое или предполагаемое отступление могло бы нарушить ЕЭП, и здесь имеет значение, являются ли объекты регулирования предметом обращения на общефедеральном рынке или они специфически связаны с определенным местом (недвижимость). С другой стороны, необходимо иметь механизмы, обеспечивающие, во-первых, приоритет федеральных норм гражданского права и, во-вторых, незамедлительную реакцию федерального законодателя в случае обнаружения недопустимых или нежелательных с точки зрения федеральных властей решений, принимаемых на уровне регионов.

ГК РФ содержит гл. 17, специально посвященную праву собственности и иным гражданским правам на землю. Как известно, введение в действие этой главы связано с вступлением в силу Земельного кодекса [4, С. 98]. Такое соединение двух актов и предустановленная законодателем их взаимозависимость уже сами по себе свидетельствуют о запланированной неизбежности включения в Земельный кодекс норм гражданского права, уточняющих, конкретизирующих и диверсифицирующих нормы, содержащиеся в гл.17 Гражданского кодекса. Имея в виду все изложенное, невозможно возражать против включения в земельное законодательство ряда регионов РФ определенных норм гражданского права, регулирующих специфику гражданских правоотношений по поводу земли в той мере и степени, в которой они не были урегулированы федеральным гражданским или земельным законодательством (прежде всего Гражданским кодексом и Земельным кодексом) на момент издания региональных актов.

Таким образом, справедливым является вывод о том, что существующая конституционная позиция не подрывает единства рыночного пространства и единства гражданско-правового регулирования в масштабах Российской Федерации в целом, поскольку решающая роль принадлежит федеральному законодательству, а также ввиду специфического положения земли, недр и любой недвижимости в связи с их привязанностью к месту расположения [8, С. 77].

Финансовая система неразрывно связана с обеспечением ЕЭП. Следовательно, законодательство в этой сфере является существенной правовой гарантией данного конституционного принципа. В последние годы российское финансовое законодательство развивается весьма интенсивно. Приняты приоритетные законы по большинству направлений финансовой политики. Насущная задача, как представляется, – устранение недостатков, свойственных действующему финансовому законодательству.

Справедливо мнение Н.А. Васецкого, Ю.К.Краснова, что интенсивное накопление в течение ряда лет массива финансового законодательства, его усложнение делают перспективной постановку вопроса о разработке и принятии Основ финансового законодательства Российской Федерации или федерального закона о финансах. Дело в том, что ни Конституция Рос-

сийской Федерации, ни сложившаяся система законов Российской Федерации не позволяют достаточно прочно объединить финансовую деятельность Федерации и ее субъектов, особенно в той части, которая находится вне пределов действия бюджетного законодательства. Кроме того, принятие этого акта позволило бы установить пределы и основы разумного и взвешенного проникновения финансовых методов в регулирование имущественных отношений другими правовыми средствами. Что же касается самой финансовой системы, то наличие акта, играющего роль Основ, безусловно, ориентировало и дисциплинировало бы и федерального, и регионального законодателя [9].

Как уже отмечалось ранее, существенным недостатком системы обеспечения единства экономического пространства является отсутствие систематизации и законодательного закрепления принципов и гарантий такого единства. Серьезной попыткой разрешения данной проблемы является труд коллектива авторов в рамках программы «TASIS» – проект Кодекса основных принципов федеративных экономических отношений в Российской Федерации. В пояснительной записке к проекту четко определяется, что главная цель предлагаемого проекта – определение государственно-правовой стратегии эффективного решения всеми уровнями публичной власти современных задач экономического развития в условиях федерализации России.

Единство экономического пространства федеративного государства не может существовать без единых «правил игры» – законодательства, регулирующего публично-правовые экономические отношения между федеральным центром, субъектами Российской Федерации и, еще ниже, – муниципальными образованиями. В условиях России эта система отношений, складывающихся в области налогово-бюджетной, инвестиционной, промышленной политики, политики по поддержке конкуренции и т.п., особенно сложна как по объективным (существующее федеративное устройство и его асимметричность), так и по субъективным причинам (многолетняя политическая и экономическая нестабильность, отсутствие традиций демократического, правового государства и прозрачного государственного управления) [9].

Задача кодекса – урегулировать обозначенные экономические проблемы современной России правовым путем. Определенным недостатком данного документа можно назвать отсутствие легального определения единства экономического пространства. Такая дефиниция обязательно должна присутствовать в законодательстве в целях однозначного применения ее судами и иными правоохранительными органами. В соответствии с позицией Конституционного суда законодательство и Конституция должны иметь четкие формулировки, поскольку их расплывчатость всегда чревата нарушением прав граждан.

К правовым гарантиям ЕЭП следует отнести также развитость экономического законодательства. Пробелы в этой области дезорганизуют эко-

номическую систему, позволяя произвольно регулировать экономические отношения и широко толковать спорные моменты, что ставит под угрозу и ЕЭП. В.С. Белых отмечает, что законодательство не успевает за стремительно развивающимися экономическими отношениями. Сегодня в условиях концентрации финансового капитала и его интеграции с промышленным заметно выросла роль холдинговых компаний в реальном секторе экономики. Вместе с тем вопросы, связанные с созданием и деятельностью холдингов, не получили должного правового регулирования [10, С. 184].

В России практически отсутствует юридическое обеспечение сделок, заключаемых на срочном рынке, и в научной литературе называется единственный путь решения этой проблемы – законодательный. Практически все исследователи считают отсутствие законодательного регулирования производных финансовых деривативов основной, а может быть, даже единственной причиной невозможности их правовой квалификации. Естественно, это является существенным препятствием для формирования цивилизованного срочного рынка [11, С. 87]. И это не единственный пример вакуума в правовом регулировании экономических отношений.

Особого рассмотрения заслуживает практика заключения договоров о разграничении предметов ведения и полномочий между Российской Федерацией и ее субъектами. Такие договоры устраняли некоторые текущие проблемы в правовом регулировании и государственном управлении, но вместе с тем порождали другие, поскольку многие их положения не соответствовали Конституции и федеральному законодательству. Как точно отмечает А.Н. Чертков, оценить роль договоров в реализации федеративных отношений в России весьма непросто. Они нередко способствовали решению конкретных практических вопросов жизни субъектов РФ (например, Калининградской области) с учетом их специфики, заметно снижая конфликтность федеративных отношений, но зато существенно усиливали асимметрию субъектов РФ и центробежные процессы в стране в целом [12, С. 5].

Всего с 1994 по 1998 г. было заключено 42 договора с органами государственной власти 46 субъектов РФ, подавляющее большинство из которых к настоящему моменту расторгнуты. Как известно, субъекты РФ в этих договорах с согласия и при участии федеральных органов наделяли себя разного рода полномочиями, льготами и привилегиями, что добавляло напряженности в федеративные отношения и также угрожало единству экономического пространства. Ряд субъектов РФ, получив широкие полномочия, попытались реализовать их именно в экономическом законодательстве. Они принимали законы, предоставляющие экономические льготы для местных предприятий, не предусмотренные федеральным законодательством, а также создавали препятствия для доступа на соответствующие рынки товаров и услуг из других регионов, что прямо противоречит конституционному принципу ЕЭП.

Кроме того, как отмечается в литературе, заключение договоров о разграничении предметов ведения между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов РФ, а также соответствующих соглашений по межбюджетным отношениям в части разграничения предметов ведения и полномочий в области налогообложения, не соответствующих законодательству РФ, и перераспределение ряда налогов в пользу территориальных бюджетов, как показал пример республик Татарстан и Башкортостан, приводило к прямым потерям для федерального бюджета [13].

В настоящее время практика заключения договоров о разграничении предметов ведения и полномочий практически ушла в прошлое, поскольку действует положение Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», где прописана четкая и относительно сложная процедура заключения договора, предполагающая принятие такого документа представительным органом субъекта РФ и Федеральным Собранием РФ с последующим приданием такому договору формы федерального закона, при соблюдении общей процедуры принятия таких законов [14]. Как справедливо отмечает А.Н. Кокотов, «договор в настоящее время выступает инструментом индивидуализации законодательно установленных полномочий органов государственной власти федерации и отдельно взятых (конкретных) субъектов федерации» [15, С.6].

Процедура заключения и придания юридической силы договору о разграничении предметов ведения и полномочий является одной из гарантий сохранения целостности правового и экономического пространства страны.

Подводя итоги, можно сказать, что каждая из рассмотренных гарантий важна для достижения поставленной цели, но только взятые вместе и применяемые в системе они могут обеспечить единство российской экономики, соблюдение прав граждан в экономической сфере. Сегодня уже можно говорить о том, что экономическое пространство в России относительно едино, и хотя экономические процессы в стране имеют высокую динамику, существующие гарантии обеспечения ЕЭП пока в целом справляются с угрозами политической и экономической дезинтеграции. В то же время они не вполне достаточны, поскольку имеют множество пробелов и неурегулированных вопросов, особенно в части правовой регламентации. В отсутствие четкого плана дальнейшего совершенствования законодательства в рассматриваемой сфере, разработкой и реализацией которого должны заниматься федеральные власти (в частности, Правительство РФ), тенденции экономического сепаратизма могут усилиться и повлечь негативные последствия для единства рыночного пространства России и для целостности государства в целом.

Необходимо использовать адекватные средства воздействия, обеспечивающие единство экономического пространства страны. Императивны-

ми предписаниями нельзя достичь социально-экономического благополучия территории или заставить субъекты РФ создавать те или иные ассоциации. К решению таких проблем необходим иной подход – косвенное правовое регулирование, то есть создание соответствующих условий в рамках правительственных программ, когда желаемое поведение будет достигаться за счет внутренней мотивации тех лиц, на кого направлено регулирующее воздействие.

Совершенствование механизмов экономического федерализма – сложный и динамичный процесс, предполагающий непрерывный мониторинг ситуации в экономике страны, отслеживание и пресечение дезинтеграционных процессов в субъектах федерации, незамедлительное реагирование на любые проявление сепаратизма, с использованием всех правовых средств и способов, предусмотренных российским законодательством, а также совершенствование иных способов обеспечения единства экономического пространства с учетом меняющихся обстоятельств, адекватных потребностям общества и государства.

Литература

1. Конституционное право России: Учебник. – Екатеринбург, 2001. – С. 149.

2. *Рой О.М.* Система государственного и муниципального управления. – СПб., 2005. – С. 28.

3. Правовые системы стран мира: Энциклопедический справочник / Отв. ред. А.Я. Сухарев. – 3-е изд. – М., 2003. – С. 453.

4. *Маковский А.Л.* Гражданское законодательство как предмет ведения Федерации в прошлом и настоящем нашего Отечества // Журнал российского права. – 2003. – № 11. – С. 97.

5. *Антимонов Б., Граве К.* К разработке Основ гражданского законодательства СССР // Советская юстиция. – 1957. – № 5. – С. 36.

6. Гражданское уложение. Проект высочайше утвержденной Редакционной комиссии по составлению Гражданского уложения (с объяснениями, извлеченными из трудов Редакционной комиссии) / Под ред. И.М. Тютрюмова. – Т. I. – С. IV. – СПб., 1910.

7. Земельный кодекс Российской Федерации // СЗ РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.

8. *Васецкий Н.А., Краснов Ю.К.* Российское законодательство на современном этапе. Государственная Дума в формировании правового пространства России (1994–2003). – М., 2003.

9. *Кузовкин Д. В.* Обеспечение единства экономического пространства Российской Федерации: Конституционно-правовое исследование: дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2005.

10. *Белых В.С.* Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М., 2005. – С. 184.

11. *Иванова Е.В.* Расчетный форвардный контракт как срочная сделка. – М., 2005. – С. 87.

12. *Чертков А.Н.* Договоры между органами государственной власти Российской Федерации и ее субъектов // Журнал российского права. – 2004. – № 8. – С. 5.

13. *Разгулин С.В.* О развитии российского налогового законодательства в современных условиях. – М., 2003.

14. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ, Ст. 26.7 // СЗ РФ. – 1999. – № 42. – Ст. 5005.

15. *Кокотов А.Н.* Договоры о разграничении полномочий между органами власти РФ и субъектов РФ (новеллы регулирования) // Российский юридический журнал. – 2004. – № 3. – С. 6.

Оценка затрат при использовании ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности

Т.И. Кузьмина

Оценка затрат при использовании ресурсо- и энергосберегающих технологий требует решения многих задач методического характера. Рассмотрим в связи с этим сущность и назначение соответствующих методов оценки применительно а основным стадиям нахождения углей.

Стадия добычи углей. При отработке угольных запасов подземным способом наряду с углем попутно добывается шахтный метан. По отдельным бассейнам и месторождениям его выход колеблется от 10 до 100 м^3/т [1]; количество тепла, содержащегося в нем, приведено в табл. 1.

Таблица 1

Количество тепла, содержащегося в шахтном метане

Выход метана, м^3/т	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Количество тепла, содержащегося в метане, кг у.т.	12	24	36	48	60	72	84	96	108	120
Эквивалентное количество угля, кг	17	34	50	67	84	100	118	134	151	168

Таким образом, к каждой тонне добываемых углей следует добавить еще от 17 до 168 кг топлива при тех же самых затратах на добычу. При вовлечении шахтного метана в сферу использования возникает необходимость его стоимостной оценки, что может быть достигнуто путем распределения общепроизводственных затрат между получаемыми видами продукции. Вместе с тем следует подчеркнуть, что уголь и шахтный метан да-

леко не равнозначны по таким качественным параметрам, как теплота сгорания, зольность, влажность и содержание серы.

Не отрицая значимости всех остальных свойств, заметим, что основное значение при сопоставлении угля и метана имеет теплота сгорания, так как она характеризует энергетическую ценность любого топлива. Поэтому общие затраты на эти продукты, получаемые одновременно в едином технологическом процессе, правомерно распределять пропорционально теплоте сгорания, то есть тому, что составляет их основную ценность как энергоносителей. В этом случае, во-первых, затраты на добычу шахтного метана калькулируются наравне с углем; во-вторых, обеспечивается прямая зависимость себестоимости угля и шахтного метана от уровня затрат на производство; в-третьих, совершенствование технологии и улучшение организации добычи будет отражаться на уровне себестоимости угля и шахтного метана, в то время как при условной оценке будут изменяться только затраты на уголь, что не соответствует действительности.

Данный методический подход позволяет рассчитать коэффициенты, которые могут использоваться для распределения общих затрат между углем и шахтным метаном (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты распределения общепроизводственных затрат между получаемыми видами продукции

Объект распределения	*Выход метана, м^3/т*									
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Донецкий бассейн:										
уголь	0,98	0,96	0,95	0,93	0,91	0,90	0,88	0,87	0,85	0,84
шахтный метан	0,02	0,04	0,05	0,07	0,09	0,10	0,12	0,13	0,15	0,16
Кузнецкий бассейн:										
уголь	0,99	0,97	0,96	0,94	0,93	0,92	0,91	0,90	0,88	0,97
шахтный метан	0,01	0,03	0,04	0,06	0,07	0,08	0,09	0,10	0,12	0,13
Печорский бассейн:										
уголь	0,98	0,96	0,95	0,93	0,91	0,90	0,88	0,87	0,85	0,84
шахтный метан	0,02	0,04	0,05	0,07	0,09	0,10	0,12	0,13	0,15	0,16

Применение коэффициентов распределения позволяет правильно рассчитать себестоимость добычи угля и шахтного метана. Например, если общепроизводственные затраты на стадии добычи составили 250 руб., тогда на 1 т угля следует отнести 245 руб. (250·0,98) и на шахтный метан 5 руб./м^3 (250·0,02).

Стадия транспортировки углей. Территориальная разобщенность мест добычи углей и районов их потребления приводит к необходимости крупномасштабных перевозок различными видами транспорта, главным образом железнодорожным. Перевозка требует единовременных затрат на подвижной состав и текущих расходов по его эксплуатации и, что не менее важно, сопровождается потерями перевозимых грузов в размере около 1% от их объема [2]. Один из путей снижения и практически полной ликвидации потерь угля при железнодорожных перевозках – покрытие грузов водомазутной пленкой. Как можно определить эффективность данного мероприятия? На наш взгляд, эту задачу следует решать путем сопоставления затрат на приготовление и нанесение защитных пленок с затратами на добычу угля в объеме, соответствующем его средним потерям при перевозке без применения указанных пленок.

Стадия переработки углей. Необходимость в обосновании методов оценки технологий и видов продукции, вырабатываемых на их основе, возникает как при переработке углей существующими методами (обогащение, ожижение), так при использовании новых технологий. Ввиду ограниченности объема статьи мы рассмотрим лишь два случая – обогащение (механический метод облагороживания углей) и газификации (термохимический метод).

При переработке углей методом обогащения целевой продукт – угольный концентрат и твердые отходы (хвосты обогащения). Если последние имеют потребительскую ценность (то есть реально используются), на них следует относить часть общепроизводственных затрат. Стоимость отходов рассчитывается исходя из затрат на их сбор, хранение и транспортировку в отвалы с учетом ценности содержащегося в них остатков угля. Эти остатки могут использоваться в некоторых технологических процессах, основанных на тепловых реакциях (производство из отходов кирпича или аглопорита).

Оценку остатков угля как топлива следует производить дифференцированно, исходя из фактических затрат, которые несут предприятия на добычу угля (шахты, разрезы) или на его приобретение со стороны (обогатительные фабрики). Тогда на угледобывающих предприятиях они должны оцениваться по себестоимости добычи угля, а на углеперерабатывающих – по стоимости его приобретения. В этом случае с относительно большой точностью на отходы относятся именно те затраты, которые непосредственно связаны с их образованием и превращением в сырье. На такой основе и должны производиться внутрипроизводственные расчеты, если получаемые отходы на шахте, разрезе или обогатительной фабрике перерабатываются на месте их образования, то есть в цехах, специально созданных для этой цели и являющихся структурными подразделениями названных предприятий. Это будет полностью соответствовать действующему нормативному положению, регламентирующему расчеты между цехами (отделениями) производственного комплекса (комбината, предприятия), согласно

которому продукция из одного цеха в другой передается по ее фактической стоимости.

Себестоимость отходов, определенная на основе рекомендуемого метода, может служить базой для установления оптовой цены, по которой они реализуются за пределы шахт и разрезов. В этой связи нельзя согласиться с утверждением некоторых авторов, что оптовая цена на отходы должна устанавливаться на уровне первичного сырья, которое они заменяют. В этом случае цена будет базироваться не на фактических затратах живого и овеществленного труда, связанных с образованием отходов, а на расходах на добычу первичного сырья, не имеющих отношения к формированию затрат на отходы. Кроме того, в большинстве случаев она будет искусственно завышена и станет антистимулом для активного использования отходов за пределами шахт, разрезов, обогатительных фабрик и электростанций.

Стоимость угольных отходов, определенная на основе рекомендуемого метода, должна исключаться из общепроизводственных затрат на добычу и обогащение углей, что соответственно снизит стоимость углей и повысит конкурентоспособность продукции.

Газификация является одним из методов производства экологически чистого топлива энергетического назначения. При переработке углей этим методом независимо от конструктивного оформления процесса их органическая часть в подавляющей своей массе переходит в газ, а другие продукты (сера, смола, шлаки) вырабатываются в небольших объемах. Таким образом, газ в этом случае может быть отнесен к основной продукции, а сера, смола и шлаки – к попутной. При такой классификации затраты на каждый продукт должны быть определены *методом отключения*, то есть стоимость газа будет равна разности между общими затратами и стоимостью попутной продукции.

Но тогда нужно решать и вторую задачу: по какой стоимости «отключать» попутную продукцию и какие затраты взять за основу? Это во многом зависит от технологических схем, позволяющих рассчитать основную часть затрат и отнести непосредственно на серу, смолу и др., а не исключать их из общей сметы газового производства по цене или себестоимости раздельных производств. При таком подходе себестоимость попутной продукции будет калькулироваться наравне с основной (газ), а сама себестоимость формируется с учетом реальных затрат. Кроме того, обеспечивается прямая зависимость себестоимости газа, серы и смолы от уровня затрат на проведение производственного процесса.

При имеющихся технологических схемах газификации углей сера из газа улавливается известняком, который насыщается ею до 20–25% и рассматривается как серосодержащее сырье. Поэтому затраты на улавливание серы должны определяться с учетом стоимости адсорбента и текущих постадийных расходов, к числу которых следует отнести транспортировку газа до сероулавливающих установок и извлечение из него сернистых со-

единений. Определение производственных затрат *по местам их возникновения* позволяет дифференцированно учесть овеществленный (прошлый) и живой (текущий) труд и отнести их на конкретный вид продукции. Рассчитанная таким путем себестоимость будет служить основной хозрасчетных отношений между цехами предприятия, если полученное серосодержащее сырье на нем и перерабатывается. Она же является базой для установления цены, по которой сырье реализуется на сторону другим предприятиям. В обоих случаях это будет стимулировать утилизацию сернистых соединений и приведет к повышению эффективности производства: у поставщиков серосодержащего сырья за счет реализации отходов, а у потребителей – за счет использования более дешевого сырья по сравнению с природной серной рудой.

На основе учета постадийных затрат (конденсация, транспортировка на склад, хранение) следует определять себестоимость и второго вида попутной продукции – смолы, выделяющейся из парогазовой смеси. Кроме того, к постадийным затратам необходимо добавить часть стоимости исходного угля. Правомерность такого подхода подтверждается тем, что основу смолы составляет вещественный состав угля, служащий сырьем для ее производства. В количественном отношении это будет доля от затрат на приобретение угля, соответствующая части тепла (условного топлива), перешедшего из угля в смолу. Такой метод распределения затрат объясняется одинаковым производственным назначением продукта (энергетическое топливо или технологическое сырье). Содержание органического вещества в смоле и газе, равно как и их теплота сгорания, на основе которых предполагается распределить стоимость исходного угля, является важным критерием их оценки при общих направлениях использования.

При газификации каменных и бурых углей, особенно многобалластных, образуется относительно большое количество шлака. По вещественному составу его можно рассматривать как потенциальный строительный материал и соответственно подходить к его оценке. Данная задача должна решаться на основе общих нормативных положений, согласно которым себестоимость отходов – это сумма постадийных затрат, необходимых для выполнения конкретных операций. В основу формирования себестоимости отходов газификации, также как и при оценке отходов, получаемых при добыче, обогащении и сжигании углей, следует положить затраты живого и овеществленного труда по сбору, транспортировке отходов и их хранению в отвалах.

Стадия сжигания. Основными потребителями углей, как известно, являются тепловые электростанции (КЭС, ТЭЦ), котельные коммунально-бытового хозяйства и отопительные печи населения. Здесь, как и на других стадиях, возникает проблема распределения общепроизводственных затрат, поскольку в некоторых случаях при сжигании углей вырабатывается несколько видов продукции.

При производстве электроэнергии на КЭС стоимость топлива и расходы по сжиганию полностью относятся на электроэнергию как единственный вид продукции. Иная ситуация возникает при стоимостной оценке продукции, вырабатываемой на ТЭЦ. В данном случае расходы должны быть распределены между двумя видами энергии (электрической и тепловой), чтобы правильно определить себестоимость каждой из них. В основе действующей методики лежит так называемый физический метод распределения затрат, при котором расход топлива на отпущенное потребителям тепло принимается таким, каким бы он был, если бы тепло отпускалось непосредственно из отдельно функционирующей котельной. Рассматриваемый метод прост и удобен для практических расчетов, но допускает определенную условность, поскольку себестоимость производства единицы тепла считается неизменной, хотя она (также как и себестоимость 1 кВт·ч электроэнергии) должна меняться. Другие расходы (заработная плата, амортизационные отчисления, текущий ремонт и т.д.), определяемые по стадиям технологической схемы, относятся непосредственно на электрическую или тепловую энергию либо распределяются по указанному выше принципу (по расходу условного топлива).

Другие методические подходы требуются при оценке эффективности сжигания различных видов угольного топлива второй группой потребителей: энергетическими установками коммунально-бытового хозяйства и отопительными печами населения. Они имеют слоевую систему сжигания и их теплотехнические характеристики будут лучше при использовании угольного топлива с размером куска свыше 13 мм. Опытным путем установлено, что при сжигании в одной и той же печи угольного топлива различной крупности полезное использование потенциально содержащегося в нем тепла различно. При сжигании рядового угля с большим содержанием мелочи оно составляет 46,7%, угольного концентрата крупностью свыше 13 мм – 62,5%, окускованного топлива (брикеты, термобрикеты) – 75%. Следовательно, для получения единицы полезного тепла (1 т у.т.) потребитель должен будет расходовать далеко не одинаковое количество топлива, и затраты на его приобретение также будут разными. По этой причине в качестве критерия оценки эффективности сжигания топлива следует использовать затраты на получение единицы полезного тепла потребителем ($З_{пт}$), определяемые по формуле

$$З_{пт} = (Ц_т + Т_р)\cdot К : \eta,$$

где $Ц_т$ – цена 1 т натурального топлива; $Т_р$ – транспортные расходы на перевозку 1 т натурального топлива до потребителя; *К* – коэффициент перевода натурального топлива в условное; η – КПД энергетической установки (используемая доля тепла, содержащегося в исходном топливе).

Применяемый в настоящее время критерий оценки, когда расчет затрат ведется на единицу тепла (1 т у.т.), потенциально содержащегося в угольных видах топлива, не позволяет учесть перечисленные выше факто-

ры и тем самым искажает их истинную оценку. Напротив, использование предложенного критерия позволит рассчитать затраты потребителя на количество тепла, которое он фактически получит для выполнения производственных процессов или поддержания жизнедеятельности.

Литература

1. *Худин Ю. Л.* Проблемы извлечения и использования шахтного метана // Российский химический журнал. – Т. XI. – 1997. – № 6. – С. 62.

2. *Дубинский П.К.* Сокращение потерь угля при транспортировании // Уголь. – 1980. – № 5. – С. 28.

Фондовый рынок России: современные тенденции, проблемы и направления совершенствования

О.А. Куличева

Последние годы для российского рынка ценных бумаг были периодом проверки способностей регулятивной системы, инфраструктуры рынка и рыночных посредников к функционированию в кризисных условиях и к посткризисному обновлению. Начиная со второй половины 2009 г. рынок постепенно восстанавливается после глубокого падения и пытается устранить фундаментальные последствия кризиса. По ряду показателей докризисные уровни были превышены. Вместе с тем, итоги 2011 г. в целом не демонстрируют полноценного динамичного роста и качественных изменений, по некоторым направлениям начали проявляться элементы стагнации. Уязвимость рынка перед глобальными проблемами сохраняется.

В минувшем году на рынке акций наблюдалось незначительное оживление. Тем не менее, рост числа долевых инструментов в докризисный период был заметно выше. Концентрация внутреннего биржевого оборота на акциях отдельных эмитентов, несмотря на устойчивую тенденцию снижения, остается чрезвычайно высокой: на долю 10 наиболее ликвидных эмитентов акций приходится 87% общего оборота, а всего на двух эмитентов (ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк России») приходится более половины оборота [5, С. 17]. Соотношение торгов акциями российских компаний на внутреннем и зарубежных рынках сохраняется на традиционном уровне – 70 и 30% соответственно.

Второй год подряд наблюдается тенденция сокращения эмитентов корпоративных облигаций с одновременным увеличением количества выпусков. Объем корпоративных облигаций в обращении, представленных на внутреннем рынке, достиг 3 трлн руб., государственных облигаций – 2,1 трлн. руб. [2, С. 23], облигаций субъектов РФ и муниципальных облигаций – 455 млрд руб.

Инструментальная база биржевых срочных контрактов, базовым активом которых являются ценные бумаги и фондовые индексы, сократилась за последний год до 32 наименований (на 20%).. Основной их вид – фьючерсы на фондовые индексы; на их долю приходится более 80% оборота [1, С. 30].

Количество эмитентов акций и облигаций, представленных на организованных рынках, снижается третий год подряд, хотя количество эмитентов, включенных в котировальные списки, стабилизировалось.

Темп роста количества граждан, оперирующих на фондовой бирже ММВБ, резко снизился; к концу 2011 г. их число достигло 713 тыс. человек, что всего на 4% больше, чем в начале года. Количество частных лиц – инвесторов паевых инвестиционных фондов (далее – ПИФ), по различным оценкам, составляло от 350 до 500 тыс.

Общее количество ПИФов по итогам 2011 г. составило 1251, причем число открытых ПИФов снизилось за год на 2%, а закрытых возросло на 27%; число интервальных фондов в последние три года постепенно уменьшалось. Около 70% закрытых ПИФов относятся к категории фондов для квалифицированных инвесторов. В целом ПИФы как сфера коллективных инвестиций демонстрировали слабую способность к посткризисному восстановлению.

В 2010–2011 гг. число профессиональных участников рынка ценных бумаг сокращалось в среднем на 10% в год. Среди оставшихся к брокерам, дилерам, доверительным управляющим относятся 1406 компаний, 67% из них расположены в Москве.

Для успешной реализации выбранной стратегии развития фондового рынка необходимо решить ряд проблем, препятствующих этому процессу.

1. Несмотря на абсолютный рост числа индивидуальных инвесторов, относительная роль услуг финансовых посредников, оказываемых частным лицам, снижается. Финансовый бизнес все больше переориентируется на обслуживание суверенных фондов, ресурсов государственных корпораций, то есть на дешевое фондирование за рубежом в целях размещения указанных ресурсов на внутреннем облигационном рынке и на рынке кредитования населения, бизнеса и региональных бюджетов.

На уровне рынка в целом происходит процесс, с которым часто сталкиваются отдельные структуры. В компании, где большую часть доходов приносят услуги институциональным и корпоративным клиентам, практически невозможно развивать розничный сектор, поскольку основные ресурсы и внимание постоянно сосредотачиваются на сегментах, приносящих более высокие доходы.

При модели развития российского фондового рынка, ориентированной на интересы преимущественно крупных игроков, будет продолжаться углубление его отрыва от реальной экономики и инвестиций, и в стране никогда не возникнет системы сбережений для граждан.

Стратегия развития экономики и финансового рынка должна предусматривать существенное перераспределение инвестиционных ресурсов от

суверенных фондов в пользу бизнеса и долгосрочных накоплений домохозяйств.

2. Серьезные риски для инвесторов на российском фондовом рынке связаны с проблемой консолидированной финансовой отчетности российских компаний. Уже много лет реформа бухгалтерского учета и отчетности в стране топчется на месте. Российские стандарты финансовой отчетности не предусматривают обязательное составление консолидированной отчетности, а использование МСФО, где существует данное требование, не является обязательным для большинства компаний. Более активную роль в этих процессах могли бы играть фондовые биржи, но уже несколько лет правила листинга российских бирж предусматривают обязательность применения правил МСФО лишь для компаний так называемых списков А1 и А2, то есть лишь для нескольких десятков эмитентов из несколько сотен компаний, чьи акции обращаются на биржах.

3. В процессе разработки стратегии развития фондового рынка необходимо уточнить понимание его конкурентоспособности. В концептуальных документах последних лет данная стратегия, как правило, на 90% сводится к реформе инфраструктурных организаций – бирж, расчетных депозитариев и т.п. Не сбрасывая со счетов значимость подобных мер, отметим, что концентрироваться преимущественно на инфраструктурных аспектах не совсем правильно.

В российском финансовом секторе доминируют банки – Сбербанк, , ВТБ, Альфа-банк, Банк Москвы и Россельхозбанк. Помимо банковских институтов, одним из лидеров капитализации выступает биржевой холдинг ЗАО «ММВБ», капитализация которого, по данным РБК, составляет 4,5 млрд долл. [5, С. 19]. Высокая капитализация биржи – явление в целом позитивное, однако беспокойство вызывает тот факт, что этот показатель у большинства других финансовых организаций, создающих ликвидность на ММВБ, остается крайне низким. Один из крупнейших инвестиционных банков – холдинг «Тройка Диалог», по оценке РБК, имеет капитализацию 2,3 млрд долл. [3, С. 10]. Многие брокерские компании в России вообще не имеют сколь-нибудь значимой капитализации. Все это показывает наиболее уязвимое место конкурентоспособности российского фондового рынка – низкий уровень развития финансового посредничества, ориентированного на предоставление соответствующих услуг различным категориям внутренних инвесторов. Именно на решение данной проблемы и должна быть нацелена стратегия развития российского фондового рынка, в связи с чем необходимо:

а) формирование действенной пенсионной системы. Международный опыт показывает, что бурный рост финансовых посредников, оказывающих услуги индивидуальным инвесторам, возможен лишь тогда, когда в банки, к брокерам и управляющим компаниям приходят пенсионные деньги среднего класса. В этом состоит суть феноменального роста китайского рынка, бурный подъем инвестиционных банков, дисконтных брокеров и взаимных фондов в США в 1980–1990-е годы;

б) формирование эффективной отрасли коллективных инвестиций, создание централизованной системы расчетов и клиринга паев, которая должна прийти на смену действующей агентской схеме их продаж. Так, в Китае за последние 2–3 года стоимость активов открытых взаимных фондов достигла 450 млрд долл. Это произошло благодаря эффективной работе четырех государственных банков как агентов продаж этих фондов, которые смогли привлечь объем ресурсов, многократно превышающий рынок всех международных IPO вместе взятых. В России же более чем за 12 лет развития индустрии открытых и интервальных ПИФов общая стоимость их чистых активов едва достигла 8 млрд долл.

В нашей стране сеть продаж работает не так эффективно, как в США или Китае. Уровень вознаграждения за управление акциями во многих открытых ПИФах близок к 4%, примерно 2% из которых – скрытая комиссия, которую в итоге платит за маркетинг паев в пользу третьих лиц ничего не подозревающий инвестор. Не удивительно, что при падении доходности индексов до уровня 10–15% годовых, когда 2% становятся заметной для инвесторов потерей, начинается их отток из ПИФов;

в) эффективный выход на зарубежные рынки. Возможность привлечения в клиентские портфели ценных бумаг иностранных эмитентов является одной из важнейших проблем для многих российских финансовых посредников. Каждая организация пытается решать ее самостоятельно путем договоренностей с крупными зарубежными брокерами и инвестиционными банками или открывая свои дочерние компании в зарубежных финансовых центрах. Эти усилия можно было бы существенно упростить на государственном и инфраструктурном уровнях. Для этого инфраструктурным организациям необходимо развивать интеграцию с зарубежными торговыми системами таким образом, чтобы участники российских бирж получали бы коллективный доступ на фондовые рынки других стран. Именно по этому пути идут мировые финансовые центры;

г) переход российских финансовых посредников к перспективным моделям развития бизнеса. Проблема в том, в его нынешнем виде бизнес небанковских брокеров и инвестиционных банков очень плохо капитализируется. Навязывание банковской модели бизнеса с сопутствующими продажами различных финансовых услуг, включая паи ПИФов, как показывает опыт крупнейших банков Европы, далеко не оптимальный вариант для создания конкурентоспособного рынка финансовых услуг в России и экономии издержек индивидуальных инвесторов.

Чтобы успешно продвигать небанковские финансовые услуги на внутреннем рынке, необходимы эффективные решения в области инфраструктуре продаж паев и иных финансовых инструментов, а также развитие рынка инвестиционного консультирования, финансового планирования и т.п. с фидуциарной ответственностью перед клиентами, на котором должны работать самостоятельные компании.

Совершенствование рынка ценных бумаг – одна из важных задач, стоящих перед Правительством РФ и Федеральной службой по финансовым рынкам. По мнению специалистов, это могло бы существенно ускорить экономическое развитие страны. Хотя этот рынок существует уже 20 лет, до сих пор действующее законодательство не позволяет четко определить порядок проведения многих сделок, а также особенности налогообложения при их осуществлении.

Принятая стратегия развития финансовых рынков ориентирована на их превращение в цивилизованные рынки, доступные как для мелких, так и для крупных инвесторов. В частности, ею предусмотрено:

- формирование благоприятной налоговой среды для инвесторов;
- защита интересов частных и корпоративных инвесторов;
- развитие и совершенствование управления на рынке ценных бумаг;
- развитие различных видов коллективных инвестиций;
- совершенствование системы государственного регулирования финансового рынка.

Кроме того, одной из основных задач остается поддержание привлекательного имиджа российского рынка в глазах иностранных инвесторов, многие из которых все еще опасаются вкладывать свои средства в нашу экономику. Большое значение имеет и более широкое использование информационных технологий; в настоящее время ведущие российские разработчики занимаются созданием программного обеспечения, позволяющего упростить и обезопасить сделки на рынке ценных бумаг.

При успешном осуществлении данной долгосрочной программы, по мнению многих специалистов, Россия сможет войти в число ведущих финансовых центров мира, где будут совершаться разнообразные виды сделок как с российскими, так и с зарубежными ценными бумагами.

Фондовый рынок является отражением экономики страны и представляет собой наиболее динамичный источник привлечения капитала для ее развития. Инвесторам он дает возможность оптимальным образом распорядиться своими сбережениями. Для них существует две основных формы участия в бизнесе: напрямую – через покупку акций тех или иных компании, опосредованно – путем приобретения их облигаций. Во всем мире именно ценные бумаги являются одним из самых привлекательных способов использования свободных денежных средств.

Долгосрочные тенденции экономики России – это увеличение масштабов деятельности отечественных компаний и рост валового внутреннего продукта страны. Так как темпы роста российского ВВП – одни из самых высоких в мире, то и прибыли отечественных компаний увеличиваются быстрее, чем в других странах. Рост доходов, генерируемых бизнесом, повышает его стоимость и, как следствие, стоимость его акций.

Рост ВВП, прибыли корпораций и капитализация фондового рынка являются взаимосвязанными показателями. С января 2004 г. по декабрь 2007 г. номинальный ВВП России в годовом исчислении вырос в 1,9 раза,

сальдированная чистая прибыль предприятий страны – в 2,8 раза, а их рыночная стоимость – в 3,5 раза.

В 2010 г. происходило постепенное восстановление экономики России после кризиса. По сравнению с 2009 г. номинальный ВВП вырос на 16%, а сальдированная чистая прибыль в 1,4 раза. Капитализация рынка акций на конец 2010 г. увеличилась в 1,2 раза по сравнению с концом 2009 г.

В 2011 г. процесс восстановления российской экономики завершился и началось ее дальнейшее развитие. На конец сентября 2011 г. рост ВВП составил 4,2%, а инвестиции в основной капитал увеличились на 4,8% в годовом исчислении. Доля прибыльных предприятий за январь–август 2011 г. увеличилась на 0,9%, а прибыль предприятий на 33,8% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. Вместе с тем, капитализация фондового рынка за третий квартал 2011 г. снизилась на 18,5%, с 31,2 трлн до 25,4 трлн руб.

В ближайшие годы предполагается выйти на докризисные значения темпов роста ВВП, что подтверждается текущей динамикой этого показателя. При росте ВВП фондовые индексы также растут, так как увеличивается прибыль компаний, а соответственно и стоимость их акций. Даже если фондовый рынок на фоне каких-то негативных новостей не растет в определенном периоде (так было, например, в 2003–2004 гг.), впоследствии он отыгрывает этот спад ускоренными темпами. Таким образом, ВВП – это фундаментальный индикатор, который определяет вектор развития экономики и соответственно вектор изменения цен на фондовом рынке.

На данный момент статистические данные по развитию российской экономики в целом достаточно благоприятны. По-видимому, при эффективной политике правительства она восстановится раньше, чем экономика многих развитых стран. Она останется одной из самых быстрорастущих экономик мира только благодаря огромному потенциалу внутреннего рынка, что в конечном итоге приведет к росту стоимости акций российских компаний.

Хотя в 2011 г. наблюдался отток капитала из страны, российский фондовый рынок, на наш взгляд, остается одним из наиболее перспективных в мире. Это позволяет надеяться на то, что после нормализации экономической ситуации в мире следует ожидать значительного увеличения иностранных инвестиций в Россию, что, в свою очередь, приведет к возвращению и российских институциональных инвесторов.

Литература

1. *Алехин Б.* Есть ли в России рынок ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 23. – С. 27–31.

2. *Алехин Б.* Ликвидность и микроструктура рынка государственных ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 20. – С. 20–30.

3. *Сливка А.А.* Как снизить риски на рынке ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 5. – С. 8–16.

4. *Сомова Ю.Ю.* Эффективно ли инвестировать деньги в ПИФы? // Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 1. – С. 9–15.

5. *Шихвердиев А.П.* Рынок ценных бумаг как фактор инвестиций // Финансы. – 2011. – № 8. – С. 15–26.

Россия и всемирно-исторический процесс (перечитывая русских мыслителей)

И.С. Куренков

Наряду с традиционными русскими вопросами «Кто виноват» и «Что делать» есть более глубокий, проходящий через всю российскую историософию: «Кто мы и куда идем?» Как и на все философские вопросы, окончательного ответа на него нет, но сейчас он вновь остро встал перед страной и требует очередного осмысления. Многие русские философы дали богатейший материал для самопознания России.

«Не смеяться, не плакать, не проклинать, а понимать», – писал некогда Б. Спиноза. Может быть, эти слова покажутся кощунственными и неуместными в современной ситуации, однако симпатии, антипатии, любовь, ненависть и другие эмоции не исключают стремления к бесстрастному анализу общественных процессов – движителю науки. «Прекрасная вещь – любовь к отечеству, но есть более прекрасное – это любовь к истине», – писал П.Я. Чаадаев [1].

Безусловно, абсолютной объективности и беспристрастности в социальных исследованиях быть не может. Но стремление к объективности – идеал науки, в том числе и общественной. При этом не только не исключается, но прямо предполагается достаточный заряд самокритичности, что в свое время демонстрировали русские мыслители. Качество это – положительное для народа. Оно указывает на его мудрость и древность.

Наши реформы и перестройки, как правило, половинчаты, непоследовательны и противоречивы. Причина одна: «До нас все было плохо, начинаем с «чистого листа» – и быстро догоним и перегорим». «Мы так удивительно существуем во времени, – отмечал П.Я. Чаадаев, – что по мере движения вперед, пережитое пропадает для нас безвозвратно, (…) прежние идеи выметаются новыми, потому что последние не происходят из первых, а появляются у нас неизвестно откуда» [2].

Пытаясь обмануть историю, мы после очередной попытки прорыва вынуждены делать то, что не удалось завершить ранее. Вырвавшись вперед в одной сфере, мы безнадежно отставали в других. А реформы не могут проходить слишком быстро, и, главное, важна последовательность шагов. Кроме того, у людей должно быть время на привыкание.

Негативизм постоянного прерывания естественноисторического процесса усугубляется тем, что реформы приобретали внешний для общества

характер, проводились сверху, с точки зрения властной «колокольни». «Если мы оказались так послушны голосу государя, звавшего нас к новой жизни, то это, очевидно, потому что в нашем прошлом не было ничего, что могло бы оправдать сопротивление, – писал П.Я. Чаадаев. – …Каждый важный факт нашей истории был нам навязан, каждая новая идея почти всегда была заимствована» [3].

Неудачи и недостатки реформ усугублялись насильственными, деспотическими средствами и методами их осуществления. Мы постоянно подстегивали историю (точнее, Россию). Без этого реформы затухали. Как писал в одном из исторических очерков XIX века А.С. Лаппо-Данилевский: «Наши люди ни во что сами не пойдут, ежели не приневолены будут»[4]. Эти слова взяты из одного из первых Петровских указов. И об этом же с горечью писал А.И. Герцен: «Неужели цивилизация кнутом, освобождение гильотиной составляют вечную необходимость всякого шага вперед?» [5]. На флаге административного здания Соловецких лагерей было начертано: «Железной рукой загоним человечество к счастью!». И сегодня ни один чиновник пальцем не пошевельнет без грозного рыка или указания сверху. Лишь тогда начинается движение – прекращается оно с прекращением импульсов сверху. Затем – следующая команда, и так далее.

Очень часто мы находились в точках бифуркации, где появляется множество альтернатив, где огромную роль начинает играть субъективный фактор (вот откуда преувеличение роли личности и правовой нигилизм), различные случайности, расклад политических сил и т.п. И опять предостережение П.Я. Чаадаева: «Я полагаю, что мы пришли после других для того, чтобы делать лучше их, чтобы не впадать в их ошибки, в их заблуждения и суеверия» [6].

Безусловно, все сказанное не отрицает того, что, с учетом и собственного, и накопленного мирового опыта мы должны встать на естественный путь быстрее, чем это было сделано другими. Пророчески звучат написанные более 150 лет назад слова П.Я. Чаадаева: «Мы призваны (…) обучить Европу бесконечному множеству вещей, которых ей не понять без этого… Придет день, когда мы станем умственным средоточием Европы, как мы уже сейчас являемся ее политическим средоточием, (…) мы пойдем вперед, и пойдем скорее других, потому что пришли позднее их, потому что мы имеем весь их опыт и весь труд веков, предшествующих нам» [7].

Россия, как и все государства сегодня, встроена во всемирно-исторический глобальный процесс. Примыкать ли ей к какой-то культурной коалиции или самостоятельно пытаться строить «Третий Рим»? Естественно, крайности неприемлемы. Поэтому не следует пытаться опять, в который раз, отгородиться забором или «занавесом» от остального мира, также как примерять на себя шведскую, китайскую и другие модели.

Именно в эпохи реформ и перемен особенно необходимы самоидентификация и, прежде всего, знание собственного *менталитета,* ибо прежде всего он предопределяет содержание, характер, формы и скорость протекания всех общественных процессов.

Менталитет имеет и положительные, и отрицательные аспекты. Причем, любая черта характера может иметь позитивный или негативный вектор в зависимости, во-первых, от обстоятельств и, во-вторых, от деятельности властвующей элиты, учитывающей (или не учитывающей) особенности народа.

Не претендуя на полноту и абсолютную объективность, попытаемся определить некоторые существенные черты характера русского человека.

1. Одно из важнейших отличий нашей культуры – недостаточная рациональность. На Западе социум представляется как механизм. Качества человека особого значения не имеют. Долгое время бихевиоризм был там определяющей основой всех социологических и психологических концепций. Важно правильно нажимать социальные кнопки и получать нужный результат. Поэтому в западном обществе не слишком доверяют политикам-людям, зато доверяют государственным институтам. Политики приходят и уходят, а социальная механика, западные правила бытия продолжают функционировать.

В русской культуре высока контекстность, ситуационность, как правило, пренебрежение расчетами и слабая достоверность и точность прогнозирования. Недаром говорят, что жизнь на Западе – это ремесло, а жизнь в России – искусство. Поэтому в нашей культуре синтез преобладает над анализом, образность над логикой, интуиция над рассудком, общее над частным.

Русский человек мыслит правым полушарием. Он берет мир как целое. Если мир на наших глазах рушится, распадается, то мы не собираем его из осколков. Мы все начинаем заново: «Мы наш, мы новый мир построим…» Отсюда логичный вывод – будущее должно наступить в полном объеме и сразу. Пути, способы, методы – это детали, которыми не следует забивать голову

2. Логика русского человека такова, что он абсолютизирует крайности. «Уж если русский – социалист, то он не такой социалист, как на Западе, он социалист самый крайний, фанатичный… Уж если русский – анархист, то самый предельный… Уж если русский – материалист, то материализм для него – богословие, если он атеист, то атеизм его религиозен» [8]. Мы – свидетели той легкости, с какой и 90-е годы прошлого столетия произошел переход от представления о Великой Державе к самоуничижению; с тем же фанатизмом, как большевики уничтожали частную собственность в 1917-м, младореформаторы расправлялись с государственной в 90-е.

Полюса крайности:

– свободолюбие и стремление к личному достоинству соседствуют с рабством и охотным погружением в безличную коллективность, «роевую жизнь» (Толстой);

– самоотверженное служение государству – и ненависть к нему;

– немыслимая терпеливость к страданию – и рядом бунт.

И в каждом своем проявлении – тенденция к предельности: умеренность нам чужда. Риск часто бывает абсолютно необъяснимый, бессмысленный и безоглядный, но с драйвом. Когда есть что-то, что надо сделать во что бы то ни стало, американцы говорят: «Сделай или умри» (Do or die). Русские: «Умри, но сделай». Даже смерть не является уважительной причиной. «На трудное – наймите китайца, на невозможное – зовите русского». Также в ходу на Западе представление о способности русского человека идти до конца: европейцы дерутся до первой капли крови, русские – до последней.

Мир представляется на двух крайних уровнях: мир горний, Божий, и мир погибели, мир зла. Верх и низ. Середина пропущена. Между прочим, в католицизме между раем и адом – чистилище. У нас между идеями и реальностью – колоссальный разрыв. Только русский философ мог написать «Философию общего дела». У Н.Ф. Федорова – это утопическая идея, обрамленная непреклонной верой в будущие достижения науки.

3. В «Русской идее» значителен элемент мессианства (третий Рим, третий Интернационал). Достаточно вспомнить функцию Сухова в известном фильме «Белое солнце пустыни». Ведь он искренне хотел «освободить» от рабства доверенных ему женщин. Еще царская Россия мечтала прибить щит на воротах Царьграда. Советская Россия свой щит пыталась прибить в как можно большем количестве стран (см. герб СССР).

Между прочим, о величии. «Дело в том, что значение народов в роде человеческом определяется лишь их духовной мощью и что тот или иной интерес, который они к себе возбуждают, зависит от их нравственного влияния в мире, а не от шума, который они производят» [9].

4. Стремление получить готовые ответы, а не искать их. «Мы воспринимаем только совершенно готовые идеи, поэтому те неизгладимые следы, которые отлагаются в умах последовательным развитием мысли и создают умственную силу, не бороздят наших сознаний» [10]. Открытие ограниченности «великого учения» вызывает презрение, ненависть к бывшему кумиру (напр., к Марксу). В конце XIX века многие из будущих крупных русских мыслителей «переболели» марксизмом. А в 1990-е годы многим показалось, что это лжеучение. И для них именно Маркс стал виновником всех российских бед.

5. Мы очень любим масштабные и смелые планы, но не очень любим заниматься рутиной. Блоху подковать – это да. А каждый день одну и ту же гайку крутить – это не для нас. А ведь повседневная жизнь требует повседневного и постоянного труда, упорства, требовательности к себе. Мы первыми запускаем человека в космос, беремся за нанотехнологии, создаем удивляющие и поражающие мир вещи, рассуждаем о Москве как мировом финансовом центре, гордимся своей «духовностью» и при этом не можем построить нормальные дороги и наладить сортировку мусора, у нас дефицит гостиниц, отвратительная инфраструктура, большинство из нас

органически не способно выполнить обещанное в срок и с должным качеством.

6. Психология патернализма – униженно-благодарное или холопски-просительное сознание. Живя среди бездорожья и обшарпанных стен, мы жаждем справедливости. А справедливость – это когда можно докричаться до доброго царя. Поэтому возникает чувство неловкости и даже стыда, когда руководитель высокого ранга обещает провести трубу или что-то построить в селе. А СМИ подогревают ожидания людей достучаться до самого Верха вместо того, чтобы пропагандировать опыт тех, кто делает свою жизнь сам, зачастую вопреки обстоятельствам, не считая это сверхгероизмом.

Между прочим, патерналистская психология народа выгодна властям, ибо она, присваивая мою свободу, решает мою судьбу за меня самого. Эта ситуация замечательно описана Ф.М. Достоевским («Легенда о Великом Инквизиторе»): «О, мы разрешим им грех, они слабы и бессильны, и они будут любить нас как дети, за то, что мы им позволяем грешить. Мы скажем им, что всякий грех будет искуплен, если сделан он будет с нашего позволения» [11]. Психология патернализма, психология заботы отца нации о своих подданных делает народ инфантильным ребенком.

7. Одна из особенностей русского человека – противопоставление эмоциональных отношений доверительности «бездушному механизму» права, закону, готовность судить не по закону, а по справедливости. Данная проблема выпукло поставлена в довольно дискуссионной, оригинальной недавно вышедшей работе Сергея Алексеева: «Демократия (особенно западного образца), как форма власти и государственного устройства, существующая лишь на писаных законах, не имеет будущего в России только потому, что по своей природе лицемерна и, заявляя свободу личности, на самом деле все время подавляет ее, поскольку всякий писаный закон непременно ущемляет чьи-то права и интересы» [12].

Называя Россию печальным царством беззакония, А.И. Герцен писал: «В самом деле, идея права у нас вовсе не существует, или очень смутно; она смешивается с признанием силы или совершившегося факта, Закон не имеет для нас другого смысла, кроме запрета, сделанного власть имущим; мы его не уважаем, а квартального боимся…» [13].

Одной из причин неудач столыпинских реформ, на наш взгляд, была попытка пойти против этой черты русского человека; в этом же суть неприятия либерализма в России сегодня. Привычка подчиняться личности, а не закону, отсутствие правовых традиций, низкая правовая культура и в целом правовой нигилизм являются колоссальным тормозом развития правового государства в России. Как однажды высказался Леонид Филатов:

«Не важно то, что для дуэли нет причины,
Не важно то, что ссора вышла из-за дам.
А важно то, что в мире есть еще мужчины,
Которым совестно таскаться по судам».

Свобода у русского человека отождествляется с волей. «Свобода для москвича, – писал Г.П. Федотов, – это синоним распущенности, «ненадежности», безразличия, (…) свобода личная немыслима без уважения к чужой свободе; воля всегда для себя» [14].

8. Как правило, в наших неудачах всегда кто-то виноват – только не мы сами. Мы – люди хорошие, отзывчивые, работящие. Но вот не любят нас. А если это так, значит, есть какие-то обстоятельства, которые к этому приводят, но они вне нас. Ответ простой – есть враги. А вариантов масса: интриги «американского политбюро», католицизм, мировой империализм, жидомасоны, кавказцы, глобалисты, антинародный режим, коммунисты, демократы, анархисты, гомосексуалисты и пр.

«И в том, что сломалась мотыга,
И в том, что распалась телега,
И что на печи холодрыга,
И двор не видать из-под снега,
Виновны варяги, расстриги,
Хазары, наплыв печенегов,
Татаро-монгольское иго,
Татаро-монгольское Эго» [15].

Итак, еще раз отметим необходимость трезвой самооценки. Тем более такая оценка извне находит все больше и больше сторонников среди незашоренной мировой элиты. Г. Киссинджер как-то сказал Дж. Бушу-младшему о том, что все рекомендации России были бы правильными, если бы у нее не было собственной истории.

В незаконченном произведении «Апология сумасшедшего» (1837), которое Чаадаев написал, находясь под медицинским присмотром, философ отмечает: «…Мы призваны решить большую часть проблем социального порядка, завершить большую часть идей, возникших в старых обществах, ответить на важнейшие вопросы, которые занимают человечество» [16].

Что дальше?

Только русская философская мысль могла инициировать поиски национальной русской идеи. Достаточно хотя бы пробежать названия произведений наших мыслителей XIX–XX веков, чтобы увидеть эту нацеленность.

Да, нам для творческого взлета нужна ИДЕЯ. Но ведь еще 25 лет назад большинство из нас дружно требовало деидеологизации всего и вся. В дальнейшем мы еще раз (в который?) поняли, что работа только тогда приносит пользу и удовлетворение, когда она одухотворена, когда в повседневной суете проглядывает определенный смысл. Поэтому не стоит в ужасе шарахаться от слов «идеология», «идея» и хотя бы задуматься над тем, какой смысл вкладывали русские мыслители в эти понятия.

Литература

1. Петр Чаадаев. Апология сумасшедшего. – СПб.: Азбука Классика, 2004. – С. 188.
2. Там же. С. 31.
3. Там же. С. 193.
4. *Лаппо-Данилевский А.С.* Русские промышленные и торговые кампании в первой половине XVIII столетия: Исторический очерк. – Спб., 1899. – С. 42.
5. *Герцен А.И.* Собр. Соч. – Т. 20. – С. 585.
6. Петр Чаадаев. Апология сумасшедшего. – СПБ.: Азбука Классика, 2004. – С. 201.
7. *Чаадаев П.Я.* Сочинения и письма. – Т II. – М., 1914. – С. 200.
8. Цит. по: Николай Бердяев / Сост. М. Кановская. – М.: АСТ; СПб.: Сова, 2006. – С. 74.
9. Петр Чаадаев. Апология сумасшедшего. – СПб.: Азбука Классика, 2004. – С. 58.
10. Там же. С. 31.
11. *Достоевский Ф.М.* Собр. соч. – Т. 1. – М.: Правда, 1982. – С. 305.
12. *Алексеев С.* Россия: мы и мир. – М.: Хранитель, 2008. – С. 165.
13. *Герцен А.И.* Собр. соч. – Т. 14. – С. 169.
14. *Федотов Г.П.* Россия и свобода // Знамя. – 1989. – № 12. – С. 204.
15. Евгений Лукин // Литературная газета. – 2004. – 19 апреля.
16. Петр Чаадаев. Апология сумасшедшего. – СПб.: Азбука Классика, 2004. – С. 202.

Оптимизация нецелевых расходов при реализации инвестиционных проектов

И.И. Кусков

Анализ опыта экономической деятельности показывает, что в процессе подготовки и реализации инвестиционных проектов очень часто возникает проблема нецелевого использования инвестиционных средств. Это связано зачастую с такими противоправными действиями как коррупция, хищения и мошенничество. Объектами этих действий становятся инвестиции в различных формах. В результате, инвестиционная сфера не только в России, но и во многих странах мира, серьезно криминализирована. Сказывается недостаток механизмов и средств, способных защитить государство и предпринимателя в ходе реализации инвестиций. За рубежом считается обычной практикой направлять более 20 % инвестиционных средств на защиту их от мошенничества и коррупционных действий чиновников. В российских условиях расходы на преодоление коррупции, хищений и мошенничества еще больше.

Президентом и Правительством Российской Федерации принимаются определенные меры по борьбе с коррупцией, но, с одной стороны, основной акцент делается на снижение коррупции среди сотрудников органов власти на основе юридических механизмов контроля и принуждения, а с другой – не уделяется достаточного внимания системной концепции, включающей научное обоснование, разработку и реализацию механизмов, оптимизирующих борьбу с коррупцией, хищениями и мошенничеством при реализации инвестиционных проектов на основе экономических подходов и критериев.

В нашей статье представлен методический подход, позволяющий осуществить оптимизацию нецелевых расходов при реализации инвестиционных проектов.

Основные ограничения

Для определения оптимальных затрат на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов следует учитывать имеющиеся ограничения, неизбежно накладываемые на такую деятельность. Очевидно, что при практической реализации намечаемых мер существует целый ряд условий, прежде всего со стороны инвесторов, которые сужают область возможных решений и снижают их экономическую эффективность по сравнению с «глобальным» оптимумом, когда ограничений не существует. К таким ограничениям относятся:

– ограничение на размер бюджета, который допустимо потратить на подготовку, реализацию и контроль мероприятий по борьбе с коррупцией, мошенничеством и хищениями (*условие ограниченности бюджета*);

– ограничение на сроки выполнения мероприятий по борьбе с коррупцией, мошенничеством и хищениями (*условие оперативности мероприятий*);

– ограничение на выбор возможных мероприятий по борьбе с коррупцией, мошенничеством и хищениями, исходя из моральных, социальных и иных причин (*условие ограниченности выбора возможных мероприятий*) и т.д.

Исходные данные

Исходными данными, необходимыми для применения методики являются:

1. Оптимальные затраты на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов без учета ограничений, обеспечивающие максимальные ожидаемые значения чистых денежных потоков по всем этапам инвестиционного проекта. Расчет «глобальных» оптимальных величин производится по отдельной модели. Эти значения могут быть представлены в виде матрицы размерности $3 \times T$:

$$\begin{vmatrix} R_{C0}^{opt} & R_{S0}^{opt} & R_{P0}^{opt} \\ \dots & \dots & \dots \\ R_{CT}^{opt} & R_{ST}^{opt} & R_{PT}^{opt} \end{vmatrix} \qquad (1)$$

2. Предельно возможные объемы средств, которые могут быть выделены из общего бюджета инвестиционного проекта на борьбу с

коррупцией, мошенничеством и хищениями на каждом из этапов проекта. Эти ограничения могут быть представлены в виде вектора размерности T:

$$\left|B_0,\ B_1,\ ...,\ B_T\right|^T \tag{2}$$

3. Предельно возможный объем средств, который может быть выделен из общего бюджета инвестиционного проекта на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями в целом на проект. Это ограничение выражается числом B_Σ.

4. Допустимые значения снижения чистого денежного потока по каждому этапу реализации инвестиционного проекта, связанные с отклонением возможных решений, вызванных бюджетными ограничениями, от оптимальных, когда ограничений бюджета на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями нет. Эти условия могут быть представлены в виде вектора размерности T:

$$\left|\Delta M'_0,\ \ ,\Delta M'_1...,\ \ \Delta M'_T\right|^T \tag{3}$$

5. Допустимое значение снижения чистого денежного потока по инвестиционному проекту в целом, связанное с отклонением возможных решений, вызванных бюджетными ограничениями, от оптимальных, когда ограничений бюджета на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями нет. Это условие может быть представлено в виде числа $\Delta M'_\Sigma$.

Целевая функция

Целевая функция, которая позволит определить наилучшие значения затрат на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов с учетом бюджетных ограничений, должна непосредственно отражать экономический смысл поставленной задачи и ее решения. В связи с тем, что оптимальные значения затрат на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов, полученные при отсутствии бюджетных ограничений, обеспечивают максимальные ожидаемые значения чистых денежных потоков по всем этапам инвестиционного проекта, то следует добиваться такого решения, при котором отклонения фактических затрат при наличии ограничений от их оптимальных значений, когда ограничений нет, было бы минимальным. Этому требованию соответствует следующая *целевая функция*:

$$F(R^{opt},R)=\sum_{t=0}^{T}\left[(R_{Ct}-R_{Ct}^{opt})^2+(R_{St}-R_{St}^{opt})^2+(R_{Pt}-R_{Pt}^{opt})^2\right] \tag{4}$$

Критерий задачи сформулируем в виде минимума целевой функции (4), когда решением являются такие значения затрат $\widetilde{R}$, при которых целевая функция (4) примет наименьшее значение:

$$F(R^{opt},\widetilde{R})=\min_R F(R^{opt},R) \tag{5}$$

Система условий и ограничений

Условия бюджетных ограничений могут иметь место, как при реализации каждого из этапов инвестиционного проекта, так и в целом по

проекту. Данные условия могут быть формализованы в виде системы неравенств (6):

– бюджетное ограничение для начального этапа инвестиционного проекта

$$R_{C0} + R_{S0} + R_{P0} \le B_0;$$

$$B_0 \ge 0;$$

– бюджетное ограничение для первого этапа инвестиционного проекта

$$R_{C1} + R_{S1} + R_{P1} \le B_1;$$

$$B_1 \ge 0;$$

– бюджетное ограничение для текущего этапа инвестиционного проекта

$$R_{Ct} + R_{St} + R_{Pt} \le B_t;$$

$$B_t \ge 0;$$

– бюджетное ограничение для последнего этапа инвестиционного проекта

$$R_{CT} + R_{ST} + R_{PT} \le B_T;$$

$$B_T \ge 0;$$

– бюджетное ограничение для инвестиционного проекта в целом

$$\sum_{t=0}^{T} (R_{Ct} + R_{St} + R_{Pt}) \le B_\Sigma;$$

$$B_\Sigma \ge 0.$$

Условия не превышения допустимого снижения чистого денежного потока по каждому этапу реализации инвестиционного проекта и по проекту в целом, могут быть формализованы в виде системы неравенств (7):

– для начального этапа инвестиционного проекта

$$M'(R_0^{opt}) - M'(R_0) \le \Delta M'_0;$$

$$\Delta M'_0 \ge 0;$$

– для первого этапа инвестиционного проекта

$$M'(R_1^{opt}) - M'(R_1) \le \Delta M'_1;$$

$$\Delta M'_1 \ge 0;$$

– для текущего этапа инвестиционного проекта

$$M'(R_t^{opt}) - M'(R_t) \le \Delta M'_t;$$

$$\Delta M'_1 \ge 0;$$

– для последнего этапа инвестиционного проекта

$$M'(R_T^{opt}) - M'(R_{(.)T}) \le \Delta M'_T;$$

$$\Delta M'_T \ge 0;$$

– для инвестиционного проекта в целом

$$\sum_{t=0}^{T}(M'(R_t^{opt}) - M'(R_t)) \le \Delta M'_{\Sigma};$$

$$\Delta M'_{\Sigma} \ge 0.$$

В случае, если условия (6) – (7) совместны, то есть решение поставленной задачи существует, то можно определить такие значения затрат на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционного проекта с учетом бюджетных ограничений, которые обеспечат максимально возможные значения чистых денежных потоков по каждому этапу и для проекта в целом. Если же условия (6) – (7) окажутся несовместными, то можно выявить те из них, корректировка которых позволит получить решение поставленной задачи.

Анализ проблемы (4) – (7) показывает, что она относится к задаче нелинейного математического программирования. Поэтому ее решение может быть получено в общем случае лишь численными методами, информацию о которых можно найти в специализированной литературе.

Алгоритм

Таким образом, алгоритм методики определения оптимальных затраты на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при наличии ограничений на бюджет заключается в следующем:

1. Определить исходные данные, включая:

– оптимальные затраты на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реализации инвестиционных проектов без учета ограничений (1);

– предельно возможные объемы средств, которые могут быть выделены из общего бюджета инвестиционного проекта на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями на каждом из этапов проекта (2);

– предельно возможный объем средств, который может быть выделен из общего бюджета инвестиционного проекта на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями в целом на проект B_{Σ};

– допустимые значения снижения чистого денежного потока по каждому этапу реализации инвестиционного проекта, связанные с отклонением возможных решений, вызванных бюджетными ограничениями, от оптимальных, когда ограничений бюджета на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями нет (2.33);

– допустимое значение снижения чистого денежного потока по инвестиционному проекту в целом $\Delta M'_{\Sigma}$, связанное с отклонением возможных решений, вызванных бюджетными ограничениями, от оптимальных, когда ограничений бюджета на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями нет.

2. Решить оптимизационную задачу (4) – (7) соответствующим методом математического программирования.

3. Если оказалось, что решение существует, то полученные значения затрат на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при реали-

зации инвестиционного проекта обеспечат максимально возможные значения чистых денежных потоков по каждому этапу и для проекта в целом.

4. Если решение отсутствует, то необходимо изменить ограничения (6) – (7) в допустимых пределах и вновь осуществить поиск решения задачи (4) – (7).

5. Если решения не будет найдено во всех допустимых диапазонах изменения ограничений (6) – (7), то приостановить реализацию алгоритма и провести дополнительный анализ задачи, включая ее условия.

Блок-схема алгоритма методики представлена на рис. 1.

Пример

Приведем пример применения методики. Допустим, реализуется один из этапов инвестиционного проекта. Согласно предварительным оценкам, единственным существенным риском, характерным для данного этапа, является хищение инвестированных средств. Ожидаемая величина средств, которые могут быть похищены, превышает допустимый для инвестора уровень. Поэтому им принято решение о разработке и проведении мероприятий, направленных на снижение объема хищений, с выделением лимита средств B_t на эти действия. Также инвестор установил предельный уровень снижения величины чистого денежного потока $\Delta M'_t$ в условиях хищений средств и расходов на их снижение. Известна оценка оптимального значения затрат на преодоление хищений R_t^{opt} при реализации этапа инвестиционного проекта. Целевая функция (4) в данном случае примет вид:

$$F(R^{opt}, R) = (R_{Pt} - R_{Pt}^{opt})^2 . \qquad (8)$$

Построим график, на который несем функцию (8), а также ограничение по бюджету. Для случая «А» (рис. 2) ограничение по бюджету не превышает оптимального значения, обеспечивающего максимум чистого денежного потока: $B_t \le R_t^{opt}$. Так как функция (8) представляет собой параболу, то очевидно, что наименьшее значение целевой функции (8) будет достигнуто в том случае, когда размер средств, выделяемых на борьбу с хищениями равен объему выделяемых на это средств: $\widetilde{R}_t = B_t$.

Определив размер средств, выделяемых на борьбу с хищениями, который обеспечивает минимум целевой функции (8), оценим по (7) степень снижения чистого денежного потока, для чего в функцию:

$$\delta M'(R_t) = M'(R_t^{opt}) - M'(R_t),$$

график, которой представлен на рис. 3, подставим значение величины бюджета. Если степень снижения чистого денежного потока не превысит допустимого значения: $\delta M'(B_t) \le \Delta M'_t$ (рис. 3), то найдено искомое решение. Если же степень снижения чистого денежного потока будет больше допустимого значения: $\delta M'(B_t) > \Delta M'_t$, то необходимо, либо рассмотреть возможность увеличения этого допустимого значения, либо возможность увеличения лимита бюджета на проведение мероприятий по борьбе с хищениями.

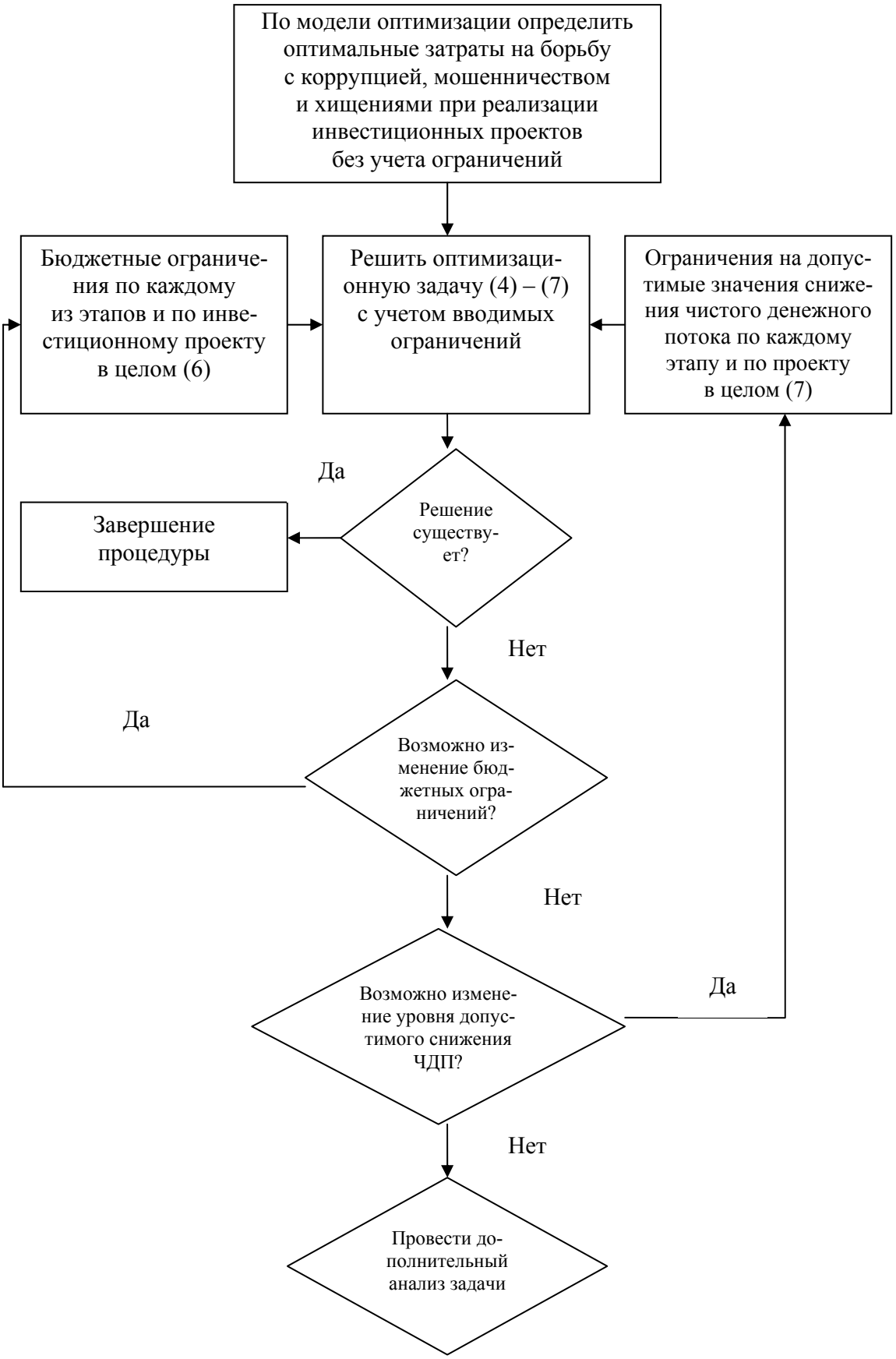

Рис. 1. Блок-схема алгоритма методики определения оптимальных затраты на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при наличии ограничений

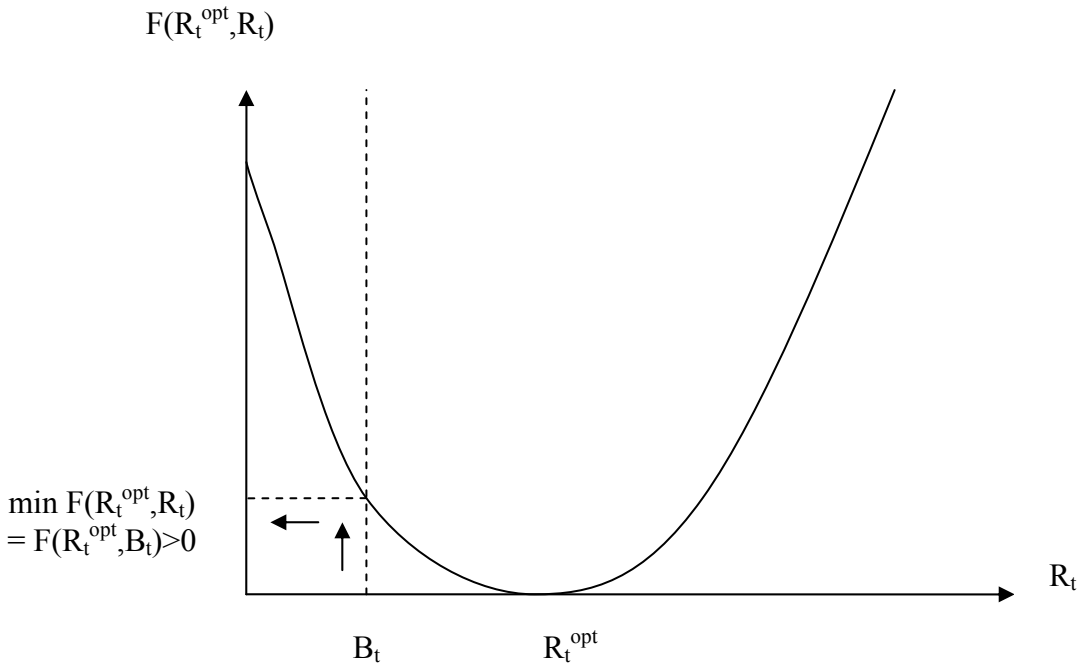

Рис. 2. График зависимости целевой функции от величины средств, выделяемых на борьбу с хищениями при реализации этапа инвестиционного проекта: случай «А», когда бюджет меньше оптимального значения, обеспечивающего максимум чистого денежного потока

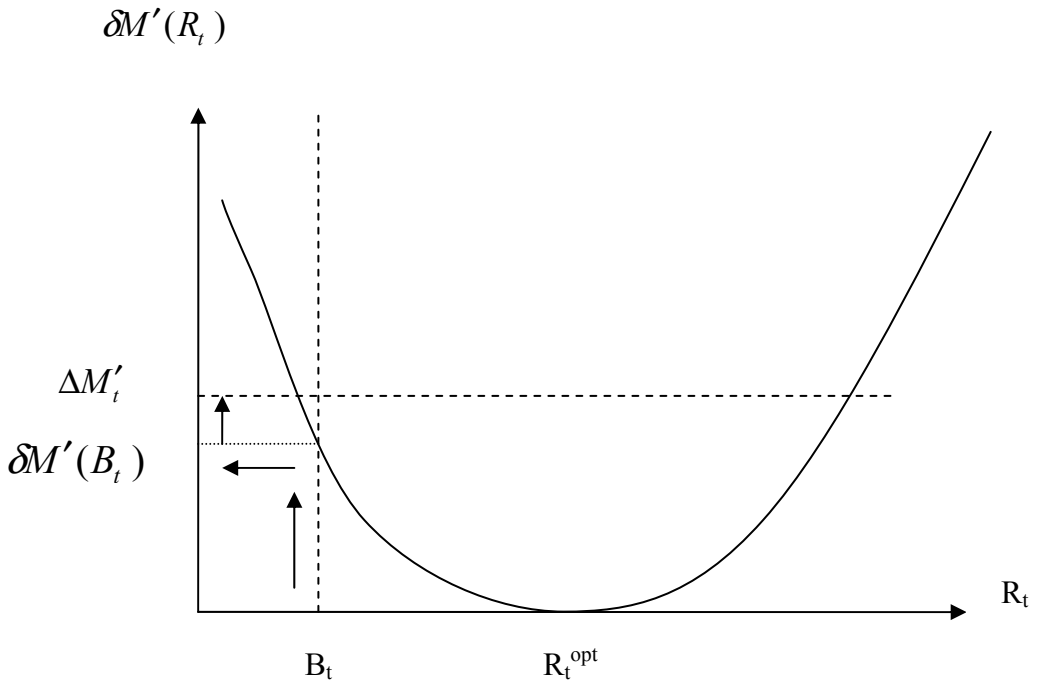

Рис. 3. График зависимости степени снижения чистого денежного потока от величины средств, выделяемых на борьбу с хищениями при реализации этапа инвестиционного проекта

Для случая «Б» (рис. 4) ограничение по бюджету превышает оптимальное значение, обеспечивающее максимум чистого денежного потока: $B_t > R_{Pt}^{opt}$. Очевидно, что наименьшее значение целевой функции (8) будет достигнуто в том случае, когда размер средств, выделяемых на борьбу с хищениями равен оптимальному значению, при котором обеспечивается максимум чистого денежного потока: $\widetilde{R}_t = R^{opt}{}_t$.

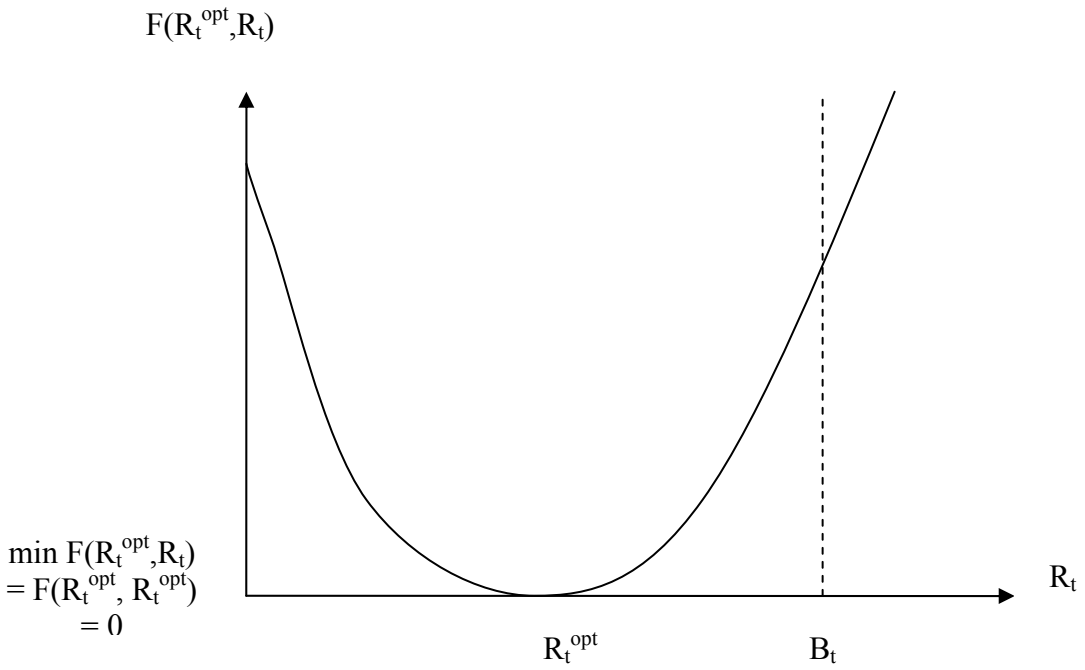

Рис. 4. График зависимости целевой функции от величины средств, выделяемых на борьбу с хищениями при реализации этапа инвестиционного проекта: случай «Б», когда бюджет превышает оптимальное значение, обеспечивающее максимум чистого денежного потока

Определив размер средств, выделяемых на борьбу с хищениями, который обеспечивает минимум целевой функции (8), оценим по (7) степень снижения чистого денежного потока, для чего в функцию:

$$\delta M'(R_t) = M'(R_t^{opt}) - M'(R_t),$$

подставим решение $\widetilde{R}_t = R^{opt}{}_t$.

Очевидно, что для этого случая степень снижения чистого денежного потока равна нулю:

$$\delta M'(R_t^{opt}) = M'(CF_t, L_t, p_t, R_t^{opt}) - M'_P(CF_t, L_t, p_t, R_t^{opt}) \equiv 0,$$

и условие о величине допустимого снижения денежного потока выполняется. Таким образом, и для данного случая найдено искомое решение.

Заключение

Разработан методический подход, позволяющий определить оптимальные затраты на борьбу с коррупцией, мошенничеством и хищениями при наличии ограничений на бюджет, выделяемый на осуществление таких мероприятий.

Представлены:

– исходные данные, необходимые для использования методики;

– возможные ограничения, которые учитываются при поиске оптимального решения;

– целевая функция и критерий, в соответствии с которыми производится поиск оптимального решения.

Также изложены алгоритм проведения работ и пример использования методического подхода.

Литература

1. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России / Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2007 г.). – М.: Научный эксперт, 2007.
2. *Грачева М.В.* Анализ проектных рисков: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
3. *Дементьев А.С.* Проблемы борьбы с экономической преступностью и коррупцией: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 1997.
4. *Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю.* Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 176 с.
5. *Ендовицкий Д.* Оценка проектного риска: аналитические подходы и процедуры // Инвестиции в России. – 2000. – № 9. – С. 35-46.
6. *Ендовицкий Д., Коменденко С.* Систематизация методов анализа и оценка инвестиционного риска // Инвестиции в России. – 2001. – № 3. – С. 39-46.
7. *Жилина И. Ю., Иванова Н. Н.* Экономика коррупции // Социально-экономические аспекты коррупции. – М.: ИНИОН, 1998. – С. 30-62.
8. *Катасонов В.Ю., Морозов Д.С.* Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование. – М.: Анкил, 2000. – 272 с.
9. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.
10. *Кузьмин В., Губенко А.* Организация инвестиционного проектирования в условиях неопределенности // Маркетинг. – 2000. – № 5 (54). – С. 14-23.
11. *Кусков И.И.* Анализ некоторых проблем и рисков, возникающих при реализации инвестиционных проектов // Актуальные проблемы

управления рисками и страхования. Труды VIII Международного заочного симпозиума. – М.: МИИР, 2008.

12. *Кусков И.И.* Механизмы и масштабы коррупции в инвестиционных проектах // Вопросы анализа риска. – 2009. – № 3-4.

13. *Кусков И.И.* Оценка влияния коррупции на эффективность инвестиционного проекта // Труды ИСА РАН. – 2010. – Т. 04. – С. 134-145.

14. *Кусков И.И.* Оценка уровня коррупции в различных странах мира и актуальные направления борьбы с ней // Вопросы анализа риска. – 2008. – № 4.

15. *Кусков И.И.* Риски нецелевого использования средств при реализации инвестиционных проектов // Вопросы анализа риска. – 2009. – № 1-2.

16. *Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г.* Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 224 с.

17. *Латов Ю. В.* Экономический анализ организованной преступности. – М., 1997.

18. *Латов Ю.В.* Экономика вне закона // Очерки по теории и истории теневой экономики. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001.

19. *Левин М., Цирик М.* Коррупция как объект математического моделирования // ЭиММ. – 1998. – № 3.

20. *Левин М., Цирик М.* Математическое моделирование коррупции // ЭиММ. – 1998. – № 4.

21. *Левин М.И., Цирик М.Л.* Математические модели коррупции // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34. – Вып. 3. – С. 40-62.

22. *Медведев Д.* Выступление на расширенном заседании коллегии Федеральной службы безопасности. URL: http://www.kremlin.ru/text/appears/2009/01/212235.shtml.

23. *Медведев Д.* Коррупция должна быть не просто незаконной. Она должна стать неприличной. URL: http://www.kremlin.ru/news/4150.

24. *Медведев Д.* Россия, вперед! URL: http://www.kremlin.ru/news/5413.

25. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК 477, утверждены Минэкономики, Минфином и Госстроем РФ 21 июня 1999 г. – М.: Экономика, 2000.

26. *Мину М.* Математическое программирование. – М.: Наука, 1990.

27. *Мишин Г.К.* Коррупция: понятие, сущность, меры ограничения. – М., 1991.

28. *Мишин Г.К.* О теоретической разработке проблемы коррупции // Коррупция: политические, экономические, организационные и правовые проблемы / Под ред. В.В. Лунеева. – М., 2001.

29. *Моисеев Н.Н., Иванилов Ю.П., Столяров Е.М.* Методы оптимизации. – М.: Наука, 1978.

30. *Наумов Ю.* Динамика коррупционной преступности как отражение роста криминальных угроз экономической безопасности России //

Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 1. – С. 94-110.

31. Национальный план противодействия коррупции. Утвержден Президентом Российской Федерации 31 июля 2008 г. URL: http://transparency.org.ru/doc/1_01000_270.doc.

32. *Орлова Е.Р.* Инвестиции: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2008.

33. *Полак Э.* Численные методы оптимизации. – М.: Наука, 1974.

34. *Полтерович В.* Факторы коррупции // ЭиММ. – 1998. – № 3.

35. *Поляк Б.Т.* Введение в оптимизацию. – М.: Наука, 1983.

36. *Пшеничный Б.Н., Данилин Ю.М.* Численные методы в экстремальных задачах. – М.: Наука, 1975.

37. *Роз-Аккерман С.* Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. – М., 2003.

38. Роз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / пер. с англ. – М.: Логос. 2003. 356 с.

39. *Саати Т., Кернс К.* Аналитическое планирование. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

40. Указ Президента РФ от 24.11.2003 № 1384 «О совете при Президенте РФ по борьбе с коррупцией» // Российская газета. – 2003. – 26 ноября.

41. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // СЗ РФ. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6228.

42. *Франк Р.Х.* Микроэкономика и поведение. – М., 2000.

43. *Шаститко А. Е.* Неоинституциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет ТЕИС, 1998.

Проблемы правового регулирования оборота драгоценных металлов и драгоценных камней

О.С. Кучин

На сегодняшний день российское законодательство обозначает драгоценные металлы и природные драгоценные камни точным и избирательным названием – «ценности» (ст. 1 ФЗ № 41-ФЗ от 26.03.1998 г. «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»). Важно, что эти ценности могут находиться в любом виде и состоянии, в том числе, ограничивающем их оборотоспособность. Автор считает возможным употреблять именно понятия «ценности» и «ценности, ограниченные в гражданском обороте» – ввиду их точности, краткости, обобщенности, а также фактического признания на законодательном уровне.

Кроме того, понятие «ценности, ограниченные в обороте», юридически более весомое, нежели понятие «драгоценные металлы и драгоценные

камни», так как кроме названия предмета оно определяет его правовую составляющую, а именно: что драгоценные металлы и драгоценные камни находятся в таком материальном состоянии, когда их гражданский оборот ограничен действующим законодательством. Последнее из названных обстоятельств напрямую связано с тем, что согласно ст. 128–129 ГК РФ драгоценные металлы и природные драгоценные камни, как весьма специфичные объекты гражданских прав, являются, в сущности, единственными ценностями, оборот которых на территории РФ детально регламентирован действующим законодательством, а незаконный оборот преследуется в уголовном порядке.

Поставленные задачи потребовали изучения таких понятий, как «ценности», «драгоценные металлы», «драгоценные камни», «обращение (гражданский оборот) ценностей» и «незаконный оборот ценностей». В силу однозначности и ясности смыслового содержания эти определения заслуживают широкого использования в научной, практической и нормотворческой деятельности. Их универсальный характер выражается в том, что, например, понятием «ценности» может обозначаться не только родовая (т.е. и драгоценные металлы, и драгоценные камни), но и видовая их совокупность (т.е. или драгоценные металлы, или драгоценные камни). Что же касается самих понятий «драгоценные металлы» и «драгоценные камни», то, формулируя их определения, законодатель применил прием создания исчерпывающих перечней видов драгоценных металлов и драгоценных камней, указав при этом отдельные состояния, в которых они могут находиться.

Обращает на себя внимание то, что эти законодательные определения не содержат каких-либо упоминаний относительно природных свойств, общих для драгоценных металлов и для драгоценных камней. Вместе с тем, данные определения содержат императивные предписания о том, что каждый из перечней может быть изменен только федеральным законом. Фактически это означает, что корректировка определений названных понятий не только не исключается, но и весьма вероятна [7].

Так, в законе говорится, что драгоценные металлы – это золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий). Они могут находиться в любом состоянии, виде, в том числе – самородном и аффинированном (т. е. очищенном от примесей), а также в сырье, сплавах, полуфабрикатах, промышленных продуктах, химических соединениях, ювелирных и иных изделиях, монетах, ломе или отходах производства и потребления. В свою очередь, драгоценные камни – это природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и александриты, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде. К драгоценным камням приравниваются также янтарные образования в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

В специальной литературе относительно содержания перечня драгоценных металлов научных дискуссий никогда не возникало. Все они практически единодушно в трудах ученых-металловедов определяются как

благородные металлические материалы, обладающие высокой рыночной стоимостью. Вместе с тем в научной и общественно-политической печати высказано мнение о том, что, например, из данного перечня необходимо исключить иридий, поскольку он редко используется в ювелирной отрасли и в промышленности, а также палладий, имеющий те же свойства, что и платина, но более дешевый по цене.

Самым недорогим из драгоценных металлов принято считать серебро. По этой причине в некоторых классификациях его относят к категории драгоценных металлов второго уровня. Однако спрос на серебро в промышленном секторе российской экономики всегда являлся стабильно высоким и давно превысил реальные масштабы его выплавки из первичного сырья [3, с. 9-10].

Принимая во внимание действующее законодательство и доктринальный подход ученых и практиков к толкованию понятия «драгоценные металлы», полагаю возможным предложить следующее уточненное его определение: «Драгоценные металлы – это ценности из группы благородных металлических веществ, обладающих высокой рыночной стоимостью, к которым относятся золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий). Настоящий перечень может быть изменен только федеральным законом. Драгоценные металлы могут находиться в любом состоянии, виде (в том числе в самородном и аффинированном виде), а также в сырье, сплавах, полуфабрикатах, промышленных продуктах, химических соединениях, ювелирных и иных изделиях, монетах, ломе или отходах производства и потребления».

Драгоценные камни классифицируются на две подгруппы: минеральные (алмазы, рубины, изумруды и т. д.) и биологические (жемчуг).

Ученые-геммологи понятие «драгоценные камни» толкуют поразному [2, с. 12-16]. Это объясняется наличием множества присущих драгоценным камням уникальных физико-химических свойств, изначально влияющих на их высокую стоимость. В их числе не только твердость, предопределяющая долговечность и устойчивость драгоценного камня к механическим воздействиям, но и природная красота, обусловленная прозрачностью камня, его блеском, сопровождаемым эффектами радужной игры, искристости и отлива, привлекательной окраской разных цветов и оттенков. Неудивительно, что геммологи определяют драгоценные камни как минералы природного происхождения, товарные свойства которых характеризуются красотой, прочностью (износостойкостью), редкостью, ценностью и модой [7, с. 10]. Незначительная распространенность в природе также оказывает влияние на их финансовую привлекательность, а объективные трудности, связанные с их обнаружением, разработкой месторождений и дальнейшей промышленной обработкой определяют их высокую стоимость и довольно большую рыночную цену.

В трудах геммологов правильно отмечается, что цена драгоценных камней зависит от их размеров, качества, конъюнктуры рынка, требований

моды, рекламы. Тем не менее она всегда остается стабильно высокой и имеет постоянную тенденцию к росту.

Таким образом, суммируя сказанное, понятие «драгоценные камни» можно определить следующим образом: «Драгоценные камни – это ценности из группы природных минералов, обладающих вследствие своих потребительских качеств высокой рыночной стоимостью, к которым относятся природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и александриты, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде. К драгоценным камням приравниваются уникальные янтарные образования в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации. Настоящий перечень может быть изменен только федеральным законом».

Думается, что сформулированные определения понятий «драгоценные металлы» и «драгоценные камни» могут быть использованы в ст. 1 ФЗ № 41-ФЗ от 26.03.1998 г. «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», что даст возможность более чёткого и правильного понимая указанных понятий практическими работниками.

В предлагаемых определениях понятие «ценности» использовано в узком смысле слова, т. е. как более общее относительно понятий «драгоценные металлы» и «драгоценные камни». Такой подход оправдан, поскольку применение понятия «ценности» именно в таком контексте исключает иное, «широкое» его толкование, весьма распространённое в российском законодательстве. Более того, целевое применение понятия «ценности» призвано способствовать экономичному изложению нормативно-правового материала, существенному сокращению сложных и длинных описаний. Иными словами, введение в текст ФЗ № 41-ФЗ от 26.03.1998 г. «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» в качестве ключевого понятия «ценности» позволило бы законодателю избежать более пространного упоминания о драгоценных металлах и драгоценных камнях как единых, по сути, объектах гражданских прав. Сама же тенденция к сокращению длинных фраз в нормативных правовых актах специалистами по нормотворчеству оценивается весьма положительно.

Таким образом, ФЗ № 41-ФЗ от 26.03.1998 г. «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» – единственный нормативный правовой акт федерального уровня, в котором понятие «ценности» употребляется лишь в узком смысле этого слова, оговоренном самим законодателем. Понятие же «ценности» в широком смысле в законодательных и иных нормативных правовых актах РФ употребляется довольно часто без должной конкретизации.

Например, указанное понятие можно встретить в ст. 2, 44, 74 Конституции РФ, в федеральных законах, постановлениях Правительства РФ, нормативных актах министерств и ведомств, законодательных актах субъектов РФ, международных нормативных актах, судебных актах и, разумеется, в публикациях ученых. Как правило, оно употребляется одновременно с пояснительным словом (словами), однозначно указывающим на кон-

кретную разновидность ценностей, о которых идет речь. Анализируемым понятием обычно обозначаются «валютные ценности», «культурные ценности», «материальные ценности», «материально-технические ценности», «товарно-материальные ценности», «иные ценности» и т. д.

В контексте решаемых в рамках настоящей статьи задач необходимо было проследить этимологию слов «оборот» и «ценности». Установлено, что у языковедов не наблюдалось существенных разночтений при их толкованиях. Более того, с течением времени, характеризуя эти слова, они приводили новые, ранее неизвестные их значения.

Например, В. И. Даль слово «оборот» понимал как свойство предметов, вещей переходить из одного состояния в другое. З. Е. Александрова даёт два его значения: 1) виток; 2) фаза [1, с.127], С. И. Ожегов – четыре: 1) полный круг вращения; 2) отдельная часть, отдельное звено, стадия какой-нибудь деятельности, развитие чего-нибудь; 3) обращение денежных средств и товаров для воспроизводства, получения прибыли; 4) движение туда и обратно, возвращение к исходному месту [4, с.181, 432], а Л. С. Ковтун и И. Н. Шмелева – семь: 1) полный круг вращения, круговой поворот; 2) круговорот в развитии каких-либо событий, явлений; 3) движение туда и обратно, с возвратом на исходное место; 4) перевёртывание с одной стороны на другую, обратную; 5) поворот, изменение в ходе, развитии обстоятельств, дел [5, с. 254]; 6) обращение денежных средств и товаров, торгово-промышленные операции с целью воспроизводства, получения прибыли; 7) отдельная стадия, законченный процесс в последовательной смене, движении таких стадий, (процессов) [6, с. 136].

Под гражданским оборотом вообще в науке принято понимать совокупность сделок, заключаемых субъектами гражданского права, и возникающих на этой основе обязательственных отношений. Иначе говоря, это не что иное, как гражданско-правовое выражение экономического оборота, опосредованное договорными и внедоговорными институтами обязательственного права.

Такое доктринальное понимание гражданского оборота является, по мнению автора, хорошей научной основой для разработки весьма важного для данного исследования определения понятия «обращение (гражданский оборот) ценностей», поскольку в энциклопедической и монографической литературе по криминалистике термин «оборот» специально никем не рассматривался. Анализ наиболее распространенных словосочетаний с его использованием позволил прийти к выводу, что понятием «оборот», как правило, обозначаются динамика, периодический процесс множественных повторяемых в разной интерпретации сходных по своему характеру деяний (как действий, так и бездействия), совершаемых в отношении однородных предметов оборота. Независимо от своих специфических черт, любой оборот как некий целенаправленный замкнутый процесс характеризуется стадийностью (отдельными взаимосвязанными актами, опосредующими движение предмета оборота), периодичностью (наличием условных

границ между стадиями) и предметным компонентом (конкретной материальной составляющей оборота).

Понятие «ценность» в справочной литературе трактуется как положительная или отрицательная значимость объектов окружающего мира для человека или общества в целом, выраженная в принципах, нормах, идеалах, установках и целях. Филологическое значение слова «ценность» сводится к тому, что ценная вещь всегда имеет цену более высокую в сравнении с ценой иной аналогичной вещи, т. е. она обладает значительно большей стоимостью, выраженной в денежном эквиваленте. Соответственно «ценности» определяются как вещи с высокой стоимостью; сокровища; ценные предметы и т. п.

В философском понимании ценности имеют лишь одно общепризнанное измерение – значимость для субъекта. Но это не препятствует их рассмотрению, например, в качестве объективных феноменов, не имеющих прямого отношения ни к миру материальной действительности, ни к области субъективного, поскольку при такой постановке вопроса их актуализация, как правило, происходит посредством познающего и деятельного субъекта как свободной личности. В отдельных философских учениях ценности противопоставляются фактам, поскольку ценностные суждения в них рассматриваются как способ фиксации эмоциональных состояний и желаний субъекта оценки, не обладающий (способ) познавательным значением. Сама же оценка ценностей в качестве формы познания есть средство осознания ценности природного и социального мира. У философов она ставится в зависимость от самых разнообразных факторов: воспитания людей, их окружения, поведения, представления о ценностях и др. Таким образом, философская интерпретация ценностей сводится в самых общих чертах к их восприятию в качестве объективных по своей природе явлений, подвергнутых оценке как отдельным человеком, так и обществом в целом.

Анализ отдельных исторических аспектов правового регулирования оборота ценностей в различные периоды российской государственности свидетельствует о том, что его законная и незаконная составляющие напрямую зависели от характера имевшихся социально-экономических отношений и менялись вместе с ними. На этом фоне неизменным продолжал оставаться лишь их особый «вещный» статус – всеобщего эквивалента стоимости. В целях охраны валютной монополии Российского государства он сохраняется и сейчас.

На всем протяжении существования российской государственности органы власти периодически принимали нормативные акты, в той или иной мере регулирующие правовое положение драгоценных металлов и драгоценных камней, а также вопросы, связанные с их добычей, переработкой, аффинажем, сортировкой и последующим использованием. В советский период была введена обязательная сдача этих ценностей государству. Соответственно в первой половине XX в. правительственными органами стали разрабатываться и приниматься различные меры, направлен-

ные на обеспечение эффективного контроля государства за совершением всех операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями, которые в то время относились к категории валютных ценностей. Как правило, это происходило путем формирования и последующей реализации определенной политики в области их геологической разработки, добычи, скупки и продажи.

В условиях командно-административной системы управления экономикой добыча драгоценных металлов, например, регулировалась на основе директивных цен на золото. Причем они дифференцировались по регионам добычи, предприятиям, типам месторождений и способам разработки.

Переход страны к рыночным отношениям повлек за собой радикальные изменения нормативной правовой базы, регламентирующей оборот ценностей в РФ. Так, в первой части ГК РФ не только перечисляются сами объекты гражданских прав, но и подробно регламентируется их оборотоспособность, т. е. допустимость совершения с ними сделок и иных действий, выражающихся в переходе права собственности и иных имущественных прав. Сами же объекты в ст. 128 ГК РФ разделены на три группы:

1) свободные в обороте;
2) ограниченные в обороте;
3) изъятые из оборота.

Исходя из такого деления, установлены нормативные требования к полному изъятию объектов из оборота и к ограничению их оборота. Вместе с тем никаких специальных ограничений относительно обращения ценностей данный законодательный акт не предусматривает. Это означает, что ценности как объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому, поскольку они не изъяты из оборота и не ограничены в обороте. На этом фоне стали возникать предпосылки для постепенного отказа от тотальной государственной монополии в области оборота драгоценных металлов и природных драгоценных камней.

Ученые по этому поводу правильно отмечали, что процесс либерализации валютной деятельности в нашей стране был объективно обусловлен изменением устройства мировой валютной системы. Развивался он в значительной степени хаотически и не был синхронизирован с реальным реформированием национальной экономики. Тем не менее, его результатом явилось создание Федерального фонда резервных месторождений драгоценных металлов и драгоценных камней, государственных фондов драгоценных металлов и драгоценных камней субъектов Федерации. Важнейшим результатом указанного процесса стало также принятие ФЗ 41-ФЗ от 26.03.1998 г. «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», где были установлены правовые основы регулирования отношений, возникающих в области геологического изучения и разведки месторождений ценностей, их добычи, производства, использования и обращения. В законе прямо указано, что собственником незаконно добытых драгоценных металлов и драгоценных камней является РФ.

Положительная роль этого закона для российской экономики видится не только в надлежащем юридическом сопровождении оборота ценностей как объекта гражданских прав, но и в обеспечении стратегического паритета между тремя традиционными бизнес-сферами, в числе которых: добыча и производство ценностей, их финансовое обращение, выпуск ювелирных изделий и торговля ими. В научных публикациях правильно отмечается, что основой такого паритета является исторически сложившаяся культура гражданского оборота драгоценных металлов и драгоценных камней на мировом рынке, предоставляющая всем участникам юридически корректные процедуры сделок, большой набор финансовых инструментов для диверсификации вложений и снижения рисков, а также практически неограниченный набор сервисных услуг.

Таким образом, процесс развития гражданского оборота ценностей в России прошел, как минимум, три цикла: установление монополии государства, затем ее последовательное усиление и, наконец, либерализацию этой сферы. В научных трудах отмечается его взаимосвязь с аналогичными процессами, происходящими в зарубежных странах и на международном уровне.

Несмотря на принятие указанного закона, нормативно-правовая база, регулирующая оборот ценностей в РФ, имеет ряд недостатков и пробелов, многие из которых анализировались в диссертационных исследованиях юристов. Кроме того, в рамках происходящей в стране административной реформы так и не был создан специализированный федеральный орган исполнительной власти, в сфере ответственности которого могли бы находиться все вопросы, имеющие непосредственное отношение к производству, обращению и обороту ценностей. Как следствие, в российской правовой базе пока нет единого нормативного акта, регламентирующего все операции с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями. В ней имеется лишь довольно большое количество подзаконных нормативных правовых актов, которые так или иначе регулируют и ограничивают оборот ценностей на территории России.

Суммируя предусмотренные ими ограничения, можно констатировать: ценности в приоритетном порядке подлежат продаже субъектами добычи только определенным покупателям. Нереализованные таким образом драгоценные металлы или природные драгоценные камни эти субъекты вправе продавать любым юридическим или физическим лицам либо вывезти их с территории РФ для реализации на внешнем рынке, а также использовать в собственном производстве, в качестве залога или иного финансового обязательства, в порядке, предусмотренном действующим законодательством.

В свою очередь, современное правовое регулирование оборота ценностей в качестве объекта гражданских прав предполагает их использование в самых разных сферах жизнедеятельности человека. Например, физическими лицами они традиционно рассматриваются как предмет сбережения

и накопления. Уполномоченные юридические лица (банки, инвесторы, ломбарды и др.) обеспечивают их хранение, кредитование, привлечение во вклады и используют в качестве залога. Иначе говоря, ценности – это вовлеченный в гражданский оборот обычный товар, по-особому учитываемый при взаиморасчетах.

С драгоценными металлами и драгоценными камнями в настоящее время могут производиться все действия (операции) как с ценностями, обладающими признаками родовых и делимых вещей, в том числе – связанные с извлечением прибыли. Причем конкретное содержание каждого действия (операции) зависит не только от их естественных свойств, но и от конкретных условий оборота, в зависимости от которых одна и та же ценность может выступать в качестве и родовой, и индивидуальной. Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что это характерно как для законного (т.е. гражданского), так и для незаконного (т.е. криминального) оборота ценностей.

Такая постановка вопроса в полной мере согласуется не только с довольно распространенной в гражданском праве точкой зрения о том, что не существует вещей, определяемых лишь при помощи родовых признаков, но и с одним из фундаментальных положений теории криминалистической идентификации и диагностики об индивидуальной определенности объектов материального мира. Ярким примером тому могут служить мерные и стандартные слитки драгоценных металлов, которые обладают не только родовыми признаками, присущими ценностям как таковым, но и набором индивидуальных признаков, поскольку каждый из них имеет свой порядковый номер, вес, знак аффинажного завода и др.

Индивидуальный же характер ценностей находится в прямой зависимости от конкретных условий их оборота, которые могут иметь как законную, так и незаконную природу. Понятие «оборот» в этом контексте выступает правовой категорией, поскольку здесь оно непосредственно связано с вопросами соблюдения и несоблюдения правовых процедур гражданского оборота ценностей.

Считаю, что анализируемым понятием нужно обозначать совокупность гражданско-правовых сделок, непосредственно связанных с оформлением перехода права собственности и иных имущественных прав на драгоценные металлы и драгоценные камни. Незаконный же их оборот – это совокупность сходных по характеру противоправных деяний (как действий, так и бездействия), непосредственно связанных с уголовно наказуемыми нарушениями права собственности и иных имущественных прав на драгоценные металлы и драгоценные камни, совершенных в процессе их оборота.

Принимая во внимание приведенные факты и сформулированные при их анализе аргументы, полагаю, что ст. 1 ФЗ № 41-ФЗ от 26.03.1998 г. «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» не только должна быть скорректирована в части имеющихся в ней формулировок понятий «драго-

ценные металлы» и «драгоценные камни», но и дополнена двумя новыми определениями: «обращение (гражданский оборот) ценностей» и «незаконный оборот ценностей».

Литература

1. Оборот // Александрова З.Е. Словарь синонимов русского языка: практ. справ. – М.: Русский язык, 1995. С. 127.

2. *Андерсон Б.У.* Определение драгоценных камней / Под ред. В.П. Петрова. – М.: Мир, 1983.

3. *Дегтярев В.П.* Добыча, производство, применение драгоценных металлов и обеспечение их сохранности: учеб. пособие. – М., 1997.

4. Оборот // Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – М.: Русский язык, 1990. С. 181, 432.

5. Оборот // Словарь современного русского литературного языка / Под ред. Л.С. Ковтун и В.П. Петушкова. – Т. 17. – Л.: Наука, 1965. – С. 254.

6. Оборот // Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. – М.: Советская энциклопедия, 1984. С. 136.

7. *Тесленко В.В.* Организация торговли драгоценными камнями: прикладное пособие. – М.: Инфра-М, 1997.

Развитие художественно-промышленного образования в Забайкалье в начале XX века

О.Ю. Левченко

Современный период развития России, характеризующийся сменой экономической модели, активизацией внешнеэкономических связей, вхождением в систему жесткой конкуренции в сфере производства и услуг, повышает важность эстетического уровня выпускаемой продукции, что является необходимым условием ее успеха у потребителя. Изучение отечественного художественно-промышленного образования, имеющего долгую историю, представляет несомненный практический интерес и является важным вкладом в региональное краеведение и создание исторического портрета забайкальского образования.

Произведения живописи и скульптуры, предназначенные не для практических целей, а лишь для эстетического восприятия, принято относить к чистому искусству, в то время как художественное творчество, направленное на удовлетворение потребностей повседневной жизни, находится в рамках художественной промышленности. В энциклопедическом словаре Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона художественная промышленность определялась как соединение искусства с промышленным производством. При этом подчеркивается, что грань между понятиями «художественное обра-

зование» и «художественно-промышленное образование» четко не обозначена, и зачастую трудно определить, где оканчивается чистое искусство и начинается прикладное. «Художественно-промышленное образование опирается на те же начала, как и чисто художественное, потому что основы чистого и прикладного искусства тождественны. В виду этого на первом плане везде ставится рисование, которое признается необходимым как для развития вкуса, так и для подготовки к всякого рода художественным работам по всем отраслям производства», – поясняется в словарной статье [1, с. 768].

В первое десятилетие XX века значительно возросла потребность в профессиональных художественных кадрах, и правительством России был принят ряд законодательных актов, способствовавших формированию системы художественно-промышленного образования. Главным из них стало принятое 10 июня 1902 г. «Положение о художественно-промышленном образовании». Согласно указанному документу, учебные заведения, обеспечивающие художественное образование, состояли в ведении Министерства финансов и могли существовать в следующих четырех формах: рисовальные классы, художественно-ремесленные мастерские, художественно-промышленные школы и художественно-промышленные училища. В «Положении» подробно описывались особенности каждого из перечисленных видов учебных заведений, определялись их цели и задачи, указывались изучаемые в них предметы.

Согласно принятому документу, художественно-промышленные училища «дают своим питомцам общее и законченное художественное образование, а также необходимые познания в прикладных искусствах» [1, с. 769]. Понятно, что круг изучаемых в училище предметов был гораздо шире, чем в других перечисленных в документе учебных заведениях, и в число общеобразовательных предметов обязательно входил один иностранный язык.

Исторические источники, архивные документы и периодическая печать показывают, что общественная и культурная жизнь провинциальной Читы начала XX века была достаточно интенсивной. Е.Г. Иманакова, рассказывая об истории изобразительного искусства края на страницах «Энциклопедии Забайкалья», упоминает о деятельности Читинской художественно-промышленной школы и ее вкладе в культурную жизнь региона [2, с. 273]. В рамках данной статьи, базируясь на изученных документах Государственного архива Забайкальского края, мы расскажем о развитии системы подготовки художественно-промышленных кадров в начале XX века.

История художественно-промышленного образования Забайкалья началась с открытия в 1913 г. Читинской художественно-ремесленной школы, состоявшей в ведении Министерства торговли и промышленности. Сохранившийся отчет школы за 1913–1914 учебный год дает исчерпывающую информацию о ее деятельности в первый год ее существования. По тогдашней традиции все благие начинания сопровождались проведением

молебнов; не стало исключением и открытие Читинской художественно-ремесленной школы. В отчете записано, цитируем: «…8 сентября в школе был отслужен молебен, а 10-го числа того же месяца начались занятия» [3, с. 6]. Там же сказано, что занятия в школе производились ежедневно, «кроме праздничных и табельных дней». Инициатором самой идеи создания школы и ее первым директором стал художник и педагог М.А. Рутченко-Короткоручко.

Приведенные в документе данные позволяют утверждать, что желающих обучаться в школе было достаточно много, что давало возможность производить конкурсный отбор при зачислении и принимать наиболее одаренных абитуриентов. «Всего прошений в школу до октября месяца было подано 45. Принято было в число учащихся, как наиболее отвечающих требованиям устава, 23 человека» – записано в отчете. До 1 декабря еще 6 человек подали заявления и были приняты в число учащихся. Таким образом, общее их количество в 1913–1914 учебном году составляло 29 человек, из них 23 мальчика и 6 девочек [3, с. 6].

Базовое образование у поступивших в Читинскую художественно-ремесленную школу было различным. Большинство (13 человек) окончили двухклассное училище. Четверо поступивших были выпускниками двухклассных церковно-приходских школ, остальные до поступления в Читинскую художественно-ремесленную школу успели какое-то время поучиться в учебных заведениях Читы. Так, обучались в гимназии (но не окончили ее) 4 человека, в 5-классном городском училище – 3 человека, по 1 человеку поступало из ремесленного училища и учительской семинарии. Таким образом, образовательный уровень абитуриентов существенно различался, однако их всех объединяла любовь к искусству и желание посвятить себя творческой профессии. Представленные в отчете статистические данные позволяют говорить о том, что социальный состав учащихся также был неоднороден: духовного звания – 1, мещан – 7, крестьян – 3, казаков – 4, инородцев – 4, прочих сословий – 10.

В 1913–1914 учебном году в школе преподавались различные общеобразовательные и художественные предметы; в отчете упомянуты Закон Божий, русский язык, арифметика, технология дерева, рисование, лепка, теория ткачества, рукоделие [3, с. 11]. Кроме того, в программу обучения входило два ремесла – столярное и ткацкое. С разрешения вышестоящих инстанций в школе могли преподаваться и другие дополнительные предметы и ремесла, однако говорить о том, как это право было реализовано на практике, не представляется возможным из-за отсутствия свидетельств. В результате переводных испытаний, проводившихся в мае 1914 г., 23 ученика было переведено во второй класс, а 6 оставлено по причине «малоуспешности» в первом классе [4, дело 6, с. 15].

Одним из показателей успеха учебного заведения в дореволюционной России было наличие библиотеки, что обязательно находило свое отражение в отчетных документах. В 1913–1914 учебном году настоящей библио-

теки в школе еще не было, ввиду небольшого количества учащихся, которые имели возможность бесплатно пользоваться книгами в городской публичной библиотеке. Организация собственной библиотеки была отложена до следующего учебного года.

Как известно, деятельность каждого учебного заведения в дореволюционной России регулярно контролировалась. Из отчета мы узнаем, что в мае Читинскую художественно-ремесленную школу посетил инспектор художественной части ведомства Министерства торговли и промышленности академик А.Н. Бенуа, который ознакомился с работой школы и мастерских. Именно ему читинские энтузиасты художественно-промышленного образования вручили доклад о желательном преобразовании художественно-ремесленной школы в художественно-промышленную [2, с. 8]. Результаты данного обращения не заставили себя долго ждать, и 20 января 1914 г. Министерством торговли и промышленности было вынесено решение «признать необходимым преобразовать названное учебное заведение в художественно-промышленную школу» [4, дело 6, л. 2].

Сохранившийся массив архивных документов, касающихся деятельности Читинской художественно-промышленной школы, датируется 1916–1917 учебным годом. По представленным в отчете данным, в школе в указанном учебном году имелось четыре художественных и четыре общеобразовательных класса, а для приобретения практических навыков действовало три мастерские: столярная, ткацкая и художественного шитья. Количество учащихся на 1 ноября 1917 г. составляло 96 человек, в том числе 41 ученица. Преподавательский персонал включал 3 преподавателей общеобразовательных предметов, 7 преподавателей художественных предметов и 3 инструкторов [4, дело 20, л.101]. Функции директора продолжал исполнять М.А. Рутченко-Короткоручко, которого впоследствии сменил Н.А. Вьюнов, осуществивший в школе много позитивных преобразований, в числе которых – открытие рисовальных классов для взрослых и детей, формирование библиотеки и музея, организация ежегодных отчетных ученических выставок.

К 1917 г. назрела объективная необходимость очередного реформирования школы с целью создания училища со всеми правами среднего профессионального учебного заведения. Совет Читинской художественно-промышленной школы 10 июля 1917 г. обратился в учебный отдел Министерства торговли и промышленности с просьбой возбудить ходатайство о преобразовании школы в среднее учебное заведение.

Аргументируя необходимость подобных преобразований, руководство школы, в частности, отмечало: «Главным мотивом, коим руководствовались при преобразовании школы в училище, было то обстоятельство, что ученики, оканчивающие художественно-промышленную школу, обладающие солидными знаниями как в искусстве, ремесле, так и в общеобразовательных предметах, не получали никаких прав, сопряженных с окончанием среднего учебного заведения. Окончание школы не давало окончившим

курс дороги к дальнейшему образованию, а также не позволяло им поступать учителями рисования в средние учебные заведения ведомства народного просвещения. По своей же подготовленности учащиеся школы могли бы с успехом выполнять те обязанности, найти же себе подходящие занятия по ремеслу не представлялось возможным, ввиду низкой оплаты столярного дела и отсутствия ткацкого производства в области» [4, дело 31, л. 50]. Действительно, потребность в учителях рисования в Забайкалье была велика, особенно в связи с развитием сети высших начальных училищ, и многим преподавателям приходилось совмещать работу одновременно в нескольких учебных заведениях.

К высказанному предложению читинских педагогов Министерство торговли и промышленности Временного правительства отнеслось с пониманием, отправив уведомление о том, что не видит в принципе препятствий к преобразованию Читинской художественно-промышленной школы в среднее профессиональное учебное заведение. Из-за революции и гражданской войны реализация данного проекта потребовала больше времени, чем предполагалось. Только в 1919–1920 учебном году школе был присвоен статус училища, что позволило ввести специальный предмет – методика преподавания рисования. Выпускникам стало присваиваться звание преподавателя рисования начальных и высших начальных училищ, что давало им больше возможностей для трудоустройства.

В последний период своего существования учебное заведение действовало уже в статусе техникума. В положении о художественно-промышленном техникуме записано, что его главная задача – готовить художников-инструкторов и преподавателей изобразительного искусства Единой школы. Техникум состоял в ведении Министерства народного просвещения и имел в своем составе два отделения: художественно-промышленное и художественно-педагогическое. Полный курс обучения составлял 5 лет. В первый класс принимались без испытания лица обоего пола не моложе 13 лет, окончившие первую ступень единой школы, а также другие учебные заведения, программы которых по общеобразовательным предметам соответствовали тем же требованиям. Лица, не имеющие свидетельства об окончании школы первой ступени или соответствующего ей учебного заведения, принимались после прохождения соответствующих испытаний за первый курс первой ступени.

Согласно вышеуказанному положению, техникум состоял из классов общих, обязательных для всех учащихся, и специальных. Теоретические и практические занятия, как по общим предметам, так и по специальным, определялись учебными планами и программами, составленными Советом техникума. При этом учебные планы и программы художественно-промышленного отделения утверждались советом по профессионально-техническому образованию, а художественно-педагогического отделения – Министерством народного просвещения [5, дело 51, л.1]. В протоколе № 6 от 28 декабря 1922 г. констатируется, что заслушан доклад директора о

предстоящем пересмотре и изменении учебных программ и планов техникума в связи с присоединением ДВР к РСФСР и вынесено постановление о необходимости подготовки материалов к началу будущего года [5, дело 45, л. 13]. По имеющимся сведениям, техникум прекратил свое существование в 1923 г., и на длительный период подготовка профессиональных художественных кадров в регионе была приостановлена; она возобновилась только с открытием оформительского отделения Читинского музыкального училища.

Изучение архивных документов, отражающих историю художественно-промышленного образования, позволило обнаружить интересные сведения, касающиеся преподавания иностранных языков, что представляет значительный интерес в контексте проводимой автором статьи исследовательской работы по истории языкового образования в Забайкалье. К сожалению, имеющиеся в нашем распоряжении документы не дают возможности проследить этот процесс в динамике, однако позволяют констатировать, что в разные годы иностранные языки входили в программу учебных заведений художественно-промышленного образования.

На начальном этапе, в период деятельности Читинской художественно-ремесленной школы и художественно-промышленной школы иностранные языки, скорее всего, в ней не преподавались; по крайней мере, нами не найдено никаких свидетельств об этом. В более поздний период, с получением статуса училища, иностранные языки уже стабильно присутствуют в программе обучения. В сохранившейся таблице уроков Читинского художественно-промышленного училища за 1918–1919 учебный год в числе общеобразовательных предметов наряду с Законом Божьим, арифметикой, геометрией, историей, географией, законоведением, гигиеной названы и иностранные языки. В первом классе на их изучение отводилось 3 урока в неделю, со второго по шестой – по 2 урока в неделю за исключением пятого класса, в котором по каким-то причинам проводился только 1 урок [4, дело 31, л. 22].

В сохранившемся учебном плане Читинского художественно-промышленного техникума также присутствуют иностранные языки. Их изучение начиналось на первом курсе с 4 уроков в неделю, затем в последующие два года проводилось по 2 урока в неделю. Примечательно, что на изучение иностранных языков отводилось больше часов, чем, к примеру, на такие предметы, как география, история, естествознание, политическая экономия и социология.

О том, какой именно иностранный язык изучался в Читинском художественно-промышленном техникуме, мы узнаем из протокола № 1 организационного заседания педагогического совета Читинского художественно-промышленного техникума от 5 октября 1922 г. В списке преподавателей значится некто А.А. Сарфельс – преподаватель английского языка [5, дело 45]. В отчете за первую и вторую треть 1922–1923 учебного года содержится информация о том, что английский язык преподавался с первого

по четвертый класс. На занятиях развивались навыки и умения в таких видах речевой деятельности, как чтение и письмо; учащиеся обучались переводу, причем особое внимание уделялось грамматике изучаемого языка. Как записано в отчете, «…велось упражнение в чтение, письме, переводах в связи с грамматическими наблюдениями» [5, дело 44, л. 18 об.].

Итак, можно заключить, что в условиях промышленной модернизации России, происходившей в начале XX века, в стране сложилась многоуровневая и доступная для широких слоев населения система художественно-промышленного образования, которая постоянно совершенствовалась. Изученные нами архивные документы позволяют утверждать, что в этом отношении Забайкалье существенно не отставало от других регионов страны и имеет богатые традиции художественно-промышленного образования, которые должны учитываться современными педагогами.

Открытие в 1913 г. Читинской художественно-ремесленной школы стало важным шагом, способствовавшим развитию художественной интеллигенции региона. Особо отметим, что деятельность учебных заведений, обеспечивавших подготовку художественных кадров, не прерывалась до 1923 г., несмотря на происходившие в стране политические катаклизмы, гражданскую войну и неоднократную смену власти в Забайкалье. Что касается иностранных языков, то с приобретением статуса училища они стабильно входили в число общеобразовательных предметов, внося свою лепту в повышение общей культуры личности и повышая уровень профессионального художественно-промышленного образования.

Литература

1. Художественно-промышленное образование // Брокгауз Ф.А., Эфрон И.А. Энциклопедический словарь. – Т. 37. – С-Пб., 1903. – С. 768.
2. Энциклопедия Забайкалья. Читинская область. – Т. 1. – Новосибирск: Наука, 2000. – 302 с.
3. Отчет о состоянии Читинской художественно-ремесленной школы, учрежденной Забайкальским отделом общества изучения Сибири и состоящей в ведении Министерства торговли и промышленности в 1913–1914 учебном году. – Чита, 1914.
4. Государственный архив Забайкальского края. – Ф. 302. – О. 1.
5. Государственный архив Забайкальского края. – Ф. р.102. – О. 2.

Борьба с должностной халатностью в некоторых странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР)

Ф.С. Лешунов

Должностная преступность в современной российской действительности является одной из основных проблем государства и общества. Не-

смотря на то, что первые лица страны ведут активную борьбу с должностным произволом, эта тема не перестает быть актуальной и по сей день. Хотя такое уголовное преступление как халатность не является столь распространенным, как, скажем, коррупция, тем не менее оно причиняет существенный вред охраняемым уголовным законом отношениям. Однако вопросы борьбы с должностной преступностью являются актуальными не только в России. Как показывает знакомство с уголовным законодательством некоторых стран АТР, состав преступлений, предусматривающих уголовную ответственность за халатность (или очень похожих на них) там также имеет место быть.

Например, китайский Уголовной кодекс не выделяет отдельную норму, предусматривающую уголовную ответственность за халатность, но в нем существует статья, которая определяет сразу два вида должностных преступлений.

Так, ст. 397 УК КНР гласит: «Злоупотребление служебными полномочиями или халатное отношение к служебным обязанностям сотрудников государственных органов, причинившие значительный ущерб общественному имуществу или государственным и народным интересам, наказываются лишением свободы на срок до 3 лет или краткосрочным арестом; те же деяния при наличии особо серьезных обстоятельств наказываются лишением свободы на срок от 3 до 7 лет.

Сотрудники государственных органов, совершившие указанные в части первой настоящей статьи действия из корыстных побуждений, наказываются лишением свободы на срок до 5 лет или краткосрочным арестом; те же деяния при наличии особо серьезных обстоятельств наказываются лишением свободы на срок от 5 до 10 лет» [1, С.265].

Таким образом, диспозиция ст. 397 УК КНР содержит сразу два общественно опасных деяния: злоупотребление служебными полномочиями и халатное отношение к служебным обязанностям. Причем ни одно из указанных понятий китайский законодатель не раскрывает.

Если в УК КНР существует понятие «халатность» без точного определения его значения, то в Уголовном кодексе Таиланда данное понятие отсутствует вовсе. Только по отдельным признакам ст. 157 тайского уголовного закона можно предположить, что речь идет о должностной халатности: «Любой, кто, будучи должностным лицом, неправильно выполняет или вообще не выполняет свои обязанности во вред другому человеку, или нечестно выполняет или упускает выполнение своих обязанностей, должен быть приговорен к тюремному заключению на срок от одного года до десяти лет или к штрафу в размере от двух тысяч до двадцати тысяч бат, или и к тому, и к другому».

Формулировка «неправильно выполняет или вообще не выполняет свои обязанности» по своему значению очень схожа с признаками объективной стороны преступления, предусмотренного ст. 293 УК РФ – «Неисполнение или ненадлежащее исполнение». Это нам дает основание пред-

положить, что речь в ст. 157 УК Таиланда [2, С.93] идет о халатном отношении должностного лица к своим обязанностям.

В Южнокорейском уголовном законе также отсутствует прямое указание на такое преступное деяние как халатность. В главе «Преступления, связанные с обязанностями должностных лиц» Уголовного кодекса Республики Корея, существует норма «Неисполнение обязанностей»: «Должностное лицо, которое без законных оснований отказывается от исполнения своих обязанностей либо оставляет исполнение своих обязанностей, подлежит наказанию в виде каторжных работ или лишения свободы на срок не более одного года, либо приостановления квалификации на срок не более трех лет» (ст. 122 УК Республики Корея).

В представленной норме корейского уголовного закона общественно опасное деяние определено путем отказа должностного лица от исполнения своих должностных обязанностей, причем существенным моментом здесь является законность таких действий. Уголовная ответственность наступает только в случае отсутствия законного основания от исполнения своих обязанностей. Отказ от исполнения обязанностей должностным лицом, исходя из определения смысла рассматриваемой нормы, осуществляется в умышленной форме.

Также в УК Республики Корея [3, с.100] существует норма «Должностная небрежность, грубая небрежность» (ст. 364), в которой описывается уголовная ответственность лица, которое посредством должностной небрежности или грубой небрежности получает, транспортирует или охраняет похищенную собственность. Здесь тоже можно видеть отдельные признаки состава халатности в виде небрежности.

Краткое рассмотрение составов преступлений, предусматривающих уголовную ответственность за халатность в некоторых странах АТР, дает нам основание констатировать тот факт, что борьба с должностными преступлениями актуальна не только в России но и за рубежом.

Литература

1. Уголовный кодекс Китайской Народной Республики. – СПб., 2001.
2. Уголовный кодекс Таиланда. – М., 2005.
3. Уголовный кодекс Республики Корея. – СПб., 2004.

Проблема региональной идентичности в контексте междисциплинарного подхода

Г.В. Лизогуб, С.А. Лизогуб

Раскрытие проблемы идентичности затрагивает множество взаимосвязанных вопросов и понятий. Среди них можно выделить культурологические, философские, социологические, политические понятия. Кроме то-

го, сама предметная область исследования идентичности в рамках современного информационного общества предполагает анализ информации, управления, системы [2].

Феномен глобализации заставляет по-новому осмысливать происходящие процессы, давать оценку, казалось бы, давно известным и изученным явлениям, понятиям, которые в современную эпоху приобрели новый оттенок, а зачастую совершенно иную интерпретацию [1]. Интерес к различным концепциям и толкованиям понятия «идентичность» обусловлен нашим современным бытием. Проблема идентичности, возникшая на уровне отдельного индивидуума, сегодня предстает в виде коллективного феномена, который затрагивает как интересы отдельных сообществ, народов, так и целых государств, культур, цивилизаций.

В эпоху фундаментальных сдвигов в самих основах общественного устройства, обусловленных появлением новой формы труда и внедрением информационных технологий в сферы экономики, политики, духовной жизни общества, происходит размывание общественных институтов, национального государства и патриархальной семьи, которые обеспечивают процесс обретения индивидом идентичности. Обнаруживая себя в центре коммуникативных потоков, дискурсивных практик, человек сталкивается с проблемами самоидентификации. С одной стороны, индивид растворяется в массе, которая предстает как нечто усредненное, неразличимо-нейтральное, сумма равнозначных индивидов. С другой стороны, современное общество характеризуется небывалым всплеском индивидуализма, нарциссизма – повышенного внимания к собственному «Я». В основе двух этих противоположных тенденций лежат трудности самоопределения человека. «Я», индивид оказывается ареной действия противоречий мира, поэтому глобальный кризис приобретает особенное звучание при ближайшем рассмотрении – как конкретного человека, так и отдельного социального организма и современной цивилизации в целом.

В связи с этим становятся актуальными вопросы реконструкции социальных отношений, коммуникации, образования и социальной практики, чему и призвано содействовать исследование проблемы идентичности.

Внимание, которое получила проблема идентичности в контексте современной ситуации, стало реакцией на происходящие изменения, затронувшие все сферы жизни общества. «Идентичность» оказалась тем понятием, которое наиболее выпукло смогло отразить связь с актуальными областями социальной теории и практики, заняв важное место в социогуманитарных науках. Изучение роли и значения идентичности стало ключом к пониманию мира [6].

В обобщенном виде понятие стало применяться относительно всего современного общества. Философы и культурологи, политологи и социологи обращаются к осмыслению феномена идентичности в условиях меняющегося мира. Именно междисциплинарный подход, в рамках которого появляется возможность учитывать весь комплекс социокультурных, эко-

номических, политических и психологических факторов и их влияние на идентичность, в том числе региональную, позволяет достичь поставленных целей.

Согласно современным исследованиям, идентичность – трансформирующаяся структура. Она развивается на протяжении всей жизни, проходит через преодоление кризисов, может изменяться в прогрессивном или регрессивном направлениях, то есть быть «успешной» (позитивной) или «негативной» (индивид отклоняет любые взаимодействия). Большинство исследователей сходятся во мнении, что идентичность социальна по происхождению, так как формируется в результате взаимодействия с людьми и усвоения каждым выработанного в процессе коммуникации языка, а изменения идентичности обусловлены социальными изменениями [3].

Первым шагом для того, чтобы личность смогла ощущать себя представителем группы, является процедура идентификации, то есть определение критериев и границ общности, определение места «Я» в социуме. Для выяснения содержания идентичности сущностным является понимание того, что в общем смысле идентификация рассматривается как процесс становления представлений социальной группы и индивида о себе и своем месте в мире. В политической науке идентичность интепретируется как «качество, являющееся результатом индивидуального или группового самовосприятия в виде определенного субъекта», а идентификация рассматривается как «психологический процесс отождествления индивидом себя с другим человеком, группой, общностью, помогающий ему успешно овладеть разными видами социальной деятельности, усваивать нормы и ценности данного сообщества». С точки зрения З. Жаде, под идентичностью следует понимать самотождественность человека или группы с определенным политическим или социокультурным сообществом; интегрированность человека и общества, их способность к осознанию самотождественности и ответу на вопрос: «Кто я такой?». Проблемы идентификации становятся особенно актуальными в переломные, кризисные периоды в истории стран. Самоидентификация проявляется в деятельности социальных групп и политических институтов, она связана с социальными статусом и ролью, однако определяется не только ими, но и индивидуальными особенностями личности [3].

Сегодня в науке отсутствует единство понимания в трактовке такого сложного феномена, как идентичность. Каждый из подходов обладает определенной достоверностью и системой аргументации. Несмотря на наличие множественных подходов к исследованию различных аспектов проблемы идентичности в социальной и гуманитарной научной мысли, продолжает сохраняться значительный объем неразработанных аспектов.

Это объясняется тем, как считает З. Жаде, что каждый этап исторического развития общества предъявляет свои требования к понятию «идентичность», анализ которого оставляет широкое поле для исследователей современности. Идентичность как важнейшая категория современного со-

циально-гуманитарного знания отражает сложную диалектическую систему взаимовлияния целостности, определенности, «тождественности самим себе» социальных общностей и групп, а также маргинализацию этих процессов. Как показывает исторический и культурный опыт, полиэтничная Россия не может иметь «простую» идентичность, – ее идентичность может быть только многоуровневой. Авторской версией З. Жаде является выделение следующих уровней идентичности: этническая, региональная, национальная, геополитическая и цивилизационная, с чем нельзя не согласиться. Обозначенные уровни тесно взаимосвязаны и представляют собой иерархически структурированную и одновременно сложно организованную систему [4].

Следовательно, можно констатировать, что проблема идентичности, являясь актуальной в отечественной науке, приобретает первостепенное значение в современных условиях, одновременно претерпевая радикальные трансформации. Именно этим и определяется острота дискуссии о ее сущности. Главным итогом этапа накопления российской социально-гуманитарной наукой знаний об идентичности является понимание того, что весь комплекс проблем, связанных с этим сложным явлением, не могут решить отдельно ни психология, характеризуя его как личностную идентичность, ни социология, представляя его как идентичность социальную, ни другие науки. На наш взгляд, усилия социальной и политической наук должны быть объединены в этом направлении, так как только это способно оказать существенное влияние на реальную общественную жизнь. Важно иметь в виду, что проблемы идентичности нельзя «прописать» по ведомству какой-то одной науки. По мнению ученых, мы оказываемся в междисциплинарном поле; необходимо учитывать тот «культурный поворот», который произошел в социальном и гуманитарном знании в последние десятилетия. Важно также понять, что основными тенденциями изучения этого феномена должны явиться осознание его полипарадигмального статуса, объединение усилий представителей разных областей знания, а также стремление соотнести арсенал исследований отечественной мысли с достижениями мировой науки [3].

С середины 1970-х гг. прошлого столетия термин «идентичность» (от лат. identifico – «отождествляю») прочно вошел в зарубежный словарь социально-гуманитарных наук. Американский социальный психолог Э. Эриксон разработал и ввел в научный оборот этот термин, ставший ядром социально-психологической концепции ученого. Автор рассматривал идентичность как центральное интегративное качество адаптивного поведения индивида в обществе и определял интересующее нас понятие как чувство органической принадлежности индивида к его исторической ситуации и типу межличностного взаимодействия, свойственному данной ситуации. По мнению Э. Эриксона, решающую роль в формировании идентичности играет взаимодействие человека с социальной средой: идентичность социальна по происхождению, т.к. формируется в результате

взаимодействия с людьми и усвоения каждым выработанного в процессе социальной коммуникации языка [8].

Следуя логике междисциплинарного подхода Э. Эриксона, свой вклад в изучение идентичности, ее структуры и различных аспектов на уровне индивидов внесли представители психологической, психоаналитической, социально-психологической, социологической, философской мысли. Достаточно подробный историографический обзор данной проблемы представлен в автореферате А.Ю. Хамнаевой «Идентичность как социально-философская проблема» [7].

Исследования идентичности, связанные с выделением ее отдельных видов по принципу соотнесенности с социальными группами и культурами (этническая, национальная, культурная, региональная) разрабатываются в социологии, философии, этнологии, политологии, антропологии. Данная проблематика связана с поисками оснований, выяснением характера коллективных форм социальных идентичностей: являются ли они неизбежными естественными образованиями, что постулируется представителями эссенциализма (С.А. Арутюнов, Ю.В. Арутюнян, О. Бауэр, Ю.В. Бромлей, К. Гирц, Л.Н. Гумилев, Ж. де Вое, М.В. Крюков, С.В. Лурье, Э. Смит, М. Хрох, К. Хюбнер и др.), или конструктами, как считают представители конструктивистского направления (Б. Андерсон, Ф. Барт, К. Вердери, Э. Геллнер, Э. Хобсбаум, С. Хантинтон и др.).

В отечественной историографии вопросы, связанные с теорией идентичности, представлены в работах В.С Агеева, В.А. Ачкасова, К.А. Абульхановой-Славской, Г.М. Андреевой, Н.В. Антоновой, М.М. Бахтина, Е.П. Белинской и др.

К различным философским, социальным, культурным и историческим аспектам идентичности в своих работах обращались Х. Абельс, З. Бауман, К. Баркер, Р. Брубейкер и Ф. Купер, Э. Балибар, С. Бенхабиб, П. Бурдье, Ф. Бродель, Р. Баумайстер, И. Валлерстайн, Э. Гидденс, С. Жижек, М. Кастельс, Ф. Кессиди, К. Леви-Стросс, Г. Люббе, А. Турен, Э. Тоффлер, Дж. Фридмэн, Э. Фромм, Ю. Хабермас, В. Хёсле, С. Холл и др.[7].

Региональная идентичность рассматривается в качестве одного из ключевых элементов конструирования региона как специфического социально-политического пространства; она может служить основой для особого восприятия общенациональных политических проблем и складывается на основе общности территории, особенностей хозяйственной жизни, определенной системы ценностей. Можно предположить, что региональная идентичность возникает в результате кризиса других идентичностей и в значительной мере есть отражение исторически возникших центропериферийных отношений в рамках государств и макрорегионов.

Региональная идентичность – своего рода ключ к «конструированию» региона как социально-политического и институционального пространства; элемент социальной идентичности, в структуре которой обычно выделяют два основных компонента: когнитивный – знания, представления об

особенностях собственной группы и осознания себя её членом; и аффективный – оценка качеств собственной группы, значимость членства в ней. В структуре региональной идентификации, на наш взгляд, присутствуют те же два основных компонента: знания, представления об особенностях собственной «территориальной» группы (социокогнитивный элемент) в связи с осознанием себя её членом, и оценка качеств собственной территории, значимость ее в мировой и локальной системе координат (социорефлексивный элемент).

Признавая региональную идентичность реальностью, принято выделять ряд ее особенностей: во-первых, она иерархична, поскольку включает в себя несколько уровней, каждый из которых отражает принадлежность к разным территориям (от «малой родины» – через политико-административное и экономико-географическое образование к стране в целом); во-вторых, региональная идентичность отдельных лиц и групп отличается по степени интенсивности и по месту, которое она занимает в ряду других идентичностей; в-третьих, региональная идентичность представляется формой осмысления и выражения региональных интересов, существование которых обусловлено территориальными особенностями жизнедеятельности людей. И чем более глубоки эти особенности, тем заметнее отличаются региональные интересы от общегосударственных [4].

Региональная идентичность – фактор территориально-географического, социально-экономического, этнокультурного бытия и одновременно элемент государственно-политического структурирования и управления. Вместе с тем она является важным фактором общероссийского политического процесса. Среди уровней идентичности она занимает особое место и связана с определенными территориями, которые определяют особые формы жизненных практик, картины мира, символические образы.

А.В. Ремнев, анализируя процесс складывания больших территориальных общностей – регионов, отличающихся индивидуальностью, имеющих существенные отличия в социально-экономическом, социокультурном и этноконфессиональном облике, предлагает взглянуть на них как на реальные субъекты неоднородного исторического пространства, отказаться от единого набора характеристик и признать, что применительно к каждому региону этот набор будет иметь свою специфику, разную их иерархию со своей регионообразующей доминантой. Несмотря на динамичность административных и экономических границ, региональное сообщество имеет достаточно прочную устойчивость и долгую историческую инерцию в осознании своего единства. Важным представляется то, что население, проживающее в данном регионе, осознает себя принадлежащим к особой территориальной общности, имеющей свою хозяйственную и социокультурную специфику, регионально идентифицирующих себя, противопоставляя жителям других регионов [5].

Региональная самоидентификация обладает своей локальной социальностью и тенденцией к территориальной солидарности, имеет не столько

этнический, сколько территориальной характер, определяемый особыми региональными интересами, социальным качеством занимаемого пространства, сообщающими в собственных глазах и глазах окружающих социально значимые социокультурные, психологические и даже антропологические черты.

Для России характерно этническое многообразие, предопределяющее отсутствие этнокультурного единства: почти на половине ее территории проживает 20 % нерусского населения, идентифицирующего себя с Россией, что обусловливает невозможность характеристики России как национального государства. Помимо этого, разновозрастность этнокультурных образований, включенных в цивилизационное поле России, определяет его выраженную традиционность. В нашей стране мы наблюдаем уникальное сочетание многоэтнического состава и единого государства, что выступает одним из наиболее устойчивых и значимых идентификационных оснований. Наконец, один из важнейших факторов истории страны – ее поликонфессиональность.

В связи с этим необходима выработка неких геополитических координат; тождественных интересам доминирующего в России государствообразующего этноса, то есть русского; национальная идентичность России трактуется не по этнокультурному, а по государственно-правовому принципу, что в прошлом имело тесную связь с конфессиональной принадлежностью.

Сложившийся кризис общероссийской идентичности – это, главным образом, конфликт с новыми реалиями, повлекший за собой процесс отказа от прежних социальных ролей, национальных самоопределений, идеологических образов. Все это актуализирует проблему воссоздания целостности общероссийского «мы» с учетом его цивилизационных особенностей. Представления о цивилизационной принадлежности и соответствующие образы идентичности влияют на формирование ориентации, связанной с восприятием места и роли России в современном мире.

Таким образом, потребность в целостном осмыслении идентичности связана с проблемой выбора и самовыражения в условиях современности. Современная социальная реальность характеризуется неопределенностью, отсутствием единственных правильных и простых решений, формирует философское основание для абстрактных выводов, которые выступают не в качестве решения проблемы, а как описание неразрешимостей. На этом фоне постановка вопроса об идентичности является не только попыткой выяснения того, что представляет собой человек и общество сегодня, но и выражает обеспокоенность за будущее, за возможные перспективы развития. Тем более важность исследования феномена идентичности возрастает в связи с констатацией кризиса идентичности, суть которого невозможно понять без учета взаимодействия внутренних и внешних факторов, влияющих на становление коллективного и индивидуального.

Литература

1. *Зайцева А.С.* Проблема идентичности в эпоху глобализации: социально-философский аспект. URL: http://www.dissercat.com/content/problema-identichnosti-v-epokhu-globalizatsii-sotsialno-filosofskii-aspekt (дата обращения 07.04.12.)

2. *Заковоротная М.В.* Идентичность человека. Социально-философские аспекты. URL: http://sbiblio.com/biblio/archive/sakovorotnaja_id/03.aspx (дата обращения 08.04.12.)

3. *Жаде З.А.* Концептуальные подходы к исследованию феномена идентичности в российской науке. URL: http://www.teoria-practica.ru/-2-2008/philosophy/jade-shikova.pdf (дата обращения 07.04.12.)

4. *Жаде З.А.* Российская идентичность как многоуровневая система. URL: http://www.elcom.ru/~human/2008ns/07jza.htm (дата обращения 09.04.12.)

5. *Ремнев А.В.* Имперская география власти: сибирский и дальневосточный вариант. URL: http://ethnography.omskreg.ru/page.php?id=464/ (дата обращения 29.11.2010.)

6. *Спицына Т. В.* Национальная идентичность в контексте социокультурного кризиса в России. URL: http://www.dissercat.com/content/natsionalnaya-identichnost-v-kontekste-sotsiokulturnogo-krizisa-v-rossii-konets-xix-nachalo/ (дата обращения: 04.04.2011)

7. *Хамнаева А.Ю.* Идентичность как социально-философская проблема. URL: http://www.dissercat.com/content/identichnost-kak-sotsialno-filosofskaya-problema (дата обращения 31.05.2011)

8. *Эриксон Э.* Идентичность: юность и кризис. – М., 1996.

Современная концепция продвижения инновационного продукта на рынок

С.В. Лисафьев, Г.В. Кириллова, В.Д. Секерин

В современной экономике разработка и внедрение на рынок инновационной продукции являются важнейшей составляющей коммерческого успеха фирмы, а, зачастую, и вопросом её дальнейшего существования. В условиях быстро изменяющихся требований рынка, когда даже небольшое снижение уровня продаж ставит под сомнение жизнеспособность нового продукта, понимание процесса распространения инноваций[2] на рынке становится необходимым условием осуществления коммерческой деятельности.

В маркетинге широкое распространение получил термин «диффузия инноваций» в связи работой Эверетта Роджерса «Диффузия инноваций»

[2] В данной работе под термином «инновация» мы понимаем идею, деятельность или продукт, воспринимаемый как новый индивидуумом или группой.

[5]. Этот новый термин определяется автором как процесс распространения новых идей, продуктов и технологий с момента их появления среди потенциальных потребителей.

Движущей силой процесса является обмен информацией между потенциальными потребителями. В то время как одни потенциальные потребители приобретают или начинают использовать инновацию, они уже становятся источником информации для других потенциальных потребителей. Таким образом, чем больше людей знают об инновации к моменту времени t, тем чаще информация передаётся новым потенциальным потребителям. Количество людей узнающих об инновации, растет в геометрической прогрессии, пока не сталкивается с процессом уменьшения количества неосведомленных потребителей.

Впервые данная концепция была изучена французским социологом Габриэлем Тарди (1890) и немецким и австрийским антропологами Фридрихом Ратцелем и Лео Фробениусом. Основные формы её распространения или внутреннего влияния были сформулированы Г. Пембертоном [4].

Проведённые Э. Роджерсом последующие количественные исследования показали, что распределение потребителей между этими сегментам сходно с кривой нормального распределения (см. рис. 1).

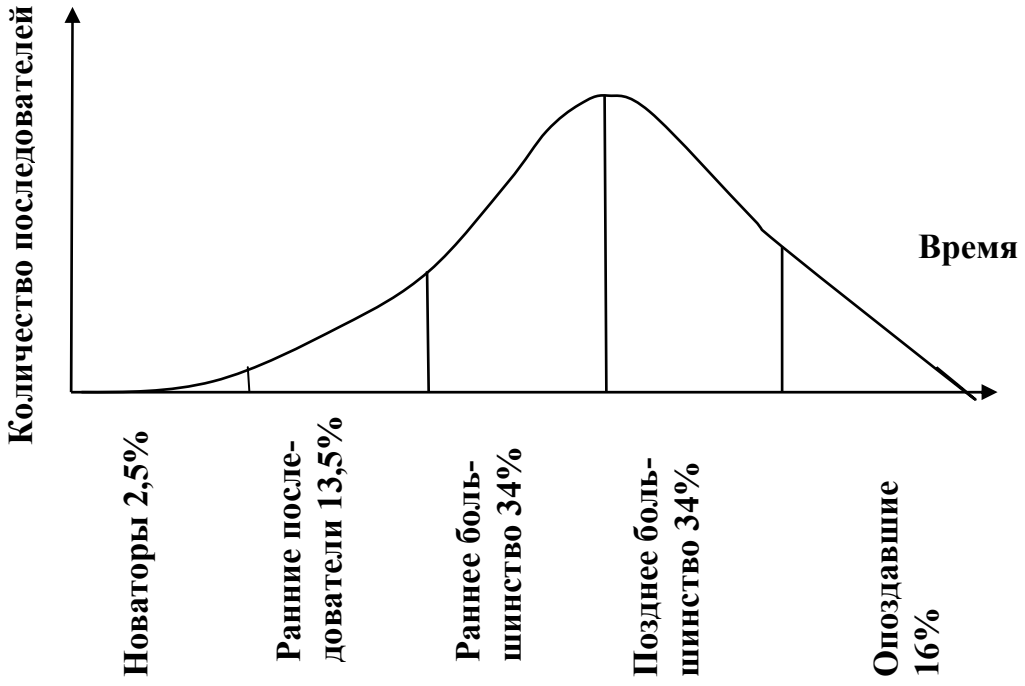

Рис. 1. Жизненный цикл принятия технологии

Скорость течения данного процесса, по Э. Роджерсу, зависит от пяти основных свойств инновации, которые потенциальные реципиенты оценивают при принятии решения об использовании инновации:

1. Относительные преимущества инновации – степень ее превосходства над другими (зачастую аналогичными) видами продукции или процессами; обычно выражается в экономических или социальных категориях таких, как прибыльность, экономичность и т.п.

2. Совместимость инновации – степень ее соответствия существующей системе ценностей, прошлому опыту и потребностям потребителя.

3. Сложность инновации – степень простоты для понимания инновации, её использования или приспособления к ней; считается, что чем сложнее использовать инновацию, тем она менее привлекательна в глазах потребителя.

4. Простота апробации инновации – возможность применения в ограниченном масштабе.

5. Коммуникативность инновации – возможность ее распространения среди других реципиентов.

Процесс вовлечения отдельного потребителя в принятие инновации можно разделить на следующие этапы (см. рис. 2):

1. узнавание (Awareness) – когда потребитель получает первую информацию о новом продукте, ещё недостаточную для принятия новшества;

2. интерес (Interest) – уже испытывается интерес новшеству и осуществляется поиск дополнительной информации о нём;

3. оценка (Evaluation) – потребитель оценивает новый продукт и принимает решение об его использовании либо отказе от него;

4. апробация (Trial) – тестирование нового продукта потребителем;

5. признание (Adoption) – потребитель принимает решение о дальнейшем использовании нового продукта.

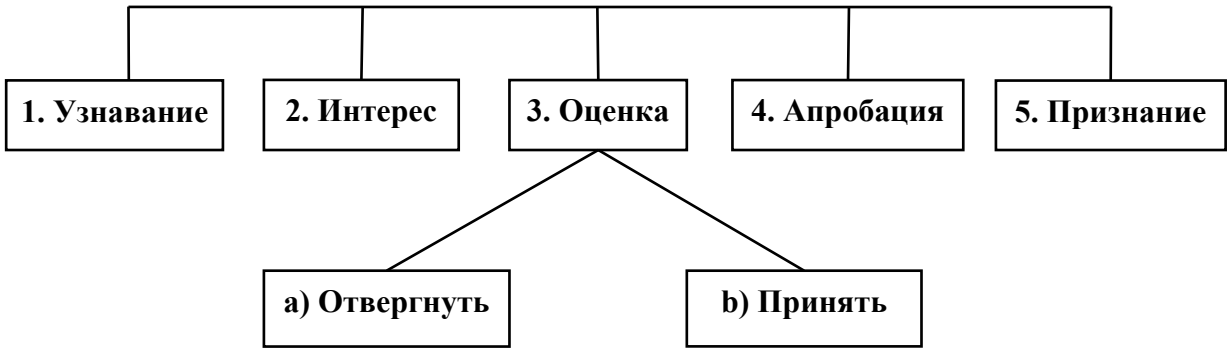

Рис. 2. Стадии принятия нового продукта потребителем

Основываясь на работе Эверетта Роджерса, Фрэнк Басс (Frank M.Bass) в 1969 г. разработал и опубликовал математическую модель распространения новых продуктов. Предположив, что вероятность совершения покупки нового продукта потребителем является линейной функцией от числа прежних покупателей, Басс построил систему математических функций, описывающих динамику продаж нового товара во времени [2].

Суть данной модели заключается в том, что рост количества потребителей инновационного продукта объясняется двумя эффектами: эффектом

рекламы и эффектом межличностной коммуникации. На начальном этапе жизненного цикла нового продукта преобладает эффект рекламы (о новом продукте почти никто не знает и, соответственно, не может его купить). По мере того, как количество потребителей растёт, эффективность рекламы снижается, но возрастает эффект межличностного общения. Данная модель хорошо иллюстрирует принципы усиливающейся обратной связи (количество потребителей продукта увеличивает приток новых потребителей за счет эффекта межличностной коммуникации). К первой категории относятся люди, которые первыми пробуют новый продукт и/или узнают о нем из разных сообщений. Вторая категория – это люди, узнающие о новом продукте от первой категории и прислушивающиеся к их мнению. Действие рекламы при этом значительно снижается. В отличие от Роджерса, Басс выделил не пять, а всего две категории.

Математическая модель диффузии инноваций Фрэнка Басса развивает модель Габриэля Тарди и имеет вид:

$$n_t = \left(p + q\frac{N_t}{M}\right)(M - N_t)$$

n_t – количество принявших инновацию в момент времени t;

M – потенциал рынка (совокупность покупателей, которые проявляют интерес к определённому товару или услуге);

N_t – суммарное число принявших инновацию в момент времени t;

p – коэффициент внешнего влияния;

q – коэффициент внутреннего влияния [2].

Тем не менее, практика показала, что в условиях современного рынка концепции, разработанные Роджерсом и Бассом, неэффективны. Якоб Голденберг, Барак Либай и Итан Мюллер провели исследования по 62 инновациям, в основном в производстве бытовой электроники [3]. Ими было установлено, что в интервале от 30 до 50% случаев распространения нового продукта на определённом этапе жизненного цикла происходит резкий спад в продажах (примерно 10–20% от первоначального пика). Однако через определённый период времени (от 2 до 5 лет), продажи вновь начинали расти и в итоге значительно превышали начальный пик.

Джеффри А. Мур, автор книги «Преодоление пропасти», сформулировал феномен «пропасти» – разрыва в принятии продукта между смежными психографическими группами. Муром был предложен ряд приёмов и методов по преодолению разрывов между группами потенциальных покупателей [1]. Так, разрыв между *новаторами и ранними последователями* возникает, когда новая идея или технология не может быть применена сразу, причем, не только как нечто принципиально новое, но и коммерчески выгодное. Преодолеть этот разрыв сравнительно просто – сосредоточиться на выделении сфер деятельности, в которых полезные свойства продукта проявились бы максимально полно.

Между сегментами *раннего и позднего большинства* разрыв может возникнуть в связи с тем, что консервативные представители позднего

большинства более чувствительны к цене и предъявляют требования к максимальной простоте эксплуатации инновационного продукта. Решение этой проблемы достигается путем снижения цены продукта за счёт увеличения объёмов продаж и предоставления более полного комплекта услуг.

Самым сложным этапом в жизненном цикле нового продукта является переход от сегмента новаторов к сегменту раннего большинства: из-за больших различий между этими психографическими группами новаторы не могут служить достаточным источником авторитетных мнений при принятии решения о покупке. Муром был разработан и предложен ряд инструментов, позволяющих преодолеть данный феномен, получивший название «пропасти». Широкое применение идей Мура показало их высокую эффективность.

Это подвело к необходимости создания математической модели, описывающей параметры спада между сегментами новаторов и раннего большинства (ранним и основным рынками). Якоб Голденберг, Барак Либай и Итан Мюллер в своём исследовании предложили модель по оптимизации спада в продажах на начальном этапе продвижения инновационного продукта на рынок [3].

Авторы представили упрощённую модель «двойного рынка», основными элементами которой являются: d*=d/h – глубина спада; w – продолжительность спада; Ts – время начала спада (см. рис. 3).

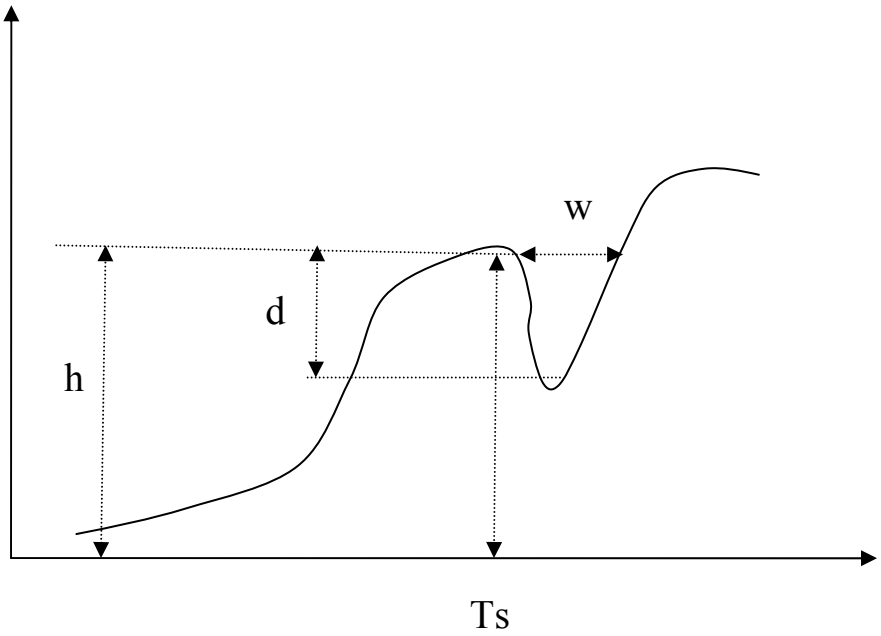

Рис. 3. Основные элементы спада в продажах инновационного продукта

В действительности, при полном моделировании коммуникационный образец должен быть значительно сложнее, вовлекать большое количество параметров, что требует проведения дополнительных исследований в этом направлении.

Таким образом, современный рынок требует более глубокого понимания проблем внедрения инновационного продукта на рынок и их преодоления. Основываясь на положениях классической теории диффузии инноваций и взяв на вооружение подходы и методы, предложенные современными исследователями, фирма сможет более эффективно осуществлять свою инновационную деятельность и значительно снизить риски неудач.

Литература

1. *Мур Джеффри А.* Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

2. *Bass F. M.* A New Product Growth Model For Consumer Durables // Management Science. – 1969. – №15. – P. 215-227.

3. *Goldenberg Jacob, Barak Libai, Eitan Muller.* 2002. Riding the sad_dle: How cross-market communications can create a major slump in sales // Marketing. – 66(2). – P. 1-16.

4. *Pemberton H. E.* The Curve of Culture Diffusion Rate // American Sociological Review. – 1936. – 1 (4). – P. 547-556.

5. *Rogers E.M.* Diffusion of innovations (4th ed.). – New York: The Free Press, 1995.

Институт уголовной ответственности за военные преступления: актуальные вопросы развития

С.А. Лобанов

Институт уголовной ответственности за военные преступления, в основном сформировавшийся и получивший реализацию в ходе судебных процессов, состоявшихся после окончания Второй мировой войны, в настоящее время динамично развивается. Начиная с 1990-х годов, мы наблюдаем стремительное возрастание объема международного уголовного права и процесса: разрабатываются и, что немаловажно, принимаются международные договоры и акты национального законодательства по вопросам ответственности за международные, в том числе военные преступления; создаются и действуют международные трибуналы ad hoc; запущен механизм постоянного Международного уголовного суда. Рост вооруженных конфликтов, сопровождаемых многочисленными нарушениями, предопределил значимость вопроса уголовной ответственности лиц, в той или иной степени причастных к этим нарушениям. Следует также иметь в виду, что проблема уголовной ответственности за нарушение «законов и обычаев войны» (синоним понятия «военные преступления») имеет явно выраженную ретроспективную сторону – на эти нарушения не распространяются сроки давности привлечения к уголовной ответственности.

Проблемы, связанные с формированием и реализацией уголовной ответственности за военные преступления, разнообразны, имеют теоретические и прикладные аспекты, затрагивают правовую сферу и иные области международной и внутригосударственной жизни. Не претендуя на выявление и анализ всего комплекса этих проблем, мне бы хотелось остановиться на наиболее острых из них, имеющих практическое для России значение. Итак, выделим три проблемных вопроса в исследуемой теме.

1. Учет политического фактора формирования и реализации уголовной ответственности за военные преступления.

Как показывает исторический и современный опыт, практика формирования и реализации ответственности за военные преступления имеет изъяны, связанные не только с проблемами правового характера (пробелы и противоречия источников международного и внутригосударственного права, недостатки имплементационных процедур и т.д.), но и с предпосылками методологического плана. К последним следует отнести: недооценку системного подхода в вопросах ответственности за военные преступления, отсутствие политического взаимопонимания между государствами по принципиальным вопросам формирования и реализации названной ответственности, игнорирование взаимосвязи ответственности и предупреждения военных преступлений.

Политический фактор, неизменно присутствующий в процессе формирования ответственности за военные преступления, проявляет себя, в том числе в практике «двойных стандартов», порождающей селективность привлечения к ответственности (сербы в Трибунале по бывшей Югославии, дело Кононова), «пробуксовку» принятия важнейших международных документов, касающихся ответственности государств и международных организаций, неудовлетворительное состояние дел с реализацией этой ответственности в связи с военными преступлениями, совершенными в ходе проводимых актов агрессии (действия США и НАТО в Югославии и Ираке). Один из недавних примеров – убийство ливийского лидера М. Каддафи после того, как он заранее был объявлен военным преступником, а Международный уголовный суд выдал ордер на его арест.

Следует также оговориться: политический фактор, неизменно и по объективным причинам присутствующий в процессе формирования и реализации уголовной ответственности за международные, в том числе, военные преступления, имеет не только негативную окраску. Достаточно вспомнить роль политического взаимодействия СССР и союзнических государств в учреждении и работе Нюрнбергского и Токийского МВТ, работу представителей нескольких десятков государств (включая Россию и США) при разработке проектов Статута Международного уголовного суда и Кодекса преступлений против мира и безопасности человечества, многочисленные международные форумы, на которых принимались конвенции, ограничивающие воюющих в средствах и методах войны. Вопрос, по всей видимости, состоит не в отрицательной оценке политического фактора, а в

его учете, как и учете тех реальных возможностей (военно-политических, экономических, дипломатических), которыми располагает Россия и которые позволяют, с одной стороны, принимать участие в процессе формирования и реализации данной ответственности, а, с другой, – сдерживать экспансию США и их союзников, в том числе, в этой сфере.

Поэтому теоретическую и практическую значимость приобретает осмысление методологических проблем формирования ответственности за военные преступления, анализ международных процессуальных форм реализации указанной ответственности, с учетом национальных интересов России и её граждан (соотечественников).

2. Взаимосвязь международного и внутригосударственного права в сфере уголовной ответственности за военные преступления.

Данный вопрос необходимо рассматривать в контексте проблемы соотношения и взаимосвязи международного и внутригосударственного права. Как известно, в теории международного права было выработано три основных подхода по этой проблеме: дуалистическая и две монистические концепции. Суть дуалистической концепции в ее современном понимании сводится к признанию относительной самостоятельности систем международного и внутригосударственного права, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой [2, с. 327]. Монистические концепции, соответственно, исходят из единства международного и внутригосударственного права, признавая примат международного либо внутреннего права.

В современной науке можно встретить полемику между сторонниками дуалистической концепции и теми авторами, которые стоят на монистической позиции примата международного права над национальным правом государств. В обоснование монистической концепции приводятся, в частности, примеры обращения физических лиц в международные органы (Европейский суд по правам человека и др.), привлечения физических лиц к уголовной ответственности за международные преступления в международных органах уголовного правосудия, в соответствии с нормами международного уголовного права.

Не углубляясь в дискуссию, выскажу и кратко аргументирую собственную позицию по этому вопросу.

Первое. Несмотря на сближение и отчасти пересечение предметных сфер международного и внутригосударственного права (в том числе, в вопросах уголовной ответственности за военные преступления), нельзя вести речь об образовании конгломерата международных и внутригосударственных норм и механизмов. Международное право по определению, в силу природы и с учетом выполняемых функций не способно регулировать внутренние отношения [7 с. 11]. Также не следует игнорировать суверенитет государства, в том числе, в вопросах действия права на его территории.

Второе. Международное уголовное право пока еще не сформировалось в полной мере в отдельную отрасль международного права. Как обоснованно считает ряд авторов, система источников международного уго-

ловного права находится в процессе становления, для нее не характерны иерархичность и соподчиненность норм; продолжается процесс наполнения и дифференциации нормативного материала [4, с. 12-13; 6, с. 32].

Третье. Становление международного уголовного права как отдельной отрасли не влияет на самостоятельную роль внутригосударственного уголовного права и связанных с ним отраслей (уголовный процесс, уголовно-исполнительное право, военно-уголовное право). В пользу этого свидетельствует отсутствие в нормах международного уголовного права конкретных санкций (что является прерогативой национальных уголовно-правовых систем), зависимость от государств и их правовых механизмов в вопросах сотрудничества с международными органами уголовного правосудия, выдачи, правовой помощи, отправления наказания и др.

Вывод из вышеназванных аргументов состоит в том, что сближение международного и внутригосударственного права в вопросах уголовной ответственности за военные преступления не ведет к стиранию различий между ними и слиянию их в единую систему. Речь может идти о взаимодействии данных систем. Следовательно, необходимо осмыслить механизм данного взаимодействия с учетом баланса международных и национальных интересов.

Признание значимости проблемы взаимодействия международного и внутригосударственного права (в том числе, в рассматриваемой сфере) предполагает поиск оптимальной «стыковки» международных и национальных норм и механизмов, с учетом возможностей их совершенствования, адаптации друг к другу. Здесь мы подходим к третьему вопросу.

3. Оптимизация российского законодательства в вопросах уголовной ответственности за военные преступления.

Уголовная ответственность как разновидность социальной и юридической ответственности [5, с. 222-223], связанная с применением строгих санкций и ограничений к лицам, нарушившим уголовный запрет, предполагает более строгие требования (по сравнению с другими видами ответственности) к основаниям установления и формам реализации. В случае с военными преступлениями, дело осложняется. Здесь следует принять во внимание специфику объекта посягательства (основным объектом является установленный международным правом порядок ведения военных действий – средства, методы, способы), безопасность военнопленных, гражданского населения, сохранность национального имущества оккупированного государства, а в качестве дополнительного объекта посягательства может выступать установленный в Вооруженных Силах Российской Федерации порядок ведения военных действий, соответствующий законам и обычаям войны, которыми руководствуется государство. Следует, таким образом, согласиться с оценкой военных преступлений как многообъектных, причиняющих вред одновременно нескольким непосредственным объектам [1, с. 105, 3, с. 65]. Кроме того, обратим внимание на особенности других эле-

ментов состава военных преступлений, вовлеченность органов военной юстиции и органов военного управления в исследуемые отношения. В этой связи можно утверждать, что концепция совершенствования уголовного законодательства России об ответственности за военные преступления является частью реформы военно-уголовного законодательства.

Несмотря на то, что военные преступления относятся к категории международных преступлений и наличие национального закона, содержащего основания их криминализации, в принципе не является обязательным, роль внутригосударственного законодательства и соответствующих правовых механизмов очевидна. Прежде всего, национальный закон обеспечивает осуществление принципов и норм международного права на территории государства, в том числе в исследуемой сфере. Кроме того, как показывает практика, большинство дел о военных преступлениях рассматриваются национальными судами, которые при осуществлении правосудия в первую очередь руководствуются уголовными и уголовно-процессуальными законами своего государства.

Практика включения норм об ответственности за серьезные нарушения законов и обычаев войны в акты национального права не нова, однако современные интеграционные и глобализационные процессы проявляют себя в более широкой и детальной имплементации международно-правовых норм в уголовное право государств. Так, в принятом во Франции в 1992 г. Уголовном кодексе имеется раздел «О преступлениях против человечества», в действующем УК РФ раздел XII озаглавлен «Преступления против мира и безопасности человечества», к ним, в частности, отнесено применение запрещенных средств и методов ведения войны (ст. 356). Кроме того, отдельными странами помимо уголовных кодексов были приняты специальные законы, распространившие универсальную юрисдикцию на некоторые международные преступления (например, бельгийский Закон от 16 июня 1993 г. «О пресечении серьезных нарушений международного гуманитарного права» («Loi relative a la repression des violations graves du droit international humanitaire»). Наконец, для некоторых стран характерен комплексный, межотраслевой подход в вопросах кодификации военных преступлений и обеспечения работы механизма их предупреждения и пресечения. В частности, Германия ратифицировала Римский статут в 2000 г., и в течение 2000 – 2002 гг. было принято шесть федеральных законов, включая Закон об имплементации Римского статута и Закон о сотрудничестве с Международным уголовным судом, Кодекс преступлений против международного права (нем. Volkerstrafgesetzbuch), отдельный раздел которого – «Военные преступления» – охватывает пять самостоятельных параграфов [8, с.195-212].

Действующие нормы уголовного законодательства Российской Федерации, касающиеся ответственности за военные преступления (ст. 356 УК РФ), носят явно завышенный бланкетный характер, не упоминают об от-

ветственности за нарушения норм права, применяемого в вооруженных конфликтах немеждународного характера, не дают внятного ответа на вопрос о составе военных преступлений и их основных видах. Не отрицая значимости международных договоров в плане регламентации военных действий и пресечении военных преступлений, следует помнить, что в соответствии с принципом законности, преступность деяния, а также его наказуемость и иные уголовно-правовые последствия определяются только Уголовным кодексом (п. 1 ст. 3 УК РФ). Иными словами, общая отсылка ст. 356 УК РФ к международным договорам РФ не вполне согласуется с императивными требованиями ст. 3 УК РФ. Необходима научная проработка внутригосударственной кодификации норм об уголовной ответственности за военные преступления с учетом международных обязательств и потребностей обеспечения эффективного юридического режима её реализации.

Данная работа делает попытку поиска баланса между реалиями международной жизни, международными обязательствами России, с одной стороны, и – национальными интересами, потребностями обеспечить национальную и военную безопасность и, прежде всего, – безопасность российских граждан, могущих иметь отношение к уголовной ответственности рассматриваемой разновидности (в качестве потерпевших, или, напротив, обвиняемых), с другой. Кроме того, следует разумно, с учетом отечественных правовых традиций, подходить к восприятию позитивного зарубежного опыта кодификации норм об уголовной ответственности за военные преступления.

Литература

1. *Адельханян Р.А.* Военные преступления в современном праве. – М., 2006. – 320 с.

2. *Ануфриева Л.П.* Соотношение международного публичного и частного права: правовые категории. – М., 2002. – 415 с.

3. *Белый И.Ю.* Международное уголовное судопроизводство. – М., 2007. – 414 с.

4. *Елисеев Р.А.* Международное уголовное право: особенности правореализации: Автореф. дис….канд. юрид. наук. – М., 2011. – 24 с.

5. *Липинский Д.А.* Проблемы юридической ответственности / Под ред. Р.Л. Хачатурова. – СПб., 2004. – 409 с.

6. *Лобанов С.А.* Международно-правовые аспекты уголовного судопроизводства по делам о военных преступлениях. – М., 1999. – 184 с.

7. *Лукашук И.И.* Нормы международного права в правовой системе России. – М., 1997. – 90 с.

8. *Wilkitzki P.* The German law on cooperation with the ICC // International Criminal Law Review. – 2002. – № 2. – P. 195-212.

Экономическая эффективность упрочнения режущего инструмента методом электроискрового легирования

Н.Ю. Логинов, Л.А. Логинова, К.В. Глебова

В настоящее время в условиях резкой конкуренции на рынке среди производителей режущего инструмента стоит вопрос о повышении стойкости продукции. Одним из методов увеличения ресурса металлорежущего инструмента является электроискровое легирование (ЭИЛ). Нами были проведены испытания такого рода инструмента в действующем производстве.

Производственные испытания инструмента, упрочненного методом ЭИЛ, проводились в механосборочном производстве АО «АвтоВАЗ». За критерий эффективности принимался ресурс опытного инструмента по сравнению с серийным инструментом. Одновременно измерялись точность профиля обработанной поверхности и его шероховатость.

Упрочнение режущего инструмента проводилось на установке «Элитрон-22А» электродами из безвольфрамовых твердых сплавов СТИМ-2 и СТИМ-3 диаметром 2 мм, полученными методом СВС-экструзии в Институте структурной макрокинетики и проблем материаловедения (ИСМАН, г. Черноголовка). Установка работает на периодическом заряде накопительных конденсаторов через транзисторный ключ, управляемый пороговым устройством, с напряжением, задаваемым при помощи блока резисторов, определяющих режим обработки, и разряде накопительных конденсаторов через разрядный тиристор при касании вибрирующим электродом упрочняемой поверхности, для чего электрод закреплялся в вибровозбудителе.

Упрочнение осуществлялось по передней и задней поверхностям режущего инструмента на оптимальных чистовых (мягких) режимах. Интенсивность режима ограничивалась шероховатостью полученной поверхности покрытия. Перед нанесением покрытия проводилась тщательная подготовка поверхностей (очистка и обезжиривание). Упрочненный слой наносился по всей длине режущей кромки, у сверл упрочнялись также перемычка и подточки. Ширина упрочненного слоя около 2 мм. Толщина покрытия зависела от режима его нанесения и была в пределах от 5 до 15 мкм.

Указанный инструмент был поставлен на автоматические линии обработки соответствующих деталей. За работой инструмента велось постоянное наблюдение. Инструмент снимался, как только параметры точности или шероховатости обрабатываемых деталей выходили за рамки требований чертежа.

Испытания зенкеров, изготовленных из быстрорежущей стали Р6М5 с покрытием СТИМ-3, велись при обработке внутреннего посадочного отверстия ведомой шестерни переднего моста автомобиля ВАЗ-21213, изготовляемой из стали 20ХГНМ на автоматической линии фирмы FIAT, на которой одновременно работает 9 режущих инструментов. Перечень испытанного инструмента занесен в таблицу.

Таблица

Перечень испытанного инструмента

№ п/п	*Инструмент, материал инструмента*	*Обрабатываемый материал*	*Деталь*	*Режимы работы*
1.	Зенкер, Р6М5	20ХГНМ	Шестерня ведомая переднего моста	V=11,1 м/мин.; S=100 мм/мин.
2.	Сверло, 11М5Ф	АК12М	Картер сцепления	V=38,2 м/мин.; S=241,6 мм/мин.
3.	Метчик, 11М5Ф	АЦ40ХГНМ	Кулак левый/правый	V=5,6 м/мин.; S=0,75 мм/мин.
4.	Метчик, 11М5Ф	20ХГНМ	Шестерня ведомая заднего моста	V=5,5 м/мин.; S=0,75 мм/мин.

Обработка ведется на следующих режимах резания: скорость резания V=11,1 м/мин, величина подачи S=100 мм/мин. Нормативная стойкость серийного инструмента составляет 500 деталей. Стойкость зенкеров, упрочненных по передней и задней поверхности безвольфрамовым твердым сплавом СТИМ-3 толщиной 8-10 мкм составила более 700 деталей. Качество обработанной поверхности в пределах требования чертежа. Величина износа по задней поверхности составила 0,2-0,25 мм, что составляет 2/3 от среднего износа серийного инструмента. Таким образом, ресурс опытного упрочненного инструмента оказался в 1,4 раза выше по сравнению с нормативным.

Конструкция зенкер предусматривает 30 переточек в течение жизненного цикла. Если организовать упрочнение зенкеров по задней и передней поверхностям после каждой переточки, учитывая меньший износ и меньший съем материала при переточках, то при той же длине зенкер может прослужить в 2,1 раза дольше.

Сверла из стали 11М5Ф, упрочненные безвольфрамовым твердым сплавом СТИМ-2, испытывались на автоматической линии обработки картера сцепления автомобиля ВАЗ-21112, изготовляемого из алюминиевого сплава АК12М. На этой автоматической линии одновременно работает 42 инструмента, время на замену этих инструментов 18 мин. в смену, а время такта обработки составляет 32 сек., поэтому продление срока службы хотя бы некоторых из них существенно повышает коэффициент использования оборудования.

Обработка велась на следующих режимах: скорость резания V=38,2 м/мин., при рабочей подаче S=241,6 мм/мин. Нормативная стойкость сверл составляла 1000 деталей при износе по задней поверхности 0,3-0,4 мм. Опытные упрочненные сверла имели стойкость от 10000 до 20000 деталей при износе 0,3-0,4 мм по задней поверхности, при этом ка-

чество поверхности и разброс размеров были в пределах требования чертежа. Эти же сверла испытывались после переточки по задней поверхности без дополнительного упрочнения.

Оказалось, что стойкость таких сверл в пределах 1500-1600 деталей, что свидетельствует о необходимости производить упрочнение задней поверхности после каждой переточки. Суммарный срок службы сверл увеличивается до 160 раз, если осуществлять упрочнение ЭИЛ после каждой переточки.

При испытании метчиков шероховатость обработанной поверхности была выше допустимой, поэтому фактическая стойкость не определена, но была выше нормативной. Шероховатость поверхности была выше потому, что на упрочненной режущей части метчика были налипы материала электрода.

Также были проведены производственные испытания деталей зажимных механизмов станочной оснастки, упрочненных методом ЭИЛ, работающих в условиях повышенного износа: цанг и мембран. При изготовлении цанг до разделения переднего конуса на лепестки на внутреннюю поверхность цанги наносился упрочняющий слой шириной 5 мм и толщиной 5 мкм.

Стойкость цанг, используемых в зажимных устройствах токарных автоматов, увеличивается в 2-3 раза. Рабочая поверхность цанг может быть восстановлена последующим нанесением покрытия с доводкой специальным абразивным инструментом.

Наружная поверхность мембран для мембранных патронов диаметром около 150 мм и шириной 6-8 мм работает в условиях повышенного износа. Упрочнение этой поверхности методом ЭИЛ позволяет увеличить срок службы мембран до 4 раз.

Аналогичные испытания показаны в работах [39, 85, 140]. Отмечено, что с надежным эффектом методом ЭИЛ упрочняются различные виды технологической оснастки.

Металлорежущий инструмент [39, 85], изготовленный из быстрорежущей стали, подвергается упрочнению после каждой заточки и доводки.

Литература

1. *Гитлевич А.Е., Михайлов В.В., Парканский Н.Я. и др.* Электроискровое легирование металлических поверхностей. – Кишинев: Штиинца, 1985. – 196 с.

2. *Михайлов В.В., Верхотуров А.Д. и др.* Влияние отжига на некоторые свойства поверхностных слоев титана // Надежность и долговечность деталей машин. – Красноярск, 1974. – С. 193-198.

3. *Трахтенгерц В.М., Лемехов Г.К., Перпери М.М.* и др. Упрочнение технологической оснастки методом электроискрового легирования // Технология и автоматизация производственных процессов в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении. – № 14. – М.: Изд-во ЦНИИ ТЭИ Тракторсельмаш, 1981.

Волатильность мировой цены на нефть и перспектива применения экспортной пошлины в условиях вступления России в ВТО

Т.Э. Лоренгель

Топливно-энергетический комплекс является основой российской экономики. На ТЭК приходится 31,3 % российского ВВП и 66,9 % экспортной выручки страны. Ключевую роль в усилении углеводородного сегмента российского сырьевого рынка сыграли мировые цены и, прежде всего, мировые цены на нефть.

С середины 1980-х до начала 2000-х гг. ситуация на мировом нефтяном рынке характеризовалась колебаниями цен без явно выраженного тренда. Эти колебания проходили на фоне длительного застоя в Японии, спада и застоя в США и ЕС. Однако с начала 2000 г. начинается четко просматриваться тенденция к повышению мировых цен на нефть (рис. 1). С 2003 по 2008 г. среднегодовой рост цен нефти Brent составил примерно 28 %.

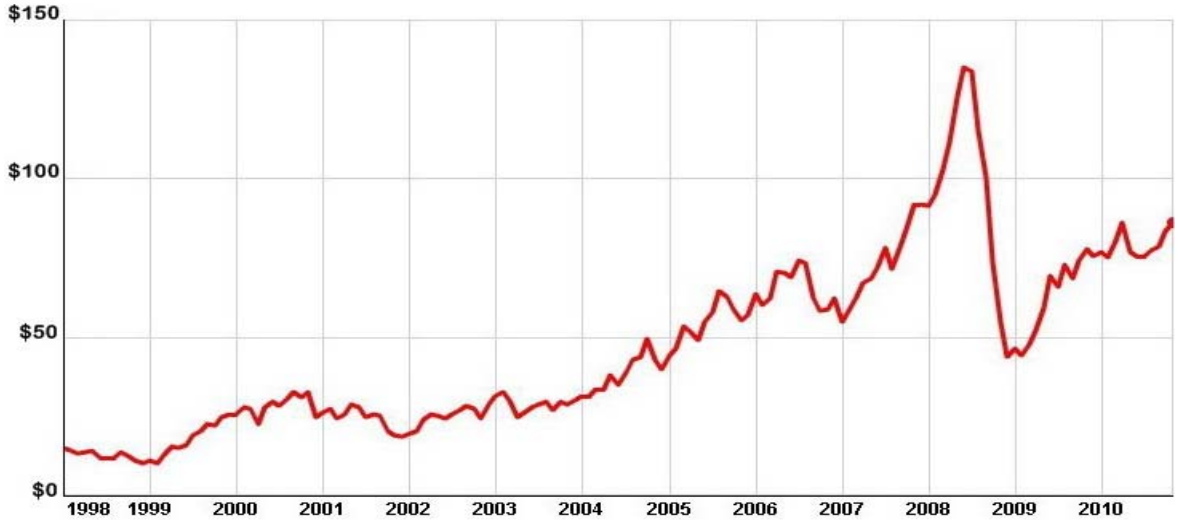

Рис. 1. Динамика цен на нефть марки Brent ICE в период с 1998 по 2010 г. (долл. США за баррель)

Динамика цен объясняется традиционными факторами: цикличностью экономического развития, растущим мировым спросом на нефть, ее удорожанием в связи с ухудшением условий добычи, регулирующими решениями ОПЕК, сдерживающими рост объема поставок нефти, политическим (иногда военным) давлением на нефтедобывающие станы. В целом все это и определило повышательную тенденцию цен.

Однако ценовые изменения в 2008–2010 гг. в эти рамки уже не укладываются – ни в реальном спросе, ни в предложении кардинальных изменений не происходило. Более того, начавшийся спад в экономике, прежде всего, развитых стран и сопутствующее ему сжатие спроса создавали предпосылки если не для снижения, то для замедления роста цен. Цены же,

напротив, резко поползли вверх (в 1,6 раза), достигнув своего исторического максимума в июле 2008 г., а к январю 2009 г. еще более резко упали (почти в 4 раза). По сути «обвал» нефтяных цен осенью 2008 г. поставил под сомнения реальные масштабы, значимость и направление действия фундаментальных факторов – спроса и предложения – и вызвал изрядный скепсис в отношении возможностей адекватного анализа нефтяного рынка.

С весны 2009 г. цена нефти начала стабильно увеличиваться и к концу 2011 г. достигла уровня 2-го квартала 2008 г., то есть превысила даже равновесный показатель в 80-90 долл./барр., одобренный ОПЕК и МЭА. Современные ценовые прогнозы ОПЕК на 2012 г. определяют ценовой коридор нефти в 97-115 долл./барр.

Цена на нефть начала определяться не только реальным балансом спроса и предложения, но и ее ценностью как финансового актива. В итоге, цена на нефть стала тесно коррелировать со многими финансовыми показателями, к примеру – курсом доллара и фондовыми индексами.

Все эти процессы в мировой экономике, движение нефтяных цен оказывают существенное влияние на основные макроэкономические показатели развития экономики России.

Поскольку в российском экспорте преобладают энергоносители, динамика российской внешней торговли в стоимостном выражении практически полностью определяется конъюнктурой мирового рынка энергоносителей и, прежде всего, динамикой мировых нефтяных цен. Свыше 98 % динамики суммарного годового российского экспорта объясняется изменениями уровня цен на мировом рынке нефти (рис. 2).

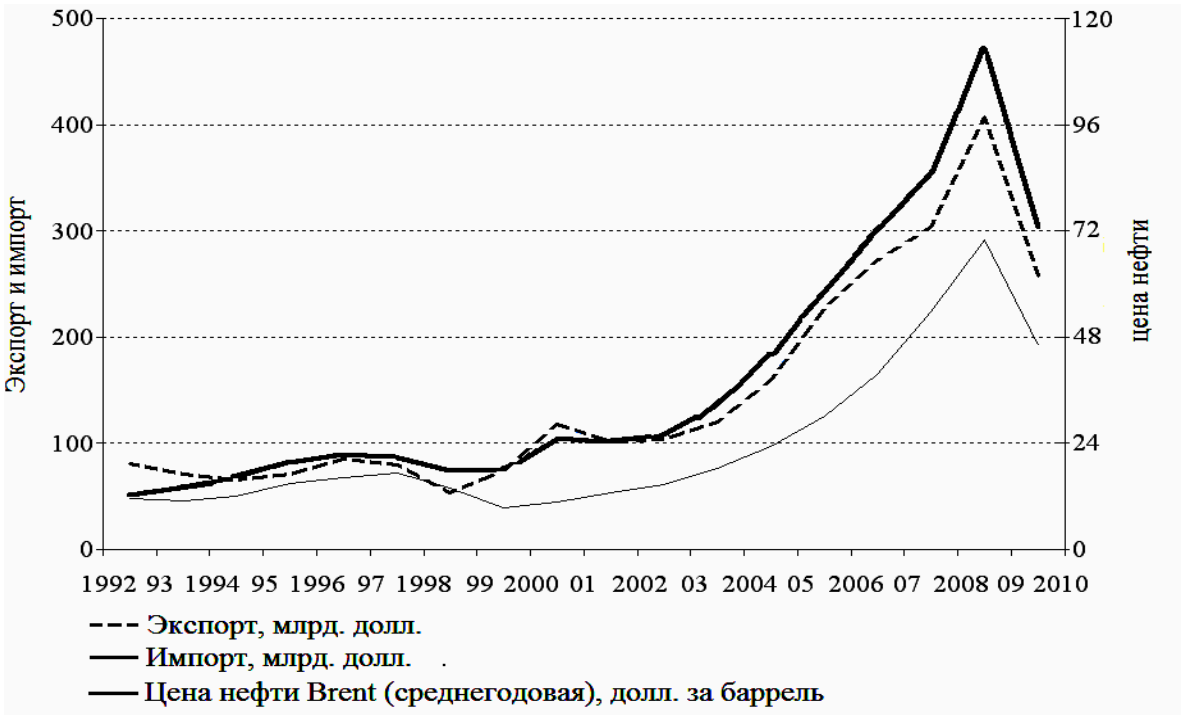

Рис. 2. Влияние нефтяных цен на внешнюю торговлю России

Конечно, высокий уровень цен на нефть выгоден для России как экспортера. Анализ высокой корреляции между котировками Brent и ВВП России показал, что изменение цены на нефть марки Brent на $1 за барр. приводит к изменению доходов консолидированного бюджета на $1,9 млрд. Основную доходную часть составляют вывозные таможенные пошлины и НДПИ, около 11 % приходятся на таможенные пошлины на нефтепродукты.

Пополнение доходной части федерального бюджета – одна из важнейших задач таможенных органов. В 2010 г. контрольный показатель по перечислению таможенных платежей в федеральный бюджет выполнен на 105,68 %, перечислено 4330,1 млрд руб., что на 810,3 млрд руб. больше, чем в 2009 г. (рис. 3 и 4).

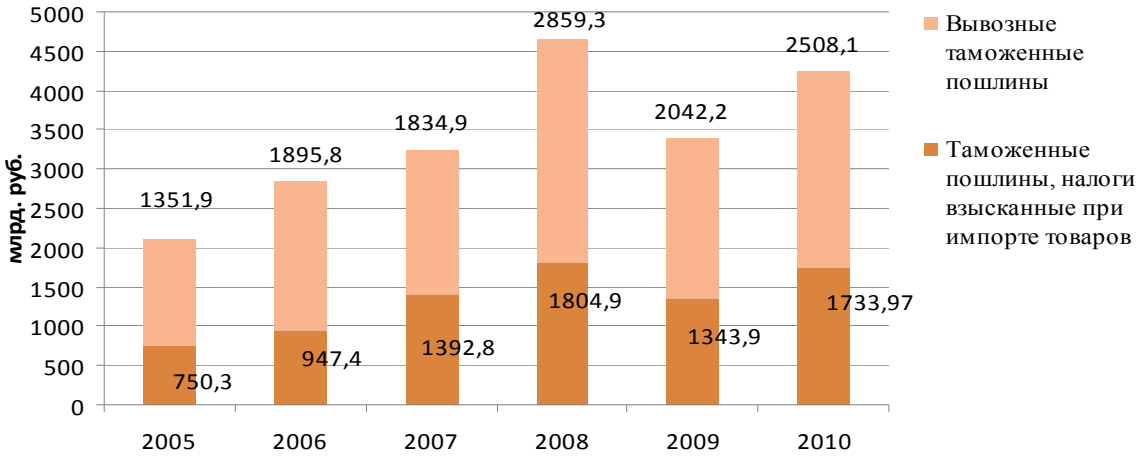

Рис. 3. Динамика перечислений таможенных пошлин, налогов при импорте и вывозных таможенных пошлин в доход федерального бюджета за 2005–2010 гг.

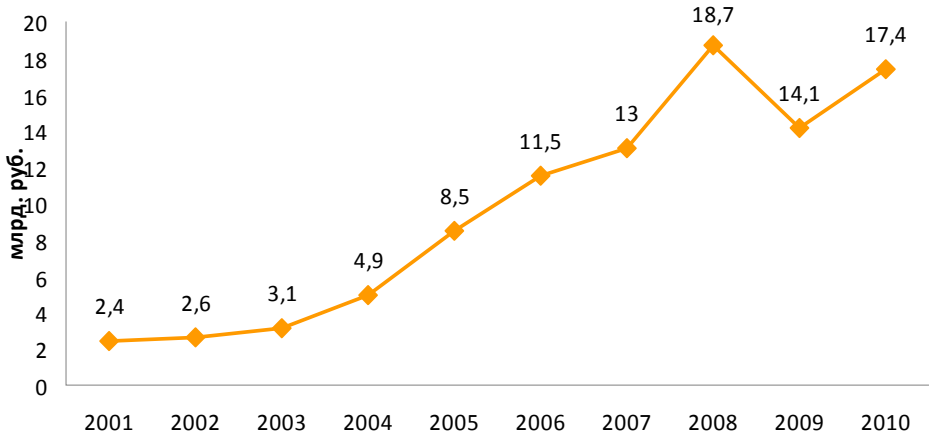

Рис. 4. Динамика среднедневного перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет в 2001–2010 гг.

В данном случае интересно рассмотреть экспортную пошлину, выполняющую исключительно фискальные функции.

Вроде бы государство при помощи механизма экспортных пошлин почти целиком забирает у нефтяников сверхдоходы, но, несмотря на довольно высокие поборы, они все равно неплохо живут. Эффективная ставка экспортных пошлин устанавливается с запозданием. Она вычисляется по итогам мониторинга мировых цен в течение двух предыдущих месяцев и вступает в силу через месяц после ее принятия. Это порождает разницу между теоретическим уровнем таможенных пошлин (какими они должны быть при действующей цене нефти) и реальным.

При резкой смене тренда нефтяных цен пошлина оказывает существенное влияние на выручку нефтяных компаний. Если цены стабильны, то государство отбирает практически 90-95 % сверхдоходов. В случае резкого роста мировых цен на нефть, который мы наблюдаем в последнее время, нефтяники выигрывают, получая дополнительные прибыли.

Соответственно, существующий механизм налогообложения при росте мировых цен на нефть фактически стимулирует экспорт сырья и нефтепродуктов. Государство создало систему, при которой занимается в основном отъемом сверхприбылей. Нынешние цены на нефть таковы, что экспорт все равно перекрывает потери от налоговых сборов, и в условиях резкого роста цен на нефть крупнейшие нефтяники стали сокращать поставки на внутренний рынок.

Таким образом, экспортные пошлины никак не решают проблемы регулирования рынка и обеспечения задач рационального недропользования, выполняя лишь фискальные функции.

Вопросы применения экспортной пошлины на нефть особенно актуальны с вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Данная пошлина не применяется ни в одной стране-члене ВТО, поэтому нам рано или поздно придется отказаться от нее. Это необходимо было не только для вступления в ВТО, но и для модернизации нефтяной отрасли, что может чревато сказаться на социальных программах и скачком цен на бензин на 20%.

Отмена пошлины – это не только отказ от инструмента изъятия природной ренты, но и от инструмента пополнения значительной доходной части бюджета, такая перспектива ставит под угрозу выполнение социальных обязательств правительства.

Отмена экспортной пошлины на нефть снизит наполняемость бюджета на 3,8 % ВВП. Другая проблема – отмена пошлины приведет к выравниванию цен на нефть на внутреннем и внешнем рынке, то есть нефть в России подорожает, что приведет к росту стоимости бензина.

Экономика России просто не сможет выдержать повышение таких внутренних цен. В соответствии со «Стратегией–2020», компенсация выпадающих доходов государства возможна за счет перераспределения налоговой нагрузки. На величину отменяемой пошлины может возрасти налог

на добычу полезных ископаемых либо он может быть модернизирован или заменен новым налогом.

Аналитиками просчитано три сценария отмены пошлины.

1. Отмена экспортной пошлины и полная изоляция внутреннего рынка нефтепродуктов от внешнего. Это самый бесперспективный вариант, потому что вслед за пошлиной придется отменять акцизы на бензин. В противном случае бензин вырастет в цене относительно нынешней на 20 % для населения и еще больше – для юридических лиц.

2. Частичный допуск западных нефтеперерабатывающих компаний в Россию, создание конкурентной среды. Это возможно, так как цены мировые и российские сравняются. Тогда бензин вырастет в цене для населения не более чем на 11 %, а для компаний – на 20 %.

3. Полностью открытый рынок нефтепродуктов – стоимость бензина вырастет после отмены экспортной пошлины примерно на 8-9 %, для компаний – на 20-25 %. Если отменять пошлину безболезненно для экономики и граждан, потребуется 12 лет. Проблема в том, что сложно учесть риски, которые могут возникнуть за этот срок.

Отмена экспортной пошлины – это принуждение к модернизации нефтяной и газовой отраслей, отмену можно провести поэтапно в течение 10 лет. Но даже поэтапная отмена экспортной пошлины – это дополнительная нагрузка на бизнес из-за роста цен на бензин. Для того чтобы компенсировать бизнесу потери, придется снижать страховые взносы не на 26 %, а на 22-24 %, убрать акцизы на бензин, а также частично отказываться (в федеральной части) от налога на прибыль.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что наличие сырьевых ресурсов предоставляет значительные возможности для развития. Однако нестабильность и непредсказуемость мировой цены на нефть продолжают оставаться одним из главных дестабилизаторов мировой экономики, снижая стимулы к улучшению качества институциональных структур.

Таким образом, при мощном влиянии на российскую экономику конъюнктуры мирового рынка нефти и цен ее, необходимо разрабатывать новую модель развития экономки, ориентированную на модернизацию, формирование инновационной сферы.

Литература

1. *Гуриев С., Плеханов А., Сонин К.* Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. – 2010. – № 3.

2. *Комлева Ю.* Нефть у барьера // Сайт Комитета по энергетической политике и энергоэффективности. URL: http://www.rsppenergy.ru/main/content.asp?art_id=3740.

3. *Матвеев И.Е.* О тенденциях формирования цен на нефть // БИКИ. – 2012. – № 20.

4. *Поминов В.Ф., Давыдов Б.А.* Российский вклад в формирование мировых цен на нефть // Экологический вестник России. – 2012. – № 1.

5. *Удалов В.В.* Влияние мировых нефтяных цен на экономическое развитие России // Вестник РЭУ. – 2011. – № 1.

6. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации в 2010 году». – М., 2011.

7. «Стратегии–2020» предложит правительству отменить экспортную пошлину на нефть // Мировые новости. – 2011.

8. Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации. URL: http://www.info.minfin.ru.

Образование как фактор формирования личности в информационном обществе

М.А. Лощилина, Е.В. Петрова

На рубеже XX–XXI вв. в общественной жизни произошли существенные изменения, связанные с формированием нового типа общественного устройства – информационного общества. Создание нового научного и технического направления в виде методов и средств сначала кибернетики, а затем и информатики существенно изменило образ мира. Теперь не столько объемы промышленного производства и темпы его роста стали определять могущество и рейтинг страны в мировом сообществе, а ее информационные возможности. На смену ценностям, характерным для индустриального общества, приходят другие, которые определяются информационными ресурсами государства и стратегией их включения в жизнь общества.

В последнее десятилетие дистанционное, виртуальное обучение все глубже проникает в образовательную систему. Для успешной социальной и профессиональной адаптации школьник, студент, специалист в обязательном порядке должны отвечать новым требованиям, которые предъявляет к ним современное общество, компьютеризированное и опутанное сетью интернет. Но вместе с требованиями это общество предоставляет и массу возможностей для человека, который хочет получать новые знания:

– быстрый и своевременный доступ к информации где угодно: дома, в поездке, в учебном заведении, на работе;

– неограниченные возможности для накопления и хранения информации;

– скорость обмена между учащимися или работниками новыми, в том числе учебными, материалами;

– возможность создания базы таких материалов и доступа к ней.

Современные информационные технологии позволяют как учащемуся, так и преподавателю участвовать в образовательном процессе, не выходя из дому. Поэтому, как справедливо замечают О.Е. Баксанский и Е.Н. Кучер, «потребуется некоторая адаптация учебного процесса к новой форме обучения» [1].

С процессом развития информационного общества связаны интенсивные процессы становления новой образовательной парадигмы, идущей на смену классической. В основе новой парадигмы лежит изменение фундаментальных представлений о человеке и его развитии через образование.

Прежде всего, меняется основная образовательная цель, которая теперь заключается не столько в усвоении определенного массива знаний, сколько в обеспечении условий для самоопределения и самореализации личности. Это утверждение базируется на изменении отношения к человеку как сложной системе и к знанию, которое должно быть обращено в будущее, а не в прошлое. Критерием реализации новой образовательной модели становится опережающее отражение или степень «познания будущего».

В новой образовательной парадигме учащийся становится субъектом познавательной деятельности, а не объектом педагогического воздействия. Диалогические отношения преподавателя и обучающегося определяют основные формы организации учебного процесса. Результатом становится активная творческая деятельность обучающегося, далекая от простой репродукции.

Современный человек должен не только обладать неким объемом знаний, но и уметь учиться: искать и находить необходимую информацию, чтобы решить те или иные проблемы, использовать разнообразные источники информации для решения этих проблем, постоянно приобретать дополнительные знания.

По мнению В.П. Тихомирова, первое, что должен уметь человек информационного общества, – это создавать новые знания. «Задача университетов все более состоит в том, чтобы не просто передавать своим студентам имеющийся набор знаний, пусть самых современных и востребованных, не только выпускать специалистов в какой-либо области, которые хорошо подготовлены и много знают. Нужно не только научить студентов извлекать знания из моря данных и информации, которая находится сегодня в Интернете, в других хранилищах и библиотеках. В рамках информационного общества этого недостаточно. Университет должен *научить знания создавать*. А для этого необходимо все большее сращивание учебной и научной сторон деятельности университетов, усиленный поиск творчески одаренной молодежи, стимулирование ее интереса к науке и творчеству, развитие ее способностей. Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) создают для такого поиска неограниченные, ранее небывалые возможности. Сегодня новому Ломоносову не нужно с рыбным обозом идти в Москву – достаточно войти в интернет!» [2].

Электронное обучение – это технология, ориентирующая учащегося на новый стиль образования для жизни и на образование в течение всей жизни, то есть технология для достойной и красивой жизни в информационном обществе, технология, развивающая умения и навыки для устойчивой жизни и непрерывного самосовершенствования.

Наблюдения экспертов говорят о том, что, улучшая качество образования традиционными методами, без использования электронного обучения, можно получить эффект в 5 %, а 95 % потенциала повышения качества заложены в информационных технологиях образования, в электронном обучении, в его возможностях, не все из которых, может быть, еще раскрыты. Необходимое качество образования в информационном обществе не может быть достигнуто старыми методами. Расширение доступа к образованию благотворно скажется на развитии каждого человека, общества и государства в том случае, *если образование будет качественным*.

Широкое использование электронного обучения позволяет:

– обеспечить равные возможности для получения образования и непрерывного повышения квалификации всем людям независимо от их места жительства и социально-экономического положения;

– кардинально поднять качество образования за счет обеспечения индивидуальности темпа и графика изучения материала, предоставления возможности сочетать обучение с трудовой деятельностью, оперативности включения в учебный процесс самых свежих знаний, привлечения к разработке общедоступных учебных материалов наиболее квалифицированных педагогов и ученых, вне зависимости от их места работы и проживания;

– существенно повысить эффективность использования знаний в экономике за счет раннего овладения населением навыками применения информационно-коммуникационных технологий;

– удешевить образование за счет распределения затрат на создание технологических сред и дорогостоящего контента, уменьшения потребности в специально выделенных учебных площадях в связи с переносом центра тяжести на самостоятельную работу дома, на работе и в дороге;

– обеспечить непрерывность образования, вести сопровождение выпускников после окончания учебного заведения, обеспечивая постоянную актуализацию полученных знаний.

Положительная тенденция использования информационных технологий в образовании – это расширение образовательных возможностей за счет дистанционного обучения (через интернет), доступность в том же интернете огромного массива информации практически по любой теме и наличие поисковых серверов, позволяющих эту информацию отыскать.

Также среди несомненных плюсов – эффективность компьютера при изучении языков (его система автоматического исправления ошибок помогает избавить ребенка от чувства вины) и образовательные возможности, которые интернет и дистанционное обучение предоставляют детям-инвалидам. Минус, знакомый каждому преподавателю, – уменьшение доли самостоятельной работы учащегося: зачем сидеть в библиотеке, изучать первоисточники, собирать нужную информацию по крупицам, когда все можно получить за считанные минуты в готовом виде – в виде скачанного из интернета реферата, доклада или даже курсовой?

Вместо глубоких знаний по той иной проблеме – разрозненное, мозаичное, «понемногу обо всем». Множество учащихся убеждены в том, что им не нужно запоминать многочисленную информацию из школьного или институтского курса, ведь все необходимое можно с легкостью отыскать в интернете. Эта тенденция не может не отразиться на формировании картины мира современного человека, на его способности к самостоятельному мышлению.

Еще один момент: с одной стороны, память не перегружена лишней информацией, с другой – не используются возможности ее тренировки. Остается открытым вопрос и о качестве дистанционного обучения – ведь теряется очень важная составляющая – непосредственный контакт между преподавателем и учащимся.

В последнее время в литературе по проблемам информационного общества появился новый интересный термин – «медиаобразование». Различные исследователи этой проблематики вкладывают в него разный смысл. Вопрос о том, что такое медиаобразование, в чем его сущность и характерные особенности, стал в последнее время одним из самых дискуссионных в социологии, педагогике, журналистике, психологии и философии.

Медиаобразование сегодня можно разделить на следующие основные направления:

1. медиаобразование будущих профессионалов (журналистов, сценаристов, режиссеров, операторов, редакторов, кинокритиков, продюсеров);
2. медиаобразование будущих педагогов в университетах и педвузах;
3. медиаобразование как составная часть общего образования школьников и студентов, обучающихся в обычных школах, средних специальных учебных заведениях, вузах;
4. медиаобразование в культурно-досуговых центрах;
5. дистанционное образование с помощью ТВ и интернета;
6. самостоятельное (непрерывное) медиаобразование, которое может осуществляться в течение всей жизни.

ЮНЕСКО рассматривает медиаобразование как приоритетное направление педагогики XXI в., а информационный фактор – как ведущий в процессе обучения. В материалах ЮНЕСКО есть такое определение медиаобразования: «Под медиаобразованием (media education) следует понимать обучение теории и практическим умениям для овладения современными средствами массовой коммуникации, рассматриваемыми как часть специфической, автономной области знаний в педагогической теории и практике; его следует отличать от использования медиа как вспомогательных средств в преподавании других областей знаний, таких как, например, математика, физика или география» [3].

«Центральная и объединяющая концепция медиаобразования – репрезентация (representation). Медиа не отражает реальность, а репрезентует, то есть представляет ее. Главная цель медиаобразования – «денатурализация» медиа. Медиаобразование в первую очередь – исследовательский процесс.

Медиаобразование базируется на ключевых концепциях, которые в большей степени являются аналитическими инструментами, чем альтернативным содержанием. Медиаобразование – это процесс, продолжающийся всю жизнь. Медиаобразование имеет целью не просто критическое понимание (critical understanding), но и критическую автономию (critical autonomy)». Такую концепцию медиаобразования дает известный британский исследователь Л. Мастерман [4].

В контексте теории социальной модернизации интересна и точка зрения С. Фейлитзена, согласно которой медиаобразование означает критическое мышление, существенным элементом которого является создание учащимися собственной медиапродукции. Медиаобразование необходимо для активного участия как в демократическом процессе, так и в процессе глобализации (globalization) и должно основываться на изучении всех видов медиа [5].

А вот еще одна точка зрения, энциклопедическая: «Медиаобразование – это изучение медиа, которое отличается от обучения с помощью медиа. Медиаобразование связано одновременно с познанием того, как создаются и распространяются медиатексты, так и с развитием аналитических способностей для интерпретации и оценки их содержания, тогда как изучение медиа (media studies) обычно связывается с практической работой по созданию медиатекстов. Как медиаобразование (media education), так и изучение медиа (media studies) направлены на достижение целей медиаграмотности (media literacy) [6].

С помощью массовой коммуникации человек может расширять свои знания, воспринимать данные, факты, информацию, устанавливать взаимосвязи. То есть человек может обучаться с помощью СМИ. Обучающую функцию выполняют, прежде всего, детские и юношеские передачи. Взрослые, как правило, обучаются через информационные программы, а также приобретают знания, просматривая теленовости.

Но с помощью СМИ человек может получать не только данные, факты и информацию. Масс-медиа формируют и некие установки, т.е. когнитивно-эмоциональные оценки людей, содержаний и предметов. Образовательные передачи для детей должны стимулировать когнитивное развитие юных зрителей. Чтобы представить, какой компетенцией обладают дети и каких знаний им недостаточно, обратимся к теории Пиаже.

Согласно этой теории, умственное развитие ребенка можно разделить на четыре стадии:

1) сенсомоторное развитие (от рождения до 18 месяцев);
2) дооперациональное, наглядное мышление (от 18 месяцев до 7 лет);
3) формирование конкретно-операциональных структур (от 7 до 12 лет);
4) формально-операциональная стадия (от 12 лет).

В первой, довербальной, фазе ребенок испытывает и тренирует свои врожденные способы поведения по отношению к объектам своего окружения. Он включает новые объекты в имеющиеся схемы и приспосабливает

свои схемы к новым объектам (процесс аккомодации). В конце этой фазы он может совершать действия внутренне, у него есть представление об окружающем мире, он начинает мыслить.

На фазе дооперационального, наглядного мышления когнитивные процессы характеризуются эгоцентризмом. Хотя ребенок и начинает рассматривать стимулы как репрезентации предметов и взаимодействовать с ними в символической игре, тем не менее, он еще не может применять свои концепции автономно и без связи с самим собой и ситуацией. Мышление очень сильно сконцентрировано на одном или нескольких аспектах его непосредственного поля деятельности, он еще неправильно понимает изменения и последовательность действий.

На конкретно-операциональной стадии ребенок осваивает систему классификации. Он может ментально представить более длительную последовательность действий, он правильно группирует объекты в классы, правильно оценивает постоянство количества, длины, веса и численности, и, как следствие, может сравнивать.

На формально-операциональной стадии ребенок мыслит не только наглядно, но и может строить гипотезы, проверять их правильность на практике и понимать пропорции. Мышление становится рациональным и систематическим. Каждая новая стадия развития основывается на уже имеющихся навыках и развивает их дальше.

Чтобы правильно понимать телепередачи, ребенок должен развить определенные когнитивные способности, то есть необходимые для этого мыслительные операции. П. Винтерхофф-Шпурк соотносит стадии умственного развития ребенка с его способностью восприятия различного рода телепередач [7].

Уже в сенсомоторной фазе, в возрасте 6-12 месяцев, дети реагируют на акустические телевизионные стимулы. На стадии дооперационального, наглядного мышления внимание детей сильно зависит от заметности объекта восприятия: интенсивность, движение, контраст, изменение, необычность, неожиданность и противоречивость – именно это привлекает внимание детей. Очевидно, что именно эти признаки отличают телепередачи и неудивительно, что внимание дошкольников привлекают и удерживают преимущественно формальные признаки, например, громкая музыка, необычные голоса и акустические эффекты, а также активность людей, быстрый темп действия и монтажа, частая смена сцен и визуальные спецэффекты.

Необычные, бросающиеся в глаза формальные признаки не только привлекают внимание детей. Они помогают детям понять и структурировать происходящее, так как часто они выполняют драматургическую функцию (например, маркируют смену сцен, связывают на первый взгляд формально не связанные сцены).

Дошкольники на фазе дооперационального, наглядного мышления, как правило, не в состоянии полностью воспроизвести телевизионную историю. Они еще не могут вычленять важную информацию и поэтому для

восстановления смысла используют особенно яркие, бросающиеся в глаза признаки.

Впечатление на детей этой возрастной группы производят только яркие персонажи, они запоминают их имена и характерные особенности. Вероятно, это и объясняет то, почему среди детей этой возрастной группы такой популярностью пользуются мультфильмы или детские сериалы с постоянными действующими персонажами. Дети часто не могут связать мотивы и последующее агрессивное поведение, у них возникают трудности с так называемыми «двуличниками», то есть героями со злыми намерениями, но просоциальным поведением. К тому же, они с трудом отличают программы от рекламных пауз, если в этом им не помогают так называемые «разделители».

Результаты исследований, проведенных с детьми 5-10 лет, показывают, что самые младшие во время рекламных пауз смотрят на экран с таким же интересом, как и в ходе предшествующей программы. В этом возрасте дети с трудом отличают вымысел от реальности. Например, они считают содержания программ реальными, если действующие лица – как в новостях – выглядят реально. Проще говоря, они считают реальностью то, что выглядит реально.

Дети на стадии конкретно-операционального мышления, то есть в возрасте 7-12 лет, имеют более гибкое мышление. Они часто выступают со своей информацией и выводами, могут установить взаимосвязь отдельных элементов ситуаций или событий. Так, во время рекламных пауз они проявляют значительно меньше внимания, чем дошкольники, и более гибко и опытно выбирают программу из массы предложений. Второклассники часто могут реконструировать содержание телевизионных историй только на основе своих имеющихся знаний, а не на основе увиденного.

Начиная с 10-12 лет – фаза формально-операционального мышления – ребенок или подросток может улавливать общие закономерности и мыслить теоретически. Подросток мыслит дедуктивно, он формирует гипотезы и проверяет их, учитывает одновременно многие особенности ситуаций и содержание и одновременно отображает собственные процессы мышления. Благодаря этому результату восприятия конкретных объектов развивается способность оценивать то, что предлагают СМИ: юные зрители могут пропускать несущественную информацию и концентрироваться на важных элементах. В этом возрасте они правильно реконструируют телевизионные истории и могут отличить реальность от вымысла на основе формальных и содержательных признаков.

П. Винтерхофф-Шпурк выдвинул пять гипотез о том, как ТВ влияет на воображение [8]:

1. гипотеза «вытеснения»: просмотр телевизора забирает время у игр, стимулирующих развитие воображения;

2. гипотеза «пассивности»: телевидение, как легкое СМИ, является пассивным развлечением;

3. гипотеза «потока информации»: количество информации, которое обрушивается на ребенка, настолько велико, что на ее обработку с привлечением воображения не остается времени;

4. гипотеза «возбуждения»: телевидение провоцирует возбуждение, которое потом проявляется в гиперактивной игре, а не в процессах планирования, полных воображения;

5. гипотеза страха: телевидение стимулирует развитие чувства страха, который препятствует работе воображения.

Некоторые зарубежные исследователи приходят к выводу, что с помощью телевидения можно добиться увеличения количества и глубины знаний у зрителей детского и юношеского возраста. Этот результат наиболее вероятен при просмотре передач, которые специально разработаны для этой цели и прошли проверку с помощью суммарного и формативного оценивания.

Конечно, передачи такого рода едва ли позволяют сократить пробел в знаниях у детей из разных социальных слоев, так как очевидно, что дети из высокообеспеченных семей и семей среднего достатка получают от них большую пользу, чем дети из малообеспеченных слоев населения. На овладение речью, приобретение навыков чтения, работу воображения и общие школьные успехи влияние телевидения одинаково и не зависит от социального происхождения ребенка.

Комсток обобщает это следующим образом: «Просмотр телевизора отрицательно коррелирует с развитием ребенка, когда вытесняет интеллектуально и практически более богатую среду, предоставляющую лучшие возможности для получения опыта. Положительное влияние телевидения возможно только в том случае, если оно дополняет эту среду» [9].

Подводя итоги, нужно отметить, что в современном информационном обществе проблема качества, интенсивности и доступности образования стоит очень остро. Современные темпы развития таковы, что знания устаревают очень быстро, а потребность в новых знаниях колоссальна. Если раньше учебные программы не менялись десятилетиями, то сейчас они пересматриваются, чуть ли не каждый год. Необходимо максимально интенсифицировать процессы обучения, не упуская при этом ни одной возможности, будь то дистанционное обучение или создание обучающих телепрограмм для детей.

Важное значение имеет медиаобразование как овладение современными средствами массовой коммуникации и как развитие аналитических способностей и критического мышления для адекватной оценки предоставляемой ими информации. Без использования всех образовательных возможностей, которые предоставляют нам современные информационно-коммуникативные технологии, нельзя подготовить специалиста, квалификация которого соответствовала бы быстро меняющимся реалиям жизни.

Являясь необходимым условием развития человека и общества, образование выступает сознательно направляемым процессом, в ходе которого

происходит освоение ценностей культуры, передача опыта овладения и преобразования действительности. Нельзя не согласиться с В.С. Грехневым в том, что «образование – это и творение, формирование личности человека как меры гармонии социального и индивидуального в каждом из людей. Передавая социально значимый опыт, накопленный человечеством, образование учит людей жизни в обществе здесь и сейчас, но оно призвано готовить их и к будущему, тенденции которого закладываются сегодня».

P.S. Работа выполнена при поддержке Совета по грантам Президента РФ для поддержки молодых российских ученых (грант № МК-4543.2010.6).

Литература

1. *Баксанский О.Е., Кучер Е.Н.* Дистанционное обучение как виртуальная образовательная реальность // Теоретическая виртуалистика: новые проблемы, подходы и решения. – М.: Наука, 2008. – С. 263.

2. *Тихомиров В.П.* Качественное образование в информационном обществе, основанном на знаниях. Стратегическая программа развития для России. URL: expert.ustu.ru/doc/seminarmesi/Downloads_GetFile.aspx?id=212.

3. Media education. – Paris: UNESKO. – P. 8.

4. *Мастеран Л.* Обучение языку средств массовой информации // Специалист. – 1993. – № 4. – С. 22-23.

5. *Feilitzen C.* Media Education. Children and Media // UNESCO&NORDICOM, 1999. – P. 24-26.

6. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, 2001. – P. 94.

7. *Винтерхофф-Шпурк П.* Медиапсихология. Основные принципы. – Харьков: Гуманитарный центр, 2007. – С. 131-136.

8. Там же. С. 154.

9. Там же. С. 156.

Модернизация математического образования студентов экономических специальностей

К.Н. Лунгу

Одной из главных целей обучения математике студентов экономических специальностей является формирование профессионально-ориентированных математических знаний, т.е. знаний, направленных на овладение будущей специальностью.

Математика занимает ведущее положение среди фундаментальных, естественнонаучных и прикладных наук. Переход к рыночной экономике и

включение в систему производственных отношений мощного фактора конкуренции объективно усиливает роль прагматических начал в процессе обучения и, прежде всего, – обучения профессионального.

Введение компетентностного подхода в учебный процесс предполагает серьёзные изменения в целях и содержании образования, методах и формах его организации. Эффективная реализация компетентностно-ориентированного математического образования будущего экономиста возможна, если содержание обучения математике будет иметь интегративный характер, профессионально-прикладную направленность, стимулировать мотивацию к учению, обеспечивать восприятие и понимание специальных и профильных дисциплин, определяющих уровни профессиональных компетенций.

Компетенция – это способность, основанная на знаниях, опыте, ценностях, склонностях, которые приобретены в результате обучения и обозначает возможность человека применять полученные знания, умения и навыки на практике, в нестандартной ситуации. Компетенция экономиста – это социальное требование (норма) к образовательной подготовке студента, необходимой для эффективной, продуктивной деятельности в определённой сфере, она является продуктом междисциплинарного, развивающего образования, имеет нелинейную интегративную природу и формируется как межпредметный синтез и междисциплинарная кооперация [6].

Обучение математике должно быть личностно ориентированным, организовано на развивающей основе с целью формирования у студентов теоретических понятий о целостных явлениях инженерно-технологической, экономической, социальной и природной реальности. Дидактические средства должны сопровождаться экономическими, технологическими моделями, наглядностью и визуализацией, обеспечивающими восприятие, понимание и применение математического материала. Механизмом формирования теоретических понятий должен являться адекватный перевод математической информации на языки других учебных дисциплин, в частности экономических, и личного опыта студента одновременно через действие, образ и слово, а также взаимопереход знаковых систем в четырёх сферах: вербальной, знаково-символической, графической и деятельностной. Педагогический процесс обучения математике студентов должен осуществляться в форме диалога, направлен на понимание и развитие коммуникативных компетенций.

Математика призвана способствовать формированию:

– ценностно-смысловых компетенций, связанных со способностью видеть и понимать окружающий мир, ориентироваться в нём посредством моделирования реальных процессов и явлений, способствующих их анализу и правильному принятию решений;

– общекультурных компетенций как способности познавать и приобретать опыт деятельности в области общечеловеческой культуры, мировоззренческих и духовно-нравственных основ жизни человека;

–учебно-познавательных компетенций как совокупности компетенций человека в сфере творческой самостоятельной деятельности, включающей элементы логической, алгоритмической, абстрактной, методологической и общеучебной деятельности;

– информационных компетенций как навыков деятельности по сбору и обработке информации из различных учебных дисциплин и образовательных областей, её структуризации, систематизации, пониманию и применению;

– коммуникативных компетенций как знаний способов взаимодействия с реальными событиями и людьми, понимания людей и способности быть понятым ими;

– социально-трудовых компетенций в качестве гражданина, наблюдателя, производителя, потребителя, умения разбираться в вопросах экономики и права, знания области профессионального самоопределения.

Уровень, глубина и полнота усвоения математики студентами нематематических специальностей зависят от математического содержания обучения и его структуры. Исторически получилось так, что при классических университетах почти сразу появлялись нематематические специальности и факультеты, но при этом математическая компонента, связанная со специализацией студентов, присутствовала всегда. Затем формировалась специализация факультетов, на их основе образовывались технические, экономические, аграрные, сельскохозяйственные и другие вузы – с сохранением основного курса высшей математики почти в прежнем виде, однако направленность математики на овладение студентами будущей специальностью практически не учитывалась.

Сложность усвоения математики потребовала разработки новых методик обучения той же, единой математики, что приводило к частичному, локальному и временному улучшению качества обучения. В последние десятилетия обсуждается вопрос модернизации содержания математического образования, которая привела бы к существенному улучшению качества обучения математике, формированию математических и профессиональных компетентностей. Для этого, в первую очередь, необходима «специализация» математики в различных областях будущих профессионалов.

Проблема профессиональной направленности обучения и воспитания студентов сложна как по структуре, так и по содержанию. К ней примыкают две большие проблемы: профессиональная направленность личности будущего специалиста и межпредметные связи в организации вузовского обучения. При этом акцент по осуществлению межпредметных связей переносится на установление связей между фундаментальными, специальными и профессиональными дисциплинами.

Профессиональную направленность математики мы рассматриваем как основу мотивации обучения студентов будущей профессии, это единство двух аспектов: содержательного и организационного. Содержательный аспект включает в себя содержание обучения, что является основой

будущей профессиональной деятельности студентов и придает прикладную направленность обучению. Организационный аспект – это комплекс методических пособий и учебных технологий, систематическое применение которых обучает студентов использованию системы научных знаний общенаучных предметов при изучении специальных дисциплин и в будущей профессиональной деятельности. Реализация комплекса этих методических средств предполагает скоординированную работу соответствующих кафедр как форму проявления межпредметных связей.

Математика должна быть ориентирована на обучение студентов экономико-математическим методам, которые должны составлять синтез математических моделей и экономических ситуаций. Математика должна обеспечить процессуальную методику формирования и решения математических моделей, их технологичность и применение полученных результатов к развитию исходной ситуации.

Интеграционная функция профессиональной направленности проявляется в отборе математического содержания, в составлении учебных планов и программ, которые должны обеспечивать органическую связь между всеми компонентами профессиональных знаний, умений и навыков.

В настоящее время экономическая наука представляет собой сложную систему методов и направлений, объединённых проблемой рационального выбора, принятия оптимального решения. Эта проблема не имеет точного решения ввиду фундаментального признака – рыночной системы, характеризующейся неопределённостью её выходных параметров. Рыночные процессы имеют скорее вероятностный, чем детерминированный характер.

Приведём пример математической задачи с практическим содержанием вероятностного характера, где применяется модель дифференциальных уравнений в прогнозировании влияния рекламы на процесс реализации произведенной продукции.

Предположим, что в момент времени ***t*** о реализуемой продукции знают ***x*** покупателей из максимально возможного их числа **M**. Для ускорения сбыта используют рекламу, ориентированную на то, что информация о товаре будет передаваться также путём общения покупателей между собой. С определённой вероятностью можно предполагать, что скорость изменения количества знающих о продукции пропорциональна произведению ***x*(*M*–*x*)**, т.е . $\frac{dx}{dt} = k \cdot x \cdot (M - x)$, т.е. $\frac{dx}{x \cdot (M - x)} = k \cdot dt$. Этим получена математическая модель действия рекламы в виде дифференциального уравнения. К другим видам дифференциальных уравнений приводят задачи производства, хранения, транспортировки, реализации продукции, распределения производственных сил и формирования производственных отношений. Именно таких задач не хватает в курсе математики, что должно составлять одно из направлений модернизации математического образования экономистов. Эти задачи должны обеспечить мотивацию изучения студентами такого математического объекта и аппарата, как дифференциальные уравнения.

Современная экономическая теория в своём развитии имеет дело с математическими моделями и методами их решения. Использование математики в экономике позволяет: 1) выделить и формально описать наиболее важные связи экономических объектов и их параметров, только на основе высокой степени абстракции (третий уровень); 2) дедуктивными методами получать выводы, адекватные изучаемому экономическому объекту в той мере, которые соответствуют принятым исходным условиям; 3) получать индуктивным путём новые, неизвестные ранее знания о моделируемом объекте: оценивать вид и параметры зависимостей его переменных, в достаточной степени соответствующие проведённым наблюдениям; 4) точно, лаконично и полно излагать положения экономической теории, формулировать её понятия, закономерности и выводы [2].

Простейшая экономическая модель – линейная, описывающая различные ситуации производства, реализации, потребления, транспорта, снабжения и др. Эти ситуации в системах линейных неравенств, требующие обеспечения максимального значения некоторой линейной целевой функции, составляют предмет «Линейного программирования», к которому приводятся и более общие экономические проблемы (напр., [2, 3]). Явления конкуренции и торга приводят к постановке двойственных задач, значение которых многими экономистами ещё недостаточно осознано. Таким образом, вполне абстрактные математические объекты и знаково-символические средства получают конкретные интерпретации в терминах будущей специализации студента-экономиста и приносят громадный образовательный эффект: воспитывают «математически культурную» личность и одновременно – специалиста высокого уровня.

Исследование проблемы преемственности в обучении математике показывает, что школьная и высшая математика не составляют единую математику. У студентов создаётся представление, что математика – это многодисциплинарный предмет, в котором трудно найти решение конкретной практической задачи. А между тем математика – наука, которая может дать решение любой практической задачи.

Происходит это по причине линейной схемы построения теоретического знания, тогда как содержание математического образования должно рассматриваться как целостная система знаний, умений, навыков, алгоритмов и методов, представляющих собой необходимое фундирование школьного содержания обучения [1]. Поэтому студенты теряют интерес к математике, снижается мотивация, а вместе с ней падает успеваемость и теряется перспектива.

Фундирование (нем. Fundierung – обоснование, основание) – термин, используемый в феноменологии (и в других науках) для описания отношений онтологического обоснования. Э. Гуссерль определяет отношение фундирования следующим образом: А фундировано посредством В, если для существования А сущностно необходимо В, только в единстве с которым А может существовать. Отношение фундирования может быть одно-

сторонним (А фундировано в В) или двухсторонним (А и В фундированы друг в друге; см. напр., [1]).

Приведём пример фундирования по Гуссерлю в математике. Изучение реальных экономических, производственных, технологических и др. процессов приводит к необходимости построения их математических моделей, приведения к виду, удобному для исследования, решения модифицированных моделей, интерпретации полученных результатов и принятия решений. Аппарат изучения моделей – это тождественные преобразования, дифференцирование, интегрирование и другие знаково-символические операции. Эти операции возможны только на основе школьных математических операций, которые, в свою очередь, являются результатом более глубоких математических операций, свойственных высшей математики. В этом и заключается определение Э. Гуссерля.

Реализация на практике концепции фундирования опыта личности, разработанной В.В. Афанасьевым, Е.И. Смирновым, В.Д. Шадриковым [1], предусматривает согласование и оптимизацию взаимодействия фундаментальной и профессиональной составляющих в общей структуре вузовской математической подготовки.

Применительно к образованию, фундирование – это процесс становления личности специалиста, опирающийся на поэтапное расширение и углубление качеств личности студента; процесс необходимый и достаточный для теоретического обобщения школьного образования в направлении развития мышления, личностных и профессиональных качеств будущего специалиста. Обобщение осуществляется на основе создания механизмов и условий (психологических, педагогических, организационно-методических, материально-технических) для актуализации и интеграции базовых учебных тем, разделов, дисциплин общего образования и вузовских знаний (видов деятельности) [4].

В процессе фундирования учебного элемента выявляются три уровня: локальный, модульный и глобальный. Основанием для такой классификации является степень развёрнутости спиралевидного процесса и различие в целепологании.

Спираль фундирования – это целостный интегрирующий механизм реализации преемственности для повышения качеств личности, расширения и углубления мыслительных способностей – от школьных характеристик до профессиональных компетентностей будущего профессионала.

Наиболее адекватной формой и средством развёртывания дидактических процессов фундирования и наглядного моделирования является структура дидактического модуля. Его компонентами являются: базовые учебные элементы школьной и вузовской математики; условия их использования и развития; профессионально ориентированные задачи по актуализации личностного опыта и мотивации учебной деятельности; теоретические основы фундирования; спирали фундирования базовых элементов и личного опыта; фундирующие комплексы задач; универсальные учебные действия; конечный результат.

Пример. Важной математической дисциплиной, изучаемой экономистами является линейное программирование. Классические учебники и учебные пособия, ориентированные на научные исследования, представляют эту дисциплину в виде: Векторы – Матрицы – Определители – Системы уравнений – Метод Крамера – Метод Гаусса – Матричный метод – Постановка задач линейного программирования – Геометрический метод – Симплексный метод.

И только здесь студент знакомится фактически с общим методом решения задачи ЛП. Практика показывает, что нужна супермотивация студента для того, чтобы он ждал много недель до тех пор, пока ему скажут, зачем нужны матрицы, векторы, определители и т.д.

Между тем, как показал автор [4], симплексный метод является результатом фундирования метода «арифметических действий», которому в средней школе уделяют неоправданно мало внимания, поскольку там считают, что об этом ему расскажут в вузе. Именно метод арифметических действий является основой теоретического мышления, которое нужно развивать математическими средствами, а спирали фундирования и являются видовыми проявлениями этого процесса. К ним относятся методы Крамера, Гаусса и матричный, а конечный теоретический аспект выражается операторным уравнением. В процессе обобщения и теоретического обоснования необходимы наглядность, интенсивный режим работы, который дает экономию времени и сил, приобретение конкретного опыта, – что возможно лишь при включении в мыслительные процессы обоих полушарий мозга, а, значит, особой организации учебного процесса.

Применительно к общему процессу экономического образования студентов концепция фундирования школьных и студенческих базовых элементов (математических знаний, умений, навыков, методов, приёмов учебной деятельности), развиваемая автором в течение ряда лет (см., например, [3 –5]), требует:

- определение содержания уровней базовых учебных элементов;
- определение содержания уровней и этапов развёртывания вузовского учебного математического элемента;
- определение соответствующей технологии с учётом проектирования индивидуальных образовательных траекторий и развития самостоятельности студентов как основы конкурентоспособности на рынке труда;
- соблюдение содержательной адекватности базовых школьных и вузовских учебных элементов на основе современных методологических концепций.

Литература

1. *Афанасьев В.В., Поваренков Ю.П., Смирнов Е.И. и др*. Подготовка учителя математики: Инновационные подходы: учебное пособие / Под редакцией В.Д. Шадрикова. – М.: Гардарики, 2002.

2. *Власов Д.А., Монахов Н.В., Монахов В.М.* Математические модели и методы внутримодельных исследований. – М., 2007.

3. *Лунгу К.Н.* Линейное программирование. Руководство к решению задач. – М.: Физматлит, 2005.

4. *Лунгу К.Н.* Фундирование опыта личности как основа профессионально-прикладной направленности обучения студентов, технического вуза // Ярославский педагогический вестник. – 2009. – № 4. – С. 120 – 124.

5. *Лунгу К.Н.* Фундирование опыта личности как основа профессионально-прикладной направленности обучения студентов, получающих дополнительное образование в техническом вузе // Энергосбережение и водоподготовка. – 2010. – №3 (65). – С.57 – 59.

6. *Михеев В.И., Лунгу К.Н.* Проблемы формирования нелинейного мышления учащихся и студентов в эпоху информатизации // Вестник РУДН. Серия «Фундаментальное естественнонаучное образование». – М.: РУДН, 2006. – С. 79 – 86.

Актуальность проблемы правового воспитания молодежи (на примере ГОУ СПО Свердловской области «Уральский колледж технологий и предпринимательства»)

Т.В. Лупинских

Сущность любого государства проявляется через его функции. Прежде всего, выделяют по сфере действия: внутренние и внешние функции. К внутренним относятся экономическая, политическая, социальная, правоохранительная, идеологическая функции.

Идеологическая функция – это разнообразная деятельность государства в идеологической сфере (развитие культуры, образования, воспитательная деятельность и т.д.). Сама идеология определяется как социально значимая, теоретически оформленная система идей, в которой отражаются интересы определенных слоев и которая служит закреплению или изменению общественных отношений [3]. Идеология есть объединяющий систематизированный способ социально-группового мышления.

Идеологическая функция предполагает деятельность организаций образования, воспитания молодежи. На примере образовательного учреждения «Уральский колледж технологий и предпринимательства» рассмотрим, как решаются проблемы образования и воспитания будущего поколения страны.

Руководство колледжа и педагогический коллектив в целях воспитания и образования решает целый ряд следующих задач:

– организация массовой и индивидуальной профилактической работы в области правовой, антиалкогольной, антинаркотической пропаганды пу-

тем встреч со специалистами правоохранительных органов, медицинских работников и т.п.;

– оказание практической помощи в умении применять правовые и нормативные акты;

– содействие в защите и поддержке подростка в конкретных ситуациях, связанных с правонарушениями и возможными преступлениями;

– оказание помощи родителям в воспитании «проблемных детей»;

– оказание психологической помощи подросткам из так называемых «групп риска»;

– предложение альтернативных форм самодеятельности (система внеурочной деятельности) [1, с. 34].

Основными направлениями социально-педагогической работы с учащимися колледжа давно являются правовое образование, профилактическое, дополнительное, патриотическое образование, психолого-педагогическое, организация спортивно-оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, распространение педагогического опыта, работа с социальными партнерами, а также методическое сопровождение воспитательного процесса.

Такая широкомасштабная деятельность позволяет определить причины совершения административных, дисциплинарных и уголовных правонарушений. Активная практическая работа педагогического коллектива колледжа показала, что сегодня существует целый ряд общих для учебных заведений проблем, которые отражаются состояние общества. Сейчас оно характеризуется, прежде всего, нарастанием духовного кризиса, следствием которого становится рост алкогольной и наркотической зависимости населения, падение традиционных нравственных ценностей. В период реформ резко обострились социальные противоречия, причем проявлением кризисных явлений во власти, экономике, социальной сфере является растущее неравенство между богатыми и бедными. Система борьбы с преступностью нередко буксует на месте, что вызвано как недостатками правовой базы, так и прекращением или резким ухудшением функционирования отдельных её элементов (в частности, таких важных элементов системы профилактики преступлений, как добровольные народные дружины, товарищеские суды, наблюдательные и административные комиссии), недостаточным материальным обеспечением деятельности правоохранительных органов. Правовой нигилизм, распространившийся на все слои российского общества, выражающийся в пренебрежении как правилами поведения в обществе и безопасности на производстве и на транспорте, так и уголовно-правовыми нормами, утрате доверия к коррумпированным правоохранительным органам и властным структурам – еще одно известное явление в современном обществе.

Наконец, реструктуризация экономики приводит к прекращению работы многих промышленных предприятий и сельскохозяйственных объединений, а значит, – к безработице и бедности [2, с. 23].

Эти проблемы современного общества формируют новые – подростковую преступность. Сегодня остро стоит вопрос создание специальных нормативно-правовых документов и целевых программ по профилактике правонарушений среди обучающихся, консолидация усилий колледжа, органов правопорядка и семьи, организация временной занятости обучающихся в рамках образовательного учреждения.

Особенности контингента (всего обучается 1000 чел) колледжа связаны с тем, что из них 85 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, 4 подростка находятся под опекой; обучаются иногородние подростки, которым предоставляется общежитие, где проживает 350 чел. Возраст обучающихся в колледже – 14-21 год, однако около 10% учащихся – это студенты в возрасте до 30 лет. Надо добавить, что в 2009-2010 г. было осуждено до поступления в колледж 4 человека, во время обучения – 9 человек; уже в 2010-2011 г. осужденные до поступления составили 3 человека, во время обучения – 7 человек. Наркоманов среди учащихся в 2009-2010 г. было 27 человек, а в 2010-2011 г. – 17 человек.

Анализ нарушений показал, что в группу риска входят подростки, у которых отсутствует или недостаточен контроль со стороны родителей. В большинстве случаев родители не могут направлять деятельность детей, не реагируют должным образом на их неправильное поведение, не знают, где проводит подросток время.

В связи с этим можно сделать следующие выводы:

– при планировании и организации воспитательной деятельности самое важное – создать необходимые условия для формирования личности выпускника, востребованного работодателем; особенно необходимо при этом создание атмосферы для проявления самостоятельности, возможности проявлять инициативу. Это способствует развитию мышления и социального интеллекта учащихся, которые помогут ему в дальнейшей адаптации в обществе и предполагают повышение степени психологической устойчивости личности;

– необходима организация учебной, профессиональной и внеурочной деятельности, которые помогают становлению самостоятельной всесторонне развитой личности;

– важно добиваться соблюдения единства требований к учащимся со стороны всех сотрудников колледжа и родителей;

– учебное заведение ответственно за организацию досуга во внеурочное время, что, в свою очередь, должно снизить негативное влияние «улицы».

Литература

1. *Баранов В.Н.* Правосознание, правовая культура и правовое воспитание // Теория государства и права / Под ред. В.К.Бабаева. – М.: Изд. «Лань», 2003.

2. *Емельянов Б.М.* Теория государства и права: Учебный курс / Б.М. Емельянов, С.А. Правкин. – М.: МИЭМП, 2004.

3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. – 1993. – № 237. – 25 декабря.

Гармонизация и унификация источников международного и внутригосударственного (национального) трудового права и права социального обеспечения

М.В. Лушникова

Палитра современного международного трудового права и права социального обеспечения «раскрашена красками» универсальных международных и межрегиональных норм, что, однако, не делает ее гармоничной, если эти нормы употребляются выборочно. Очевидно, однако, что международные нормы трудового права и права социального обеспечения – это не просто механическая совокупность норм, но целостная система [5, с.17-37].

В международном праве не сложилось единого подхода к формированию унифицированных подходов и гармонизации норм. В большинстве случаев под международно-правовой унификацией понимается совокупность различных способов, с помощью которых создаются единообразные (унифицированные) нормы международного права, нормы-принципы, обеспечивающие единое правовое пространство для различных государств, правовых систем. Международно-правовую унификацию нередко разграничивают с гармонизацией, которая основывается на обязательстве государства согласовывать общие подходы, концепции развития национальных законодательств, осуществлять координацию законодательной политики в отдельных отраслях при сохранении за государствами большего или меньшего простора для собственного правового регулирования. Иными словами, гармонизация законодательства представляет собой деятельность по согласованию национальных законодательств различных государств с нормами международного права. Если унификация заключается в преобразовании правовых норм путем приведения их к единому знаменателю, то гармонизация, как более мягкий способ правовой интеграции, протекает на основе сближения внутригосударственного права с определенной нормативной моделью, позволяющей весьма гибко учитывать национальные особенности.

Способы международной унификации и гармонизации. Очевидно, что унификация норм и гармонизация национальных законодательств осуществляется на основе международных норм. Эти нормы разняться по своей юридической силе, что позволяет назвать три основных способа международной унификации и гармонизации:

1) на основе общепризнанных принципов и норм международного права, договорных норм международного права;

2) на основе рекомендательных международных норм (норм-деклараций, модельных норм и др.);

3) на основе правоприменительной практики международных контрольных органов и международных судебных органов.

Практика применения названных способов довольно разнообразна и варьируется от так называемого «мягкого» (рекомендательного) до «жесткого» (обязательного) международного права. Так, в первом случае в СНГ в целях сближения национальных законодательств государств-участников содружества разработано свыше 200 модельных нормативных актов рекомендательного характера. Как отмечается специалистами, подобные акты вариативны, не требуют ратификации, они – нормоориентирующие.

Модельный законодательный акт в соответствии с Положением о разработке модельных законодательных актов и рекомендаций Межпарламентской Ассамблеи (МПА) государств–участников СНГ от 14 апреля 2005 г. – это «законодательный акт рекомендательного характера, принятый МПА в установленном порядке в целях формирования и осуществления согласованной законодательной деятельности государств–участников ... по вопросам, представляющим общий интерес для приведения законодательства государств–участников Содружества в соответствие с международными договорами, заключенными в рамках Содружества, и иными международными договорами, участие в которых государств–участников Содружества является весьма желательным для достижения общих целей» [6].

Модельные законодательные акты могут иметь форму примерных кодексов, типовых положений, уставов, соглашений. Указанные документы должны отвечать именно целям гармонизации законодательства государств–участников СНГ. Модельный акт принимается в случае, если существует реальная потребность в сближении законодательства государств-участников или если от имплементации модельного акта в национальное законодательство можно получить экономический результат и решить социальные задачи [1].

В отличие от СНГ, иной способ международной унификации является определяющим для ЕС, который обеспечивает верховенство права Европейского союза по отношению к национальному праву государств–членов. ЕС формирует довольно жесткое наднациональное право. Так, учредительные документы ЕС, регламенты обладают общим и прямым действием, их нормы обязательны к исполнению для всех членов организации и не требуют имплементации посредством принятия специального национального нормативного акта Он имеет общие органы, обладающие надгосударственными полномочиями, а также особый судебный орган.

Создание *унифицированного* трудового законодательства, законодательства в области социальной защиты населения, пенсионного обеспечения предусматривается Договором о создании Союзного государства Рос-

сийской Федерации и Республики Беларусь от 8 декабря 1999 г. (ст.31). В настоящее время создание такого законодательства находится еще на первоначальной стадии, когда идет определение путей его сближения (гармонизации) [7]. Следующим этапом должна стать унификация, обеспечивающая единое социальное пространство, т.е принятие единых стандартов трудовых прав, формирование основ единой системы социального страхования, пенсионного страхования, охраны труда [8].

В число основных задач ЕврАзЭС также входит сближение и гармонизация национального законодательства и обеспечение взаимодействия правовых систем государств с целью создания общего правового пространства в рамках Сообщества. На основе сравнительного анализа Трудовых кодексов государств ЕврАзЭС был подготовлен проект Рекомендаций по гармонизации трудового законодательства государств–членов ЕврАзЭС. После его согласования в профильных комитетах (комиссиях) парламентов государств–членов ЕврАзЭС и Секретариате Интеграционного Комитета ЕврАзЭС документ был представлен в Межпарламентскую ассамблею ЕврАзЭС. Своим постановлением от 13 мая 2009 г. № 10-13 она одобрила этот документ и направила в парламенты государств–членов ЕврАзЭС и Интеграционный Комитет ЕврАзЭС для использования в работе по гармонизации национальных законодательств и совершенствованию правовой базы Сообщества.

В принятых Рекомендациях намечено несколько путей гармонизация трудового законодательства государств–членов ЕврАзЭС:

1) создание модельного Трудового кодекса, носящего рекомендательный характер;

2) принятие Основ трудового законодательства ЕврАзЭС, имеющего статус нормативного акта прямого действия;

3) внесение изменений и дополнений в действующие Трудовые кодексы ЕврАзЭС для создания унифицированных условий использования рабочей силы [2, с.82-93].

Способы гармонизации национальных законодательств и унификации правовых норм зависят также и от форм международного сотрудничества:

1) государств–членов международной организации, что основано на обязательствах, вытекающих из членства в этой организации;

2) государств, не являющихся членами международной организации, но сотрудничающие с нею на основании международного договора;

3) международных организаций – на основании заключенных ими договоров о сотрудничестве.

Членство государства в универсальных, региональных международных организациях является базой для унификации и гармонизации трудового и социально-обеспечительного законодательства на основе обязательных и рекомендательных международных норм. Это наиболее распространенная и эффективная форма.

Между тем, процесс международной унификации и гармонизации трудового права и права социального обеспечения обеспечивается еще одним правовым механизмом – международными договорами (соглашениями) государства с международной организацией в целом о сотрудничестве, в том числе и теми международными организациями, в которых государство не участвует. Яркий тому пример – отношения России и Европейского сообщества (ЕС) на основе Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (1994 г.) [9]. В этом договоре (ст.55) предусматривается, что обязательным условием сотрудничества является сближение и гармонизация законодательства РФ и ЕС, что имело большое значение для развития российского трудового права и права социального обеспечения.

Отметим, что такого рода договоры были заключены ЕС с бывшими республиками Советского Союза (за исключением республик Прибалтики и Таджикистана). Рассматриваемый международный договор носит комплексный характер, он содержит, в том числе, и специальные статьи, посвященные координации в области охраны труда, социального обеспечения и др. Так, в договоре предусматривается принципиальное положение относительно обеспечения равного обращения для российских граждан, законно трудоустроившихся на территории государств–членов, наряду с гражданами ЕС. Одновременно этот договор является базовым, рамочным, на его основе должны заключаться специальные соглашения, определяющие правовой механизм реализации статей этого договора. Например, в ст. 24 Соглашения о партнерстве и сотрудничестве закреплены положения относительно социальных гарантий работникам в отношении суммирования периодов страхования для целей определения пенсий, медицинского обслуживания. Однако эти положения не имеют прямого действия, и их реализация предполагает заключения специального международного соглашения. Специалисты по международному праву оценивают рассматриваемый международный договор как перспективный, обеспечивающий необходимые условия для гармонизации законодательства России со стандартами ЕС в сфере труда и социального обеспечения. С одной стороны, российское законодательство в сфере охраны труда в целом отвечает стандартам обеспечения безопасности и гигиены труда ЕС, но уступает ему в отношении реализации этих стандартов на практике. С другой стороны, российское законодательство способно рецептировать стандарты ЕС в области защиты прав работника в случае банкротства работодателя, смены собственника бизнеса; форм участия работников в управлении предприятием и др.

Следующий этап международного сотрудничества России и ЕС ученые-международники связывают с разработкой и заключением нового международного соглашения между Россией и ЕС об общесоциальном пространстве, в котором устанавливаются единые социальные стандарты, вводятся механизмы реализации этих стандартов [3, с.157-172].

Гармонизация международного трудового права и права социального обеспечения предполагает и сближение международно-правового регули-

рования на глобальном (универсальном) уровне и региональном, тем более что любое государство может быть одновременно и членом МОТ, и членом ЕС или СНГ. Например, членами МОТ являются все государства–члены ЕС. В настоящее время отношения МОТ и ЕС строятся на базе специального Соглашения о сотрудничестве МОТ и ЕС, подписанного 17 июля 1958 г. Суд ЕС, обладающий правом толкования нормативных документов ЕС и его международных договоров в своем заключении 2/91 от 19 марта 1993 г. констатировал, что ЕС не является членом МОТ, но имеет статус наблюдателя. Представители комиссии ЕС регулярно приглашаются на заседания основных органов МОТ, в свою очередь, представители МОТ приглашаются на заседания Комиссии ЕС, когда рассматриваются вопросы социальной политики, ежегодно проводятся консультативные встречи представителей этих организаций, поочередно – в Брюсселе и Женеве. В совместной деятельности этих организаций определяющим является принцип гармонизации и унификации международных стандартов МОТ и европейских социальных стандартов, причем последние в значительной части развивают и конкретизируют всеобщие стандарты труда и социального обеспечения.

Особого внимания заслуживает унификация международных норм о труде на основе всеобъемлющих (рамочных) конвенций. После Второй мировой войны в МОТ входили 52 страны–участницы, в основном страны с развитой экономикой. К настоящему времени количество стран–членов МОТ увеличилось более чем в три раза, главным образом за счет развивающихся стран. Очевидна существенная дифференциация в уровне экономического и социального развития стран-участников МОТ. В этой связи встала проблема усиление гибкости международных трудовых стандартов, с тем, чтобы они могли применяться в государствах с разным уровнем развития.

Нельзя не отметить еще одну новую тенденцию международно-правового регулирования трудовых отношений. Речь идет о комплексном подходе к разработке международных трудовых норм на основе создания всеобъемлющих (рамочных) конвенций. Конвенции нового типа должны содержать общую и особенную части. Каждую из частей можно дополнять приложениями, для которых будет предусмотрен упрощенный порядок обновления. Это придаст необходимую гибкость общим нормам конвенции, расширит возможности ратификации такой конвенции. МОТ разработала структуру общей модели конвенции нового типа. Первой такой конвенцией явилась Конвенция о труде в морском судоходстве, принятая 23 февраля 2006 г. Эта конвенция объединяет и приводит в соответствие с современными требованиями положения 68 действующих конвенций и рекомендаций МОТ в области международного морского транспорта. Имеются в виду принятые за период деятельности МОТ 40 конвенций в области труда моряков, 29 соответствующих рекомендаций и один протокол, причем первые из этих актов относятся еще к 20-м годам прошлого века.

Другими рамочными конвенциями являются: Конвенция об основах, содействующих безопасности и гигиене труда (№187), Конвенция о труде в рыболовном секторе (№188).

Рассмотрим поставленную проблему на довольно ярком и показательном примере конвенций, посвященных охране материнства.

Проблемы охраны материнства находятся в сфере внимания МОТ со времени основания этой организации. В 1919 г. на первой Генеральной конференции МОТ была принята Конвенция №3 об охране материнства, которая распространялась только на матерей, работающих в промышленности и торговле. В 1921 г. была принята Рекомендация об охране материнства в сельском хозяйстве, рекомендовавшая государствам-членам принять меры по охране труда женщин, подобно тем, которые предусмотрены Конвенцией №3. В 1952 г. были приняты Конвенция №103 об охране материнства и Рекомендация №95 (1952 г.), которые расширили и уточнили ряд положений Конвенции №3, повысили уровень международно-правовых стандартов социальных прав работающих женщин.

По заключению экспертов МОТ, многие страны сталкиваются с трудностями при принятии решения о ратификации Конвенций 1919 и 1952 гг. об охране материнства в силу их излишне жесткого характера. В этой связи назрела необходимость в более гибком подходе при подготовке новой конвенции. В повестку дня 87-й сессии Международной конференции труда, состоявшейся в июне 1999 г., был включен вопрос о пересмотре Конвенции №103 (1952 г.) и сопровождающей ее Рекомендации №95 об охране материнства. Принятию новой конвенции предшествовали процедура обсуждения, консультации с государствами–членами МОТ, организациями работодателей и трудящихся. Так, правительство США выразило готовность поддержать пересмотр конвенции, если новый акт послужит для администрации стран гибким руководством, более четко определяющим право женщин на собственный выбор. В случае необоснованного повышения этим документом роли государства в предоставлении обязательных льгот такой поддержки обещано не было. В ряде случаев при обсуждении положений будущей конвенции высказывались противоположные точки зрения. Так, Конфедерация ассоциаций немецких предпринимателей подчеркивала, что при пересмотре актов следует остановиться на определении минимальных норм в сфере охраны материнства. Они должны быть сформулированы так, чтобы стать доступными для всех стран мира, прежде всего развивающихся. Позиция профсоюзов Моравии и Чехии иная: конвенцию нельзя строить на минимальных требованиях, поскольку она должна стать эталоном на первую половину XXI в.

Многие страны–члены МОТ поддержали необходимость повышения роли социальных партнеров в решении проблем по охране материнства. Предлагали закрепить в Конвенции основополагающие права по охране материнства, предоставив определять механизм их соблюдения на усмотрение национального законодательства и коллективных переговоров. По

информации МОТ, изучение практики стран показывает, что в ходе коллективных переговоров нередко устанавливаются более высокие нормативы продолжительности отпуска по беременности и родам и его оплаты по сравнению с международно-правовыми стандартами. В Рекомендациях МОТ содержаться положения, выходящие за рамки минимальных норм, с тем, чтобы ими могли руководствоваться страны, социальные партнеры, которые готовые расширять защиту женщин

В 2000 г. МОТ приняла Конвенцию №183 о защите материнства, пересмотревшую ряд положений Конвенции №103 (не ратифицирована РФ). Новая конвенция увеличила продолжительность отпуска по беременности и родам до 14 недель и внесла изменение в формулировку запрещения увольнения женщины в период отпуска по беременности и родам. Такое увольнение не допускается, за исключением случаев, когда оно вызвано другими основаниями, нежели беременность, роды, кормление ребенка. Прекращение трудовых отношений допускается по основаниям, не связанным с беременностью или рождением ребенка и их последствиями или с кормлением грудного ребенка. Бремя доказывания справедливости увольнения возложено на работодателя. Конвенция №183 обязывает государства принять меры к тому, чтобы беременность и роды не вели бы к дискриминации женщин в сфере занятости, в частности, при приеме на работу. Это включает запрет на проведение теста на наличие беременности или требование предоставления справки об отсутствии беременности, если только национальное законодательство не запрещает прием на данную работу беременной женщины или кормящей матери или если данная работа создает опасность для женщины или ребенка.

По мнению ряда специалистов-международников, рассматриваемая Конвенция оценивается по сравнению с предыдущей неоднозначно. Отмечается «незначительное продвижение вперед, но в то же время и откат назад, потеря трудящимися уже завоеванного» [4, с. 282]. Так, запрещение использования труда беременных женщин на тяжелых и вредных работах не предусматривается Конвенцией и излагается только в Рекомендации к ней. Аналогичная ситуация складывается и в отношении права на отпуск по уходу за ребенком. Все это свидетельствует о новой тенденции, упомянутой нами ранее, в международно-правовом регулировании трудовых отношений. Речь идет о разработке МОТ рамочных конвенций, содержащих общие нормы и имеющие гибкий механизм их дополнения, обновления на основе приложений. Ратифицируя рамочную конвенцию, государства–члены МОТ должны будут согласиться с минимальным числом таких приложений к конвенции.

Таким образом, основные тенденции совершенствования роли МОТ в условиях глобализации связаны с принятием гибких всеобъемлющих рамочных Конвенций, обеспечивающих гармонизацию национальных законодательств стран с различным уровнем социального и экономического развития, региональных международных актов.

Литература

1. *Безбородов Ю.С.* Международные модельные нормы. – М., 2008.
2. *Головина С.Ю.* Совершенствование национальной законодательной базы – один из путей гармонизации трудового законодательства государств ЕврАзЭС // Вестник трудового права и права социального обеспечения. Международное трудовое право и право социального обеспечения. – Вып. 4. – М., 2009.
3. *Кашкин Ю.С.* Трудовое право Европейского Союза. – М., 2009.
4. *Костин Л.А.* Международная организация труда. – М., 2002.
5. *Лушникова М.В., Лушников А.М.* Международное и сравнительное трудовое право и право социального обеспечения. – М., 2011. – С. 17-37.
6. Положения о разработке модельных законодательных актов и рекомендаций Межпарламентской Ассамблеи государств–участников СНГ от 14 апреля 2005 г. URL: http://www.iacis.ru/data/normdoc/pol-mod.doc
7. Постановление № 9 Совета Министров Союзного государства «О Программе Союзного государства "Совместная деятельность по дальнейшему сближению законодательства в социально-трудовой сфере и уровней социальных гарантий граждан Беларуси и России"» (Принято 26.01.2008) // Документ опубликован не был.
8. Постановление Высшего Государственного Совета Союзного государства от 26 декабря 2001 г. № 7 «О концептуальных основах и прогнозных оценках социального развития Союзного государства до 2005 г. (социально-трудовой аспект)».
9. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве // СЗ РФ. – 1998. – № 16. – Ст. 1802.

Особенности управления кредитными рисками в российских коммерческих банках (на примере ОАО «Банк Москвы»)

С.С. Матвеевский

Основные стандарты оценки финансовых рисков в деятельности российских коммерческих банков, в частности кредитного риска, приведены в материалах Центрального банка России (ЦБ РФ). Данные стандарты также описаны в инструкциях ЦБ РФ №№ 89-П, 110-И, 254-П, 283-П, 766-У, директиве № 1379-У. Оценка финансовых рисков, в том числе кредитного риска, российских коммерческих банков связана с нормативными параметрами ЦБ РФ Н6–Н12.

В материалах ЦБ РФ отмечается, что определение качества выданного кредита (кредитного риска) должно быть, прежде всего, связано с финансовым состоянием юридического лица (оценивается чаще всего с помощью финансовых коэффициентов, основанных на финансовых отчетах заемщи-

ка) и качеством обслуживания кредита (условиями погашения уже выданного кредита).

При управлении кредитными рисками российские банки все чаще используют внешние кредитные рейтинги.

Внешний кредитный рейтинг публикуется специализированными рейтинговыми агентствами, прежде всего, международными (Moody`s, Standart&Poor`s и т.д.), но также и национальными – для России. Рейтинговые оценки (AAA, BB, D и т.д.) выставляются в соответствии с платежеспособностью страны заемщика, а также с учетом срока обращения обязательств или отдельного кредитного продукта.

Все больше российских коммерческих банков используют современный подход, рекомендованный Базельским комитетом по банковскому надзору, к количественной оценке кредитного риска – концепцию VaR (объем денежных ресурсов, находящихся «под» риском). Часть российских банков используют внутренние рейтинговые системы (IRB-метод). Данные системы предполагают самостоятельный расчет банком таких показателей, как вероятность дефолта (PD), удельный вес убытков в случае дефолта (LGD), стоимость под риском дефолта (EAD) и эффективные сроки погашения (M). Подход IRB также предполагает измерение непредвиденных убытков (UL) и ожидаемых убытков (EL), связанных с кредитованием.

Практически все российские коммерческие банки используют следующие основные методы управления кредитными рисками:

– лимитирование,
– диверсификация портфеля,
– страхование,
– обеспечение обязательств.

Банк Москвы основан в 1995 г. как акционерный коммерческий «Московский муниципальный банк – Банк Москвы». Представлен практически во всех экономически значимых регионах страны и насчитывает 349 обособленных подразделений, включая дополнительные офисы и операционные кассы. По состоянию на 1 января 2012 г. в регионах России работало 208 подразделений банка, имелось более 100 тыс. корпоративных и более 9 млн частных клиентов. В Москве и Московской области действует 141 офис. Кроме того, услуги населению оказываются в 474 почтово-банковских отделениях столичного региона.

На 1 марта 2011 г. активы Банка Москвы составляли 867,7 млрд руб., капитал, рассчитанный в соответствии с методикой Банка России, – 140 млрд руб.

Управление кредитными рисками в Банке Москвы включает идентификацию, измерение и контроль рисков, принятие управленческих решений по их минимизации.

Банк продолжает работу по внедрению механизмов определения ожидаемых потерь по кредитным продуктам на основе моделей, рекомендованных Базельским комитетом по банковскому надзору, с учетом передовой практики зарубежных кредитных организаций.

В рамках реализации механизмов определения ожидаемых потерь при кредитовании разработана Методика определения маржи риска для кредитных продуктов. Данная методика позволяет применять превентивные меры по нивелированию факторов риска при продажах кредитных продуктов.

В рамках развития системы управления рисками в Банке Москвы завершены работы по внедрению программного комплекса, позволяющего в режиме on-line вести фронт-офисный учет операций на финансовых рынках, а также осуществлять контроль лимитов.

В целях управления кредитным риском в Банке Москвы реализованы следующие методы контроля и управления:

– оценка риска по каждому кредитному продукту производится исходя из системы внутрибанковских рейтингов. Оценка уровня риска для заемщиков – физических лиц осуществляется с использованием скоринговой методики;

– система лимитирования операций по предоставлению кредитных продуктов включает: объемные лимиты, ограничивающие кредитные риски концентрации по подразделениям, видам продуктов и т.д.; объемные лимиты на отдельных контрагентов; лимиты по каждому кредитному продукту; лимиты риска, ограничивающие максимально допустимый риск портфелей отдельных подразделений; лимиты срочности – в зависимости от уровня риска по продуктам, их видам; лимиты персональных полномочий по кредитованию;

– мониторинг кредитного риска действующих продуктов проводится регулярно и направлен на выявление факторов, повышающих риски, в целях их дальнейшей нейтрализации и уменьшения концентрации;

– лимитирование полномочий – в Банке Москвы реализована многоуровневая система лимитов полномочий ответственных лиц и коллегиальных органов Банка Москвы, определена ответственность и взаимозаменяемость сотрудников на всех участках работы;

– контроль – система процедур, направленных на недопущение или выявление нарушений требований законодательства, нормативных актов и стандартов профессиональной деятельности, урегулирование конфликтов интересов, обеспечение надлежащего уровня надежности;

– страхование рисков – определенные виды потерь вследствие реализации операционных рисков покрываются за счет страхования.

В феврале 2011 г. принадлежавший правительству Москвы пакет в 46,48 % был полностью продан банку ВТБ, банк также приобрел 25 % плюс 1 акция Столичной страховой группы, владеющей 17,32 % акций Банка Москвы. Общая сумма сделки составила 103 млрд руб.

К концу сентября 2011 г. ВТБ сконцентрировал в своих руках более 80 % акций Банка Москвы, выкупив пакеты Виталия Юсуфова (около 20 %) и Сулеймана Керимова (3,88 %), а также часть пакета Столичной страховой группы.

В СМИ выдвигалась версия, что на момент ухода Андрея Бородина из Банка Москвы более половины кредитного портфеля банка представляло собой кредиты, выданные компаниям, аффилированным с Бородиным; сам Бородин отказывался комментировать эту информацию. Согласно данным газеты «Ведомости», общая сумма кредитов, выданных банком компаниям, связанным с Бородиным, может составлять 217 млрд руб., что превышало объем собственного капитала банка. По оценкам газеты, существенная часть этих кредитов сомнительная для погашения либо не обеспечена ликвидными залогами, что позднее было подтверждена проверкой Счетной палаты РФ.

Позднее ВТБ уже озвучивал сумму плохих долгов в 380 млрд руб. В конце сентября 2011 г. Агентство по страхованию вкладов с целью покрытия образовавшейся «дыры» в балансе предоставило банку кредит на 10 лет в сумме 295 млрд руб. под 0,51 % годовых (самому АСВ эти деньги предоставил Банк России).

Приведенная информация позволяет сделать вывод, что официально представленные процедуры управления кредитными рисками в Банке Москвы на практике или не выполнялись, или выполнялись формально. В частности, требование лимитирования объема кредитов, выдаваемых на одно юридическое лицо или аффилированные лица, было нарушено. Кроме этого, требования к залогам по кредитам, выдаваемым юридическим лицам, не соответствовали принципам, сформулированным Базельским комитетом по банковскому надзору. Огромный объем финансовых потерь Банка Москвы, связанный с кредитованием юридических лиц, позволяет сделать вывод о том, что указанные недостатки присутствовали в работе банка уже давно.

Управление кредитными рисками в Банке Москвы показывает, что использование современных банковских технологий всегда должно дополняться тщательным внутренним и внешним контролем и независимым аудитом в интересах акционеров, обязательным страхованием (за счет заемщиков) кредитных рисков, эффективным мониторингом обслуживания кредита. Данный пример также показывает, что расчет величины кредитного риска, составление матрицы вероятностей изменения кредитоспособности заемщика, должно осуществляться с учетом возможности злоупотреблений сотрудников банка.

Литература

1. *Волков А.А.* Управление рисками в коммерческом банке. – М.: Омега-Л, 2012.

2. *Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В.* Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. – М.: КноРус, 2008.

3. *Костюченко Н.* Анализ кредитных рисков. – М.: Скифия, 2010.

4. *Фетисов Г.Т., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д.* Организация деятельности центрального банка. – М.: КноРус, 2008.

5. Сайт Банка Москвы. URL: www. bm.ru
6. Сайт Центрального Банка России. URL: www. cbr.ru
7. Сайт газеты «Ведомости». URL: www. vedomosti.ru

Особенности французского языка в Квебеке

Н.А. Матвиенко

Когда говорят о франкоязычных странах, обычно вспоминают Францию с ее бывшими колониальными владениями, Бельгию, Швейцарию, Люксембург и забывают о том, что за океаном есть тоже территория, население которой говорит на французском языке. Это Квебек – самая большая по площади и вторая по населению провинция Канады.

Французский язык вместе с английским является одним из двух официальных языков Канады и единственным языком Квебека. Казалось бы, жители Квебека – в прошлом французские переселенцы – все сделали для того, чтобы сберечь свой родной язык. Тем не менее, квебекцы, которые разговаривали с французами или путешествовали по Франции, а также французы, которые разговаривали с жителями Квебека или путешествовали по этой канадской провинции, знают, что существуют значительные различия между двумя разновидностями разговорного языка во Франции и Квебеке – различия, которые приводят к непониманию, недоразумению, искажению смысла и даже способны вызвать агрессию.

«Два народа разделены одним и тем же языком», – эти слова принадлежат Бернарду Шоу. Действительно, между французами и квебекцами существуют существенные языковые различия, как, впрочем, и между англичанами и американцами.

Существует немало работ о квебекском французском. Некоторые из них, безусловно, представляют профессиональный интерес, но большинство имеют цель «исправить ошибки» квебекцев – речь идет о так называемых нормативных работах, которые «осуждают» квебекский язык как к «французскому стандартному», так и к «французскому стандартному письменному». Эти работы почему-то игнорируют различия, которые, кстати, встречаются повсюду в мире, – между разговорным и письменным языком, различия уровней языка (нейтрального, фамильярного, популярного, вульгарного и т.д.).

Другие работы являются описанием того, что и как говорится или пишется на квебекском. Но эти так называемые «описательные» (descriptifs) исследования не сообщают читателю, что же общего между «французским стандартным» (далее мы будем именовать его просто «французским») и тем, что принадлежит собственно квебекскому языку.

Следует отметить, что квебекский язык не является обособленным языком и о нем нельзя сказать, что он полностью отличается от француз-

ского – у них одна и та же фонологическая система, но у него свое произношение, частично своя лексика и своя фразеология. Квебекский язык – это особое использование средств французского языка в целях обеспечения коммуникаций, которые не совпадают с коммуникациями, принятыми у французов (биография, история, социальная организация, менталитет и т.д.).

Впрочем, вполне очевидно, что жители Квебека, как и французы, не разговаривают одинаково. В Квебеке существуют значительные социальные, культурные и географические различия, которые оказывают влияние как на разговорный, так и на письменный язык каждого индивидуума. Поэтому словарь языка является отражением того, что можно прочитать в квебекской литературе и прессе.

Культурные процессы, происходящие в современном мире, не сводятся лишь к глобализации и выдвижению английского языка. Наряду с этой тенденцией существует и другая – регионализация Европы и мира, реабилитация локальных культур и идентичностей и подчеркивание местных особенностей речи. Эти явления также затрагивают страны франкофонии, разделенные между собой административными и естественными границами, разным культурным опытом, но обладающие одним языком – французским.

Как известно термин «франкофония» был предложен в конце XIX в. географом О. Реклю, понимавшим его как сумму географических территорий. Новое значение этого слова было сформулировано в 1960-е гг. Л. Сенгором, мыслителем и общественным деятелем. Это произошло тогда, когда молодые африканские страны освободились от французского колониализма и обрели независимость, и их правительствам надо было строить новые отношения с Францией.

История французского языка, как и любого другого языка, связана с расширением или сужением территории его распространения, с его «переходом» границы своей страны, пересекая моря и океаны. Между тем французский язык имеет одну очень важную особенность: он осуществил свое триумфальное распространение, имея авторитетную литературную норму как совершенный и отточенный инструмент общения, и, обладая высоким культурным престижем, определил свой рейтинг. Следует отметить, что образцовый национальный язык такого уровня в то время (XVIII–XIX вв.) не имела ни одна культура мира.

Безусловно, исследователи всегда рассматривают язык в тесной связи с историей общества. Вариативность французского языка в Канаде является следствием исторического развития Канады – сначала как колонии, за которую боролись Англия и Франция, затем как независимого государства. Канадский вариант французского отличается от языка, на котором говорят во Франции.

История канадского французского – это история первых поселенцев, приезжавших из разных уголков Франции. Они осваивали новые земли,

надеясь найти лучшую жизнь в Северной Америке. Первые поселенцы (XVI–XVII вв.) приезжали из Бретани, Нормандии, Пуату, а также из Парижа. Но в XVI в. литературный язык во Франции еще не был окончательно сформирован и большинство слов современного канадского французского – это те слова, которые до сих пор употребляются в современных диалектах Франции, ведь социальный статус первых колонистов был невысоким – ремесленники, рыбаки, бывшие заключенные. Зачастую эти люди не знали литературного языка своего времени.

Согласно Парижскому договору, на территории Канады сохраняется религия колонистов, но не их язык! – королевский указ английской королевы от 7 октября 1763 г. имел целью полную ассимиляцию поселенцев. Впрочем, англичане оставили за переселенцами право использовать французский язык, но только в вопросах частного права, то есть для урегулирования гражданских споров. Духовенство также могло играть решающую «лингвистическую» роль, но гражданские законы гораздо активнее усиливали чувства, испытываемые франкофонами, которые имели собственные традиции и культуру. То есть юристы-переводчики играли, с одной стороны, позитивную роль – позволяли продолжать использовать французский язык в правовых вопросах, а с другой – негативную, так как именно они привели к англицизму их язык.

В конце войны за независимость английских колоний Америки французские колонисты уступают место значительному потоку английских эмигрантов, верных британской короне. Но высокая рождаемость позволяет им сопротивляться англицизму. Если в 1763 г. их – французских поселенцев – было менее 60 тыс., то в 1842 г. их стало уже 700 тыс. Квебекцы занимались в основном земледелием, в то время как завоеватели – торговлей.

В 1837 г. вспыхнул антианглийский бунт и в 1841 г. статьей Союзного Акта английский язык был провозглашен единственным официальным языком канадских колоний. Луи Ипполит Ляфонтэн своей исторической речью, произнесенной на французском языке в Союзном Парламенте 13 сентября 1842 г., поднимает вопрос о том, что закон, мешающий людям говорить на своем родном языке, является аморальным и фактически не действует.

В 1867 г., согласно принятому Акту, Квебек становится доминионом Британской Империи. Английский и французский языки становятся официальными языками и в равной степени используются при составлении законов, документах, принимаемых парламентом, а также в разного рода публичных дебатах, в судопроизводстве. В это время 15 % квебекцев проживают в городах. Но в связи с тем, что развивается промышленность, многие сельские жители покидают сельскую местность и становятся рабочими на предприятиях, принадлежащих англоговорящим жителям Квебека, в частности в Монреале. В 1911 г. половина населения Квебека живет в городах, и сегодня в Квебеке городское население составляет большинство.

Урбанизация, являющаяся результатом деятельности англофонов, из которых ¾ живут в Монреале, идет параллельно с индустриализацией, которую проводят крупные компании – сначала британские, затем американские. Рабочее население, оказавшееся вне тесных контактов с консервативным и традиционным деревенским населением, выходит из положения, каверкая как английский язык патрона, так и тот французский язык, несколько изменившийся под влиянием английского, на котором они говорили в Монреале. Двуязычие развивается в среде франкофонов, французский язык которых испытывал на себе все большее влияние английского языка, но не среди англоговорящих жителей Квебека, английский язык которых не подвергался влиянию французского. Однако многие франкоговорящие оставались одноязычными, из-за чего они не могли получать хорошее школьное образование. (В 1842 г. начальные школы посещали 4,4 %, то есть всего 935 детей из 11 244. В 1855 г. в классических колледжах для мальчиков насчитывалось менее 1 % тех, кто должен был ходить в школу.)

В течение более 100 лет (во всяком случае в Канаде) все контакты с Францией поддерживались через французские религиозные организации, которые регулярно посылали в Канаду своих членов, там и оседавших. Поскольку эти организации не были прогрессивными, то в языке этих людей было значительное количество архаизмов, и поэтому французский язык в Квебеке как бы «состаривался».

Что касается фонетики, то артикуляция оставалась менее напряженной, чем во Франции. С другой стороны, язык этих изолированных общин, который часто приходилось переводить буквально, изобиловал разного рода англицизмами.

Между тем, жители Квебека старались сохранить чистоту языка. Если, например, все спортивные термины взяты французами из английского языка, то жители Квебека старались этим же спортивным терминам дать французские названия.

В настоящее время из всех франкоязычных регионов Северной Америки жители Квебека в большей степени ощущают себя автономным языковым сообществом. По некоторым оценкам 94 % жителей этой провинции владеют французским языком. Во 2-й половине XX в. в Квебеке царит уверенность в том, что автономное сообщество имеет автономный язык. Хартия французского языка, принятая в 1977 г. (закон 101), начинается с утверждения о том, что «французский язык позволяет квебекскому народу выражать свою идентичность».

Несмотря на языковое самосознание жителей Квебека, отрыв от «родного очага» – культуры Франции – еще не завершен. Квебекский исследователь Ф. Дюмон пишет о завышенной оценке «француза из Франции», с одной стороны, и о «неприятии «окаянного француза», с другой.

Эта двойственная оценка отражена в образной форме – в известной песне исполнительницы из Квебека Линды Леме “Les maudits Français” («Окаянные французы», 2000). Сначала лирическая героиня несколько не-

приязненно принимает акцент и привычки французов и сожалеет, что они совсем не понимают Квебека, но в конце песни обнаруживается, что квебекцы и французы очень похожи, и что им жаль расставаться, а когда это все-таки происходит, в Квебеке образуется пустота, оттого что уехали «окаянные французы». Мелодия песни прекрасно передает волнение тех, кто уезжает и тех, кто остается.

Литература

1. Франкоязычные культуры: проблемы языка и общества. – М., 2011.
2. Dictionnaire Québécois-français. - 2-me edition. - Éditions Gerain, 2003.

Трудовые правоотношения в Российской Федерации: понятие и виды, тенденции развития

Т.И. Матюхина

Вопросы реализации трудовых прав и законных интересов граждан России всегда были в центре внимания государства и общества, потому что эти вопросы носят социальный характер, правоотношения в этой сфере представляют собой особые социальные связи, которые требуют комплексного регулирования.

Рыночная экономика вносит существенные изменения в содержание трудовых отношений и в правовое положение их субъектов в связи с утверждением новых форм собственности и методов хозяйствования, а также формированием рынка труда. Трудовое законодательство – единственная отрасль законодательства, которая способна не только непосредственно воздействовать на основную производительную силу – людей, но и защищать их интересы в процессе трудовой деятельности. Под влиянием системы норм трудового законодательства формируется правовой механизм социальной защиты работников.

Построение демократического правового государства, основанного на рыночной экономике и многообразии форм собственности, должно сопровождаться изменением приоритетов в правовом регулировании труда и содержании трудового законодательства. На первый план выдвигаются учет и охрана интересов человека как участника трудового процесса, защита его прав, обеспечение социальной гарантии. Стратегическая цель законодателя, касающаяся реформ трудовых и производных от них отношений, заключается в том, чтобы создать в стране эффективный цивилизованный рынок труда, который обеспечил бы работодателя рабочей силой определенной квалификации, а работников – высокооплачиваемой работой, надлежащими условиями труда и достойным уровнем заработной платы.

Законоположения ТК РФ нацелены на создание и обеспечение правовых возможностей для более свободного регулирования трудовых отношений, установления правовых гарантий для обеих сторон вплоть до судебной защиты их прав и законных интересов и распространяются на все организации, действующие на территории Российской Федерации, независимо от их формы собственности и организационно-правовой структуры.

Теории трудового правоотношения в науке российского трудового права уделено значительное внимание. Но в период переходной экономики данная теория требует определенных уточнений и пересмотра отдельных положений с учетом поступательного реформирования российского законодательства.

В рыночных условиях хозяйствования возникает немало сложных проблем, в число которых входят проблемы собственности, организационно-правовых форм предпринимательства, инвестиций, прибыли, налогов. Безусловно, все они являются очень важными элементами рыночной экономики. Но система рыночных отношений не может существовать без рынка труда как такового, а рыночная экономика – без применения этого труда.

Уровень развития общества во многом определяется эффективностью правового регулирования общественных отношений. Право на труд относится к основным правам человека, а состояние законодательства и реального положения дел в области реализации данного права не только является показателем цивилизованности общества, но и непосредственно воздействует на его нравственность, эффективность его экономики.

Свое право на труд граждане могут реализовать в самых различных формах, тем не менее большинство населения во всех странах мира входит в армию лиц наемного труда. Первые попытки регулирования общественных отношений в сфере наемного труда были предприняты в XIX в., в эпоху промышленных революций, когда к обществу и государству того времени пришло понимание необходимости защищать лиц наемного труда от чрезмерной эксплуатации. Цель – создать минимум условий для нормального воспроизводства рабочей силы и сохранения здоровья нации. Тогда возникли и первые нормативные акты, регулирующие вопросы продолжительности рабочего времени, времени отдыха, оплаты труда, охраны труда, социального обеспечения. Это коснулось и России, но впоследствии СССР и Россия по многим параметрам отстали от мирового уровня в этой сфере, а само трудовое законодательство в условиях централизованного регулирования оказалось не в состоянии достаточно эффективно выполнять свою защитную функцию.

Сегодня ситуация существенно изменилась, и это нередко приводит к другой крайности – иллюзиям, что наемный труд во многом подпадает под действие норм гражданского права с его принципом свободы договора. При этом напоминается, что трудовое право как отрасль вышло из недр права гражданского. Однако такой подход может иметь далеко идущие по-

следствия для огромного количества людей, поскольку в любой стране большинство работоспособных граждан работают именно в качестве наемных работников. В свете остроты проблемы актуальность темы трудового правоотношения как стержневого элемента всей системы трудового права сомнений не вызывает.

Н.Г. Александров впервые рассмотрел проблемы трудового правоотношения на уровне комплексного исследования [1, с. 15-25]. Им проведен всесторонний анализ предмета трудового права, в результате которого он предложил две группы общественных отношений, посредством которых совершается труд: непосредственно трудовые и производные от трудовых, тесно с ними связанных. В его работах детально исследуются трудовые отношения как ядро предмета трудового права, показана их обусловленность характером производственных отношений, иллюстрируется, каким образом различные общественно-экономические формации влияли на характер общественно-трудовых отношений. Большое внимание уделяется исследованию субъектов трудового правоотношения: определены понятие и состав субъектов трудового правоотношения, охарактеризованы физические и юридические лица как субъекты трудового права.

В настоящее время научная литература выделяет следующие основные типы отношений:

1. Система отношений «человек–природа», в круг проблем которых входят природные ресурсы и их истощение, энергетические и продовольственные проблемы, защита окружающей среды;

2. Система отношений «человек–общество», включающая круг проблем, связанных с социальными аспектами научно-техническим развитием и научно-техническим прогрессом, образованием, культурой, здравоохранением;

3. Интерсоциальные – отношения между общностями, этносами, цивилизациями.

Особое место в данной классификации занимают социально-трудовые отношения [5-11].

Труд – одна из фундаментальных ценностей хозяйственной культуры, через которую выражаются отношения человека и общества к деятельности, а также человека и природы в процессе деятельности.

Переход России к основополагающей парадигме трудового права США – Доктрине занятости по желанию (The Employment-at-will Doctrine) – на наш взгляд, преждевременен, хотя практика российских компаний показывает ее приоритет для работодателя. Свобода заключать договоры является определяющей на рынке труда США. Работник имеет право работать или не работать на данного работодателя, а работодатель имеет право нанимать и увольнять работника в любое время и по любым основаниям. Даже в этой традиционно рыночной стране вследствие принятия законодательства о равных возможностях в сфере занятости права работодателя в сфере приема на работу, установления условий труда и увольнения работников были существенно ограничены.

В настоящее время, если работодатель увольняет работника по причине, признаваемой судами или законодательством исключением применительно к Доктрине занятости по желанию, работник вправе подать иск в суд о неправомерном увольнении с требованием о возмещении убытков или восстановлении на работе [2, с. 85-86].

В современной литературе по трудовому праву признается, что мировое законодательство о трудовом найме в начале XXI столетия отражает 200-летнюю историю прагматических попыток сбалансировать противоречащие интересы работодателей и работников. Трудовое законодательство регулирует трудовые отношения для достижения двух основных целей: для обеспечения их нормального функционирования наряду с иными рыночными механизмами и в то же время для защиты работников от чрезмерного действия процессов экономической эксплуатации. Задача трудового законодательства не сводится исключительно к защите прав и интересов работников. Перед законодательством о труде поставлена более сложная проблема: поддержать рост благосостояния общества и ограничить негативные последствия действия механизмов рыночной системы на работников. Опыт показал, что невозможно прийти к единому и окончательному решению. Постоянное развитие и согласование интересов рынка и либеральных политических воззрений ведут к непрерывному изменению содержания законодательства о труде, в том числе пониманию целесообразности срочности трудового договора.

К основным тенденциям развития трудовых отношений можно отнести следующие:

1. Сокращение объемов производства и, как следствие, кризис в высокотехнологичных отраслях экономики и ВПК. Высокопрофессиональный труд инженеров, ученых, рабочих обесценивается из-за низкой заработной платы. У нас в стране сложилась парадоксальная, с точки зрения экономик развитых стран, ситуация – нищета работающего человека;

2. Изменение представлений о престиже профессий. Привлекательной стала деятельность, связанная с предпринимательством и рыночной экономикой (банковская сфера, финансы, гражданское право, коммерция, юриспруденция, реклама). Сам по себе этот факт является вполне объективным и положительным. Но в России труд как таковой имеет до сих пор низкую оценку и оплату. Это приводит к значительному разрыву, иногда в десятки раз, в уровне оплаты труда в разных отраслях;

3. Соотношение роли человека/коллектива и государства до сих пор остается главной проблемой социально-трудовых отношений. Традиционным остается вопрос: богатеть вместе с государством или вопреки?

Роль государства в переходной экономике имеет, однако, неоднозначный характер. С одной стороны, ее снижение во всех постсоциалистических странах имело объективный характер, но механизмы и инструменты реализации госполитики не должны терять своей практической значимости. Можно выделить и основные направления государственного регули-

рования социально-трудовой сферы: политика в области занятости, создание и сохранение рабочих мест, госрегулирование доходов населения и санитарно-гигиенических условий труда. Более того, условия современного развития придают этому взаимодействию (государство–экономика–человек) новый смысл, повышая роль координации и целенаправленности. Членство в профсоюзах для большинства работников носит и сегодня формальный характер (через уплату профвзносов). Идеи социального партнерства также пока еще не прижились в России, несмотря на их законодательное оформление.

Развитие индивидуализма, как в целом положительного явления, негативно сказалось на традициях коллективизма. Происходит разрушение базовых ценностей российской хозяйственной жизни – солидарность, взаимопомощь, гарантии социальной защиты. Кроме того усиливаются тенденции дифференциации правового регулирования труда. Так, ст. 11 ТК РФ ограничивает сферу распространения трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права, исключив из нее, в том числе, военнослужащих. Анализ законодательства, научных работ и правоприменительной практики трудового законодательства в отношении военнослужащих позволил выявить дискриминацию мужчин-военнослужащих по половому признаку при осуществлении их права на уважение семейной и личной жизни, в частности – на отпуск по уходу за ребенком. В рамках решения поставленной проблемы, а также с точки зрения безопасности России отпуск по уходу за ребенком предлагается предоставлять мужчинам-военнослужащим только в исключительных случаях, например, при отсутствии второго родителя либо признании его недееспособным. В связи с этим представлена новая редакция ч. 13 ст. 11 Федерального закона «О статусе военнослужащих»[3]:

«Военнослужащим женского пола предоставляются отпуск по беременности и родам, а также отпуск по уходу за ребенком в порядке, установленном федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Военнослужащим мужского пола предоставляется отпуск по уходу за ребенком в порядке, установленном федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, при условии отсутствия обстоятельств прямо или косвенно влияющих на безопасность России, а также в случаях смерти матери ребенка; признание матери ребенка безвестно отсутствующий; ограничения дееспособности матери ребенка, если состояние здоровья матери не позволяет осуществлять уход за ребенком».

Проведенный в рамках настоящей работы анализ судебной практики рассмотрения дел, возникающих из-за отсутствия законодательно закрепленных критериев, которые позволили бы уверенно отделить трудовой договор от гражданско-правового, позволяет обосновать следующие предложения по решению сложившихся проблем.

Во-первых, необходимо внести изменения в ст. 15 Трудового Кодекса РФ [4], изложив ее в следующей редакции: «Трудовые правоотношения – отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником инструментом, материалами и механизмами работодателя за периодически выплачиваемую заработную плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы) в соответствии с определенным графиком или на установленном рабочем месте, интеграции работника в организационную структуру предприятия, его подчинении указаниям работодателя, правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда с обязательным предоставлением работнику еженедельных выходных дней и (или) ежегодного отпуска, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, нормативными правовыми актами работодателя, трудовым договором».

Во-вторых, необходимо дополнить перечень закрепленных в ст. 16 Трудового Кодекса РФ оснований возникновения трудовых отношений принудительным заключением трудового договора по решению суда, в случае, когда судом установлен факт наличия трудовых правоотношений сокрытых под «маской» договора гражданско-правового характера.

В-третьих, в связи с тем, что ст. 61 Трудового Кодекса РФ, необоснованно связывает понятие фактического допущения работника к работе со вступлением в силу трудового договора, а не со вступлением в силу трудового правоотношения, представляется целесообразным изменить название ст. 61 Трудового Кодекса РФ на «Возникновение трудового правоотношения» (ныне – «Вступление трудового договора в силу»), а ч. 1 указанной статьи изложить в новой редакции: «Трудовое правоотношение возникает со дня подписания трудового договора работником и работодателем, если иное не установлено федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации или трудовым договором, либо со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя».

Учет данных пожеланий позволит не только конкретизировать границы действия норм трудового законодательства, но и решить проблемы сферы действия трудовых отношений.

Литература

1. *Александров Н.Г.* Трудовое правоотношение. – М.: Юридическая литература, 1978.

2. *Bennett-Alexander Dawn D., Hartman Laura P.* Employment Law for Business. – 4th ed. – New York: McGraw-Hill; Irwin, 2004. – P. 10-15 // Цит. по: Лебедев В.М., Воронкова Е.Р., Мельникова В.Г. Современное трудовое

право (опыт трудоправового компаративизма). Книга первая / Под ред. В.М. Лебедева. – М., 2007.

3. Федеральный закон от 27.05.1998 № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих» // Российская газета. – 1998. – 2 июня.

4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 3.

5. *Можаев В.* Характерные черты трудовых отношений в современных социальных моделях общества // Общество и экономика. – 1999. – № 12. – С. 106-114.

6. *Нехода Е.В.* Развитие социально-трудовых отношений в современных условиях // Вестник Томского госуниверситета. – 2004. – № 283. – С. 152-157.

7. *Носов Д.В., Шуралева С.В.* Транснациональные корпорации и вопросы правопреемства в трудовых отношениях // Трудовое право. – 2010. – № 4. – С. 67-72.

8. *Орловский Ю.П.* Правовое регулирование трудовых отношений в современных условиях // Хозяйство и право. – 2011. – № 2. – С.48-52.

9. Современное трудовое право / Под ред. В.М. Лебедева. – М.: НОРМА-ИНФРА, 2008.

10. *Сойфер В.Г.* Правовое регулирование трудовых отношений: запоздалый ответ на вызовы реальности // Трудовое право. – 2010. – № 10. – С. 89-99.

11. *Сойфер В.Г.* Пределы договорного регулирования трудовых отношений нуждаются в расширении // Трудовое право. – 2009. – № 4. – С. 85-94.

Характеристика рынка интеллектуальной собственности

С.В. Матюшенко

Особый интерес в настоящее время вызывает вопрос о рынке интеллектуальной собственности. Заметим, что рынок как социальный феномен изучается давно; наиболее удачным нам представляется суждение о нем Е.В. Кузнецовой [1]: «Рынок – это открытая социально-экономическая саморазвивающаяся система со сложной структурой взаимодействия элементов в процессе распределения общественных благ».

Рынок – особый институт, формирующий у субъекта общества социально значимые признаки в процессе купли-продажи товаров и услуг. Он выполняет множество функций, ведущие среди которых – регулирующая, стимулирующая и контрольная. Структуры современного рынка весьма сложны, что не позволяет остановиться на какой-то одной их классификации. Автор предлагает целых десять классификаций рынков по различным

критериям: от объектов продажи до форм контактов на них. В результате получается, что главная особенность рынка – то, что в него так или иначе вовлечены абсолютно все общественные субъекты.

Относительно рынка интеллектуальной собственности высказываются различные мнения. Например, Н.Е. Моисеев считает, что он является сравнительно молодым видом рынка, так как отличается своеобразной неразвитостью – в частности, несоответствием материального уровня пользователей и стоимости интеллектуального продукта, а также отсутствием подобающей инфраструктуры [2, с. 141].

Вместе с тем, качественные характеристики рынка интеллектуальной собственности пока остаются за кадром научных изысканий, в связи с чем нам хотелось бы высказать свои соображения по этому поводу.

Рыночные отношения в интеллектуальном производстве неизбежно складываются по мере возникновения необходимых условий. К таким условиям Э.П. Абдуллина и В.В. Орлов относят:

- обособленность производителей;
- потребность в интеллектуальном продукте;
- возможность возмещения затрат интеллектуальному собственнику [3, с. 12].

Одно из субъективных условий возникновения рынка интеллектуальной собственности – знание, которым владеет человек [4]. Экономический обмен такими продуктами возможен, поэтому интеллектуальная собственность может стать товаром, хотя и специфическим. По мнению Э.Л. Абдуллиной, И.И. Столярова, С.Г. Орлова, В.М. Турлина этот товар имеет следующие особенности. «Во-первых, он основан на естественной монополии, индивидуальном характере и включает в себя неповторимость информации. Во-вторых, имеет свойство обмениваемости. В-третьих, может быть продан неоднократно. В-четвертых, не исчезает в процессе потребления. В-пятых, состоит из материального носителя. В-шестых, имеет общественное начало. В-седьмых, является продуктом для «всех». В-восьмых, характеризуется ничтожными затратами на тиражирование готового продукта» [5, с. 10].

Если рынок интеллектуальной собственности – это общественные отношения по поводу распределения интеллектуальных благ, его можно воспринимать как это особый социальный институт общества, «суть и смысл которого заключается в создании и реализаций новаций, повышающих производительность труда и улучшающих качество жизни» [6, с. 41].

Социальное содержание рынка интеллектуальной собственности определяет его функции:

- информационную (предоставление данных о новых объектах интеллектуальной собственности);
- посредническая (рынок дает возможность производителям и потребителям интеллектуальных продуктов найти наиболее выгодный вариант сделки);

- регулирующую (влияние на характер функционирования интеллектуальной собственности на разных стадиях экономического оборота и на перераспределение экономических ресурсов [7, с. 9]);
- санирующую (рынок сохраняет для практического использования только те объекты интеллектуальной собственности, которые имеют реальную ценность);
- коммуникативную (установление деловых отношений между участниками рынка);
- познавательную (выявление новых интеллектуальной продуктов);
- оценочную (определение цены, которые пользователи готовы платить за те или иные объекты интеллектуальной собственности);
- управленческую (организация рынка и т.п.).

Вместе с тем, не все функции обычного рынка проявляются на рынке интеллектуальной собственности. В частности, пока сложно говорить о его аксиологической, прогностической, стимулирующей, аналитической, общекультурной и контрольной функциях.

Классификации структур рынка интеллектуальной собственности можно представить следующим образом:

- *по типу объектов*: рынок информации, знаний, технологий, открытий, достижений, произведений;
- *по субъектам рынка*: по мнению А.Б. Полякова, к ним можно отнести непосредственных создателей интеллектуального продукта, его покупателей, инвесторов и изготовителей товарной продукции на базе интеллектуального продукта [8, с. 120];
- *по географическому фактору*: национальный и мировой рынки;
- *по форме контактов:* можно выделить, по-видимому, личностный, личностно-групповой и личностно-государственный уровень (первый пока явно преобладает);
- *по уровню насыщения* – дефицитный и избыточный (пока имеется только дефицитный рынок);
- *по степени развитости конкурентной борьбы*: пока что-то определенное сказать трудно, так как рынок интеллектуальной продукции только складывается; тем не менее, олигополистическая конкуренция уже присутствует;
- *по характеру взаимоотношений между продавцом и покупателем* – в зависимости о способа присвоения интеллектуальной собственности и условий создания новых знаний:

а) частный, индивидуально-трудовой (когда разработчик действует самостоятельно, на свой страх и риск);

б) частно-корпоративный тип, когда разработчик создает интеллектуальный продукт в рамках своих обязанностей перед частной компанией;

в) общественный, когда новые знания создаются в рамках деятельности государственной организации [9, с. 13].

- *с позиции соответствия действующему законодательству*: как и все прочие рынки, делится на легальный и нелегальный;
- *по характеру продаж* это исключительно розничный рынок.

Структура рынка интеллектуальной собственности довольно сложна и включает следующие основные элементы:

- непосредственные создатели интеллектуального продукта; они одновременно являются как носителями интеллектуального капитала, так и его владельцами, поскольку именно они способны превращать информацию в новое знание;
- инвесторы, вкладывающиеся в соответствующие разработки; у них должно быть достаточно финансовых ресурсов, чтобы долго ждать конечных результатов и не уходить с рынка при временных неудачах;
- изготовители товарной продукции на базе интеллектуальных продуктов; их задача – создавать опытные образцы на основе предложенных идей и технологий, «обкатывать» их, налаживать массовое производства качественно новой продукции;
- покупатели интеллектуального продукта.

Рынок покупателей интеллектуальной продукции характеризуется следующими чертами:

- ограниченный объем производства и не слишком большое разнообразие продуктов;
- появление таких продуктов возможно и без спроса покупателей, поэтому их производство на фирмах не планируется;
- личные доходы покупателей не всегда позволяют им купить интеллектуальную продукцию, которая им нужна;
- многие интеллектуальные товары не относятся к товарам длительного пользования, поэтому их удельный вес в структуре потребления невысок.

Деятельность субъектов рынка интеллектуальной собственности заключается прежде всего в поиске подходящего контрагента. Механизмы его запуска и функционирования включают мотивированные усилия конкретного разработчика при возможной поддержке частных компаний и государства, поиск средств для финансирования разработок, стремление изготовителя товарной продукции удержать и расширить свои позиции на рынке. Спрос и предложение на рынке интеллектуальной собственности могут длительное время не выравниваться, но и этом случае он может существовать. Обратная связь часто присутствует неявно, потому что до сих пор «отсутствует подобающая инфраструктура развития рынка интеллектуальной собственности» [2, с. 141].

К характерным особенностям данного рынка относятся:

- иерархическая система отношений между создателями интеллектуального продукта, его покупателями, инвесторами и изготовителями товарной продукции, причем главным звеном иерархии является непосредственный создатель интеллектуального продукта, от решения которого зависит его появление или отсутствие на рынке;

- элементы рынка могут быть наглядно представлены в основном на выставках новой продукции, где результаты исследований уже имеют вид опытных образцов;
- поведенческие и значимые признаки субъектов рынка несколько размыты, поскольку их поведение подчинено той или иной поисковой задаче;
- культурно-символические признаки рынка интеллектуальной собственности также пока фактически отсутствуют; они существуют лишь в некотором виртуальном пространстве.

Организационно-документальная база рынка в России сводится в основном к постановлению Правительства РФ от 17 ноября 2005 г. «О порядке закрепления прав на результаты научно-технической деятельности». По мнению председателя Роспатента России Б.П. Симонова, данное постановление направлено на создание предпосылок для появления в России класса собственников интеллектуальной продукции [10].

В любом случае очевидно, что «экономическое содержание рынка интеллектуальной собственности меняется по мере развития рыночных отношений» [11, с. 25], в связи с чем феномены его возникновения и развития, вероятно, потребуют дальнейшего осмысления.

Литература

1. *Кузнецова Е.В*. Рынок как социальное явление: автореферат дис. … канд. соц. наук. – Уфа, 2003.

2. *Моисеев Н.Е*. Основные направления совершенствования рынка интеллектуальной собственности: экономико-правовые аспекты // Интеллектуальная собственность и формы ее реализации: материалы международной научной конференции. – Нижний Новгород: ННГУ, 1998.

3. *Абдуллина Э.П*., *Орлов В.В*. Специфика интеллектуальной собственности // Там же.

4. *Гойло В.С*. Политическая экономия интеллектуального труда // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 11.

5. *Абдуллина Э.П*., *Столяров И.И*., *Орлов В.В. и др*. Экономическая природа интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность и формы ее реализации: материалы международной научной конференции. – Нижний Новгород: ННГУ, 1998.

6. *Борисовский В.В*., *Цаматов С.А*. Некоторые особенности рынка интеллектуального продукта // Там же.

7. *Боровская Е.А*. Интеллектуальная собственность: условия и тенденции развития в республике Беларусь: автореферат дис. … канд. экон. наук. – М., 1999.

8. *Поляков А.Б*. Рынок интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность: правовые, экономические и социальные проблемы: Сб. трудов аспирантов РИИС. – Ч. 1. – М., 2001.

9. *Дайнеко Е.Ю*. Интеллектуальная собственность в системе формирующихся рыночных отношений в стране: автореферат дис. … канд. экон. наук. – Воронеж, 2001.

10. *Симонов Б.П.* О государственных мерах по развитию рынка интеллектуальной собственности // Выступление на международной научно-практической конференции РГИИС «Социология инноватики: теория и практика» 24 ноября 2005 г. (г. Москва).

11. Интеллектуальная собственность и экономические формы ее реализации: Сб. науч. статей. – М.: Институт перспектив и проблемных структур, 1998.

Болезнь и война: диалектика взаимодействия (на примерах истории России)

Л.М. Медведева, А.Г. Ханов

Война – экстремальное событие для любого государства и его населения. Известно, что войны всегда сопровождались болезнями и эпидемиями. Благоприятные условия для распространения эпидемических заболеваний создаются при массовых перемещениях больших групп населения: передвигаются войска, из районов боев в тыл движутся беженцы и пленные. Кроме того, война связана с массовыми разрушениями, в частности путей сообщения и жилищ, значительными ухудшениями жилищно-бытовых условий, ухудшением материального положения населения, голодом и т.п.

В истории нашей страны достаточно часто можно встретить упоминания о негативных и внушительных по размерам потерях от болезней и эпидемий в военное время. Хрестоматийным примером является история с сыпным тифом в армии Наполеона во время военной кампании 1812 года в России. Перед вторжением Наполеон собрал огромную армию, лучшую по военно-техническому обеспечению. Однако вскоре в армии начали распространяться болезни, а уже на территории России в войсках вспыхнула эпидемия тифа. Французские врачи не знали о том, что эту болезнь переносят вши, и тем более не знали способов ее лечения. Армия Наполеона понесла значительные потери не только на полях сражений, но и от эпидемии, что в конечном итоге закончилось гибелью всей армии. Это как раз тот случай, когда «генерал тиф» вмешался в ход военных действий. С окончанием наполеоновских войн по Европе прокатилась волна эпидемий тифа, вполне возможно, ставших следствием распространения болезни многочисленными армиями.

Крупнейшие пандемии холеры в XIX веке, охватившие почти все части света, также были связаны с военными событиями. Наиболее опустошительной была холера времен Крымской войны (1853-1856гг.), потери от которой были больше, чем потери, на поле боя, причем со всех противоборствующих сторон.

История войн часто связана с деятельностью конкретных врачей, медицинских работников. Показательна в этом отношении профессиональная

карьера Николая Ивановича Пирогова. Его известность и многие открытия была обусловлены, в первую очередь, результатами работы во время Крымской войны. Интересно, что эта война была неудачной для России в политическом отношении, но принесла огромное количество открытий в военной области, медицинской практике. Н.И. Пирогов в ходе Крымской войны апробировал разнообразные методики, за что и считается основоположником военно-полевой хирургии в России. Он впервые применил ректальный наркоз, гипсовую повязку в полевых условиях, разработал идеи о костной пластике, впервые стал применять сортировку раненных и послеоперационных больных, а также организовал уход сестер милосердия за ранеными на театре военных действий. Н.И. Пирогов справедливо оценивал войну как «травматическую эпидемию» [4, с. 43-44]

Конечно самыми опустошительными, масштабными по разрушениям, людским потерям были мировые войны XX века. В Первую мировую войну (1914-1918 гг.) были страшные эпидемии тифа, холеры, вспышки чумы, широкое распространение получил сифилис, но также эта война устойчиво вызывает ассоциации с распространением «испанки» – пандемии гриппа. Медики оценили грипп как болезнь, вызванную бактериями (до 1933 года вирусный возбудитель гриппа был неизвестен), поэтому многие предпринимаемые меры были неэффективны. «Испанку» часто называют повторением Великой чумы XIV века. Меньше всего от гриппа пострадали западные страны, где свою роль сыграли предупредительные меры и уровень санитарии.

Во время Первой мировой войны правительства стран, заинтересованных в сохранении боеспособности своих стран уже использовали достижения науки для предупреждения распространения заразных болезней в войсках. Во многом им это удалось, но заболеваемость в войсках оставалась достаточно высокой. Данные свидетельствуют, что воюющие страны теряли от болезней больше людей, чем от ранений. Да и вообще в военное время болезни уносят значительно больше жертв, чем вражеское оружие.

Особенно сложное положение было в России после революционных событий и выхода из Первой мировой войны. В стране началась Гражданская война, установление новой власти трудно проходило на окраинах страны, ситуацию значительно усложняли болезни. Новое большевистское правительство уделяло внимание борьбе с болезнями, вплотную этими вопросами занимался специально созданный Народный комиссариат здравоохранения (Наркомздрав). «Только случаев сыпного и возвратного тифов в 1918-1921 гг. было зарегистрировано, по далеко не полным статистическим данным, около 10 млн. Под влиянием поразившего страну голода в 1921 г. приостановилось начавшееся было снижение заболеваний паразитарными тифами. В конце 1921 г. заболеваемость резко повысилась, а в 1922 г. увеличилась почти вдвое (221,9 на 10 тыс. населения против 119,1 в 1921 г.). В голодное время 1922 г. заболеваемость сыпным тифом на железнодорожном транспорте была в 28 раз больше, чем в самый неблагопо-

лучный год последнего перед войной десятилетия (в 1909 г. зарегистрировано 4704 заболевания) и в 369 раз больше, чем в наиболее благополучный год (в 1904 г. зарегистрировано 364 заболевания). Наряду с сыпным и возвратным тифами получили распространение холера и другие инфекционные заболевания», – характеризует ситуацию М.Б. Мирский [5, с. 393]

Борьба с эпидемиями проходила в очень трудных условиях. Послевоенная разруха, голод, нехватка мыла, белья, бань, медикаментов, дезинфицирующих средств, в ужасающем состоянии находились жилища и транспорт. Неслучайно в 1919 году на VII Всероссийском съезде Советов В.И. Ленин выделил три главных проблемы того времени: война, голод, эпидемии. Его слова: «Или социализм победит вшей, или вши победят социализм!», – не были преувеличением. Совет Народных Комиссаров издал более 100 декретов, направленных на борьбу с эпидемиями. В декрете «О санитарных органах Республики» были сформулированы права в области предупредительного санитарного надзора. Они были очень широкими, санитарным врачам предоставлялось право входа во все без исключения помещения с целью осмотра, можно было возбуждать дела в судах и привлекать виновных к ответственности, например, уклоняющихся от оспопрививания карали по статье 219 УК РФ.

Первоначально основное внимание было направлено на борьбу с холерой, затем разработаны мероприятия по борьбе с тифами, дифтерией, испанкой, оспой, чумой и другими заболеваниями. За эти годы был накоплен важный опыт. Особенно трудной была борьба с тифом, получившим широкое распространение на железных дорогах, поэтому на всех узловых станциях открывались врачебно-изоляционные пункты, создавались «летучие санотряды», оборудовались специальные дезинфекционные поезда с банями и прачечными, создавались прививочные отряды. Уже в 1918–1925 гг. появились специальные научно-исследовательские институты, где активно готовили квалифицированные кадры.

Трудной была борьба с чумой на юго-востоке России в 1917–1925 гг. Уже на рубеже веков впервые появилась гипотеза о роли степных грызунов в распространении чумного микроба. Исследования, продолженные в 1914–1918 гг. подтвердили гипотезу о прямой связи между чумными эпизоотиями и распространением эпидемий. Была выявлена группа степных животных – переносчиков чумы: суслики, мыши, верблюды. Среди важнейших причин распространения эпидемий ученые и врачи называли явления социального и культурного характера, в частности близкую связь кочевого населения и животных. В 1921 г. ситуация обострилась из-за голода: сусликов истребляли не только для защиты посевов, но также употребляли в пищу; опасность представляла практика заготовки шкурок. В таких условиях огромное значение приобретала разъяснительная работа с населением. Распространяли листовки, а для неграмотного населения использовали рисунки, где изображался процесс заражения. Это было очень сложное время для военного и мирного населения, всей страны в целом.

Вторая мировая война 1939–1945 гг. отличалась от всех предыдущих небывалой концентрацией войск, невиданной разрушительной силой применяющегося оружия, разрушением промышленных предприятий, путей сообщения, городов и деревень, варварской жестокостью в обращении с мирным населением на оккупированной фашистами территории и огромными миграциями миллионных масс населения. И, тем не менее, на протяжении войны не было сколько-нибудь крупных эпидемий. Так, например, в Советской Армии за всю войну лишь 2–3% всех санитарных потерь были обусловлены инфекционными заболеваниями. Конечно, во время Великой Отечественной войны на территории нашей страны не было полного благополучия в отношении болезней. На территориях, оккупированных фашистскими войсками, жесточайшая эксплуатация и ограбление населения привели к полуголодному существованию. Многие жители ходили из деревни в деревню в поисках пищи и приюта, большое передвижение наблюдалось в связи с налетами карательных отрядов. Все это создавало благоприятные условия для распространения болезней, за три года оккупации заболеваемость сыпным тифом выросла в 26 раз, а в Белоруссии в 44 раза по сравнению с довоенным временем.

В отдельных тыловых районах, главным образом в первой половине войны, также наблюдалось некоторое повышение инфекционной заболеваемости. Это было связано с тем, что сотни тысяч жителей прифронтовых и промышленных районов были эвакуированы в тыл вместе с заводами, учреждениями, стадами животных, что привело к крайнему перенаселению многих городов и деревень в тылу. В результате возникали инфекционные заболевания сначала среди эвакуированных, а затем и среди местного населения. В воинских частях временами возникали отдельные вспышки инфекционных заболеваний, но они не принимали больших размеров и не вызывали значительных потерь. Заражение бойцов происходило в эпидемиологических очагах среди гражданского населения, а также за счет пополнения армии из тыловых частей. До поступления на фронт бойцы проходили длинный путь по железным и грунтовым дорогам. В пути естественны нарушения санитарно-гигиенических норм, в результате чего среди маршевых частей возникали заболевания, чаще дизентерия и другие инфекционные заболевания. Опыт Великой Отечественной войны показал, что инфекционные заболевания могут быть завезены с фронта в тыл страны, например, когда среди эвакуированных раненых обнаруживались больные сыпным тифом.

В годы Второй мировой войны в какой-то мере был аккумулирован опыт предшествующих лет. Людские потери и разрушения были колоссальными, но масштабных эпидемий удалось избежать обеим противоборствующим сторонам. Изучалась структура заболеваний, характерная для военного времени, этим же проблемам были посвящены теоретические исследования в медицине. В США был создан специальный комитет по тифу, в результате его работы была найдена средство для уничтожения вшей – ДДТ (дихлор-дефинил-трихлор-этан). Огромным достижением было от-

крытие пенициллина – антибиотика, сыгравшего огромную роль в борьбе с инфекциями. В годы войны было разработано огромное количество препаратов, методик, медицинских приборов, которые активно применялись и в послевоенное время.

Крупным достижением советских санитарных служб стало нераспространение эпидемий в блокадном Ленинграде, предотвращение вспышки холеры в Сталинграде и других инфекционных заболеваний после окончания Сталинградской битвы. Битва на Волге закончилась в феврале 1943 года, весной опасались начала эпидемий из-за возможного разложения трупов, чего благодаря усилиям властей, санитарных служб и стараний населения города не случилось.

Однако нельзя сказать, что было полное эпидемиологическое благополучие армии и страны в целом. Бородулин В.И. отмечает, что «сведения, касающиеся эпидемиологической обстановки были засекречены и не публиковались; вместе с тем известно, что периодически наблюдались эпидемические вспышки паразитарных тифов и холеры. Так, летом и осенью 1942 г. диагноз холеры был подтвержден более чем у тысячи больных в Гурьеве, Астрахани, Махачкале и ряде других городов, включая Сталинград (больше 100 случаев), куда была срочно направлена комиссия во главе с Т.Е. Болдыревым (начальник противоэпидемического отдела ГВСУ), С.А. Колесниковым (1-й заместитель наркома здравоохранения) и профессором-микробиологом З.В. Ермольевой; энергичными мерами удалось добиться прекращения вспышки в Сталинграде в рекордно короткие сроки – за 8 дней. Незначительность и кратковременность таких эпидемий позволяют говорить об исключительном успехе нашего здравоохранения в деле борьбы с инфекционными болезнями в годы Великой Отечественной войны» [1,с. 93].

Действительно в годы Великой Отечественной войны для предотвращения эпидемий было сделано очень много. Действовала продуманная система эвакуации и лечения, были организованы дивизионные медпункты, специализированные госпитали, в том числе подвижные. При этом, в отличие от предшествовавших войн, больные в целом составляли меньшую часть (34,7 %) санитарных потерь личного состава Красной Армии: это было следствием беспрецедентных успехов советского здравоохранения, противоэпидемической и терапевтической служб армии в борьбе с эпидемиями инфекционных болезней на фронте и в тылу. Четкая квалифицированная работа этой службы дала отличный результат: больше 90 % больных, поступивших в медсанбаты и военные госпитали, были возвращены в строй.

Настоящий подвиг в борьбе с болезнями совершили врачи и медицинские работники. Г.Ф. Ланг, один из основоположников советской клиники внутренних болезней, работал в блокированном Ленинграде консультантом в военных госпиталях, болел голодной болезнью (ее вежливо называли алиментарной дистрофией) к моменту эвакуации на «большую землю» в Москву потерял в весе 20 килограммов [2, с. 94-95]. Директор Первого Ле-

нинградского медицинского института И.Д. Страшун вместе со своими студентами пережил 872 дня ленинградской блокады. Учил их мужеству, учил, как отвлекаться с помощью работы от постоянного чувства голода, сам он в это время работал над главами книги «Русский врач на войне» [7, с. 22]. Помимо этого тысячи врачей героически выполняли свой долг на фронтах войны, в санитарных поездах и госпиталях.

До сегодняшних дней как случаи ужасающей жестокости против человечества приводят примеры различных опытов нацистских врачей и их отношения к больным. Нарушение профессиональной этики и противоречие гуманистическим нормам медицины сформировали резко негативное отношение к этой ситуации, сделав ее оценку нарицательной. Никакие благие прикрытия борьбы с болезнями, поиска крайне необходимых лекарственных средств не могут оправдать подобные действия врачей. Как уже отмечалось, настоящим бичом Первой мировой войны был тиф. К началу Второй мировой войны сыпной тиф научились уверенно диагностировать, но еще не знали как результативно лечить. Обе стороны противников активно искали пути создания вакцины, – как против тифа, так и других болезней. Немцы рассматривали свои концентрационные лагеря как место, где удобно можно было проводить эксперименты, – при наличии огромного человеческого «экспериментального материала». Нацистские эксперименты на людях начались, по крайней мере, официально, только после начала войны, что говорит о приоритете военных потребностей. Был проведен ряд опытов на людях с различными инфекционными болезнями, особенно с малярией, гепатитом, поскольку эти заболевания были часты в армейских и эсесовских частях в Южной России. Экспериментальная медицина приводила к страданию, боли и смерти людей, поэтому заключенные старались не попасть в лазареты, поскольку там они рисковали стать жертвами смертоносных экспериментов и медицинских испытаний. Только после окончания Второй мировой войны суд над нацистскими преступниками разоблачил и деятельность фашистских врачей [3, с. 267, 278].

Все, что говорилось ранее о взаимосвязи войн и эпидемий касалось естественных условий их возникновения и развития в военное время. Но возможно и искусственное распространение эпидемий, и в истории такие примеры зафиксированы многократно. Например, во время Первой мировой войны кайзеровская Германия засылала в Россию, Румынию, Грецию и другие страны диверсантов, снабженных культурами сапа, чумы и сибирской язвы. Есть сведения, что перед Второй мировой войной Япония и Германия тайно готовились к применению биологического оружия, что подтверждено на Нюрнбергском процессе и материалами судебного процесса в Хабаровске. В настоящее время активно обсуждают вопрос об угрозе биодиверсий и биотерроризме, особенно после случаев рассылки в конвертах белого порошка и других акций. Бактериологическое оружие относится к орудиям массового уничтожения населения и до сегодняшнего дня представляет серьезную угрозу человечеству [8].

И еще один аспект проблемы – это состояние здоровья политических деятелей, тех, кто во многом определял ход исторических событий и исход войн. Например, в Ялтинской конференции (февраль 1945 года), рассматривавшей вопросы послевоенного устройства Европы и потому имевшей огромное политическое значение, принимали участие Ф.Рузвельт, У. Черчилль, И.В. Сталин. Многие отмечают, что это была встреча трех уставших, немолодых и больных человек. Рузвельт уже двадцать четыре года из-за проблем с бедренной костью не смог самостоятельно передвигаться, его мучили проблемы с сердцем и кровообращением, руки тряслись, ему трудно было на чем-либо долго сосредоточиться. Он умер вскоре после возвращение из Крыма от кровоизлияния в мозг. Черчилль тоже был тяжело болен, казался неуверенным в себе, часто обсуждал все проблемы, в том числе и политические, со своим врачом. Боли в сердце, несколько воспалений легких, артериосклероз, признаки депрессии, потеря речи, частично памяти. Сталин был заядлым курильщиком, страдал от высокого давления [9, с. 112]. Великие правители, выдающиеся политические деятели тоже люди со своими достоинствами, недостатками и, конечно, болезнями. Другое дело, что их состояние здоровья во многом может оказывать влияния на серьезные, порой судьбоносные события истории отдельной страны или мировой истории.

Подводя итог, необходимо отметить, что болезни сопутствовали войнам всех времен, изучение болезней военного времени, их различные проявления имеет несколько ракурсов и контекстов, что позволяет создать более полную и объективную картину исторического прошлого. В настоящее время это направление исторической науки только начинает свое формирование [6], но, наш взгляд, имеет значительный потенциал для дальнейшего развития и изучения.

Литература

1. *Бородулин В.И.* История медицины России. Клиника внутренних болезней во второй половине XIX – половине XX в.: цикл лекций. – М.: МЕДпресс-информ, 2011. – С. 93.

2. Там же. – С. 94-95.

3. *Вайндлинг Пол.* Тиф, паразиты и поиски вакцины в годы Второй мировой войны // Болезнь и здоровье: новые подходы к истории медицины / Под общ. ред. Ю. Шлюмбома, М. Хагнера, И. Сироткиной; [отв. ред. И. Сироткина; пер. с англ. и нем. К.А. Левинсона]. – СПб.: Европейский университет в Санкт-Петербурге; Алетейя, 2008.

4. *Лебедева И.В., Каспрук Л.И.* Н.И. Пирогов в годы Крымской войны (1853-1856) // Бюллетень Национального научно-исследовательского института общественного здоровья. Материалы Международного симпозиума «Традиции и новаторство в истории Отечественной медицины», посвященного 200-летию со дня рождения Н.И. Пирогова. – М.: Национальный НИИ общественного здоровья РАМН, 2010.

5. *Мирский М.Б.* Медицина России X–XX веков: Очерки истории. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2005.

6. *Михель Д.В.* Болезнь и всемирная история: Учеб. пособие для студентов и аспирантов. – Саратов: Научная книга, 2009; *Михель Д.В.* Оспа в контексте истории // Логос. – 2007. – № 6 (63); *Супотницкий М.В., Супотницкая Н.С.* Очерки истории чумы: В 2-х кн. – М.: Вузовская книга, 2006.

7. *Пальцев М., Сточик А.* Аллея жизни // Наше наследие. – 1990. – № 6 (18).

8. *Супотницкий М.В.* Развитие биологического оружия еще не начиналось. URL: http://supotnitskiy.ru/stat/stat67.htm

9. *Циттлау Й.* «Могло бы быть и хуже». Истории знаменитых пациентов и их горе-врачей. – СПб.: Питер, 2010.

Инновационные технологии обучения как средство повышения учебно-познавательной активности студентов

Т.В. Миронова

Эффективность образовательного процесса во многом зависит от методики преподавания. Уровень подготовки и эффективности обучения любой дисциплины находится в прямой зависимости от взаимодействия и взаимопонимания преподавателя и студента. Поэтому в современных условиях на первый план выходит проблема совершенствования существующих методик и внедрение в образовательный процесс инновационных технологий обучения.

К традиционным технологиям обучения относится проведение лекционных занятий с последующим закреплением полученного материала на практических занятиях, – в том числе и при аттестации студентов в форме зачета или экзамена. Лекция, как форма учебного процесса, имеет ряд отличительных черт, в частности:

1. она дает целостное и логичное освещение основных положений учебной дисциплины;
2. вооружает студентов методологией изучения данной науки;
3. лучше и полнее других форм компенсирует устаревание или отсутствие современных учебников и учебных пособий, оперативно знакомит с последними данными наук;
4. нацеливает студентов на самостоятельную работу и определяет основные ее направления.

Лекционная форма преподавания обладает рядом следующих достоинств:

1. наиболее экономичный способ обучения, эффективна по степени усвоения;
2. одно из наиболее действенных средств формирования мировоззрения и убеждений;

3. средство прямого личного воздействия преподавателя на большую аудиторию одновременно.

Данная методика обучения является преобладающей, однако в настоящее время уже не может полностью обеспечивать потребности студентов. Модернизация образовательного процесса неизбежно подводит к тому, что объем преподаваемой в течение лекции информации, при условии расширения информационного пространства, должен постоянно расширяться. Далеко не всегда лекционная форма обучения способствует получению практических навыков, обеспечению минимальной обратной связи студентов с преподавателем. Другим моментом является тот факт, что чем многочисленнее лекционная аудитория, тем слабее влияние лектора на конкретного студента [3]. Свои особенности применения имеет лекционная форма у студентов-заочников: так как в период сессии они изучают лишь часть учебного материала, то такая форма как бы «диктует» нерегулярное изучение дисциплин.

Таким образом, в условиях заочного обучения студентов традиционная методика обучения уже не отвечает современным требованиям. Едва ли не решающим моментом для интенсификации учебно-познавательной деятельности студентов является внедрение инновационных технологий обучения. В настоящее время существует достаточно широкий круг инновационных методик. Однако хотелось бы остановить внимание на методике объединяющей наиболее актуальные направления.

Самой большой проблемой современного российского образования является подготовка студентов на основе готовых стандартных решений, не позволяющих студентам проявлять самостоятельность при решении поставленных задач. Современное образование должно преследовать цель подготовки специалистов, способных самостоятельно добывать знания, ставить и решать новые задачи, используя источники информации. Перспективная система образования должна быть способна не только вооружать знаниями обучающегося, но и при постоянном и быстром обновлении знаний формировать потребность в самостоятельном, непрерывном овладении ими, а также в творческом подходе к знаниям в течение всей жизни [1, с. 196–201].

Рассматриваемая методика обучения основана на case-технологии. Метод case-study, или метод конкретных ситуаций (от английского «case» – случай, ситуация), – метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач–ситуаций (решение «кейсов»). Этот метод относится к неигровым имитационным активным методам обучения. Непосредственная цель метода case-study – совместными усилиями группы студентов проанализировать ситуацию – case, возникающую при конкретном положении дел, и выработать практическое решение; окончание процесса – оценка предложенных алгоритмов и выбор лучшего в контексте поставленной проблемы [2].

Эта инновационная технология обучения строится на обеспечении каждого студента учебно-методическими пособиями по изучаемым дисциплинам с использованием самообучения в качестве ведущей формы учебной деятельности. В учебно-методическое обеспечение студента входят: электронные учебно-методические комплексы (ЭУМК), содержащие электронные учебники, учебные пособия по практическим занятиям, тренинговые компьютерные программы, компьютерные лабораторные практикумы, контрольно-тестирующие комплексы. [1].

Обучение по данной методике проходит по следующей схеме: студент получает ЭУМК, на основании которого будет вести самостоятельную подготовку. Непосредственно на лекционном занятии студенты изучают учебный материал совместно с преподавателем. Преподаватель при этом обращает внимание на понятия, которые являются наиболее значимыми, сложными в понимании, проблематичными, актуальными в подготовке и необходимыми для практических занятий. Главная цель проведения занятий – обсуждение и обобщение студентами знаний по изучаемой теме. Обсуждение учебного материала выражается в активности высказываний студентов, обосновании своих утверждений. При этом важно сформировать точку зрения студентов по определенным вопросам учебного материала, которая может не совпадать с мнением большинства, включая преподавателя, но она должна быть аргументированной [1].

Данная методика является комплексной, так как в процессе обсуждения учебного материала преподаватель может применять следующие технологии: «дебаты», диалоговые технологии обучения, блочно-модульные, интерактивные, компьютерные, в том числе веб-квесты и другие инновационные формы обучения.

Перечисленные формы обучения направлены на активизацию учебно-познавательной деятельности студентов, повышение заинтересованности в получении знаний и овладении навыками самостоятельного решения поставленных задач. Одной из форм организации занятия по case-методу является применение инновационной педагогической технологии – проведение «дебатов», которые можно считать эффективным средством формирования у студентов критического мышления, навыков системного анализа, формулирования собственной позиции, искусства аргументации, – то есть тех качеств, которые необходимы каждому человеку в условиях рыночной экономики.

«Дебаты» – это интеллектуальная игра, в которой две команды (утверждающая и отрицающая), обсуждая заданную тему, сформулированную в виде утверждения, выдвигают свои аргументы и контраргументы по поводу предложенного тезиса, чтобы убедить членов жюри в своей правоте и опыте риторики. Вместе с аргументами участники дебатов должны представить жюри доказательства, факты, цитаты, статистические данные, поддерживающие их позицию, которые составляют «кейс» команды. Участники дебатов задают вопросы противоположной стороне и отвечают на во-

просы оппонентов; вопросы могут быть использованы для разъяснения позиции оппонентов и для выявления ошибок у противника. Такая форма развивает мотивацию для обучения, условия для активизации и развития учебно-познавательной деятельности, повышает личностную значимость учебного материала. При решении обучающих задач актуализируются полученные ранее знания студентов, они развивают свои исследовательские навыки, рефлексивное мышление, творческие способности, ценностные ориентации. Сталкиваясь с необходимостью практического решения проблем, выдвижения и проверки гипотез, сбора данных, студенты учатся подбирать аргументацию, принимать решения [4].

Диалоговые технологии обучения позволят привнести в процесс обучения личностно-ориентированный подход к обучению каждого студента, с учетом индивидуальных и познавательных способностей. Преподаватель имеет возможность выбора формы диалогового обучения: проблемно-поисковые диалоги, семинары-дискуссии, учебные дискуссии, эвристические беседы, анализ конкретных ситуаций. Данные формы обучения представляют собой процесс диалогового общения участников, в ходе которого происходит формирование практического опыта совместного участия в обсуждении и решении теоретических и практических проблем [5].

Веб-квест является новым средством использования технологий в ходе занятия, поощряющего критическое мышление. Web-Quest ориентирует на развитие познавательной, исследовательской деятельности студентов, где основная часть информации добывается через ресурсы Интернет. Я.С. Быховский даёт следующее определение этой технологии: «Образовательный веб-квест – это сайт в Интернете, с которым работают учащиеся, выполняя ту или иную учебную задачу». Разрабатываются такие веб-квесты для максимальной интеграции Интернета в различные учебные дисциплины на разных уровнях обучения в учебном процессе. Они могут охватывать отдельную проблему, учебный предмет, тему, могут быть и межпредметными [6].

На этапе выполнения задания формируются исследовательские навыки. При поиске ответов на поставленные вопросы среди большого количества научной информации развивается критическое мышление, умение сравнивать и анализировать, классифицировать объекты и явления, мыслить абстрактно. Студенты приобретают навыки трансформирования полученной информации для решения поставленных проблем. Накопленный опыт последовательных действий под руководством преподавателя поможет каждому студенту в организации своей дальнейшей индивидуальной исследовательской деятельности при подготовке курсовых, дипломных работ (выпускных квалификационных работ). На этапе оформления результатов деятельности происходит осмысление произведённого исследования. Итак, в рамках использования в учебном процессе case-технологии, можно включать в ее и другие инновационные приемы и методы в обучении.

Таким образом, введение в образовательный процесс инновационных технологий обучения позволяет развить и активизировать учебно-познавательную деятельности студентов, увеличить объем освоенного материала по учебным дисциплинам, достичь понимания проблемных вопросов, а также повысить заинтересованность в самостоятельной подготовке. Все это развивает навыки самостоятельного критического мышления для решения нестандартных задач и ситуаций, готовит студентов к профессиональной дискуссии и аргументированным ответам. Особенно актуальными данные направления являются при подготовке студентов заочной формы обучения, так как, применяя данную технологию в процессе проведения занятия, преподаватель имеет возможность донести до студентов наиболее сложные и проблемные вопросы курса.

Основой для подготовки студентов является самостоятельное изучение материалов в виде ЭУМК. Так происходит перенос существующих образовательных ресурсов из традиционной технологии обучения в инновационную. Данная технология предполагает, что студент должен научиться добывать информацию, ее обрабатывать и получать готовый продукт. Преподаватель при этом выступает в качестве руководителя, направляющего и контролирующего деятельность студентов. То есть целью применения case-технологии в образовательном процессе является «научить учиться», а роль преподавателя сводится к тьюторству.

Однако, для успешного использования инновационной методики обучения, необходима разработка полноценного учебно-методического комплекса, имеющего определенные особенности. Данный комплекс должен включать в себя:

1. расширенный курс лекций в электронном варианте, который регулярно корректируется и дополняется в соответствии с развитием дисциплины;

2. перечень вопросов для обсуждения и сценарий дискуссий по материалам каждой темы. Особенностью являются необходимость ориентироваться на публичное обсуждение вопросов, разработка вопросов проблемного характера и в проблемной постановке, включение вопросов по решению конкретных задач и ситуаций, знание преподавателем особенностей методик диалогового обучения, технологии «дебаты» и веб-квест; чрезвычайно возрастает роль самоподготовки преподавателя для проведения занятий с использованием названных методик обучения;

3. контрольные задачи и тесты, которые предлагаются студентам в конце изучения дисциплины и предназначены для проведения полного, стопроцентного контроля усвоения материалов. Использование этого элемента комплекса в большом потоке требует автоматизации процедуры контроля и, следовательно, разработки соответствующего обеспечения (как правило, тестирования в электронной форме);

4. пособие по практическим занятиям в электронном варианте с примерами выполнения заданий, контрольными тестами для проверки готовности к их выполнению и с индивидуальными практическими заданиями;

5. методические указания по выполнению курсовых работ и расчетных заданий.

Необходимо отметить, что существенно возрастают требования как к преподавателю (необходимость разработки полноценного учебно-методического комплекса и его постоянного обновления, подготовки к дискуссии-обсуждению материалов; умение вести дискуссию и обсуждение; готовность ставить проблемные вопросы и отвечать на них, подготовка к проведению занятий по инновационным технологиям обучения), так и к студенту (самостоятельное и регулярное изучение материала при увеличении его трудоемкости, тестирование).

В то же время достоинством предлагаемой методики и технологии обучения является ее близость к форме очного обучения и, как следствие, – положительное восприятие новой методики несмотря на увеличение трудоемкости изучения дисциплины.

Литература

1. *Рогалев Н.Д., Табачный Е.М., Щевьева В.А.* Использование интерактивного самообучения как ведущей формы интенсификации учебной деятельности // Вестник МЭИ. – 2009. – № 2.

2. *Долгоруков А.М.* Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения [Электронный ресурс] / Долгоруков А.М. URL: http://www.vshu.ru

3. *Мизинова О.Ю.* Особенности методики преподавания экономических дисциплин в современных условиях [Электронный ресурс] / Мизинова О.Ю. URL: http://festival.1september.ru

4. *Пылкова Л.В.* Возможности педагогической технологии «Дебаты» [Электронный ресурс] / Пылкова Л.В. URL: http://festival.1september.ru

5. *Писарева Г.А.* Диалоговые технологии обучения. [Электронный ресурс] / Писарева Г.А. URL: http://festival.1september.ru

6. *Горшкова О.А.* Дидактические особенности образовательных ВЕБ–КВЕСТОВ [Электронный ресурс] / Горшкова О.А. URL: http://kemlya.romnet.ru/

Инновационная экономика в России: перспективы становления

Э.Р. Мифтахова, О.С. Алексеева

Сегодня, на фоне политических и экономических процессов, происходящих в мире, многие задаются вопросом, какое направление нужно выбрать для стабилизации российской экономики, и вспоминают, в первую очередь, об инновациях. Причина понятна: конечная продукция обладает намного более высокой стоимостью на мировом рынке, чем товары «первичного» сектора (нефть, газ, руда, уголь и т.д.), и чем выше степень обра-

ботки продукта, тем выше конкурентоспособность и торговая прибыль государства.

К сожалению, приток доходов РФ зависит не от конечного продукта, а от экспорта сырьевых ресурсов. При такой модели экономического развития не только сохраняется высокая уязвимость России к изменению цен на энергоносители, но и экономический рост будет находиться ниже потенциала. Страны с высокой зависимостью от сырьевых ресурсов, как правило, демонстрируют неудовлетворительные результаты в области экономического роста, стабильности, коррупции, развития человеческого капитала и других индикаторов.

Безусловно, перспектива быть сырьевым придатком мировой экономики является не очень впечатляющей для России, но пока нефть и газ, тем не менее, остаются ключевыми статьями российского экспорта, обеспечивающими основной приток валюты в страну и налоговые сборы в бюджет. Именно поэтому существует необходимость выбора другого пути экономического развития, который принесет стране лидирующие позиции в мире. Задача сегодняшней России – в переориентации всей ее экономики, которая должна встать на путь исключительно инновационного развития. (Инновационная экономика, основополагающим ресурсом которой являются знания, является уже реальностью для США и ряда стран западной Европы, которые находятся в вершине списка стран с очень высоким уровнем индекса развития человеческого потенциала, Россия же занимает 65 место в рейтинге [1].)

Если в 2010 г. по реальному объему ВВП Россия находилась на 12-м месте в мире, то по инновационной политике – на 52-м, по использованию новых технологий – на 77-м, по индексу конкурентоспособного роста – на 66-м. Для России это катастрофически низкие показатели.

По словам Е. Федорова, председателя Комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству, Россия находится в заблуждении относительно того, что такое «инновационная экономика».

«Мы считаем, что инновационная экономика означает, что все должны быть новаторами, но инновационная экономика в мире – это вполне конкретные специальные дисциплины. Инновационную экономику отличает то, что она представляет собой рынок технологий. Технология, а вместе с ней и права на интеллектуальную собственность – это основа инвестиционного процесса всех промышленных предприятий. (…) Инновационная экономика в приложении к рынку интеллектуальной собственности (рынку прав на технологии) означает совершенно иную логику развития. Это уже не станки, которые кто-то совершенствует, а это детально продуманная наука и детально продуманный на профессиональном уровне процесс», – считает Федоров.

Еще одной проблемой, препятствующей развитию инновационной экономики в России, является проблема моногородов. «В России моногорода – основа экономики. Это означает, что переход Российской Федера-

ции к инновационной экономике подразумевает смену 90 % промышленных собственников, так как сегодня в России главные собственники – это владельцы крупных предприятий. Но этих предприятий в инновационной экономике быть не должно» [2].

Зарубежный мир также «против», поскольку ему не нужен сильный конкурент, в особенности Российская Федерация, которая является основным поставщиком инновационного сырья в мире. То есть, против те страны, где до четверти всех технологий созданы на основе российских идей, либо российскими специалистами-учеными, которые уехали за рубеж, где им платят, где есть рынок, где свои знания и свою работу можно продать. Это огромный потенциал для страны с населением в 150 млн, и он гораздо больше, чем потенциал природных ресурсов. Только этот потенциал не является предметом оборота нашего рынка.

В этом плане инновационная экономика для нас – это использование нашего творческого потенциала. Естественно, что конкуренты этого не хотят и потому работают против нас. К примеру, все сегодняшнее законодательство в области инновационной экономики было принято Россией под давлением ВТО 4 года назад. ВТО прямо запретило в России целые элементы инновационной экономики.

Во-первых, нам было запрещено развивать российское законодательство в области инноваций, то есть в понимании экспертов ВТО, Россия – это сырьевая страна, ее место в мировом разделении труда – быть сырьевым придатком, соответственно инновационное законодательство нам создавать и развивать запрещено.

Во-вторых, отменены действующие в России еще 4 года назад некоторые важнейшие элементы инновационной экономики, например – информация. В России информация не является предметом экономического оборота и предметом собственности в отличие от всего мира. Четыре года назад информация была таким предметом, но по требованию экспертов ВТО это положение было отменено.

Это было сделано это для того, чтобы информацию в виде услуг российских разработчиков не приходилось покупать. То есть российские специалисты-изобретатели разрабатывают идеи, которые, с точки зрения первичной собственности, выглядят как информация, но в нынешнем российском понимании информация уже не является предметом собственности, это просто бумага, на которой что-то написано. (Сама бумага в России – предмет собственности, но то, что на ней написано, нет.)

Возникает закономерный вопрос: что необходимо России для стимулирования инновационной экономики?

Джон Литвак, главный экономист московского офиса Всемирного банка, видит их в незавершенных направлениях общей программы структурных реформ: обеспечение защиты прав собственности, судебная реформа, а также политика в сфере конкуренции и снижение различных административных барьеров для бизнеса [3]. По его мнению, перспективы

развития инновационной экономики в большой степени зависят именно от структурных реформ. Особое внимание в программе структурных реформ он советует уделить реформе самого государства. «Россия слишком велика и разнородна, чтобы эффективно управлять ею только из Москвы», – пишет Дж. Литвак.

Опыт показывает, что залогом успеха в инновационной экономике являются децентрализованные процессы экономической власти в условиях жесткой международной конкуренции. Среда для предпринимательства и развития инновационной экономики зависит от деятельности госчиновников на региональном и местном уровнях. Децентрализация и передача полномочий на местный уровень позволили, например, Китаю развить необходимый инновационной экономике динамизм даже в отсутствие сильных формальных рыночных институтов.

Несмотря на то, что в последнее десятилетие Россия добилась некоторых успехов в создании инновационной среды, эта программа остается в большой степени незавершенной. Более того, последние тенденции в сторону большей централизации и расширения государственного участия в экономике могут даже затруднить достижение прогресса в этом направлении. Модель, основанная на чрезмерно централизованных решениях в экономической политике и значительном участии государства в поддержке приоритетных предприятий и отраслей, скорее не способствует, а мешает созданию инновационной экономики.

К сожалению, инновации более востребованы за рубежом, в России с этим дела обстоят хуже. Так нужен ли нам этот западный рынок? Ведь у нас, как принято говорить, «свой путь развития»?

По мнению специалистов фондов венчурного кредитования, государство на пути инновационного развития противоречит само себе: с одной стороны, оно мечтает об инновациях, с другой – всеми силами «отправляет» уже готовые проекты за рубеж.

Результаты статистического опроса среди российских и иностранных компаний, работающих на территории РФ, а также компаний малого и крупного бизнесов показали, что в России активнее всего внедряют инновации именно крупнейшие компании, особенно иностранные и те российские, что работают на международных рынках [4].

Следует отметить, что из крупнейших российских частных компаний самые инновационно-активные – это те, которые уже вышли за пределы национального рынка. Из числа частных компаний доля вводивших в 2008–2010 гг. новые продукты была в 4 раза выше, чем среди компаний с государственным участием и госкомпаний.

Факторами, препятствующими инновационной активности России, являются сложность привлечения финансирования для внедрения инновационных продуктов и избыточная бюрократизированность.

По мнению зарубежных экспертов, основным «тормозом» отечественного инновационного развития является консервативность структуры

российской промышленности, а также излишняя бюрократичность российских корпораций. Последние не имеют возможность оперативно внедрять новые разработки, чем сводят их идеи на нет.

Для компаний разных типов наиболее значимыми являются разные барьеры. К примеру, сложность привлечения финансирования оказалась существенным препятствующим фактором для компаний, имеющих опыт внедрения глобальных инновационных продуктов, а проблема избыточной бюрократизированности в одинаковой степени волнует все компании.

Следом по важности идут такие факторы, как отсутствие процедуры оценки риска и возврата инвестиций, недостаточная защищенность интеллектуальной собственности.

Настоящей проблемой для инноваций бизнесмены считают российскую таможню, в частности экспортно-таможенный контроль, а точнее – законы, по которым она работает. Так, например, все проекты, не касающиеся программного обеспечения, должны проходить строжайший бюрократический контроль, который подчас занимает настолько огромное количество времени, что инновация перестает быть инновацией.

Еще одна проблемой для компаний – нехватка кадров. Оказалось, что нехватка сотрудников, способных на инновационную деятельность, и управленческих кадров, способных реализовывать инновационные проекты, менее важна для российских компаний, работающих в России, чем для международных, а также российских компаний, имеющих выход на международный рынок. Отечественные компании, работающие только на российском рынке, в наименьшей степени обеспокоены нехваткой в стране идей и специалистов, способных их разрабатывать. Возможно, это отражает мнение, что «мозги в России есть».

Основной трудностью фундаментальной науки сегодня считается недостаток ее финансирования и стремительно стареющие кадры. Сегодня доля мировых расходов на НИОКР в США составляет 35 %, в России же – всего 2 %. Несопоставимы с зарубежными державами и затраты на одного исследователя в год. Если численность исследователей в последнее время в России уменьшилась, то в Китае, наоборот, увеличилась. Вместе с тем в последние годы область науки теряет сотрудников в возрасте от 35 до 39 лет. Таким образом, более 50 % научного состава – это люди в возрасте более 50 лет, что, по мнению ученых, не способствует дальнейшему инновационному развитию науки.

Еще одной преградой для инновационного развития России является состояние инфраструктуры высшей школы. Необходимо, чтобы она была дополнена инновационно-инвестиционными структурами (центрами, комплексами, компаниями, институтами) так, чтобы вузы образовали учебно-научно-инновационные комплексы. Именно система высшего образования является наиболее перспективной для построения на ее базе российской инновационно-инвестиционной сети, которая должна играть роль моста, соединяющего науку и производство во всех регионах и отраслях.

Инновационная стратегия должна все объединить – и производство, и науку, и культуру, и общественные институты, и нацию. Россия должна становиться на инновационные рельсы, ибо только гибкая инновационная экономика способна обеспечить Российской Федерации конкурентоспособность в условиях меняющегося мира.

Литература

1. Центр гуманитарных технологий. URL: http://gtmarket.ru/news/state/2010/11/05/2719.

2. Центр социально-консервативной политики. URL: http://www.cscp.ru/10000305/11021.

3. *Литвак Дж.* Перспективы инновационной модели экономики в России. Всемирный банк предупреждает об опасностях централизации // Коммерсантъ. – 2006. – № 228 (3559).

4. *Седов О.* Перспективы инноваций // URL: http://www.osp.ru/cio/2010/08/13003647/

Практическое применение теории эконометрической науки для целей прогнозирования

С.А. Мордвов

Многие компании, производящие большое количество управленческих операций, а также имеющие развитую территориальную сеть оказываемых услуг, часто сталкиваются с необходимостью координации внутренних процессов для повышения качества как самих процессов, так и скорости совершения операций. Это обуславливается еще и тем, что приходится принимать решения в условиях неопределенности.

Зачастую получается так, что в силу слабой внутренней организованности происходят сбои доставок, просрочка, недопоставки между поставщиком услуг, продуктов и заказчиком.

В основе процесса лежит планирование продаж и операций. Это управленческий процесс, построенный на взвешенных прогнозах. Важна своевременная реакция на потребности заказчика и их удовлетворение. Для этого составляется план-прогноз продаж, отражающий уровень спроса на услуги компании. Это позволяет:

– выстроить внутренние операции в соответствии с потребностями заказчиков;

– качественно организоваться для поиска компании, движимой спросом;

– точно составить прогнозы и планы на предстоящие две недели, а также разработать планы на будущие 18 месяцев;

– синхронизировать процесс реорганизации компании под задачи бизнеса, организуя рациональный баланс между: людскими ресурсами, процессами и инструментами.

При этом будут учитываться данные прошлых периодов, изменения рынка, экспертный анализ. Важным этапом в этом процессе является математического моделирование, когда путем статистического расчета высчитываются прогнозные данные на предстоящие периоды. Будем использовать регрессионный анализ для моделирования процесса.

Рис. 1. Выборка данных за 2010- 2011 годы

Определим вид тренда, наиболее точно отражающий динамику продаж двенадцати наиболее крупных клиентов, используя модель временного ряда. Воспользуемся данными за два прошедших года (рис.1).

Построим различные аналитические зависимости, используя возможности пакета Excel, и проанализируем результаты (Рис.2-7).

Степень детерминированности вариации критериальной переменной предиктором по экспоненциальной зависимости оценивается в 7,38%, что недостаточно для «хорошей» модели (рис.2). Наблюдается, хоть и незначительное, но снижение показателя спроса.

Рис. 2. Экспоненциальная зависимость

Рис. 3. Линейная регрессия

Коэффициент детерминации в случае линейной регрессии еще меньше, чем в случае экспоненциальной (рис.3). Линейный тренд показывает, что за последние два года спрос снижался ежемесячно в среднем на 109 единиц.

Степень детерминированности зависимой переменной независимым фактором время для логарифмической регрессии – самая низкая, 5,63% (рис.4).

Коэффициент детерминации в случае полиномиальной регрессии второй степени сравним с коэффициентом детерминации линейной регрессии (рис.5). Наибольшей степенью детерминированности характеризуется полиномиальная функция третьего порядка (рис.6).

Рис. 4. Логарифмическая регрессия

Рис. 5. Полиномиальная регрессия второй степени

Коэффициент детерминации в случае полиномиальной регрессии второй степени сравним с коэффициентом детерминации линейной регрессии (рис.5). Наибольшей степенью детерминированности характеризуется полиномиальная функция третьего порядка (рис.6).

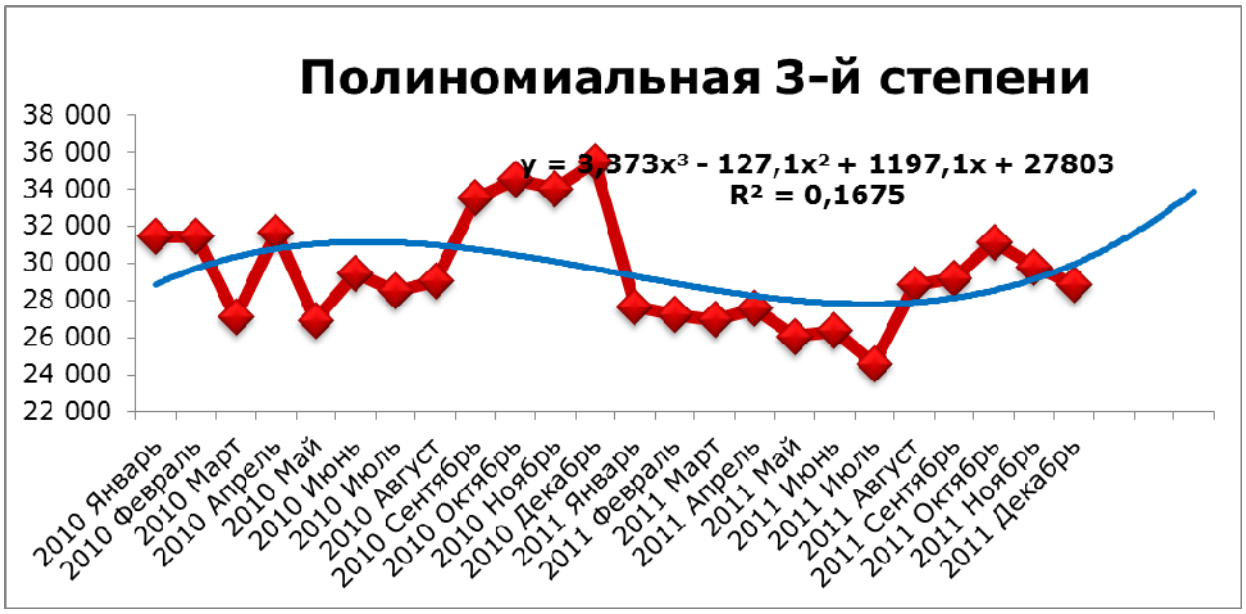

Рис. 6. Полиномиальная регрессия третьей степени

Рис. 7. Степенная регрессия

Степенная регрессия так же, как и логарифмическая, не обладает «достаточной» степенью детерминированности (рис.7). По величине коэффициента детерминации определяем модель, наиболее адекватно описывающую вариацию зависимой переменной (табл.1). Таким образом, кубический полином в наибольшей степени соответствует исходным данным.

Используя выбранную модель динамики продаж за 2010-2011 годы, построим прогноз на первый квартал 2012 года и сравним его с фактическими данными (рис.8).

Таблица 1

Виды построенных регрессий и соответствующие коэффициенты детерминации

Тип функции	*Коэффициент детерминации*
Экспоненциальная	$R^2 = 0{,}0738$
Линейная	$R^2 = 0{,}0719$
Логарифмическая	$R^2 = 0{,}0563$
Полиномиальная 2-й степени	$R^2 = 0{,}0563$
Полиномиальная 3-й степени	$R^2 = 0{,}1675$
Степенная	$R^2 = 0{,}061$

Точность прогноза оказалась достаточно высокой, более 76% для каждого месяца первого квартала 2012 года (табл.2). Этот факт говорит о возможности применения моделей в условиях ограниченности временного интервала исследования даже в случае невысокого коэффициента детерминации.

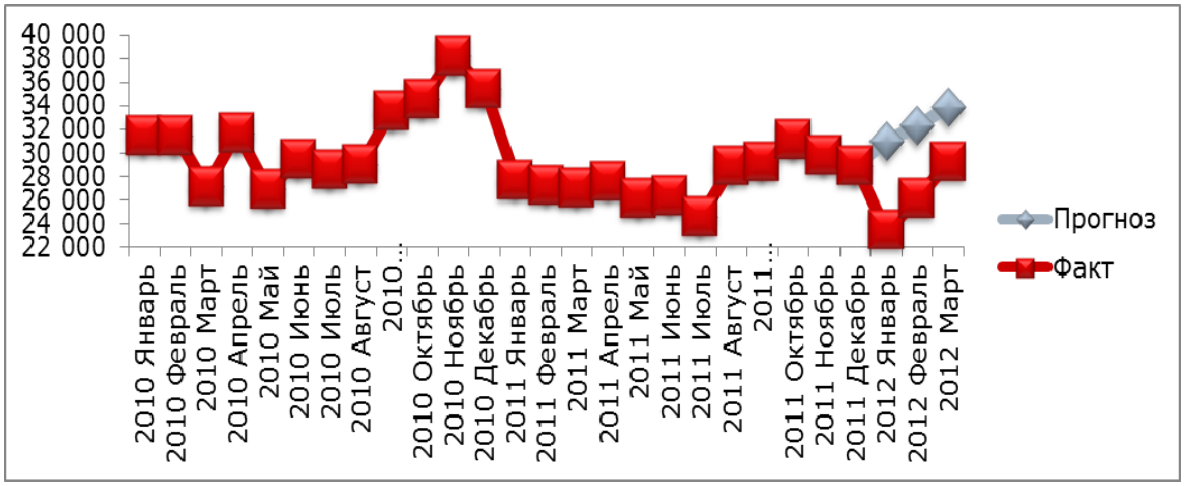

Рис. 8. Прогноз продаж по выбранной модели и фактические данные первого квартала 2012 г.

Для улучшения результатов моделирования и прогноза, при наличии времени для дальнейшего эконометрического исследования можно воспользоваться методом скользящей средней для сглаживания исходной кривой.

Таблица 2

Сравнение фактических показателей и прогнозных

2012	*Прогноз*	*Факт*	*Точность прогнозирования*
Январь	30 995	23 434	76%
Февраль	32 291	26 127	81%
Март	33 858	29 185	86%

Данные эконометрического исследования имеют большое практическое значение и могут использоваться для таких практических задач как планирование ресурсов, затрат предприятия; управление качеством сервиса, скоростью совершаемых операций, скоростью принятий тактических решений. Это позволит преуспеть в бизнесе.

Литература

1. *Николь Н., Альбрехт Р.* Excel 5.0 Электронные таблицы. – М.: Изд. «ЭКОМ», 1996. *Винтер П.* Microsoft Word 97: Справочник. – СПб: Питер, 1998.

2. Информатика: Учебник / Под ред. проф. Н.В. Макаровой. – М.: Финансы и статистика, 1997.

3. *Орлов А.И.* Теория принятия решений: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Март», 2004.

Правовое регулирование договора франчайзинга (коммерческой концессии) за рубежом и в России

О.А. Муратова, Е.О. Шпагина

Современная эпоха развития человеческого общества характеризуется постоянным и стремительным развитием международных экономических отношений. Такие отношения теперь уже выходят за рамки одной страны, распространяются за ее пределы и начинают выходить на уровень мировой экономики.

Рост экономической взаимозависимости экономик различных государств сопровождался изменениями экономического и юридического характера договорных отношений. В поисках наиболее выгодных способов вложения капитала и рынков сбыта на смену традиционным международным коммерческим контрактам приходят новые договорные формы, предполагающие более сложные формы экономического и юридического взаимодействия сторон. Одним из таких договорных форм является договор франчайзинга, или, в соответствии с российским законодательством, договор коммерческой концессии.

В международной коммерческой практике франчайзинг появился в США в 1930-е гг. по инициативе первоначально Ховарда Джонсона, а затем – в системе магазинов «Вулворс» и в 1950-е гг. достиг в стране наивысшего развития. На основе данного договора работают такие известные фирмы, как «Кентаки Фрайд Чикен», «Бургер Кинг», «Пицца Хат», «Холидей Инн», «Шератон» и др. Во Франции данный договор появился несколько раньше: начиная с 1920-х гг. функционирует хорошо известная сеть магазинов «Призюник», «Пронунция». Деятельность по франчайзингу строится либо путем создания системы торговых товариществ, либо путем оформления договорных связей.

Мировой опыт применения франчайзинга насчитывает более 100 лет, но в России он только начинает свое развитие. Начало использования франчайзинга было обусловлено становлением здесь так называемых цивилизованных отношений, что требовало применения и новых методов ведения бизнеса.

В русском языке не существует общепринятой терминологии для описания данной деятельности. Сам термин «франчайзинг» происходит от французского слова *franchise* (льгота, привилегия), которое в первоначальном значении и вошло в экономическую лексику.

Применение франчайзинга в России дает существенные преимущества для развития предпринимательской деятельности как для лиц, предоставляющих право использовать свои средства индивидуализации, деловую репутацию, методы организации производства и реализации товаров, работ, услуг как для франчайзеров, так и для лиц, приобретающих возможности их использования в соответствующей деятельности (франчайзи) [1,

с. 551]. Кроме того, данный вид договора представляет несомненный интерес, в частности, для иностранных фирм, желающих вступить на российский рынок, но без создания совместного предприятия как юридического лица по российскому праву со всеми вытекающими из этого последствиями.

В общем значении, франчайзинг – это такая организация бизнеса, в которой компания (франчайзер) передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта и услуг этой компании. Франчайзи обязуется продавать этот продукт или услуги по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзер. В обмен на осуществление всех этих правил франчайзи получает разрешение использовать имя компании, ее репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии, экспертизу, и механизмы поддержки.

Сформулировать единое определение франчайзинга достаточно сложно. По мнению В. Кора, франчайзинг – это понятие-хамелеон, содержание которого меняется в зависимости от вида рассматриваемых отношений. При этом одни исследователи дают определение самого франчайзинга, другие – раскрывают отношения по франчайзингу через определение договора, которым опосредуются такого рода отношения [11, с. 7].

В целом франчайзинг может быть определен и как форма продолжительного делового сотрудничества, в процессе которого крупная компания – франчайзер (правообладатель) – представляет малоизвестной компании – франчайзи (пользователю) – лицензию (франшизу) на производство продукции, торговлю товарами или предоставление услуг под торговой маркой правообладателя на ограниченной франшизной территории на срок и на условиях, которые определены франшизным договором [8, с. 9].

По мнению Е.А. Черепановой, «франчайзинг представляет собой форму предпринимательской деятельности, основанную на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, заключающуюся в возмездном предоставлении одной стороной (организацией, имеющей, как правило, ярко выраженный имидж и высокую репутацию на рынке товаров и услуг) другой стороне (организации или индивидуальному предпринимателю) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (товарный знак или знак обслуживания, фирменный стиль), технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой другой стороной будет содействовать росту и надежному закреплению на рынке товаров и услуг. При этом передающая сторона обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь» [9, с. 25].

Основной функцией франчайзинга является предоставление правообладателем пользователю права использования комплекса исключительных прав в предпринимательской деятельности пользователя. Данная правовая функция является юридической формой реализации экономической функции франчайзинговых отношений, состоящей в создании или расширении

производственной, сбытовой сети для продвижения товаров или услуг, расширения рынка их сбыта.

При этом необходимо учитывать, что франчайзинг – это не просто покупка или продажа франшизы, это целый комплекс сложнейших отношений. Суть франчайзинга состоит в предоставлении крупной и известной компанией другому предприятию, часто только начинающему собственный бизнес на рынке, права в течение определенного времени и на оговоренной территории вести предпринимательскую деятельность, аналогичную деятельности франчайзера, с использованием уже отработанной технологии, известного и популярного товарного знака, с возможностью обучения персонала и получения необходимых консультаций. При этом франчайзер может брать на себя обязательство по поставке оборудования, сырья и материалов, оказывать помощь в управлении бизнесом, предоставлять своим франчайзи финансовую помощь.

Вознаграждение по договору франчайзинга, как правило, выплачивается пользователем в форме фиксированного первоначального взноса, платы за лицензию, а также последующих отчислений от выручки или в иной форме, например, посредством приобретения оборудования и материалов у франчайзера.

Употребление термина «франчайзинг» в литературе и нормативных актах России является бессистемным и фрагментарным. Для обозначения франчайзинга в юридической и экономической литературе используются термины «франшизинг» и «франчайзинг». Франчайзер именуется франчайзером, франшизиаром, франшизодателем или просто продавцом, а франчайзи – франшизиатом, франшизом, франчайзиатом, франшизополучателем и покупателем.

Более того, отсутствует единство по поводу содержания используемых терминов. Так, по мнению Ф.Г. Панкратова и Т.К. Серегиной, по сложившейся в Российской Федерации практике «термин «франчайзинг» используется преимущественно для обозначения определенной системы организации рыночных отношений в целом, а термин «франшиза» – для определения договорных отношений между конкретными партнерами при реализации этой системы отношений на практике» [5, с. 326].

По мнению Л.А. Трахтенгерц, понятия «франчайзинг» и «франшиза» являются равнозначными, эквивалентными наименованию «коммерческая концессия» в российском праве [4, с. 686].

В гл. 54 Гражданского кодекса РФ франчайзинг получил название «коммерческая концессия», а его стороны – «правообладатель» и «пользователь». Как отмечает Е.А. Суханов в комментарии к ГК РФ, «пользователь выступает в имущественном обороте вполне самостоятельно, но в фактических отношениях со своими контрагентами-потребителями как бы надевает маску правообладателя, оформляя результаты своей деятельности его атрибутикой. Первоначальный правообладатель не только расширяет

границы своего влияния без каких-либо дополнительных затрат, но даже получает от этого прибыль (в виде платы от пользователя)».

В соответствии с законодательством Российской Федерации, по данному договору одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию (под которым понимается ноу-хау), а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав: товарный знак, знак обслуживания и т.д.

Предметом данного договора является использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в согласованном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведенных пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

Поскольку этот договор имеет предпринимательский характер, то его сторонами могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Будучи связанным с комплексом имущественных прав и обязанностей, включая патентные права и права на иные объекты промышленной собственности (товарный знак, знак обслуживания, ноу-хау), данный договор под страхом его ничтожности подчинен более строгим правилам в отношении формы, чем сделки обычных юридических лиц или внешнеэкономические сделки: помимо обычной письменной формы, он должен быть зарегистрирован органом, осуществившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве правообладателя, а договор коммерческой концессии на использование объекта, охраняемого в соответствии с патентным законодательством, подлежит регистрации также в федеральном органе исполнительной власти в области патентов и товарных знаков.

Вознаграждение по договору коммерческой концессии может выплачиваться пользователем правообладателю в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателем для перепродажи, или в иной форме, предусмотренной договором.

Рассмотрев несколько точек зрения на значение понятия договора «франчайзинга» или «коммерческой концессии», необходимо изучить особенности данного вида договоров.

Для компаний франчайзинг – это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей франчайзинг – это один из способов стать владельцем бизнеса. На растущих рынках, таких, как Россия, франчайзинг является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы, чтобы вести прибыльный бизнес.

Франчайзинг является комбинацией малого и среднего (крупного) бизнеса. Такое соединение было названо союзом, где, с одной стороны, имеется энергия и обязательство отдельного предпринимателя, а с другой – имеются ресурсы, коммерческая мощь и огромный опыт большой компании. Если все это соединить, то можно получить энергию, ответственность, силу, ресурсы и опыт – выигрышную комбинацию с огромными шансами на успех.

Международная ассоциация франчайзинга выделяет 70 отраслей хозяйства, в которых можно использовать методы франчайзинга. Их полное перечисление не имеет смысла, так как ширину применимости франчайзинга определить сложно. Из следующей выборки можно отметить наиболее распространенные сферы применимости: бухгалтерский учет, авторемонт, книжные магазины, детская одежда и обучение, строительство, небольшие продовольственные магазины, магазины косметических товаров, образование, услуги по трудоустройству, рестораны, отели, прачечные и услуги по уборке, частные почтовые ящики, фотостудии, риелторские компании, туризм и развлечение, прокат специального оборудования и туристические агентства [8, с. 4].

Франчайзинговые взаимоотношения могут быть прибыльными для обеих сторон. Франчайзи заинтересован в максимальных продажах при минимальных затратах. Франчайзи должен следовать правилам ведения бизнеса по франшизе и участвовать в рекламных и маркетинговых компаниях, проводимых франчайзером. Франчайзер сосредоточенно работает над тем, чтобы лидировать в конкурентной борьбе, что было бы очень трудно сделать одному франчайзи. Франчайзер предоставляет необходимую поддержку, с тем чтобы франчайзи мог уделять все внимание своим ежедневным операциям.

Стандартный франчайзинговый договор должен приниматься без модификаций. Франчайзи должен быть готов работать в соответствии с правилами и положениями, установленными франчайзером. Если франчайзи не готов распрощаться с независимостью и следовать наставлениям франчайзера, то его решение о покупке франшизе скорее всего неверно.

К особенностям договора коммерческой концессии следует отнести особое правило об ответственности правообладателя: он несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) пользователем по договору коммерческой концессии, а по требованиям, предъявляемым к пользователю как изготовителю про-

дукции (товаров) правообладателя, правообладатель отвечает солидарно с пользователем (ст. 1034 ГК РФ) [3, с. 255].

Две основные черты договора коммерческой концессии – его предпринимательский характер и передача по нему комплекса прав промышленной собственности, что обусловливает и ряд особых правил относительно последствий, возникающих при его изменении и прекращении [2, с. 12].

Рассмотрев особенности данных видов договоров, стоит отметить, что каждый из них имеет и много схожих черт, которые помогают лучше создать представление о данной разновидности договора, что, в свою очередь, поможет понять юридическую сущность данного явления.

Одно из важнейших значение занимает вопрос правового регулирования и охраны договора франчайзинга (коммерческой концессии).

В том или ином виде франчайзинг существует более чем в 80 странах, однако правовая регламентация существует лишь в нескольких, среди которых США, Франция, Россия. Помимо законодательного регулирования Европейской Ассоциацией франчайзинга, в которую входят национальные ассоциации Австрии, Бельгии, Дании, Франции, Германии, Венгрии, Италии, Нидерландов, Португалии и Великобритании, принят Кодекс принципов и стандартов поведения (Code of Principles and Standards of Conduct). УНИДРУА разработано «Руководство по организации международной сети коммерческой концессии франчайзинга» // Guide to International Master Franchise Arrangements. UNIDROIT. Rome, 1998».

В настоящее время действует принятый Комиссией 22 декабря 1999 г. Регламент № 2790/1999 о применении ст. 81.1 Консолидированной версии Договора о ЕС к категории вертикальных соглашений и согласованной практике [2, с 247]. Он вступил в силу с 1 января 2000 г., а его положения применяются с 1 июня 2000 г. На период с 1 июня по 31 декабря 2000 г. предусматривались переходные положения, что обеспечило плавный переход хозяйствующих субъектов к новому регулированию.

Значение Регламента состоит в том, что в нем впервые в рамках ЕС дается определение и выделяются основные виды таких соглашений как: промышленная франшиза на индустриальные товары, дистрибьюторская франшиза, направленная на продажу товара, и франшиза на обслуживание, имеющая целью предоставление услуг. Под действие Регламента также подпадали те соглашения о франчайзинге, в которых пользователь предоставляет товары или оказывает услуги именно конечному потребителю. Целью таких соглашений, согласно Регламенту, является совершенствование сети распространения товаров и услуг таким образом, чтобы предоставить правообладателю возможность создать единую продажную сеть без крупных инвестиций, что особенно выгодно малым и средним предприятиям.

Международное регулирование франчайзинговых отношений представлено «Рекомендациями Всемирной организации интеллектуальной

собственности», этическим и моральным кодексами, разработанными Международной ассоциацией франчайзинга, некоторыми региональными актами. В рамках международных организаций ведется работа по унификации норм по франчайзингу.

Кроме того, был проведен всесторонний и глубокий анализ развития франчайзинга в мире и в отдельных странах. Были разработаны Руководство к договорам международного мастер-франчайзинга (Guide to International Master Franchise Arrangements, 1998) и Модельный закон « О раскрытии информации о франшизе» (Model Franchise Disclosure Law, 2002), который был разработан экспертами Международного института унификации частного права (УНИДРУА) в Риме в 2002 г.

Был также сделан Пояснительный доклад к проекту Модельного закона, опубликован в 2007 г. ВОИС подготовлено Руководство ВОИС по франчайзингу (The WIPO Guide on Franchising, 1994) [7]. Международная торговая палата (МТП) разработала Типовой контракт международного франчайзинга (The ICC Model International Franchising Contract, 2000, публикация МТП № 557) [6].

Помимо законов и норм контрактного права и прав по защите интеллектуальной собственности, взаимоотношения в франчайзинге могут также регламентироваться правовыми нормами, которые можно разделить на две группы. Первая группа – законы и нормы, применяемые к договорам вообще; вторая – законы и нормы, имеющие отношение к специфическим договорам (например, специальные законодательные акты по франчайзингу).

Несмотря на то, что в большинстве случаев вышеприведенных норм вполне хватает для регламентирования отношений между сторонами при франчайзинге, ряд стран располагает собственными законодательными актами.

Существуют и другие нормы регулирования взаимоотношений при франчайзинге, например, так называемый этический кодекс франчайзинга. Этот кодекс был принят как в отдельных странах, так и на международном уровне. На национальном уровне этический кодекс обычно принимается по инициативе национальных франчайзинговых ассоциаций. В ЕС взаимоотношения сторон регулируются помимо национальных законодательств этическим кодексом Европейской федерации франчайзинга.

В 1979 г. в США Федеральной комиссией по торговле был принят документ под названием «Общие правила франчайзинга», который по сегодняшний день регулирует взаимоотношения сторон при франчайзинге. Правила обязывают франчайзера, предлагающего франчайзинг, иметь открытый общедоступный документ, отражающий всесторонне и в полном объеме предложения потенциальному франчайзи.

На сегодняшний день франчайзинг активно внедряется в российскую экономику, но до сих пор в российском законодательстве отсутствует стандартизированный термин «франчайзинг», что создает преграды для его развития в России.

В действующем Гражданском кодексе РФ в гл. 54 «Коммерческая концессия» регламентированы вопросы формы и регистрации договора коммерческой концессии, возможности субконцессии, основные обязанности сторон и ограничения их прав, вопросы изменения и прекращения договора концессии, а также другие вопросы системы франчайзинга.

Анализ действующего в различных странах законодательства о франчайзинге выявил, что такое законодательство ограничивается регулированием двух основных аспектов:

1) информации, которую франчайзер обязан сообщить будущему франчайзи с целью предоставления последнему возможности принять обоснованное решение о приобретении франшизы;

2) права франчайзера на возобновление соглашения, а также права франчайзи на защиту при нарушении другой стороной договора.

В ряде стран законодательство предусматривает требования о регистрации договора (включая Россию и другие страны СНГ). Учитывая отсутствие в праве Российской Федерации правил о раскрытии информации при проникновении иностранных франчайзеров на российский рынок, для защиты национальных франчайзи принятие на основе Модельного закона УНИДРУА российского закона о раскрытии франшизы представляется целесообразным.

Кроме того, сделки франчайзинга часто носят транснациональный характер. Например, франчайзер может иметь офисы в России, Австралии или США, а получатель франшизы может находиться в Германии. В этом случае отношения сторон такой сделки подпадают под действие норм международного частного права, что обуславливает возможность выбора сторонами применимого к договору права и судебной юрисдикции. Однако может случиться так, что к договору будет применяться не право, выбранное сторонами, а право другого государства. Развитие законов о торговом представительстве оказывает прямое влияние на регулирование отношений, касающихся франшизы.

И российские, и зарубежные компании, работающие на российском рынке, сталкиваются с целым комплексом проблем, ограничивающих темпы и масштабы развития бизнеса. Большинство специалистов называют одни и те же основные условия, необходимые для развития российского франчайзинга: улучшение законодательной, нормативно-методической и образовательной базы работы франчайзинговых фирм. Однако опыт ряда компаний показывает, что эффективно работающие франшизы можно создавать и в «негативно настроенной» организационно-правовой внешней среде.

Обращение к франчайзингу российских предпринимателей вызвано, прежде всего, потребностями развития в России рыночных отношений. На этом фоне возникает необходимость в ведении новой правовой сферы. В связи с появлением франчайзинга в законодательстве нашей страны обра-

зовалась некая «пустота», которая настойчиво требует специального законодательного оформления.

Из анализа статей Гражданского Кодекса Российской Федерации видно, что целый ряд его положений вполне соответствует международным критериям. Если говорить конкретно о международных франчайзинговых контрактах (договорах коммерческой концессии, если соответствовать российскому законодательству), то очень сложно определить отношение и властей, и некоторых предпринимателей к ним. Франчайзи за свои деньги, без помощи государства, приобретают иностранные франшизы, и этим самым они создают в России новые источники налоговых поступлений, которые в несколько раз превышают суммы роялти, которые франчайзи по контракту должны выплачивать иностранному партнеру, но, тем не менее, им, несмотря ни на что, создаются препятствия.

Максимально эффективному развитию франчайзинга на российском рынке способствует созданная инфраструктура, как обеспечивающая консультирование субъектов франчайзинга, так и осуществляющая пропаганду франчайзинга в качестве эффективного метода ведения бизнеса. Основная роль по выполнению вышеперечисленных функций принадлежит Российской ассоциации развития франчайзинга (РАРФ) и Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), которые регулярно проводят конференции и семинары с целью создать благоприятную информационную среду, способствующую развитию франчайзинга в России.

Данные, приводимые РАФ, свидетельствуют о постоянном увеличении числа предприятий, использующих франшизу как средство ведения бизнеса. По данным Российской Ассоциации Франчайзинга, современная России является одним из лидеров по темпам развития франчайзинга. За 2010 г. прирост рынка составил около 98 %, в 2011 г. франчайзинг динамично развивался в различных областях бизнеса.

Таким образом, анализ франшиз, функционирующих на российском рынке, показывает отсутствие единого подхода к регулированию отношений посредством франчайзинга, присущего для зарубежных франшиз.

Большинство исследователей объясняют недостаточную распространенность франчайзинга в нашей стране правовыми проблемами: недостаточной правовой регламентацией франчайзинговых отношений, отсутствием специального закона о франчайзинге [10, с. 4 -5]. Несовершенство законодательства, заключающееся как в отсутствии понятия «франчайзинг» в правовой базе России, так и в желании ряда законодателей поставить знак равенства между понятиями «франчайзинг» и «коммерческая концессия», а также спонтанность в развитии российского рынка вынудили ряд иностранных франчайзеров (правообладателей) либо вообще отказаться от применения франчайзинга на российской территории либо потребовали разработки новых условий для внедрения бизнес-схемы франчайзинга на российский рынок.

Внедрение франчайзинга в России позволит: повысить общую культуру предпринимательских отношений; усилить правовую защищенность малого предпринимательства; создать новые рабочие места; инициировать разработку новых идей, методов и технологий в малом бизнесе; повысить эффективность положительного государственного влияния на развитие тех или иных видов деятельности и на малое предпринимательство в целом; привлечь значительные иностранные инвестиции в российскую экономику.

Литература

1. *Авилов Г.Е.* Коммерческая концессия (гл. 54) // Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Текст, комментарий, алфавитно-предметный указатель / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2006. – С. 553-554.
2. *Вилкова Н.Г.* Договорное право в международном обороте. – М.: Статут, 2004. – С. 12.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (в редакции от 15.01.2010 г.). – М.: Омега-Л, 2010. – 474 с.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / Под ред. О.Н. Садикова. – М.: Контакт, 2008. – С. 992.
5. *Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К.* Коммерческая деятельность: Учебник для вузов / 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005. – С. 521.
6. Публикация МТП № 557. Серия: «Издания Международной торговой палаты» / На рус. и англ. яз. – М.: Консалтбанкир, 2002. – 168 с.
7. Руководство по франшизе. – Женева: ВОИС, 1995. – 82 с.
8. *Филина Ф.Н.* Франчайзинг: правовые основы деятельности. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – С. 9.
9. *Черепанова Е.А.* Франчайзинг в России: правовой аспект. – Екатеринбург: УралЮрИздат, 2005. – С. 25.
10. *Ющенко Н.А.* Правовое регулирование коммерческой концессии и франчайзинга в России и за рубежом: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2008. – С. 4-5.
11. *Korah V., Rothnie W.A.* Exclusive Distribution and the EEC Competition Rules: Regulations 1983/83 & 1984/83: 2d ed. – London: Sweet&Maxwell, 1992. – P. 7.

Корпоративная культура современного предпринимательства

А.В. Мяготин

Понятие «культура предпринимательства» в западной и отечественной науке разрабатывается по нескольким направлениям. К первому направле-

нию относят исследователей, для которых понятие «культура предпринимательства» является синонимом организационной или корпоративной культуры. В центре их внимания вопросы – нужна ли современному менеджменту функция социальной ответственности или нет, присуща ли бизнесу этика или не присуща, какова культура конкретной организации и др.

В рамках второго направления культура предпринимательства рассматривается в широком смысле как «деловая культура», обусловленная «культурой труда» и хозяйственной этикой. В этом случае деловая культура присуща предпринимателю, менеджеру (1). Исследователи третьего направления отождествляют культуру предпринимательства с понятием хозяйственной культуры общества, заложенной религиозной традицией, национальными особенностями (2). Распространено также толкование культуры предпринимательства как профессионально-этической культуры данного слоя (3).

Для П. Друкера (4) культура предпринимательства – средство легитимации предпринимательской деятельности через обоснование с помощью подлинных ценностных представлений. Он замечает, что сегодня предприятиями управляют менеджеры-профессионалы и их интересы, в сущности, противоположны интересам собственников, так как прибыль не является стимулом их деятельности, поскольку они удовлетворяются вознаграждением за свой труд в виде заработной платы. Прибыль имеет значение только для акционеров, следовательно, менеджер в своей деятельности обязан считаться с интересами производства, местных общественных организаций и даже с интересами всей нации в целом. Таким образом, культура предпринимательства осознается как культура организационная, которую формировать призван менеджер.

Отрицает ответственность бизнеса как со стороны менеджера, так и со стороны предпринимателя Д. Макгуайр, сомневающийся в том, что современный управляющий «руководствуется совершенно иными мотивами», утверждая, что он сегодня в большей мере заинтересован в руководстве людьми, чем в производстве вещей» (5).

Острую критику гуманистической идеологии менеджмента дает П. Донхэм. Он обращается к тому факту, что интересы бизнесменов опосредованы такими понятиями, как прибыль и деньги. Все же остальные действия, лишь «средства для достижения данной цели» (6). П. Донхэм пишет об отсутствии у бизнесменов профессиональной этики и стандартов поведения, которые получили всеобщее признание и которым они должны следовать. Он утверждает, что единственным ограничителем предпринимательской деятельности является закон и опровергает тезис о «профессионализации деятельности менеджеров», так как профессия характеризуется, наряду с определенной суммой специальных знаний, мотивами служения, нормами поведения, которые играют руководящую роль в профессиональном поведении и превалируют над личными целями и выгодами (7).

Таким образом, в случаях, когда нравственное чувство обусловливает «деловое поведение», это следует связывать лишь с личными качествами управляющих, а не с бизнесом как таковым. Бизнес не может быть профессией до тех пор, пока не будет разработана определенная, систематизированная сумма знаний, относящихся к этой сфере деятельности, считает П. Донхэм и доказывает, что такую систему создать невозможно.

Бизнесмены-менеджеры, с его точки зрения, являются двигателями общественного развития, получая максимальные прибыли для своей компании, и именно здесь происходит общественная польза, поэтому незачем руководителям бизнеса брать на себя не принадлежащие им функции служения обществу.

Суть подхода заключается в том, что противоречивый характер развития рыночной экономики, ожесточенная конкурентная борьба, специфические приемы и методы ведения бизнеса, основанного на погоне за максимальной прибылью – то, что принято называть «свободным предпринимательством», – действительно ставят под сомнение существование понятия «культура предпринимательства». Профессия не может опираться на знания, включающие в себя такие нормы поведения, которые очень близки к жульническим махинациям, присутствие которых в «деловой деятельности» налицо. Тем не менее, польза от предпринимательской деятельности высока, а за счет каких механизмов – мы рассмотрим далее.

С позиции определения культуры предпринимательства как средства легитимации бизнеса, интересен подход известного отечественного консультанта Т.Ю. Базарова. Он квалифицирует корпоративную культуру как ценностно-нормативное пространство, в котором существует корпорация во взаимодействии с другими организационными структурами, а вот организационная культура – это «интегральная характеристика организации (ее ценностей, паттернов поведения, способов оценки результатов деятельности), данная в языке определенной типологии (8).

Для данной традиции «культура предпринимательства» – это не только культура бизнеса вообще, но в первую очередь, это процессы преодоления общественных конфликтов (проблемы экологии, например). Показателем культуры предпринимателя здесь является отношение к пенсионерам, поведение в конфликтных ситуациях, способ расставания с сотрудником (9), то есть в этой традиции предпринимателя может ограничить общественное мнение.

Многими авторами ставится под сомнение тот факт, что деятельность предпринимателя может быть регламентирована этическими принципами. В то же время А. Карр отмечает, что бизнес – это «игра», которая своими «правилами» и «этикой» очень сходна с игрой в покер. Проводя такую аналогию, А. Карр пишет, что при трезвом подходе к оценке бизнеса нельзя осуждать даже промышленный шпионаж (10).

Д. Вивиан, анализируя, как он ее называет, «откровенно аморальную этику бизнеса», приводит драматичные примеры «деловой деятельности»,

не ограниченной никакими законами: «1) «военно-промышленный комплекс» имеет право активно разжигать ограниченные войны для получения прибыли; 2) владельцы трущоб и лавочники играют в соответствии с правилами, требуя от наших экономически бессильных городских жителей-негров высокие цены за разваливающиеся жилища и скверные товары; 3) изготовители талидомида имели полное право энергично реализовывать свой калечащий младенцев продукт, не проведя тщательных предварительных экспериментов, в тех странах, где слабо поставлен контроль» (11).

Подлинная причина появления проблемы социальной ответственности бизнеса в идее, что в общество пришла система «экономического гуманизма», что социально безответственный бизнес поглотит сам себя. Этой цели в значительной мере служат попытки ряда авторов сформулировать «философию управления», «философию менеджмента», то есть речь идет опять же об ответственности как прерогативе менеджмента.

Наиболее последовательно отстаивает содержание данных принципов Р. Дэвис, который определяет «философию менеджмента» как «философию экономического служения частного предприятия общественным интересам» (12). Р. Дэвис говорит, что предпринимательство является верным служителем общественных интересов. При этом он исходит из тождества частнокапиталистических и общественных интересов. Развитие частной собственности, удовлетворение интересов бизнеса являются главным условием социального прогресса и удовлетворения потребностей всех членов общества.

Он также анализирует роль руководителей производства, заявляя что «философия менеджмента» заставляет предпринимателей и менеджеров «активно способствовать социальному и экономическому прогрессу» и отмечает две стороны – внутреннюю, связанную непосредственно со служащими компании, и внешнюю – служение обществу. Таким образом, теория управления выступает, с одной стороны, как исследование определенного процесса, обеспечивающего выполнение производственных задач, а с другой – как наука, легитимирующая деятельность предпринимателя в глазах общества. Организация приобретает относительную самостоятельность и стабильность по отношению как к обществу, так и к индивидам.

В отечественной науке это направление представлено и в узком смысле: культура предпринимательства есть культура конкретной организации (корпоративная культура). Представителями этого направления в рамках социологического и экономического изучения вопроса являются Г.Л. Багиев, В.В. Томилов, З.А. Чернышева (13). В западной традиции такой подход представлен, например, Р. Рюттингером. Он замечает, что культура предпринимательства может возникать на двоякой основе: она может рассматриваться как независимая переменная, то есть культура результатируется из суммы представлений о ценностях, нормах, принципах и образцах поведения, которые члены привносят в организацию. Согласно другому мнению, культура предпринимательства представляет собой зави-

симую внутреннюю переменную и в соответствии с этим развивает на предприятии свою собственную динамику (14). Таким образом, автор выделяет два основания в рамках одного направления, которое культуру предпринимательства рассматривает как корпоративную культуру. В целом, культуру организации можно определить как комплекс разделяемых членами компании мнений, эталонов поведения, настроений, символов, отношений и способов ведения бизнеса, обусловливающих индивидуальность компании. Уникальность культуры заключается в том, что она обеспечивает достижение желаемого будущего компании, является достижением системы, ее внутренних ценностей.

Согласно немецкому исследователю Л. Розенштилю, понятие «культура предпринимательства» в значительной степени отражает усвоенные нормы, которые и определяют поведение работников данной фирмы. Американские специалисты в области теории и экономики производства Т. Дил и А. Кеннеди в своих исследованиях показывают существование тесной зависимости между предпринимательской культурой и успехом той или иной фирмы. Исходным пунктом их концепции служит следующая гипотеза: наиболее преуспевающие компании характеризуются, кроме всего прочего, тем, что они направляют свою деятельность в соответствии с некоторыми основными ценностями и убеждениями, разделяемыми работниками этих фирм (15).

С нашей позиции, в этой традиции происходит смешение разрабатываемого понятия с понятием организационная (корпоративная) культура, которая рассматривается как одна из культур, в которой находят свое специфическое выражение все основные элементы культуры общества: представления, символы, ценности, идеалы, образцы поведения и т.д. В русле такого подхода находится определение организационной культуры, данное французскими социологами С. Мишоном и П. Штерном: «Организационная культура – целостный образ базовых представлений, которые данная группа изобрела, обнаружила или достигла в результате попытки справиться с проблемами адаптации к внешней среде» (16).

В широком смысле, в соответствии с этим подходом, культура организации находится в прямой зависимости от фундаментальных идей, ценностей, символов и образцов поведения всего общества. На их основе интегрируются индивиды и группы, через них осуществляется ценностный и нормативный контроль за их поведением. С этих позиций организационную культуру можно охарактеризовать как специфическую, характерную для данной организации систему связей, действий, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретного предприятия, так и в рамках отдельного государства.

Другая сторона проблемы в том, что направленность деятельности предприятия основана на ценностных представлениях руководства. Речь здесь идет о мировоззренческих особенностях, закрепившихся у руководи-

теля предприятия в прошлом и определяющих ход его мыслей и способы решения проблем в настоящее время.

Понятие «культура предпринимателя» описывает особенности менеджмента предприятия с точки зрения специфических, исторически обусловленных схем мысли и образцов решения проблем. Она содержит различные области, например, традиции поведения руководства, закрепившаяся практика ведения дел, организационные структуры. Предпринимательская культура тесно связана с индивидуальной историей предприятия, биографией руководящих кадров, а также со специфическими условиями среды деятельности, национальной спецификой. Реальный перенос системы ценностей в конкретную деятельность и есть культура, а также важнейший фактор долгосрочной эффективности предприятия (17).

С точки зрения маркетингового инструментария, организационная культура – это способность фирмы эффективно соединять элементы всего комплекса маркетинга в процессе бизнеса, и это – экономический подход к разработке понятия (18). Фактором ограничения здесь выступают ценности самого предпринимателя. Возможно, это и так, но как они формируются и чем принципиально отличаются от ценностей среднестатистического актора – экономический подход на эти вопросы не отвечает.

Утверждая, что в становлении культуры первостепенную роль играет руководитель предприятия и что именно здесь корпоративная культура соотноситься с предпринимательской культурой, исследователи вселяют в нас некоторые сомнения. С нашей точки зрения, эти утверждения не являются правомерными. Формирование организационной культуры – это экономически эффективное средство приспособления к окружающей среде, следовательно, ее формирование – задача менеджеров, а не предпринимателя в истинном смысле этого слова. Там более что организационная культура проявляется в отношениях между людьми в организации, то есть наемным персоналом. Поэтому разные люди или разные части в организации склонны описывать ее культуру в схожих терминах.

Тем не менее, формирование культуры организации связано с внешним для организации окружением – с деловой средой в целом и в отрасли, с образцами национальной культуры. Она выполняет функции внутренней интеграции и внешней адаптации организации. Организационная культура обеспечивает более тесную коммуникацию между членами организации: основные посылки и теоретические положения, от которых отталкивается конкретный человек, являются общими для всех, а не единственно для предпринимателя.

Второе направление разрабатывает понятия деловая культура предпринимателя. Р.Т. Де Джордж рассматривает это понятие через деловую этику, которую определяет как составной элемент общей сферы нравственности и систематическое стремление осмыслить наш индивидуальный и общественный, нравственный опыт таким образом, чтобы установить

правила, которые должны управлять поведением людей, выработать ценности, которых стоит придерживаться и которые воспитывают такие черты характера людей, какие им полезно в себе развивать (19).

Он выделяет пять видов деятельности, которые охватывает этика бизнеса: применение принципов общей этики к конкретным ситуациям или методам хозяйствования в бизнесе; метафизика; анализ исходных посылок – нравственных и базирующихся на моральных позициях; междисциплинные исследования; характеристика морально похвальных и образцовых действий как людей, так и фирм.

Подходы к определению понятия «деловая культура» можно сгруппировать следующим образом:

В первом случае в центре понятия «деловая культура» лежат нормы и ценности трудообмена, что связано с радикальными изменениями, происходящими именно в обмене деятельностью. Сегодня начинают действовать нормы взаимной выгоды и доверия, надежности партнеров, договоренности. В определениях, данных с точки зрения этого подхода, говоря о деловой культуре, речь ведется о культуре взаимодействия с партнерами по бизнесу.

Во втором случае в качестве основы «деловой культуры» выступают отношения людей к труду и их взаимоотношения, культура организации дела и умение поднять его на определенную высоту. В определениях, данных с этой точки зрения, речь идет об умении взаимодействовать с подчиненными.

Третья группа теорий исходит из понятия «культура» как не только минимум ценностей, созданных современным человеком, но и как степень освоения опыта предшествующих поколений (20).

В широком понимании деловая культура – это ценности и отношение человека к труду вообще, в узком – культура современного предпринимателя или, в другой традиции, любого делового человека. Она включает в себя нормы и ценности, культуру делового общения, организацию деятельности людей, а также высокую общую культуру.

Культура предпринимателей – ценности, нормы, регулирующие поведение и деятельность в процессе деловой активности при переговорах и заключении сделок, выполнении договорных обязательств, при организации деятельности людей, в деловом общении, в отношении к работнику и потребителю.

Литература

1. Деловая культура российского общества: Круглый стол ученых // Общественные науки современность. – 1993. – № 3.

2. Предпринимательство: нормы и ценности: Тезисы докладов Всероссийской научн.-теор. конф. – Владимир, 1992.

3. *Агеев АИ.* Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М., 1991. – С. 10-11; *Зарубина Н.Н.* Социокультурные основы хо-

зяйственной деятельности // Социологические исследования. – 1994. – № 8-9.

4. Цит.: *Саркисян А.Т., Саргсян К.А.* Экономическая функция и общественная ответственность предпринимателя. – М., 2002. – С. 36.

5. *Гвишиани Д.М.* Организация и управление. – М., 1972. – С. 219.

6. Там же. – С. 227-231.

7. Там же. – С. 229.

8. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998.

9. *Саркисян А.Т., Саргсян К.А.* Экономическая функция и общественная ответственность предпринимателя. – М., 2001. – С. 415.

10. Там же. – С. 223.

11. Там же. – С.234.

12. *Гвишиани Д.М.* Организация и управление. – М., 1972.

13. *Багиев Г.Л., Томилов В.В., Ченышева З.А.* Маркетинг и культура предпринимательства / Под общей редакцией академика А.И. Муравьева. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995. – С. 115.

14. *Рюттингер Р.* Культура предпринимательства / Пер. с нем. – М.: ЭКОМ, 1992. – С. 16.

15. Там же. – С. 20.

16. *Щербина С.В.* Организационная культура // Щербина В.В. Социальные теории организации: Словарь. – М., 2000. – С. 121.

17. *Чернышев А.Ю.* Практика консультирования по вопросам корпоративной культуры. URL: www.odn.ru.

18. *Круглова И.* Корпоративная культура: актуальные проблемы современной практики. URL: www.socio-logos.ru.

19. *Михайлова Л.И.* Социология культуры: Учебное пособие. – 3-е изд., доп. – М.: Дашков и К°, 2006. – С. 344.

20. Деловая культура российского общества: «Круглый стол» ученых // Общественные науки и современность. – 1993. – № 3. – С. 17-30.

Сведения об авторах

КОПЕИН Андрей Валентинович	канд. техн. наук, зав. кафедрой информатики и математики Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
КРАСИЛЬНИКОВА Светлана Николаевна	ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
ТРЕТЬЯКОВ Андрей Александрович	студент 5-го курса факультета экономики и управления Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
КОРДЫШЕВА Елена Вячеславовна	ст. преподаватель кафедры гражданско-правовых и государственно-правовых дисциплин Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
КОРНЕВА Людмила Сергеевна	канд. юрид. наук, доцент кафедры уголовно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
КОРОТКИЙ Геннадий Анатольевич	ст. преподаватель кафедры философии МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
КОРЧАГИНА Татьяна Викторовна	канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Киселевск)
КОСЕВИЧ Александр Валентинович	канд. экон. наук, ректор МИЭП
КРАЕВОЙ Александр Викторович	ведущий консультант Аппарата Уполномоченного по правам человека в Приморском крае, советник государственной гражданской службы Приморского края 2 класса, студент филиала МИЭП (Владивосток)
КРУТОВА Марина Ивановна	директор по развитию ООО «Активный Менеджмент Услуг Развития, представитель компании MCI-FDP-AVAL в России (Москва)
КУЗИНА Наталья Александровна	ст. преподаватель кафедры «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело» Омского государственного технического университета, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Омск)
КУЗНЕЦОВ Михаил Александрович	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и финансов МГТУ им. Н.Э. Баумана (Москва)
КУЗНЕЦОВ Павел Михайлович СИМОНОВА Ольга Владимировна	студент 4-го курса факультета таможенного дела Российской таможенной академии (Москва) студентка 4-го курса факультета таможенного дела Российской таможенной академии (Москва)
КУЗНЕЦОВА Татьяна Ивановна	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и финансов МГТУ им. Н.Э. Баумана, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП (Москва)

КУЗОВКИН Денис Вячеславович	канд. юрид. наук, доцент кафедры конституционного и международного права Омского юридического института, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Омск)
КУЗЬМИНА Татьяна Ивановна	канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
КУЛИЧЁВА Ольга Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика бизнеса и финансы» Астраханского государственного технического университета
КУРЕНКОВ Игорь Сергеевич	канд. филос. наук, профессор кафедры философии Московского государственного открытого университета (МГОУ) имени В. С. Черномырдина
КУСКОВ Иван Иванович	старший оперуполномоченный Управления экономической безопасности и противодействия коррупции ГУ МВД России по г. Москве, аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
КУЧИН Олег Стасьевич	канд. юрид. наук, доцент, профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Владивосток)
ЛЕВЧЕНКО Ольга Юрьевна	канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин Забайкальского института предпринимательства Сибирского университета потребительской кооперации (Чита)
ЛЕШУНОВ Феликс Сергеевич	ассистент кафедры уголовного права и криминологии Дальневосточного федерального университета, преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Владивосток)
ЛИЗОГУБ Галина Витальевна ЛИЗОГУБ Святослав Андреевич	доцент филиала МИЭП (Владивосток) аспирант Дальневосточного федерального университета (Владивосток)
ЛИСАФЬЕВ Сергей Валерьевич КИРИЛЛОВА Галина Васильевна СЕКЕРИН Владимир Дмитриевич	ассистент кафедры менеджмента и экономики Московского государственного университета инженерной экологии канд. экон. наук, ст. научный сотрудник, профессор кафедры общеэкономических дисциплин Московского государственного открытого университета докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и организации производства Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ)
ЛОБАНОВ Сергей Александрович	канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой международно-правовых дисциплин Института бизнеса и политики (Москва)

ЛОГИНОВ Николай Юрьевич ЛОГИНОВА Лариса Анатольевна ГЛЕБОВА Ксения Владимировна	канд. техн. наук, доцент кафедры «Оборудование и технологии машиностроительного производства» Тольяттинского государственного университета ст. преподаватель кафедры «Технология машиностроения» Тольяттинского государственного университета студентка 5 курса кафедры «Технология машиностроения» Тольяттинского государственного университета
ЛОРЕНГЕЛЬ Татьяна Эдуардовна	студентка 4-го курса факультета таможенного дела Российской таможенной академии (Москва)
ЛОЩИЛИНА Марина Александровна ПЕТРОВА Екатерина Викторовна	ст. преподаватель МГОУ канд. филос. наук, научный сотрудник Учреждение Российской академии наук Институт философии РАН
ЛУНГУ Константин Никитович	канд. физ.-мат. наук, доцент, профессор кафедры высшей математики МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
ЛУПИНСКИХ Татьяна Валерьевна	студентка юридического факультета филиала МИЭП (Екатеринбург)
ЛУШНИКОВА Марина Владимировна	д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры трудового и финансового права, зам. декана по науке юридического факультета Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова
МАТВЕЕВСКИЙ Сергей Сергеевич	канд. техн. наук, доцент, зам. зав. кафедрой финансов и кредита МИЭП (Москва)
МАТВИЕНКО Надежда Александровна	ст. преподаватель кафедры иностранных языков МИЭП (Москва)
МАТЮХИНА Татьяна Ивановна	студентка 6-го курса филиала МИЭП (Омск)
МАТЮШЕНКО Светлана Владимировна	д-р пед. наук, доцент, профессор кафедры криминологии, психологии и педагогики Омской академии МВД России, профессор кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП (Омск)
МЕДВЕДЕВА Лариса Михайловна ХАНОВ Александр Геннадьевич	канд. филос. наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП (Волгоград) студент 3-го курса юридического факультета филиала МИЭП (Волгоград)
МИРОНОВА Татьяна Владимировна	преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита филиала МИЭП (Белорецк, Республика Башкортостан)

МИФТАХОВА Эмилия Ранильевна АЛЕКСЕЕВА Ольга Сергеевна	студентка Саратовского государственного технического университета им. Ю.А. Гагарина канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и экономика труда», зам. декана по учебной работе факультета экономики и менеджмента Саратовского государственного технического университета им. Ю.А. Гагарина
МОРДВОВ Сергей Анатольевич	специалист по планированию ЗАО «Третья Экспедиционная Компания» (Москва)
МУРАТОВА Ольга Александровна ШПАГИНА Евгения Олеговна	студентка 5 курса юридического факультета МИЭП (Владивосток) директор филиала МИЭП (Владивосток)
МЯГОТИН Анатолий Валерьевич	д-р филос. наук, доцент кафедры «Экономика связи» Московского технического университета связи и информатики (Москва)

Список статей, опубликованных в частях 1, 2, 4– 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 4
Назаркин М.В.	Современные угрозы безопасности и эволюция административного права
Накипова Г.Е.	Пути повышения конкурентоспособности АПК Казахстана
Нгоран Коффи Селестэн	Государственное регулирование производства сельхозпродукции в Кот д'Ивуаре
Непомнящая И.С., Колоскова Д.В.	Срочный трудовой договор: проблематика правового регулирования
Никифорова Е.А.	Совершенствование управления живучестью телекоммуникационной компании: система планирования
Неприенко А.Н.	Противоречия международным принципам свободной торговли в Постановлении Правительства от 26.12.2011 № 1148
Николаева О.С.	Правовое регулирование оплаты труда в Российской Федерации
Овчар Н.А., Ганн Е.А.	Этические проблемы взаимоотношений предпринимателей и общества: к вопросу о социальной ответственности бизнеса
Орлова М.В.	Глобальная конкуренция как фактор и результат развития современных мирохозяйственных отношений
Орлова Е.Ю., Орлов Н.Н.	Поиск оптимального ассортимента для предприятия сферы IT-услуг
Осташкина Н.А.	Особенности бухгалтерского учета и анализа затрат в строительстве
Пахолкин Д.А.	Политика России в отношении интеграционных объединений на постсоветском пространстве
Пизенгольц Б.В.	Ответственность за налоговые правонарушения
Пирогов П.П., Юрченко Ю.А.	Криминологические особенности кражи, сопряженной с незаконным проникновением в жилище
Платонов А.А., Тихоненков А.В.	Теоретические принципы построения адекватной математической модели функционирования технических систем
Полякова Т.В.	Влияние имиджа территории на формирование ее туристского потенциала

Пономарева Т.М.	Правовые проблемы коллективно-договорного регулирования труда
Порошина Е.Ф.	Правовое регулирование эвтаназии в зарубежных странах
Прокофьев Н.Н.	Анализ механизмов формирования региональной инновационной политики в России
Прохоров Ю.В.	Финансовый контроль в Российской империи XIX века
Пушкина И.В.	О роли добровольного сотрудничества сельхозтоваропроизводителей на основе принципов кооперации
Пушная Д.В.	Роль малого бизнеса в повышении эффективности работы сферы услуг (на примере Москвы и Московской области)
Рассолова Л.И.	Совершенствование процессов прогнозирования инвестиционных рисков
Рассолова О.А.	Сельское хозяйство России после вступления в ВТО
Рогова Е.В.	Необходимость формирования учения о дифференциации уголовной ответственности
Ромашова Е.А., Алексеева Н.В.	Инновационные стратегии предприятия как детерминанта повышения эффективности экономики современной России
Рубцов В.Г.	Криминалистическое значение обрядовых традиций представителей этнических диаспор
Рутковская Л.М.	Поздние взгляды К.Д. Кавелина на крестьянский вопрос
Рутковский М.А.	Сельское хозяйство Ярославской области накануне перестройки
Рябцев А.Л.	Особенности торговой конкуренции в восточной торговле России XVIII века
Рябцева Е.Е.	Информационные технологии в деятельности политических партий и представительных органов власти
Савельева Е.В., Рябцева Е.Е.	Правовые основы PR-деятельности и рекламы в современной России
Сагаев З.З.	Закупки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд
Сагинбаева М.В.	Инновации в области внедрения и развития менеджмента Казахстана
Сазонов В.И., Ульянова Г.А.	О реализации федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131
Самаке Ава	Насилие в отношении женщин как нарушение прав человека в Африке
Самойлова О.Д., Тимонина М.Г.	Проблемы таможенной защиты прав интеллектуальной собственности на территории Таможенного союза
Сапунцов А.Л.	Мотивы индийских и китайских компаний к расширению прямых иностранных инвестиций в страны Африки
Сарием Мам	Влияние инвестиций в развитие сельского хозяйства Камбоджи

Часть 5

Сафонова Н.А., Безденежных В.М.	Особенности и параметры организации инновационной деятельности на уровне предприятия
Семетеева Б.С.	Предпосылки вступления Кыргызстана в Таможенный Союз в условиях единого экономического пространства

Смирнова Е.А.	Развитие системы налогообложения России: историко-правовой анализ
Смирнова Е.В.	Подходы к автоматизации налогового бюджетирования в коммерческом банке
Смоковдин С.А.	Проблема парламентаризма в программах и деятельности политических партий России в начале XX века
Смулов А.М.	Некоторые вопросы жизни российского общества и Православной церкви конца XIX – начала XX вв.
Смулов А.М., Ушакова М.А.	Издательская деятельность Свято-Троицкой Сергиевой лавры как форма обеспечения духовного роста верующего народа и отечества
Смурага Г.М.	Природный и интеллектуальный потенциал России перед вызовами нестабильности мировых экономических и правовых систем
Соловьев А.К.	Использование табличного процессора Microsoft Excel в решении логистических задач и автоматизации документооборота
Солоненко А.А., Аленкина А.А.	Проблемы формирования корпоративной социальной отчетности
Соро Сионтьяндиоби	К вопросу о современном состоянии мирового чайного рынка, его основных игроках и особенностях ценообразования на чай
Стецюк П.А.	Проблемы и перспективы развития земельного ипотечного кредитования на Украине
Стрелков И.В.	Валютная стратегия интернационализации китайского юаня
Сулейманов Т.Ф.	Диалектика взаимоотношений религии и политики
Сырбу А.Н., Сенина Е.С.	Теоретические основы инновационного предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт
Танченко О.А.	Формирование межкультурной компетенции студентов на занятиях по иностранному языку
Тарасенко Ю.И.	Создание международного регулятора продовольственных потоков Украины, России, Беларуси
Тарасова А.Р., Багров Л.В.	Нефть как фактор энергетической безопасности мира
Тарджиманян Л.Н.	Компьютерное тестирование как средство оценки самостоятельной работы студентов по физике в системе СПО
Теплякова М.А.	Проблемы и перспективы развития негосударственного пенсионного обеспечения в России
Тимохов В.П.	Организационно-правовое оформление участия граждан в противодействии преступности: исторический опыт и современные проблемы
Толпегин А.В., Соколова И.А.	Налоги или дань? О принципах реформирования российского налогообложения
Тонких А.В.	Информационная среда и технологии на современном этапе развития мировой цивилизации
Трошин А.В.	Использование брачного договора при заключении сделки по ипотеке как инструмент защиты имущественных прав молодых супругов в случае расторжения их брака

Трошин А.В., Петренко Д.С.	Проблемные аспекты использования «материнского капитала»
Туктин С.В.	Современные проблемы противодействия финансированию терроризма
Турнаева А.И.	Проблемы современного российского образования через призму философских идей
Улика Амилтон Артур, Пинто Ивано Мануэль	Экономическое развитие Анголы в послевоенные годы
Урбан О.А.	Институциональные особенности взаимодействия бизнеса и власти в Кемеровской области
Усанова В.А., Ульянова А.П.	Правовые основы предпринимательской деятельности в России и Турции
Федорчукова С.Г.	Роль микрофинансирования в развитии малого предпринимательства
Федотов Д.С.	Влияние сокращения наступательных вооружений на военную безопасность Российской Федерации
Фесюкова И.	Мотивация к изучению иностранного языка в специальной сфере
Фонова Т.С.	Экономический эффект для государств-участниц Таможенного союза от образования Единого экономического пространства
Фролова Л.Н.	Роль немецкого языка в современном обществе
Фуньяхана Йео	Международно-правовая проблема предотвращения пиратства на море
Харитонова А.Н.	Исторические и социально-политические условия формирования мировоззрения и научных интересов Б.А. Кистяковского
Хатунцева Е.А.	Перспективы развития дистанционной формы обучения в России
Ходаковский Е.А.	Правосудие, правоверие и правда в преддверии глобальной смуты
	Часть 6
Хотинецкий О.Н.	Интернет-технологии в обеспечении управленческой деятельности: зарубежный опыт
Худякова О.Ю.	Динамика индекса экономической свободы России, Украины и Беларуси
Целерова Я.	Обучение русскому языку в Чешской республике и приобретение социокультурных компетенций
Цибакова В.	Образование как высшая ценность человека в XXI веке
Цыхмистро С.И.	Влияние информационных монополий на развитие государства
Чайковская Л.А., Мамрукова О.И.	Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики
Чекмарев Г.Ф.	Воздействие международного права на формирование российской правовой системы как процесс объективного развития глобализирующегося мира
Черкасова Г.Г.	Особенности учета и анализа эффективности инноваций на предприятиях судоходства

Чернобаева Г.Е.	Интеграция маркетинговых коммуникаций в проектной деятельности
Чичулина Л.Г.	Иностранный язык в структуре подготовки бакалавров по направлению «юриспруденция»
Шадрина Н.В.	К вопросу о модернизации рынка транспортных услуг России
Шайдуров А.А.	Современные тенденции обслуживания удаленных пользователей в образовательном процессе молодежи
Шакарбиева С.В., Боженко Т.Р.	Проектные методы и повседневность – основа современной социоинженерии
Шаяхметова К.О., Шыныбаев А.А.	Инновационное развитие экономики Казахстана
Шипилова Л.Ю.	К вопросу о формировании общекультурных компетенций социального взаимодействия в процессе обучения иностранному языку
Широкая С.В.	Многоуровневость подготовки по иностранному языку в условиях диверсификации учебного процесса неязыкового вуза
Широкий Г.Т.	Особенности специфического программного обеспечения в управлении логистикой
Шихатов П.И.	Анализ состояния финансового учета выплат работникам в России в сопоставлении с отчетностью в странах СНГ
Шмаков А.Г.	Воспитательный аспект подготовки менеджеров
Шустовская А.В.	Правовые аспекты вступления России в ВТО и перспективы модернизации национального законодательства
Шушков В.И., Поляков В.Н.	Проблемная лекция по высшей математике как инструмент формирования творческой активности студента
Юрьева Е.В.	Экономические аспекты таможенного контроля товаров, содержащих объекты авторского права
Dobiegała-Korona B., Krzepicka A.	Value based management: a modern and practical method
Grančay M.	New developments in EU-Russia civil aviation relations
Hasselbalch Ole	World Community's Respond to a Challenge of Instability of Economic and Legal Systems
Hurná L., Martyniv H.	The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union
Karsten Engsig Sørensen	Removing non-discriminatory barriers to trade in the EU and the WTO: can one system benefit from the experiences of the other?
Kolessnikow S.	Les problèmes économiques actuels des pays européens
Lisý Ján	EU Fiscal Rules: lessons from SGP and A New Fiscal Treaty
Matour Mohsen	International Oil and Gas Transfer of Technology and the Challenge of Economic Instability In the Case of Iran
Muchová Eva	The Relevance of Economic Theory for European Integration
Somosi Veres Mariann	A possible model of development of organizational capabilities
Szikorová Nóra	Causality of natural resource endowment of authoritarian regimes of Africa and outward direct investments of China

Научное издание

Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем

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

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

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

Часть 3

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. 16,2. Тираж 800 экз. Изд. № 2457

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1