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 6

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. 6 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2012. – 268 с.

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

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК [32+340](100)(082)
ББК 66.2+67

ISBN 978-5-8461-0224-8

© МИЭП, 2012

Содержание

Хотинецкий О.Н.	Интернет-технологии в обеспечении управленческой деятельности: зарубежный опыт……	5
Худякова О.Ю.	Динамика индекса экономической свободы России, Украины и Беларуси…….	10
Целерова Я.	Обучение русскому языку в Чешской республике и приобретение социокультурных компетенций…...	17
Цибакова В.	Образование как высшая ценность человека в XXI веке…….	22
Цыхмистро С.И.	Влияние информационных монополий на развитие государства……	28
Чайковская Л.А., Мамрукова О.И.	Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики…….	33
Чекмарев Г.Ф.	Воздействие международного права на формирование российской правовой системы как процесс объективного развития глобализирующегося мира……..	58
Черкасова Г.Г.	Особенности учета и анализа эффективности инноваций на предприятиях судоходства……..	63
Чернобаева Г.Е.	Интеграция маркетинговых коммуникаций в проектной деятельности…….	69
Чичулина Л.Г.	Иностранный язык в структуре подготовки бакалавров по направлению «юриспруденция»……	76
Шадрина Н.В.	К вопросу о модернизации рынка транспортных услуг России……..	83
Шайдуров А.А.	Современные тенденции обслуживания удаленных пользователей в образовательном процессе молодежи……	88
Шакарбиева С.В., Боженко Т.Р.	Проектные методы и повседневность – основа современной социоинженерии……	94
Шаяхметова К.О., Шыныбаев А.А.	Инновационное развитие экономики Казахстана….	98
Шипилова Л.Ю.	К вопросу о формировании общекультурных компетенций социального взаимодействия в процессе обучения иностранному языку……	104
Широкая С.В.	Многоуровневость подготовки по иностранному языку в условиях диверсификации учебного процесса неязыкового вуза……	113
Широкий Г.Т.	Особенности специфического программного обеспечения в управлении логистикой……..	119
Шихатов П.И.	Анализ состояния финансового учета выплат работникам в России в сопоставлении с отчетностью в странах СНГ……...	122
Шмаков А.Г.	Воспитательный аспект подготовки менеджеров…..	125

Шустовская А.В.	Правовые аспекты вступления России в ВТО и перспективы модернизации национального законодательства……..	129
Шушков В.И., Поляков В.Н.	Проблемная лекция по высшей математике как инструмент формирования творческой активности студента…….	135
Юрьева Е.В.	Экономические аспекты таможенного контроля товаров, содержащих объекты авторского права……..	142
Dobiegała-Korona B., Krzepicka A.	Value based management: a modern and practical method……	146
Grančay M.	New developments in EU-Russia civil aviation relations……	155
Hasselbalch Ole	World Community's Respond to a Challenge of Instability of Economic and Legal Systems……...	166
Hurná L., Martyniv H.	The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union……	168
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?.....	179
Kolessnikow S.	Les problèmes économiques actuels des pays européens……	200
Lisý Ján	EU Fiscal Rules: Lessons From SGP and A New Fiscal Treaty……..……	205
Matour Mohsen	International Oil and Gas Transfer of Technology and the Challenge of Economic Instability In the Case of Iran…….	212
Muchová Eva	The Relevance of Economic Theory for European Integration……..	224
Somosi Veres Mariann	A possible model of development of organizational capabilities……..	231
Szikorová Nóra	Causality of natural resource endowment of authoritarian regimes of Africa and outward direct investments of China……...	245

Сведения об авторах…….……. 256

Список статей, опубликованных в частях 1–5 сборника…..…..…… 259

Интернет-технологии в обеспечении управленческой деятельности: зарубежный опыт

О.Н. Хотинецкий

По мере развития информационных и коммуникационных технологий, их проникновения во все сферы общественной жизни государственные организации все чаще используют их для повышения эффективности управления и качества предоставляемых услуг. В современном информационном обществе без этого невозможно соответствовать ожиданиям и потребностям населения, а также обеспечить прозрачности деятельности органов государственной власти.

Одной из технологий, в полной мере обеспечивающей транспарентность деятельности властных структур, является электронное правительство. Концепции его создания приняты практически во всех развитых странах, в том числе и в России. Имеет смысл более подробно остановиться на соответствующем зарубежном опыте, так как в России этот проект пока пробуксовывает.

В Европейском союзе с момента подписания Маастрихтского договора открытость политических институтов постоянно растет. В первую очередь был значительно облегчен доступ к соответствующим документам. Важность проблемы открытости европейских органов власти была подтверждена и в Амстердамском договоре; в нем имеется статья, согласно которой любой гражданин Европейского Союза, любое физическое и юридическое лицо, официально проводящее свою деятельность в любой из стран ЕС, имеет право на доступ к документам европейских институтов власти. В настоящее время практически все европейские институты имеют веб-сайты, доступные через общий портал и предоставляющие гражданам большой объем информации.

Все необходимые предпосылки для перехода к электронному правительству в Европе давно имеются. Техническая база позволяет осуществлять всестороннюю компьютеризацию деятельности и государственных и общественных институтов. Все ведомства могут взаимодействовать online с обществом, гражданами и бизнесом. Эти сведения были подтверждены в ходе так называемого Интернет-тестирования правительственных и политических сайтов стран ЕС. Показательны в этом отношении данные об использовании сети Интернет на уровне местных администраций (см. таблицу).

Использование возможностей сети Интернет местными органами власти в странах ЕС

Страна	*Доля местных органов власти, имеющих собственные веб-сайты, %*
Швеция	98
Финляндия	91
Великобритания	90
Германия	76
Австрия	70
Дания	70
Люксембург	60
Италия	55
Португалия	52
Ирландия	52
Испания	40
Бельгия	39
Франция	32
Голландия	27
Греция	20
В среднем по ЕС	56

Создание электронного правительства в странах Европы предоставляет населению и бизнесу новые возможности. Как сказано в Зеленой книге о доступе и использовании информации государственного сектора, «состояние, при котором общество с современной экономикой и с внедряющимся евро в качестве инструмента усиления общеевропейских интеграционных процессов не может предоставить всем гражданам Европейского Союза улучшенные возможности по получению и по использованию общественной информации и услуг, следует рассматривать как анахронизм» [1, с. 67]. В этом документе перечислены следующие категории предоставляемых электронным правительством услуг:

- информационные: сортировка, классификация и восстановление информации по требованию;
- коммуникационные: взаимодействие с отдельными лицами или группами людей;
- транзакционные: получение продуктов или услуг, предоставление данных онлайн.

Все три категории услуг в свою очередь можно подразделить по трем областям: повседневная жизнь людей; удаленное администрирование (управление); участие в политической жизни.

Процесс формирования электронного правительства постоянно находится под контролем Еврокомиссии. Регулярно проводятся опросы «Benchmarking e-Europe», охватывающие 10 тыс. поставщиков услуг общего назначения в 20 секторах всех стран Евросоюза, а также Исландии, Норвегии и Швейцарии. Например, опрос за период с октября 2007 г. по апрель 2008 г. показал, в частности, следующее:

- объем услуг, предоставляемых в режиме онлайн, возрос с 6,5% до 80%;
- коэффициент интерактивности, исчисляемый по четырем уровням (информационное обеспечение, интерактивность в одном направлении, двунаправленная интерактивность и завершенные операции) возрос с 10% до 55%;
- обслуживание предприятий находится на более высоком уровне (68%), чем обслуживание населения (47%).

В ЕС имеются как общеевропейские, так национальные программы создания электронного правительства. Большое внимание этому вопросу уделяется в комплексной программе eEurope (электронная Европа), принятой в 2000 г. В данном документе говорится, что «Все европейские граждане и предприятия заинтересованы в более простом доступе к информации общественного характера. Одним из способов достижения этого является использование Интернета. Размещение интересующей пользователей информации в сети приблизило бы Интернет к населению, увеличило бы количество пользователей, и таким образом население бы получило преимущества от более широкого участия в информационном обществе. Потенциал Интернета может использоваться для реализации цели Амстердамского договора, которая заключается в гарантировании прозрачности действий и решений, принимаемых основными органами Европейского Союза. Эти решения должны приниматься настолько открыто, насколько это возможно».

Реализация программы eEurope, как ожидается, приведет к созданию:

- современных государственных служб, взаимодействующих с гражданами в режиме реального времени;
- электронного правительства;
- систем электронного образования и здравоохранения;
- динамичной среды электронного бизнеса;
- надежной и безопасной информационной инфраструктуры.

Все это позволит приблизить государственные структуры к населению, сократить расходы на содержание бюрократического аппарата, создать новые рабочие места и широкий европейский рынок информации. Кроме того, можно будет использовать электронную подпись в пределах государственного сектора, перевести все базовые транзакции с Еврокомиссией в онлайновый режим, обеспечить во всех странах ЕС электронный доступ к главным общественным услугам.

Согласно директиве eEurope-2002 Action Plan, принятой еще в июне 2000 г., в европейских странах должна быть реализована программа создания национальных электронных правительств. В первую очередь имелось в виду предоставление гражданам информации и услуг государственных органов всех уровней через Интернет. В ряде развитых стран это было сделано очень быстро. Естественно, автоматизировать процессы управления на муниципальном и национальном уровнях было легче там, где и до этого они были хорошо поставлены. В последующие годы государственные организации европейских стран потратили немало средств на перевод своих служб в онлайновый режим, что, безусловно, позволило хорошо заработать как Интернет-провайдерам, так и системным интеграторам.

Аналитики компании World Markets Telecoms по результатам исследования правительственных web-сайтов в различных регионах мира составили следующий их рейтинг: Северная Америка – 51%, Азия – 34, Ближний Восток – 31,1, Россия и Средняя Азия – 30,9, Южная Америка – 30,7, острова Тихого океана – 30,6, Центральная Америка – 27,7%, Африка – 23,5%. Что касается качественного состава сайтов, в странах Северной Америки и на островах Тихого океана они предлагают больше услуг; порталы Азии, Южной Америки и Европы содержат больше документов. Наибольшее количество сайтов с переводами на другие языки имеется в России и Средней Азии, Европе, Азии и на Ближнем Востоке.

В среднем уровень использования услуг электронного правительства населением развитых стран на конец 2007 г. составил 28%. Другими словами, 28% населения этих стран используют Интернет в целях доступа к правительственной информации, передают персональную информацию государственным службам или осуществляют с ними какие-либо транзакции. Заметим, что до сих пор правительственный Интернет в известной мере остается англоязычным, хотя по мере усиления глобализации многие сайты переходят на двух- и многоязычные версии.

Все больше правительств и правительственных агентств выкладывают на свои сайты различные справки, формы, публикации и базы данных. Подавляющее большинство сайтов предлагают телефонные номера департаментов и почтовые адреса, что облегчает для рядовых граждан контакт с государственными структурами. Более 70% правительственных сайтов предлагают публикации официальных документов, 41% предоставляют доступ к базам данных. Почти 42% имеют ссылки на неправительственные источники в Интернете, куда пользователь может обратится за дополнительной информацией.

Из 196 стран мира по доле услуг, предоставляемых в онлайновом режиме, первое место занимает Тайвань (65%), за ним идет Германия (59%), Австралия (50%), Острова Кука (50%), Новая Зеландия (48%) и Сингапур (47%). В Европе уровень использования услуг электронного правительства населением варьирует от 54% в Норвегии до 4% Турции [2]. С точки зре-

ния содержательности услуг, предоставляемых гражданам в сети, в Европе лидирует Финляндия. По набору услуг лидером считается Ирландия, аутсайдером – Испания.

Общее число пользователей Интернета сейчас уже превышает 1 млрд человек – 15% всего населения мира. Интернет занимает весьма заметное место в общественной жизни многих стран, поэтому не удивительно, что концепция электронного правительства завоевывает все большую популярность. В 2007 г. 178 из 191 государств-членов ООН уже имели правительственные сайты. Дело не ограничивается публикацией данных о деятельности правительства; например, сеть оказалась весьма эффективным средством борьбы с бюрократизмом и волокитой. В Гонконге через Интернет можно платить налоги и обновлять водительские права, в Южной Корее – проследить, на какой стадии находится рассмотрение поданной жалобы или заявления. Более 30 стран позволяют осуществлять через официальные сайты юридические действия (например, оплату штрафов или подачу налоговых деклараций).

Рейтинг электронного правительства, отношение властных структур к массовому применению Интернета для решения административных и экономических задач постепенно становится одним из важнейших показателей достигнутого страной уровня освоения современных технологий.

Согласно исследованию, проведенному агентством IDC, Дания оказалась самой подготовленной страной в Европе по предоставлению правительством услуг в онлайн-режиме и в желании общества пользоваться этими услугами. «Электронная готовность» Швеции и Финляндии тоже высока. Швейцария отстает от других европейских стран в реализации программы «электронное правительство» из-за децентрализованной государственной системы страны, а вот в Италии, Ирландии и Португалии программы осваиваются довольно успешно.

Низкие доходы значительной части населения, медленное развитие телекоммуникационной отрасли сдерживает реализацию аналогичных программ в Восточной Европе. Сказывается также отсутствие прозрачности в деятельности государственных структур всех уровней. Во многих случаях необходимая информация разбросана по различным базам данных, в том числе платным, что затрудняет доступ к ней. Если в стране имеется нескольких национальных языков, возникают дополнительные проблемы. Необходимо максимально приблизить правительство к населению и бизнесу; это позволит в дальнейшем получить максимальную выгоду от электронного правительства.

Литература

1. Зеленая книга о доступе и использовании информации государственного сектора в информационном обществе. – М., 2007.

2. Центр компетенции по электронному правительству при Американской торговой палате в России. – М., 2007.

Динамика индекса экономической свободы России, Украины и Беларуси

О.Ю. Худякова

В начале 2012 г. американский исследовательский центр The Heritage Foundation («Фонд наследия») и газета Wall Street Journal в очередной раз подсчитали индекс экономической свободы в разных странах мира. Получился интересный рейтинг, показывающий, насколько экономика того или иного государства соответствует либеральным принципам [см. http// gtmarket.ru/news/state/2012/01/13/3839].

Эксперты центра определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». Соответствующий анализ проводится фондом с 1995 г., причем степень свободы рассчитывается по среднему арифметическому из десяти показателей: свобода бизнеса, торговли, финансового сектора, инвестиций, труда, монетарная и фискальная свободы, гарантии прав собственности, размер бюрократического аппарата и степень защиты от коррупции, каждый из которых оценивается по 10-балльной шкале.

По мнению составителей рейтинга, в список стран, где условия для предпринимательской деятельности охарактеризованы как «свободные», вошли 5 государств, набравшие более 80 баллов. Первым в рейтинге снова стал Гонконг (особый административный район Китая, оценивается отдельно), набравший 89,9 баллов из 100 возможных. В категорию «преимущественно свободных» (от 70 до 80 баллов) занесены 23 страны. Подавляющее большинство стран в рейтинге 2012 г. традиционно занимают место в центре списка и квалифицируются составителями рейтинга как «умеренно свободные» (от 60 до 70 баллов, 62 страны) и «преимущественно несвободные» (от 50 до 60 баллов, 60 стран). Государства, получившие оценку ниже 50 баллов, рассматриваются как «несвободные».

Россия находится на 144 месте (50,5 баллов), в конце списка «преимущественно несвободных» экономик. При этом в течение последнего десятилетия оценки нашей страны оставались практически неизменными, на уровне 50–51 баллов (рис. 1–2). Показатели Украины с 2005 г. неуклонно снижались, в 2012 г. она набрала 46,1 балла и заняла 163 место. Индекс экономической свободы Беларуси, напротив, медленно растет; получив 49 баллов, она опередила Украину на 10 строчек рейтинга.

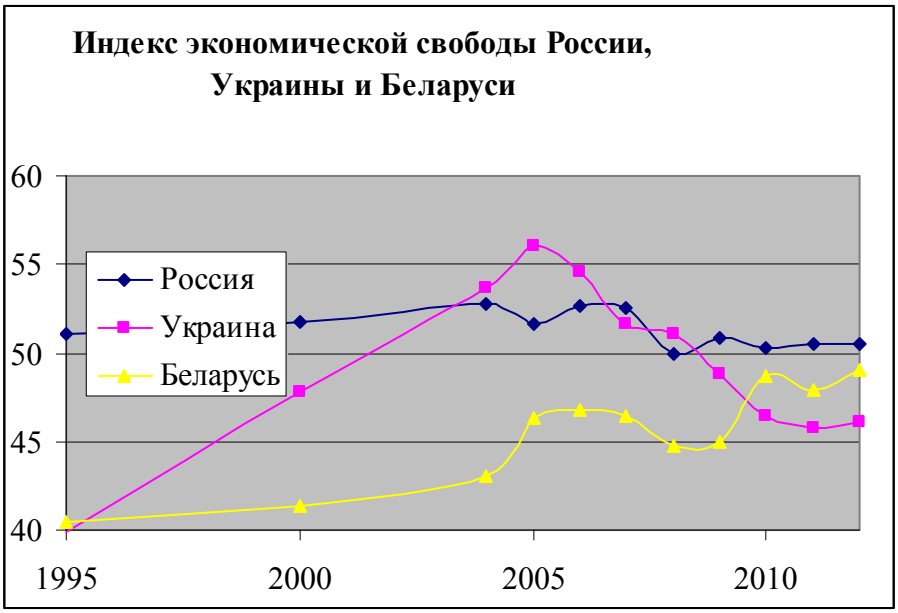


Рис. 1. Индекс экономической свободы России, Украины и Беларуси в 1995–2012 гг.

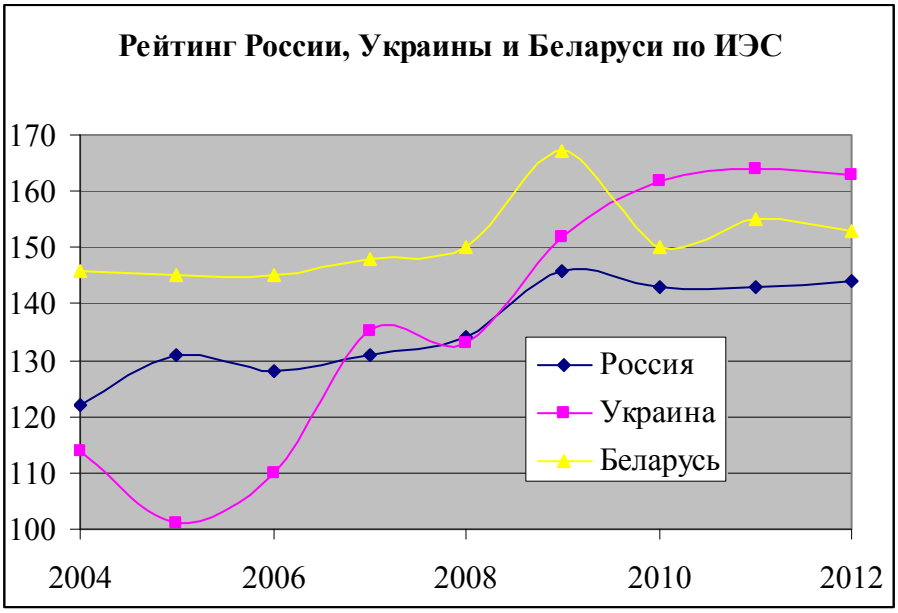


Рис. 2. Рейтинг России, Украины и Беларуси по индексу экономической свободы в 2004–2012 гг.

В качестве основной причины, повлиявшей на попадание России в категорию стран с «преимущественно несвободной» экономикой, эксперты The Heritage Foundation называют тот факт, что правительство России в последние годы практически не демонстрирует приверженность экономическим реформам, отдавая предпочтение исключительно добывающим отраслям.

Кроме того, к слабостям российской экономики составители рейтинга отнесли:

- чрезмерное государственное вмешательство, тормозящее развитие частного сектора;
- использование во внешней торговле нетарифных барьеров, которые значительно увеличивают торговые издержки;
- обилие бюрократических барьеров, непоследовательность и неразбериха в сфере регулирования бизнеса, препятствующие росту инвестиций;
- слабость конкуренции в ряде отраслей, ведущая к постоянному росту цен и тарифов;
- увеличение государственных расходов, не сопровождающееся повышением уровня их прозрачности;
- растущая зависимость российского бюджета от мировых цен на нефть [1].

Применяя методы корреляционного анализа, попытаемся обнаружить наличие связи между показателями трех стран, измерим ее тесноту и оценим достоверность выборочных показателей корреляции.

Связь между индексами экономической свободы России и Украины может быть оценена как заметная по шкале Чеддока, что говорит о существенной связи экономик двух стран, а с аналогичными индексами Беларуси – как слабая. Корреляция рейтингов трех стран по ИЭС намного выше: с Украиной она характеризуется как высокая, с Беларусью – как заметная (табл. 1–2).

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляций ИЭС трех стран

	Россия	Украина	Беларусь
Россия	1		
Украина	0,5346	1	
Беларусь	– 0,2756	0,2069	1

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляций рейтинга трех стран по ИЭС

	Россия	Украина	Беларусь
Россия	1		
Украина	0,8747	1	
Беларусь	0,7700	0,6448	1

Для изучения динамики индекса экономической свободы нами были использованы линейные, квадратичные, кубические, логарифмические, степенные и показательные регрессионные модели (рис. 3–5). Их сравне-

ние по величине коэффициента детерминации (доле вариации результативного фактора, объясняемой соответствующим уравнением регрессии) показало, что для описания динамики индекса России наилучшими являются полиномиальные модели (R^2 = 0,5201; R^2 = 0,5347).

Для Украины также больше всего подошли полиномиальные модели (R^2 = 0,879; R^2 = 0,8797). Для Беларуси все модели показали достаточно высокий результат, коэффициенты детерминации примерно равны (0,73–0,77), что объясняется большей гладкостью кривой исходных данных.

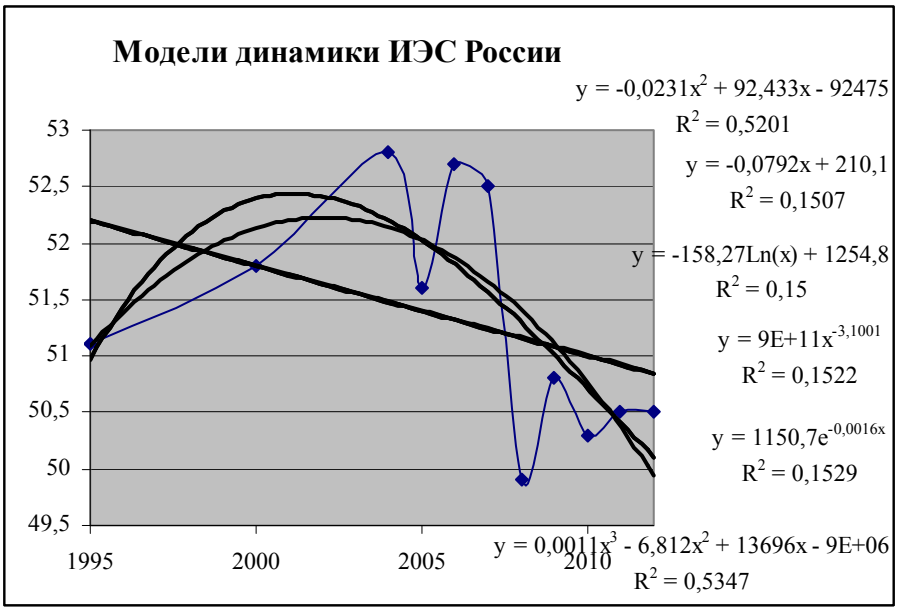


Рис. 3. Модели динамики ИЭС России в 1995–2012 гг.

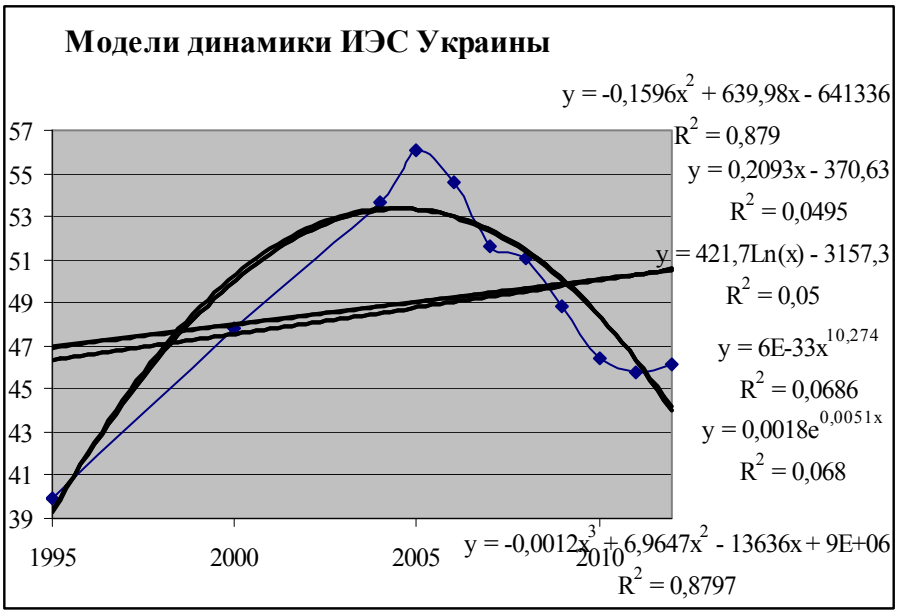


Рис. 4. Модели динамики ИЭС Украины в 1995–2012 гг.

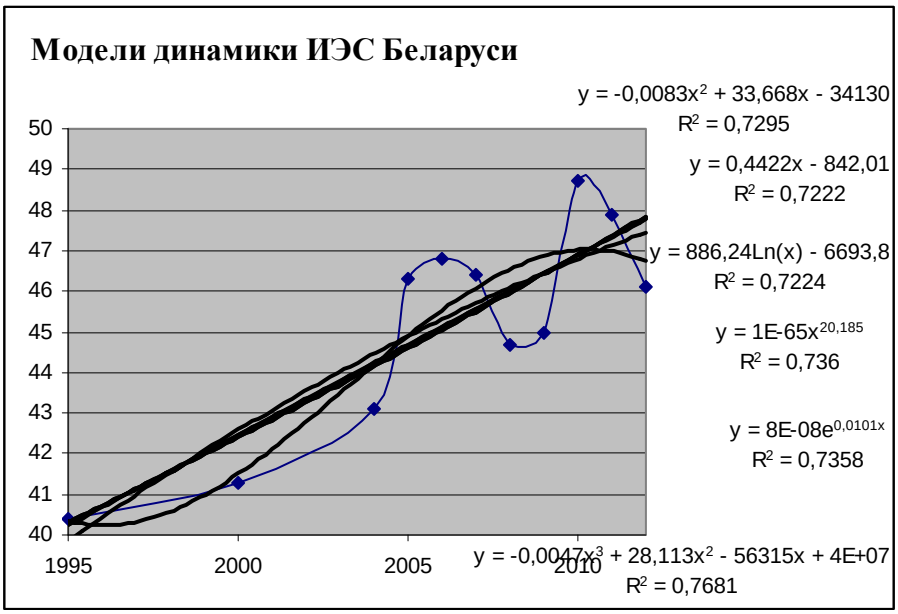


Рис. 5. Модели динамики ИЭС Беларуси в 1995–2012 гг.

Анализ динамики рейтинга трех стран показал, что в России и Украине кривые исходных более гладкие, чем в Беларуси. Все регрессионные модели динамики рейтинга России по ИЭС имеют высокий коэффициент детерминации (0,83–0,87, рис. 6), еще выше показатели по моделям рейтинга Украины (0,86-0,96, рис. 7). Среди моделей рейтинга Беларуси наибольший коэффициент детерминации имеет полиномиальная модель третьей степени (0,498, рис. 8).

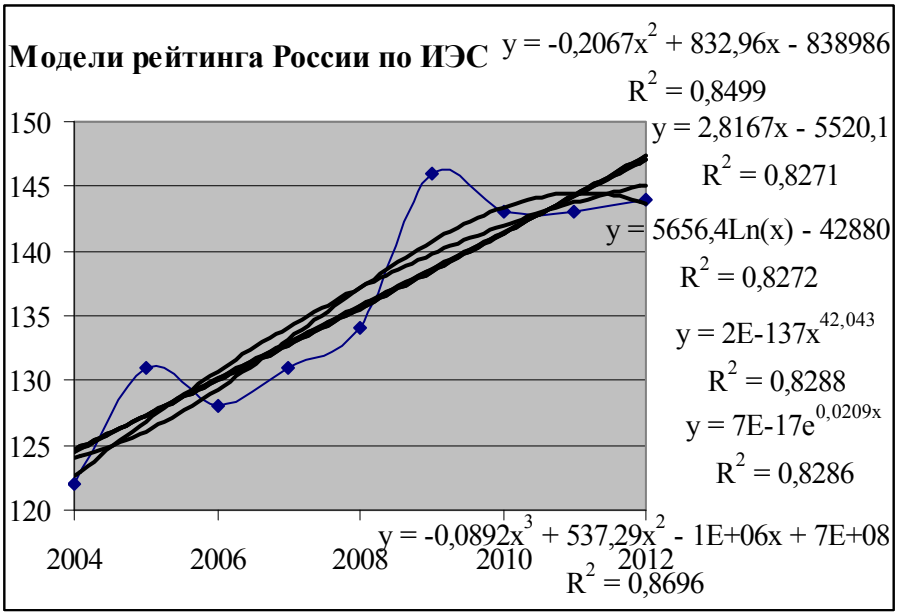


Рис. 6. Модели динамики рейтинга России по ИЭС в 2004–2012 гг.

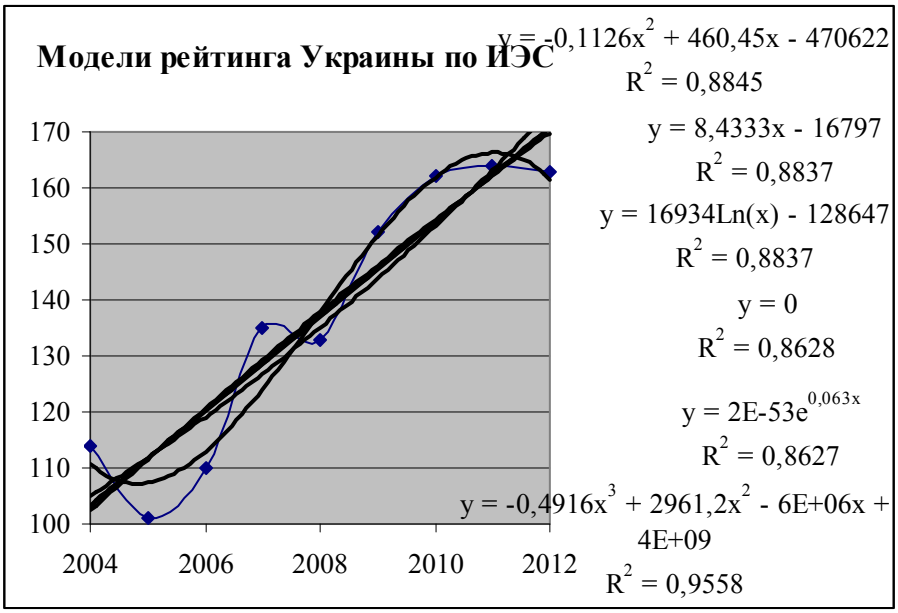


Рис. 7. Модели динамики рейтинга Украины по ИЭС в 2004–2012 гг.

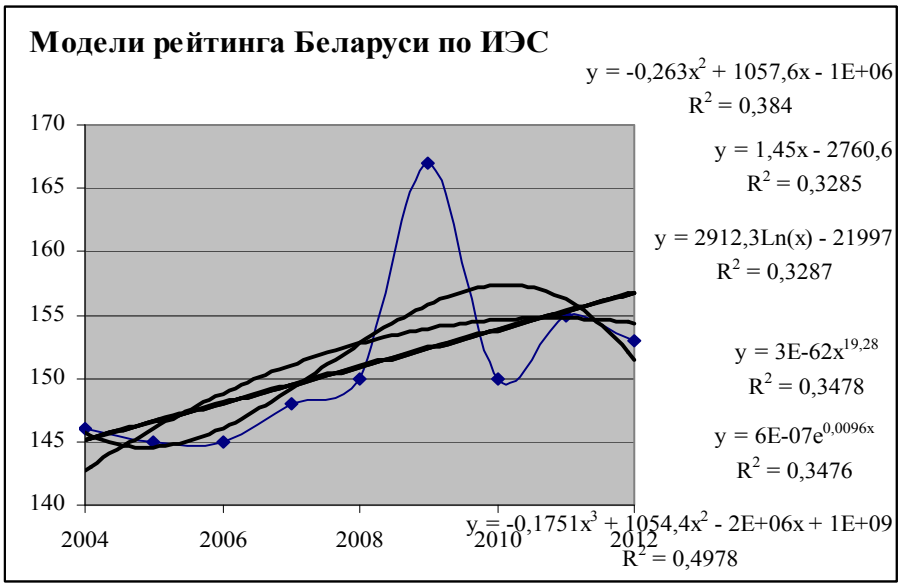


Рис. 8. Модели динамики рейтинга Беларуси по ИЭС в 2004–2012 гг.

Наиболее адекватные модели динамики индекса экономической свободы трех стран и динамики их рейтинга, отобранные по величине коэффициента детерминации, значимости уравнения регрессии в целом и значимости всех параметров регрессии, приведены в табл. 3–4. Модели динамики индекса Украины (полиномиальная второго порядка) и Беларуси (логарифмическая) соответствуют обычно предполагаемому уровню значимости 0,05 (надежность 95%), а модель динамики индекса России (полиномиальная третьей степени) лишь немного не достигает этого уровня (надежность 94,7%).

Таблица 3

Наиболее адекватные модели динамики ИЭС трех стран

Страна	*Модель*	*Уровень значимости, %*	*Коэффициент детерминации*
Россия	$Y = -0{,}023\,x^2 + 92{,}433\,x - 92475{,}092$	5,3	0,520
	0,009; 37,283; 37352,886		
Украина	$Y = -0{,}160\,x^2 + 639{,}980\,x - 641336{,}336$	0,02	0,879
	0,022; 86,403; 86564,491		
Беларусь	$Y = 886{,}243\,\ln x - 6693{,}787$	0,09	0,722
	183,127; 1392,484		

Таблица 4

Наиболее адекватные модели динамики рейтинга трех стран по ИЭС

Страна	*Модель*	*Уровень значимости, %*	*Коэффициент детерминации*
Россия	$Y = 5656{,}390\,\ln x - 42880{,}463$	0,07	0,827
	977,103; 7430,767		
Украина	$Y = -128647{,}188 + 16934{,}398\,\ln x$	0,02	0,884
	17656,250; 2321,696		
Беларусь	$Y = -0{,}175\,x^3 + 1054{,}44\,x^2 - 2116792{,}126\,x + 141681515$	29	0,498
	0,164; 990,85; 1989623,97; 1331719469		

Сравнение наилучших моделей рейтинга показывает, что модели для России и Украины являются адекватными, а модель для Беларуси – нет (она характеризуется надежностью в 71% и условной значимостью всех параметров регрессии).

Отобранные модели позволяют проанализировать динамику рассматриваемых показателей, а также построить их прогноз на 2013 год (табл. 5). При этом, однако, для построения прогноза ИЭС по России и рейтинга ИЭС Беларуси следует использовать и другие модели, изменяя количество наблюдений с целью получения приемлемого результата.

Таблица 5

Прогноз индекса экономической свободы и рейтинга трех стран по ИЭС

Страна	*ИЭС, баллов*	*Ожидаемое изменение к уровню 2012 г.*	*Рейтинг*	*Ожидаемое изменение к уровню 2012 г.*	*Надежность прогноза, %*
Россия	51,3	+ 0,8	150	+ 6	94%
Украина	41,6	– 4,5	179	+ 16	95%
Беларусь	48,2	– 0,8	155	+ 2	95%

Как видно из приведенных данных, по результатам прогноза Россия с высокой долей вероятности увеличит свой индекс экономической свободы в 2013 г. на 0,8 балла, но при этом опустится в рейтинге вниз на 6 строк. Украина снизит свой индекс на 4,5 и опустится на 16 строк, Беларусь снизит свой индекс на 0,8 балла и опустится в рейтинге на 2 строки.

Обучение русскому языку в Чешской республике и приобретение социокультурных компетенций

Я. Целерова

В последние десятилетия в теории и практике преподавания иностранных языков идет активный поиск новых подходов. Пересматриваются цели и задачи обучения, и ведущую роль среди них начинает играть обучение общению на иностранном языке в контексте диалога культур. Это сказывается прежде всего на отборе языкового материала, но отражается и на всех других компонентах учебного процесса.

В настоящее время разрабатываются культурно ориентированные подходы к обучению иностранным языкам, предполагающие расширение границ коммуникации. Среди них можно выделить лингвострановедческий, сопоставительно-лингвострановедческий, социокультурный, межкультурный, поликультурный лингвокультуроведческий, коммуникативно-этнографический и др. Общей для них является направленность на изучение иностранного языка как феномена соответствующей культуры. Вместе с тем, в теории профессионального обучения иностранному языку до сих пор нет однозначного мнения о том, что следует понимать под его социокультурным компонентом и каким образом он должен быть представлен в средствах обучения на его отдельных этапах.

Обучение бакалавров русскому языку по специальности «деловой русский» на педагогическом факультете Университета Я.Э. Пуркине (г. Усти на Лабе, Чехия) имеет практическую коммуникативную направленность. Цель обучения – свободное общение на русском языке, развитие всех видов речевой деятельности и формирование необходимой языковой и социокультурной компетенции, особенно в современной бизнес-коммуникации. Русский язык сферы коммерции и бизнеса – это функциональная разновидность языка делового общения. Коммуникативная компетенция носит общий характер, она включает в себя компетенции разного рода – языковые, социолингвистические, стратегические, социокультурные, общественные. Практика настоятельно требует, чтобы будущие специалисты могли не только свободно читать, понимать и переводить материалы по специальности, изъясняться на темы, связанные с их работой, вести деловую переписку, но также вести деловые переговоры на иностранном языке

(в данном случае на русском). Такие переговоры – неотъемлемая частью любого бизнеса, и успех здесь зависит не только от собственно языковых знаний, но и от языковых и социокультурных компетенций.

Эти компетенции в обучении иностранным языкам раньше встречались под названием «реалии» или «лингвореалии» и предполагали определенные знания в области культуры страны изучаемого языка. Они касаются повседневной жизни, человеческих отношений, традиций, истории, принятых в обществе правил и т.п. Чаще всего они осваиваются студентами «с нуля» и не является составной частью их предыдущего опыта.

На первом курсе мы стремимся в первую очередь устранить пробелы в знаниях студентов, поступающих на факультет с разным уровнем владения русским языком. С другой стороны, в группах бывает много студентов, для которых русский является родным (в том числе из России). Таким студентам нужна помощь в улучшении их чешского языка, потому что некоторые лекции и практические занятия ведутся только на чешском (например, профессиональная этика, социальная психология, коммуникация для менеджеров). Большое внимание уделяется долгим гласным в чешском языке и месту возвратного местоимения (которое, в отличие от русского языка, имеет разную позицию и пишется отдельно от глагола). С самого начала большое внимание уделяется произношению (чешский акцент бывает трудно устранить). При усвоении русского ударения трудности вызывает его интенсивность и положение, особенно когда оно является подвижным. Это важно, поскольку неправильно поставленное ударение деформирует всю языковую единицу и может изменить ее значение.

Но все же основная цель – формирование коммуникативной и социокультурной компетенции студентов, их умения решать задачи общения средствами изучаемого языка. Это предполагает освоение учащимися главных комплексных речевых навыков – чтения, аудирования, устной и письменной речи. Необходимой предпосылкой их развития является усвоение студентами 1-го курса базовых знаний в области фонетики, графики, орфографии, лексики и грамматики русского языка.

Обучение деловому русскому должно быть обращено к личности студента, в связи с чем на передний план выступает проблематика индивидуализирующих факторов учебного процесса, с учетом когнитивных стилей и учебных стратегий, направленных на формирование профиля нашего выпускника [11, с. 15]. Сейчас в сфере общения появилось много нового, резко возросло неприятие бюрократизмов недавнего прошлого, распространяются новые средства выражения, новые формы образности, новые виды обращений. Раскрепощенность языка сегодняшнего дня затронула все его компоненты – словоупотребление, словообразование, синтаксис, интонацию, фонетику. Все эти социо- и психолингвистические факторы оказывают значительное влияние на современный русский язык, и преподаватель должен быть посредником при выработке речевого поведения студентов.

Прежде всего должна обновиться устная речь тех, кто обучает. Преодолеть старые шаблоны необходимо, но этого не достичь без коренного изменения вузовского преподавания. Можно сказать, что современный русский язык живет крайне интенсивно, все его механизмы активно функционируют. Преподаватель должен уметь объяснить это новое состояние языка, его специфику, установить связи между внутренними закономерностями его развития и теми импульсами, которые идут от реальной жизни, от современного общества. Очень полезны в этом плане стажировки наших студентов в России (особенно во Владимире, Москве и в Сочи).

Современный русский необходимо исследовать в коммуникативно-прагматическом аспекте, объясняя студентам такие явления, как активные сдвиги в лексической семантике и словообразовании, пополнение языка новыми иноязычными заимствованиями, функционирование экономической терминологии, изменения в области морфологии и синтаксиса. Нельзя упускать из виду и малоизученные явления – эвфемизмы в официальном и неофициальном общении, язык улицы и др. Кроме того, важно сознавать, что современный русский язык повышенно метафоричен. Как известно, метафора – это не только выразительный прием, это также способ мышления, способ восприятия мира. Метафора социальна, именно она показывает, как картина мира отражается в общественном сознании. Данный аспект метафоричности современного языка позволяет продемонстрировать, как влияют общественно-политические и социокультурные изменения на семантические процессы.

Речевые стереотипы, подобно барометру, чутко реагируют на колебания социальной атмосферы общества. Такие материалы обладают социокультурной значимостью и их необходимо включать в обучение, прежде всего используя такие тексты, которые фиксируют повседневную жизнь людей в России, их языковое существование (6, с. 19).

Приобретение социокультурной компетенции необходимо любому профессионалу; знание культуры другого народа и даже географии другой страны – важное условие овладения иностранным языком. На занятиях по деловому русскому мы обращаем внимание не только на вербальные средства коммуникации, но и на стиль общения, проявляющийся прежде всего в речевом этикете, а в невербальных сигналах (рукопожатие, позы, жесты, телодвижения). Студенты в процессе обучения знакомятся с тактикой и стратегией делового общения, с практикой ведения переговоров. При решении конкретных задач мы обращаем внимание на русские и чешские стереотипы поведения, традиции и ментальность. (14, с. 21)

В процессе формирования социокультурной компетенции подлежат усвоению единицы языка всех уровней, отражающие своеобразие культуры изучаемой лингвокультурной общности (безэквивалентная, коннотативная и фоновая лексика, фразеологизмы, афоризмы, прецедентные феномены), языковые и речевые стереотипы, отражающие специфику общения и особенности национального характера, обусловливающие появление

субъектных лакун и т.д. Фактически именно социокультурная компетенция становится системообразующим элементом в структуре коммуникативной компетенции в иноязычной среде. Сформировать ее можно только при использовании определенной методической системы, разрабатываемой с позиций коммуникативного и культурно-ориентированного подхода к обучению. Поэтому мы считаем, что за основу при обучения иностранному языку в наши дни нужно взять принципы диалога/полилога культур, культуросообразности, доминирования проблемных культуроведческих заданий, билингвального обучения, сопоставления и социо-дифференцированного подхода к рассмотрению культурных феноменов, учета уровня развития поликультурной языковой личности студентов.

Сопоставление коммуникативной и социокультурной компетенций показывает, что нецелесообразно рассматривать вторую как часть первой. Следует признать их равнозначными; развитие коммуникативной компетенции – один из важных аспектов изучения иностранного языка, социокультурной – условие подготовки к межкультурной коммуникации. В настоящее время недостаточно знать язык и уметь говорить на нем; нужно также эффективно использовать эти навыки в ситуациях межкультурного общения и адекватно вести себя в процессе коммуникации (13, с. 58). В связи с этим большое значение приобретает поддержка академической мобильности в сфере изучения иностранных языков и развитие международного партнерства. Отделение славистики в нашем вузе располагает хорошей учебной и технической базой, благодаря различным грантам мы регулярно пополняем вузовскую библиотеку новой литературой по русскому языку.

Очень важна также гармонизация национальных образовательных систем, взаимное признание дипломов о высшем образовании стран-участниц Болонского соглашения. Введение системы зачетных единиц (ECTS) как инструмента академической мобильности реализуется в настоящее время во всех вузах Чехии, подтверждены условия и критерии оценки знаний студентов. Балльно-рейтинговая система принята всеми вузами, полностью разработан регламент, определяющий академическую успеваемость студента (минимальное число кредитов в учебном году, необходимое для перевода на следующий курс).

Двухуровневая система высшего профессионального образования (бакалавриат и магистратура) принята в настоящее время во всех вузах Чехии. Наиболее массовым типом показателей качества программ являются показатели государственной аккредитации вузов. Активно внедряются совместимые приложения к диплому (Diploma Supplement), укрепляется система взаимного признания документов об образовании. Дифференциация между разными типами вузов по данному параметру пока весьма значительна.

Работодатели должны участвовать в определении целей образования и разработке содержания изучаемых дисциплин. Это позволит приблизить образовательные программы вузов к потребностям рынка труда, будет способствовать их модернизации, приведению в соответствие с требова-

ниями производства. Заметим, что бакалавры уже начинают восприниматься на рынке труда как специалисты с высшим образованием.

Период обучения в партнерских университетах в России засчитывается нашим вузом при предоставлении документа об обучении тем или иным дисциплинам в соответствии с нашими программами. Некоторые вузы, однако, пока еще не готовы к взаимному признанию (зачету) периодов обучения, что препятствует развитию студенческой мобильности. Миссия нашего педагогического факультета состоит в создании локальной научно-образовательной среды, соответствующей мировым стандартам качества и обеспечивающей формирование компетентного, инициативного, ответственного специалиста, способного к применению полученных знаний и навыков в любой социальной среде, в том числе в условиях резких системных изменений, при критических социальных и психологических нагрузках.

Литература

1. *Арутюнова Н.Д.* Метафора и дискурс. Теория метафоры. – М., 2000.
2. *Ганапольская Е.В.* Русский язык и культура речи. – СПб., 2005.
3. *Караулов Ю.Н.* О состоянии русского языка современности. – М., 2005.
4. *Комлев Н.Г.* Иностранное слово в деловой речи. – М., 2002.
5. *Львов М.Р.* Риторика. Культура речи: Учеб. пособие. – М., 2002.
6. *Сергеева А.В.* Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. – М., 2004.
7. *Скворцов Л.И.* Язык, общение и культура. – СПб., 2000.
8. *Смирнов Г.Н.* Этикет делового общения. – Минск, 2000.
9. *Швейцер А.Д.* Контрастивная стилистика. – М., 2003.
10. *Celerová J.* a kol. Odborný jazyk jako jeden z aspektů jazykové připravenosti učitelů základních a středních škol // Grantový projekt GAČR 406/02/0185: Ústí nad Labem, 2002.
11. *Celerová J.* a kol. Koncepce zkvalitnění výuky cizích jazyků na pedagogických fakultách s ohledem na naši integraci do Evropy // Grantová publikace podporovaná z Rezortního výzkumu MŠMT – RS 98 004. – UJEP: Ústí nad Labem, 1999.
12. *Celerová J.* Využití Evropského jazykového portfolia // Cizí jazyk pro účely studia a profese v podmínkách EU. Sborník z mezinárodní konference. – PF UJEP: Ústí nad Labem, 2006.
13. *Celerová J.* Komunikace v obchodní ruštině. – PF UJEP: Ústí nad Labem, 2006.
14. *Celerová J.* Specifika řečové komunikace ve výuce obchodní ruštiny. // Sborník z mezinárodní konference «Moderní přístupy k výuce cizích jazyků na vysoké škole». – FSE UJEP, Ústí nad Labem, 2005. – S. 19–22.
15. *Gabal I.* Etnické menšiny ve střední Evropě. – Praha: G plus G, 1999.

16. *Hanušová S.* Hypotézy a teorie vysvětlující proces osvojování cizího jazyka. – Brno: Masarykova univerzita, 2007.
17. *Choděra R.* Didaktika cizích jazyků. Úvod do vědního oboru. – Praha: Academia, 2006. – 212 s.
18. *Mikuláštík M.* Komunikační dovednosti v praxi. – Praha: Grada, 2010.
19. *Mrověcová L.* Obchodní ruština (Русский язык в торговле). – Brno: Computer Press, 2007.
20. *Průcha J.* Interkulturní psychologie. – Praha: Portál, 2004.
21. *Richterek O.* K současnému dialogu české a ruské kultury // Prolínání kultur: konec kulturní identity. – Hradec Králové: Gaudeamus, 1996. – S. 47–50.
22. *Šišková T.* Výchova k toleranci a proti rasismu. – Praha: Portál, 2008.
23. *Šišková T.* Menšiny a migranti v České republice. – Praha: Portál, 2009.

Образование как высшая ценность человека в XXI веке

В. Цибакова

1. Введение

Как было сказано в докладе о реализации Лиссабонской стратегии 2 февраля 2005 г. , «С древнейших времен стремление к знаниям является в Европе основополагающим принципом жизни. Знания помогли нам найти нашу идентичность, определить наши ценности, и являются движущей силой нашей конкурентоспособности в будущем».

Основной миссией высшего образования не только в Европе, но и во всем мире является развитие гармоничной личности, знаний, мудрости, добра и творческих способностей человека, что способствует стабильному устойчивому экономическому развитию и совершенствованию общества в целом. Образование относится к высшим ценностям как отдельной личности, так и всего общества; оно всегда считалось инвестицией в будущее. И в настоящее время поддержка образования, прежде всего высшего, считается одним из путей выхода из мировой рецессии. Выгоды, вытекающие из получения высшей квалификации для отдельной личности и экономики в целом, без сомнения, превосходят издержки на образование в любом государстве.

Финансирование высших учебных заведений

Высшее образование в Словацкой республике в течение последних 12 лет претерпело значительные изменения. Мы стали свидетелями процесса роста числа высших учебных заведений до 35, из которых 12 – это частные вузы. Эту экспансию определила, кроме необходимости повышения уровня образования, также и миграция рабочей силы, которую обусловили возможности и требования объединенной Европы.

При сравнении числа студентов в отдельных странах ЕС, а также в странах Вышеградской четверки (V4), можно констатировать, что Словакия не отстает по доле студентов в общей численности населения. В 2010 г. в Словацкой республике, при численности населения 5,4 млн человек, в высших учебных заведениях обучалось 230 тыс. студентов; в Чешской республике соответственно 10,3 млн и 393 тыс.; в Венгрии 10,1 млн и 414 тыс.; в Дании 5,4 млн и 231 тыс.; в Австрии 8,2 млн и 285 тыс.

На стратегические планы и общую ситуацию в сфере образования существенно повлиял мировой экономический кризис, который выявил серьезные структурные недостатки в европейской экономике. Оказалось, что многие долгосрочные проблемы быстро усугубляются, в том числе связанные с глобализацией, ограниченностью ресурсов, старением населения. В связи с этим возникла необходимость разработать стратегию, которая бы внесла вклад в решение проблем, вызванных кризисом, и одновременно способствовала тому, чтобы Евросоюз имел более интеллектуальную и устойчивую экономику.

С целью построения такой экономики была разработана стратегия Европа-2020, которая в течение следующего десятилетия должна обеспечить экономический рост. Три перечисленные ниже взаимно дополняющие приоритетные цели должны помочь как ЕС в целом, так и каждой входящей в него стране достичь высокого уровня занятости населения, производительности труда и социальной солидарности.

Цели, которые ЕС установил в качестве приоритетных, предполагают следующее:

- уровень совместных государственных и частных **инвестиций в области исследований и разработок должен достичь 3% ВВП**, при этом должны улучшиться условия для исследований, разработок и инноваций;
- занятость молодежи, женщин, людей старшего возраста, людей с низкой квалификацией и легальных мигрантов в 2020 г. должна достичь уровня, соответствующего 75% от занятости женщин и мужчин в возрасте от 20 до 64 лет;
- эффективность образования должна возрасти, в том числе:

  – доля **досрочного завершения обязательного школьного образования должна быть ниже 10%;**

  – доля населения в возрасте от **30 до 34 лет с законченным высшим или эквивалентным образованием должна составлять не менее 40%.**

В данной статье мы анализируем отдельные составляющие этих глобальных целей с акцентом на инвестиции в образование, прежде всего высшее, а также на менеджмент высших учебных заведений.

В ЕС работают около 4 тыс. университетов и других вузов, в которых обучаются более 19 млн студентов. В последние годы значительно возросло количество вузов, предлагаемых ими учебных программ и число сту-

дентов, но при этом объемы финансирования, структуры управления и содержание учебных программ часто остаются на прежнем уровне.

Конкуренты ЕС во всем мире, в том числе страны с быстро растущей экономикой, сейчас наращивают инвестиции в высшее образование. Еврокомиссия отмечает, что многие страны ЕС, с одной стороны, включили модернизацию системы высшего образования в число приоритетных задач, но, с другой стороны, способность их вузов внести вклад в развитие Европы и взять на себя более весомую роль в обществе не повышается.

В Словакии проблема финансирования вузов стоит весьма остро. Как видно из данных табл. 1, в 2010 г. уровень инвестиций в высшее образование едва превысил пятую часть целевого норматива ЕС (3% ВВП). В целом по ЕС этот показатель составил 2%, тогда как в Словакии – 0,63%, в США (в 2008 г.) – 2,79 %, в Японии – 3,45% ВВП. Кроме того, нужно учитывать, что в сумму дотаций Министерства образования Словакии включены также расходы на социальное обеспечение студентов (социальные и поощрительные стипендии, частичная оплата расходов на питание и др.), и что реальный объем финансовых средств, направленных на педагогическую и научную работу в вузах еще ниже, чем указанный в таблице. Многолетнее недофинансирование словацких вузов – одна из причин их слабого технического обеспечения, недостаточной оснащенности общежитий, общего ухудшения условий жизни студентов и в итоге – ухода из вузов наиболее одаренных из них.

Таблица 1

Инвестиции в образование в некоторых странах ЕС, США и Японии, % от ВВП*

Страна	*2004 г.*	*2005 г.*	*2006 г.*	*2007 г.*	*2008 г.*	*2009 г.*	*2010 г.*
ЕС 27	1,83	1,83	1,85	1,85	1,92	2,01	2,0
Чехия	1,20	1,35	1,49	1,48	1,41	1,48	1,56
Германия	2,50	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,82
Франция	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,26	2,26
Испания	1,06	1,12	1,20	1,27	1,35	1,39	1,39
Венгрия	0,88	0,94	1,01	0,98	1,0	1,17	1,16
Литва	0,75	0,75	0,79	0,81	0,79	0,83	0,79
Польша	0,56	0,57	0,56	0,57	0,60	0,68	0,74
Австрия	2,24	2,46	2,44	2,51	2,67	2,72	2,76
Словакия	0,51	0,51	0,49	0,46	0,47	0,48	0,63
Швеция	3,58	3,56	3,68	3,40	3,70	3,61	3,42
США	2,53	2,56	2,60	2,66	2,79	…	…
Япония	3,17	3,32	3,40	3,44	3,45	…	…

*Источник: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/ (обработано).

Во всем мире финансирование вузов осуществляется из различных источников. Чаще всего встречается та или иная комбинация государственных дотаций, собственных доходов учебной организации и частных инвестиций. Объем государственного финансирования обычно зависит более или менее пропорционально от числа студентов (часть государственных средств поступает в форме грантов на конкурсной основе). Во многих странах, в том числе в Словакии, вузы извлекают доходы от использования принадлежащего им имущества, а также от предпринимательской деятельности.

В наибольшей степени рыночный механизм финансирования вузов используется в США. Оплата за обучение в государственных университетах здесь колеблется от 10 до 14 тыс. долл. за год, в частных вузах – от 14 до 30 тыс. долл. Особую категорию составляют вузы так называемой Лиги Плюща (Гарвардский, Принстонский, Йельский и некоторые другие университеты), в которых этот показатель достигает 50 тыс. долл. в год. На уровень платы за обучение влияет популярность и качество образования в вузе, а также объем средств, которые выделяет из своего бюджета тот или иной штат; кроме того, учитывается так называемый резидентный принцип (студенты, постоянно проживающие в штате, имеют право на скидку).

Как видно из данных, приведенных в табл. 2, доля частных расходов на образование по отношению к ВВП постепенно возрастает (заметное падение в 2008 г. в США было вызвано, очевидно, начавшимся кризисом). В Японии растущий тренд частных расходов на образование стабилен несмотря на высокий исходный уровень, что, очевидно, свидетельствует об общем уважении в этой стране к образованию (прежде всего к техническому).

Таблица 2

Расходы на обучение из частных источников в некоторых странах ЕС, США и Японии, в % от ВВП*

Страна	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ЕС 27	0,60	0,60	0,64	0,65	0,70	0,67	0,72	0,75
Чехия	0,40	0,24	0,37	0,61	0,57	0,53	0,51	0,57
Германия	0,96	0,87	0,92	0,91	0,92	0,71	0,69	0,70
Франция	0,56	0,56	0,56	0,55	0,55	0,54	0,53	0,60
Испания	0,57	0,54	0,54	0,61	0,53	0,52	0,61	0,66
Венгрия	0,55	0,55	0,56	0,52	0,49	0,54	…	…
Литва	…	…	0,46	0,48	0,49	0,46	0,45	0,52
Польша	…	0,64	0,66	0,59	0,55	0,54	0,50	0,74
Австрия	0,32	0,38	0,31	0,40	0,48	0,59	0,48	0,50
Словакия	0,11	0,20	0,45	0,75	0,70	0,62	0,53	0,70
Швеция	0,20	0,17	0,19	0,20	0,19	0,17	0,16	0,17
США	2,26	1,90	2,05	2,33	2,32	2,35	2,58	2,10
Япония	1,18	1,21	1,25	1,23	1,54	1,66	1,64	1,66

*Источник: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/ (обработано)

За последнее десятилетие в Словакии доля частных расходов на образование в ВВП повысилась почти в 7 раз, что подтверждается и увеличением числа частных вузов. Можно констатировать, таким образом, что частные источники финансирования вузов в форме грантов и пожертвований от фондов, предприятий и частных лиц начинают широко использоваться и в Словакии.

2. Качество образования и менеджмент вузов

Европейские вузы являются юридически автономными организациями, но эта автономия ограничена рамками общественного контроля, а также ответственностью государственных и субсидируемых государством частных вузов перед соответствующими инстанциями [1].

Чтобы вузы могли выполнять свое основное назначение, необходим достаточно надежный контроль за качеством обучения. Это тем более важно, чем более открытой становится система высшего образования для иностранных студентов в Словакии и для словацких студентов за границей. Обеспечение качества образования в последнем десятилетии стало существенной составляющей менеджмента вузов, которой нужно уделять гораздо больше внимания, чем это принято в настоящее время.

В основу системы менеджмента качества должны быть положены следующие принципы:

- постоянное повышение качества учебных программ, работ и образования студентов;
- ответственность вуза за обеспечение качественного образования и более широкое его предложение,
- регулярная оценка качества образования на внутреннем и внешнем уровнях.

Каждый вуз должен разработать собственную стратегию и определить критерии в данной области, за реализацию которых отвечала бы его система управления. Основная ответственность здесь лежит на исполнительном руководителе учреждения (как правило, это ректор), поскольку именно он отвечает за стратегическое планирование, организацию, управление и мониторинг. Академические структуры вуза, естественно, также должны принимать участие в этой работе. Кроме того, в последнее время наметилась тенденция к созданию в вузах консультативных и наблюдательных советов из представителей промышленности, бизнеса и гражданского общества.

Для эффективного менеджмента высшему учебному заведению необходима развивать различные формы коммуникации. Поскольку научное сообщество имеет тенденцию предполагать, что хорошее качество обучения «продвигает себя само», привлекательность вуза, очевидно, зависит от того, как он воспринимается обществом. Университеты должны лучше информировать общество о своей деятельности, услугах и предложениях, и больше инвестировать в маркетинг внутри страны и за границей.

К основным задачам в этой области относятся:

- активное формирование и улучшение имиджа вуза;

- обеспечение лояльности и поддержки выпускников;
- поиск потенциальных спонсоров,
- привлечение внимания потенциальных студентов, повышение числа абитуриентов, имеющих лучшую базовую подготовку;
- создание более привлекательных условий для преподавательского состава по сравнению с конкурирующими вузами, а также с предложениями, которые они получают от бизнеса и системы государственного управления [2].

Эффективность менеджмента в вузе предполагает также постоянный контроль за качеством образования. Оценку лучше проводить по критериям, которыми пользуются заграничные вузы, чтобы получать сопоставимые оценки знаний студентов.

Еврокомиссия, с целью обеспечить поддержку университетов при реализации своих приоритетных задач, призвала страны-члены ЕС [3]:

- разработать правила и стимулы для модернизации системы образования в европейском масштабе, принять Европейскую хартию научно-исследовательских работников, осуществлять верификацию и валидацию неформального обучения;
- заключить договоры между государством (регионом) и каждым университетом, которые определят стратегические цели развития вуза на несколько лет, будут содержать конкретные обязательства его руководства, а также базовую и переменную долю государственных средств, которая будет предоставлена вузу;
- предоставить университетам полномочия по назначению руководителей, обладающих необходимым авторитетом и управленческим потенциалом, опытом работы на занимаемой должности, а также с достаточным европейским или международным опытом.

3. Заключение

Важным условием повышения качества высшего образования является общий культурный и образовательный уровень народа. Учитель народов Ян Амос Коменски сказал: «Если человек хочет стать человеком, он должен образовываться» и «счастлив тот народ, который имеет достаток хороших учебных заведений и хороших книг».

Культура каждого народа является составной частью его богатства, способствует преодолению социального неравенства, содействует образованию и креативности. Необходимо отдать должное большому потенциалу культуры, характерному для Европы: оборот культурного и креативного сектора ЕС достиг в 2003 г. 653 млрд евро (2,6% ВВП) и превысил оборот в секторе производства продовольствия, напитков и табачных изделий; прирост в этом секторе в период с 1999 по 2003 гг. был на 12% больше, чем в среднем по экономике; в этом секторе в 2004 г. было занято более 4,7 млн человек.

Эти данные говорят о том, что взаимосвязь экономики и культуры (а значит, и уровня образования) становится все более тесной. Экономиче-

ская среда будущего станет более гибкой, ориентированной на проекты, которые нуждаются прежде всего в свободном рынке рабочей силы высокой квалификации.

Литература

1. Higher Education Governance in Europe. – Eurydice, 2008.
2. *Štefko R.* Akademické marketingové inštrumentárium v marketingu vysokej školy. – Bratislava: Royal Service, 2003. – 262 s.
3. *Sdělení K.* Mobilizace inteligenčního potenciálu Evropy: možnost pro univerzity plně přispět k lisabonské strategii. – 2005.

Влияние информационных монополий на развитие государства

С.И. Цыхмистро

Экономика, в которой информационный сектор доминирует над традиционными отраслями – промышленностью, сельским хозяйством и т.д. – может быть названа информационной. Раньше такая экономика обычно называлась «постиндустриальной» или «экономикой услуг», сегодня иногда используют термин «экономика знаний». Пожалуй, самый яркий пример такой экономики дают США.

Информационные товары отличаются от материальных тем, что все издержки концентрируются на стадии исследования и разработки, при создании первой копии конечного продукта. После того, как она создана, ее можно распространять и воспроизводить в электронной форме с очень низкими затратами. Если используются данные в цифровом формате, точные копии оригинала могут быть изготовлены в неограниченном количестве.

Низкая стоимость копирования создает основное противоречие информационного сектора. С одной стороны, благодаря этому информационные продукты очень легко распространять. С другой стороны, они делают потенциальные доходы от продажи продукта очень высокими.

Чем ниже стоимость копирования информации, тем проще ее распространение. Как только информация выпущена в свет, она начинает жить собственной жизнью, распространяясь среди пользователей, которые хотят ее получить; в этом проявляется ее социальная природа.

Вместе с тем, из-за свободного распространения информационных товаров на них трудно установить высокие цены; поэтому производители коммерческой информации направляют максимум усилий на запрещение свободного доступа к ней. Если это удается, они могут создавать искусственный дефицит, позволяющий устанавливать очень высокие цены, – а значит, и получать очень высокие доходы.

В этом состоит общая идея прав на интеллектуальную собственность, к которой относятся, в частности, авторские права и патенты. Благодаря

этому производители информации получают эксклюзивные права на использование, копирование и продажу продукта, становясь информационными монополиями. Сегодняшние информационные экономики являются, следовательно, монополистическими экономиками, и получают благодаря этому максимально высокие доходы.

На рубеже XXI в. ведущее положение на мировом информационном рынке занимали шесть медиаконцернов: АОЛ Тайм Уорнер, Уолт Дисней, Бертельсман, Ньюс Корпорэйшн, Дженерал Электрик + Эн-Би-Си + Си-Эн-Би-Си, Майкрософт. Заметим, что в наши дни очень сложно определить национальную принадлежность той или иной корпорации с рассредоточенным интернациональным капиталом. Опыт европейской интеграции заставил задуматься над тем, как глобализация информационного пространства подрывает возможности регулирования деятельности СМИ на национальном уровне [1].

На Украине тенденция к объединению и концентрации СМИ наблюдается начиная с 1995–1996 гг. В поиске эффективных организационных структур стали возникать холдинги (издательские дома), которые не только оптимизируют сбор и распространение информации, но и гарантируют значительную экономическую выгоду собственнику (например, затраты на производство газет, входящих в концерн, уменьшаются на 40–50% [2, с. 38]).

Формирование холдингов – закономерный процесс на рынке, ориентированном на западную модель. Холдинг (от англ. holding – владение) – это «объединение нескольких СМИ вокруг центра, компании, созданной для управления возникшим таким образом конгломератом» [3 , с. 51]. В состав активов холдинга входят контрольные пакеты акций других предприятий. Верхушку его пирамиды занимает управляющий центр. Ниже находится управляющая компания, ведающая организационно-правовыми и экономическими вопросами, далее следуют организации, входящие в структуру холдинга. Эти организации могут располагаться как по горизонтали, так и по вертикали. При горизонтальной схеме холдинги объединяют однородные организации (редакции [2, с. 38]). Они предлагают рынку широкий ассортимент информационных услуг и продукции СМИ, в какой-то мере диктуют свои правила на рынке, позволяя компенсировать неудачи в одной сфере бизнеса успехами в другой. Холдинги, как правило, возникают на неэффективных рынках, а на эффективных распадаются [4].

Особенность корпоративных холдингов на современной Украине – то, что масс-медиа не являются их системообразующим элементом. Отечественные СМИ находятся в зависимости от сырьевых гигантов и финансово-промышленных групп («Приват», «EastOne», «Группа DF» и др.)

Приобретение средств массовой информации позволяет большому бизнесу лоббировать свои интересы при подготовке важных государственных решений и воздействовать на общественное мнение в нужном направлении. Кроме того, это позволяет добиваться финансовой устойчивости всей корпорации и несколько снижает степень зависимости СМИ от рекламодателей.

По мнению западных экспертов, сосредоточение СМИ в руках немногих лиц или групп ограничивает плюрализм мнений и подрывает конституционные основы свободы слова. Это прямой путь к усилению политической диктатуры или коррупции в стране. Примером может служить Россия, где в свое время Б. Березовский (используя ОРТ, «Независимую газету», сайт Gazeta.ru и др.) или В. Гусинский (НТВ, радио «Эхо Москвы», «Коммерсант») не без успеха пытались влиять на действия президента и правительства.

Устранить монополию медиамагнатов, лишить их доминирующего положения могут лишь новые СМИ, но для этого им нужна достаточно мощная финансовая и правовая поддержка. Первая – со стороны международных грантодателей, вторая – со стороны государства.

Появление на украинском информационном рынке крупных медиахолдингов изменило ситуацию и на отечественном радиорынке. В конкурентную борьбу вступают теперь не отдельные радиостанции, а крупные медиапредприятия; они поглощают небольшие станции, очищая рыночное пространство для себя. По этой причине количество независимых радиостанций непрерывно сокращается, что в конечном счете приводит к монополизации информационного обслуживания общества несколькими медиакорпорациями.

Монополизация телекоммуникационных систем возможна лишь при монополии на каналы передачи информации. В настоящее время нельзя всерьез говорить о монополии ни на источники, ни на приемники информации. Единственная серьезная опасность в этой сфере – это возможность монополизации информационных каналов.

На Украине более 80% рынка телекоммуникационных услуг принадлежит четырем финансово-промышленным и медиа-группам или находится под контролем. К ним относятся U.A. Inter Media Group Ltd (телеканалы Интер, Интер+, НТН, К1, К2, Мега, МТВ Украина, Украинские новости, Энтер фильм, Энтер музыка) [5]; медиа-холдинг StarLightMedia (Новый канал, ICTV, СТБ, QTV, M1, M2) [6]; ООО «Медиа Группа Украина» (Украина, Футбол, Футбол+, Донбасс, Киноточка, НЛО-ТБ) [7]; Harley Trading Limited (1+1, Кино, ТЕТ, Сити). Вместе с тем, ст. 7 Закона Украины «О телевидении и радиовещании» гласит, что «…одна телерадиоорганизация, а также ее структурные подразделения с правами юридического лица не имеют права вести вещание более чем на двух каналах по телевидению и трех каналах по радио на территорию всей страны, области, города или иного региона, указанного в лицензии, кроме кабельных (проводных) сетей и вещания на зарубежные страны…» [8]. Это значит, что действия Антимонопольного комитета Украины в информационной сфере явно неэффективны, поскольку он допускает монополию отдельных медиахолдингов на рынке украинского телевидения.

Анализ положения современных отечественных СМИ приводит к пессимистическому выводу: «Два ведущих направления государственной ин-

формационной политики – недопущение подчинения СМИ конъюнктурным интересам власти и бизнеса и регулирование уровня концентрации и монополизации средств массовой информации – не реализуются на практике и, следовательно, тормозят процессы общественного развития» [9, с. 397].

На рынке интернет-ресурсов основным монополистом является компания «Mail.ru Group» которой принадлежат или подконтрольны все основные российские социальные сети и блоги (очень популярные на Украине), такие как «В контакте», «Мой мир», «Одноклассники», «Живой журнал» и целый ряд более мелких. К ней также относится одноименный популярнейший почтовый сервер и мейлер ICQ [10]. Кроме того, компанией «Mail.ru Group» контролируется около 10% акций глобальной сети Facebook, влияние которой сопоставимо с русским сегментом. Особенность монополии на рынке социальных сетей – то, что она является транснациональной; перечисленные сети охватывают основную долю интернет-аудитории практически на всем постсоветском пространстве.

Аналогичная ситуация с монополизацией рынка прослеживается и на рынке образовательных услуг. Государственный образовательный сектор, сталкиваясь с нехваткой бюджетного финансирования и будучи не в состоянии эффективно работать на конкурентном рынке, начинает все более активно прибегать к методам ограничительной монополистической практики, лоббируя принятие законодательных запретов на деятельность частных образовательных учреждений. Формирование смешанной (государственно-частной) модели образования замедляется. Обращает на себя внимание и еще одно монопольное ограничение в пользу государственных образовательных структур: действующее законодательство фиксирует в качестве дипломов, признаваемых государством, лишь дипломы государственного образца. Учебное учреждение получает право выдавать их после прохождения лицензирования, аттестации и аккредитации, однако данные методы оценки качества подготовки специалистов доказали свою неэффективность в условиях становления информационного общества.

Информационные монополии оказывают значительное влияние на жизнь общества, которое становится фатальным, если они попадают под контроль антиобщественных сил. Общенациональные электронные СМИ – это не просто инструмент манипулирования общественным мнением, но еще и среда конструирования событий. От их политики во многом зависит, какие факты и темы попадут в центр общественного внимания, получат статус «событий», будут считаться важными и приоритетными, а какие (объективно ничуть не менее значимые) останутся на периферии, пройдут незамеченными.

Вместе с тем, необходимо признать, что вопрос о существовании информационных монополий достаточно неоднозначный и его не следует рассматривать односторонне. Эти монополии имеют как положительные, так и отрицательные стороны, но все же, как показывает SWOT-анализ, последние явно преобладают, ухудшая социально-экономическое, политическое и информационное состояние общества (см. таблицу).

SWOT-анализ существования информационных монополий

Сильные стороны	*Слабые стороны*
Информационная стабильность Более высокое качество информационных продуктов Объединенная структура рынка Снижение издержек производства информационных продуктов Возможность влиять на развитие информационного рынка Возможность создания новых предприятий и информационных ресурсов	Низкий уровень конкуренции на информационном рынке Блокирование или поглощение новых, независимых субъектов информационного рыка Снижение индекса свободы слова Систематическое лоббирование интересов определенных политических сил Руководящая роль (как правило) чиновников высокого ранга Возможность контроля за рыночными ценами Низкая мотивация к инновациям Снижение доверия к СМИ со стороны общественности Возможность фильтровать информационные потоки Возможность влиять в частных и групповых интересах на общественное мнение и на политику государства
Возможности (позитивное влияние)	*Угрозы (негативное влияние)*
Широкие возможности выхода на международные информационные рынки Большая финансовая стабильность Возможность создания единой интегрированной открытой информационной системы в обществе	Отсутствие эффективной антимонопольной политики в информационной сфере Отсутствие эффективного контроля за субъектами информационного рынка

До последнего времени информационные монополии поддерживали информационную и социальную стабильность в обществе и позволяли власти проводить реформы по намеченному ею курсу. Однако пока в постсоветских странах такие монополии существуют, их политику должны определять не лоббистские группы, а специальный демократический орган (возможно, избираемый всем населением). Существующую ныне систему разделения властей необходимо дополнить четвертой независимой структурой, в задачи которой должны входить:

- защита реальной свободы слова в стране;
- управление информационными монополиями и их защита от посягательства лоббистских группировок и давления государственных структур;
- разработка мер по ограничению пропаганды насилия, порнографии, межнациональной вражды, по защите нравственности в СМИ.

Данные меры будут способствовать упорядочению информационного рынка и его демонополизации.

Литература

1. *Виноградова С.М.*, *Мельник Г.С.* Монополизация СМИ в современном информационном пространстве // Политэкс. – 2005. – № 5.
2. *Давтян С.Л.* Правовые основы функционирования редакции. – М., 2000. – С. 38.
3. *Гуревич С.М.* Экономика отечественных СМИ. – М., 2004. – С. 51.
4. *Михайличенко М.* Есть ли холдинги в России? // Финансовая Россия. – 2001. – № 10.
5. О телевидении и радиовещании: Закон Украины.
6. Официальный сайт U.A. Inter Media Group Ltd. URL: http://www.uaimg.com
7. Официальный сайт StarLightMedia. URL: http://www.starlightmedia.tv/
8. Официальный сайт ООО «Медиа Группа Украина». URL: http://www.mgukraine.com/
9. *Коновченко С.В.*, *Киселев А.Г.* Информационная политика в России. – М., 2004. – С. 397.
10. Официальный сайт корпорации Mail Group. URL: http://corp.mail.ru

Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики

Л.А. Чайковская, О.И. Мамрукова

В настоящее время ключевую роль не только в развитии отдельных организаций, но и в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики, повышении качества жизни населения, роста его благосостояния играют инновации.

Эффективная система государственного регулирования и поддержки деятельности хозяйствующих субъектов является одним из факторов успешного инновационного развития и модернизации.

С момента постановки задачи по переходу к устойчивому инновационному развитию (1996 г.) был проведен комплекс конкретных мероприятий, направленных на стимулирование инновационной активности субъектов экономики, важное место в котором отводилось мерам налогового регулирования.

В налоговое законодательство были внесены многочисленные изменения, ориентированные на стимулирование инновационной деятельности. Однако данные новации до сих пор не дали желаемого результата по созданию благоприятного налогового климата для инновационного развития. Это в большинстве своем обусловлено тем, что принятые изменения носили точечный характер, отсутствовал единый методологический подход к определению категорий налогоплательщиков, на которых должно быть направлено стимулирующее воздействие, а также к составу налоговых инст-

рументов, используемых для каждой их категории. Кроме того, не нашли должного отражения в налоговом законодательстве положения, направленные на формирование и поддержание спроса на инновации.

К настоящему времени не создана адекватная система налогового стимулирования хозяйствующих субъектов к осуществлению инновационной деятельности. В научных кругах до сих пор отсутствует единство в понимании понятий «инновации», «инновационная деятельность». Законодательные акты, регулирующие инновационную и научную деятельность в России, также не содержат определения данных категорий. Это в свою очередь приводит к трудностям выделения категорий субъектов инновационной экономики, деятельность которых нуждается в налоговом стимулировании.

Развитие современной мировой экономики определяется несколькими фундаментальными факторами (2012–2020 гг.): повышение инновационной и инвестиционной активности на развивающихся рынках и относительно слабый экономический рост в развитых странах, в условиях продолжения процессов глобализации в сочетании с усилением процессов региональной интеграции.

Инновационный тип развития означает, что национальная экономика достигает устойчивых темпов роста за счет фактора непрерывного внедрения в производство инноваций. В условиях современной всеобщей жесткой конкуренции инновации играют ключевую роль в развитии как любого предприятия, так и в обеспечении национальной конкурентоспособности.

В современных условиях до 80-95 % прироста ВВП в группе развитых стран обеспечивается за счет инноваций. Объем мирового рынка наукоемкой продукции превысил 12,6 трлн долл. До 36 % этой суммы приходится на США, 30 % – на Японию, 9,5 % – на Германию, 6 % – на Китай. Доля России – лишь 0,3 %, причем удельный вес наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта не превышает 1,5-2 % (1990 г. – 23 %).

При анализе направлений экономического прогресса наиболее развитых странах отмечается, что воспроизводство в рамках многих хозяйственных систем стало устойчиво интенсивным, базирующимся в каждом своем цикле на использовании новых достижений науки и техники. Процесс расширенного воспроизводства стал идентифицироваться с инновационным типом развития, и само это воспроизводство стало именоваться инновационным.

В настоящее время Россия не относится к числу инновационно развитых стран. Так, по итогам исследования, проведенного экспертами парижской школы INSEAD и интернет-портала World Business, был опубликован список государств, которые ранжировались по индексу инновационного развити. Рассчитанный индекс основывался на восьми факторах, среди которых лидирующими являлись «человеческий капитал», «конкурентоспособность», «бизнес и капитал» и «инфраструктура». Всего в рейтинге был рассмотрен инновационный потенциал 107 государств. Российская Феде-

рация заняла в топ-листе лишь 54-е место, пропустив вперед Индию, Китай, Турцию, Таиланд.

По общему индексу глобальной конкурентоспособности в 2011 г. Россия занимала 66-е место из 125 стран ВЭФ (62-е место в 2006 г.). Россия отстает от развитых стран мира по индексам общественных институтов (128-е против 114-го места в 2006 г.) и технологии (68-е против 74-го места в 2006 г.) (см. табл. 1). Очевидно, что по мере роста глобализации развитые страны будут только повышать конкурентоспособность своих экономик. В связи с такими низкими показателями России необходимо задуматься о проведении взвешенной политики государственного регулирования инновационной деятельности.

Существуют различные подходы к классификации методов государственного регулирования инновационного развития современной экономики, но в качестве наиболее общей классификации можно принять группировку по характеру управленческих воздействий – прямые и косвенные, соотношение между которыми определяется выбранной формой воздействия государства на инновационную деятельность и экономической ситуации в стране.

Налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, а, следовательно, развитие тех или иных отраслей экономики; создавать предпосылки для снижения издержек производства и обращения отдельных предприятий, для повышения конкурентоспособности национальных предприятий на мировом рынке.

Таблица 1

Показатели глобальной конкурентоспособности (global competitiveness) 11 стран из 125 стран по главным факторам конкурентоспособности (2011 г.)

Страна	*Институты*	*Инфраструктура*	*Макроэкономика*	*Эффективность рынка*	*Технология*	*Инновации*
Россия	128 (3,08)	48 (4,52)	44 (5,16)	128 (3,60)	68 (3,66)	71 (3,14)
США	39 (4,64)	16 (5,68)	90 (4,49)	24 (4,80)	20 (5,23)	5 (5,57)
Япония	24 (5,18)	15 (5,69)	113 (4,20)	18 (4,98)	25 (5,06)	4 (5,59)
Франция	28 (5,00)	4 (6,30)	83 (4,60)	38 (4,56)	13 (5,63)	17 (4,72)
Италия	88 (3,61)	32 (5,01)	92 (4,47)	59 (4,30)	42 (4,34)	43 (3,51)
Великобритания	15 (5,34)	6 (6,09)	85 (4,54)	19 (4,97)	6 (6,08)	13 (4,97)
Германия	19 (5,27)	2 (6,35)	30 (5,43)	26 (4,79)	14 (5,61)	7 (5,39)
Китай	48 (4,32)	44 (4,63)	10 (6,22)	45 (4,42)	77 (3,57)	29 (3,92)
Швеция	2 (6,06)	13 (5,74)	13 (6,08)	7 (5,21)	2 (6,29)	2 (5,76)
Республика Корея	65 (3,89)	9 (5,94)	6 (6,37)	37 (4,57)	98 (3,26)	14 (4,89)
Норвегия	7 (5,74)	35 (4,95)	4 (6,45)	31 (4,69)	7 (6,08)	20 (4,53)

*В таблице указано место страны, в скобках указаны баллы

*Источник: The Global Competitiveness Report 2011-2012. URL: http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012.

Использование налогов в качестве инструмента государственного регулирования экономики основано на использовании регулирующей функции налогов. В рамках системы налогообложения она реализуется за счет неравномерного налогообложения различных объектов и категорий налогоплательщиков. Неоднородность величины налоговой нагрузки при условии соблюдения принципов налогового регулирования создает желаемый результирующий эффект регулирования: ослабляя налоговое давление в каком-либо направлении, государство создает более благоприятные условия для развития экономики в актуальном направлении (в нашем случае – инновационного развития); усиление же налогового давления в другом направлении создает дополнительные препятствия для развития экономики в этом направлении.

К основным принципам регулирования следует отнести: всеобщность налогообложения; равенство условий налогообложения; экономическая обоснованность налогов и сборов; определенность налогов и сборов; конституционность и законность налогообложения.

Сравнение эффектов от применения косвенных методов регулирования (таких, как налоговое стимулирование) с эффектом от применения инструментов прямого государственного воздействия (таких, как, например, финансирование), позволяет отметить, что налоговое регулирование, предполагая меньшее вмешательство государства в рыночный механизм, сохраняет за хозяйствующими субъектами в частном секторе автономию в принятии решений; не создает искусственных рынков, поскольку предприятия реагируют на реальный спрос, а не на спрос, созданный государством; поощряет зачастую уже совершенные действия, а не те, которые предстоит осуществить и др. Кроме того, налоговая политика, основанная на косвенных методах, более предсказуема.

Налоговое регулирование инновационного развития обычно строится на стимулирующем влиянии налоговых льгот на деятельность инновационных организаций.

Налоговое регулирование может заключаться не только в стимулировании, но и в сдерживании развития определенных категорий налогоплательщиков. Поскольку основания для отрицания аналогичного воздействия налогового регулирования на развитие инновационной экономики отсутствуют, можно выдвинуть гипотезу о целесообразности применения, наряду с налоговыми инструментами стимулирующего воздействия, сдерживающих мер; при этом инструменты дестимулирующего характера целесообразно применять в отношении субъектов, не предпринимающих мер по повышению инновационности своей деятельности.

Так, с целью стимулирования инновационного развития могут применяться не только налоговые льготы, стимулирующие организации, ведущие инновационную деятельность, но и своего рода «штрафы» для организаций, которые используют устаревшие технологии, оборудование, материалы, производят морально устаревшие, не отвечающие современным

стандартам качества виды продукции. В виде таких «штрафных санкций» возможно применение повышенных ставок налогов (например, налогов на прибыль и имущество организаций), введение дополнительных налогов или ограничений на применение льготных положений НК РФ (например, запрет на применение амортизационной премии и повышающих коэффициентов организациями, износ основных средств которых превышает 50 %).

В современных взглядах на использование налоговых стимулов с целью развития экономики России по инновационному типу можно выделить два направления.

Сторонники одного направления отрицают адресные налоговые льготы. Среди сторонников этого направления коллектив авторов монографии «Механизм налогового стимулирования инвестиционной деятельности в промышленности». Авторы отмечают, что «налоговая система создает тем более действенные предпосылки для желательных структурных изменений в экономике, чем более нейтральный характер в целом она имеет. Наличие значительного количества адресных льгот и чрезмерная дифференциация налоговых ставок, как правило, закрепляет структурные диспропорции в экономике».

Сторонники второго направления (Пансков В.Г., Черник Д.Г., Ходов Л.Г. и др.), не отрицая адресных льгот, предлагают дополнять их определенными требованиями, которым должен удовлетворять льготополучатель. Как отмечает Ходов Л.Г., «регулирующая функция налогов в современных условиях не столько в том, чтобы максимально освободить прибыли и доходы юридических и физических лиц от налогов.., сколько в стремлении создать жесткую количественную зависимость между размерами налоговых льгот (…) и его конкретными хозяйственными действиями».

Позволим себе полностью согласиться со сторонниками второго направления и, несмотря на противоречивость этих направлений, частично со сторонниками первого.

Отрицать возможность стимулирующего воздействия налоговых льгот на развитие экономики в целом и по инновационному типу в частности – бессмысленно. Задавая определенные параметры деятельности хозяйствующих субъектов, государство может стимулировать не только осуществление определенных видов деятельности, но и масштабы их осуществления. Между тем, опыт налогового стимулирования 1990-х гг. показал, что масштабное предоставление налоговых льгот, произведенное без всестороннего анализа последствий, хорошей законодательной проработки льготных положений приводит к плачевным результатам.

В связи с этим можно сделать вывод, что эффективная система налогового стимулирования развития инновационной деятельности в современных условиях может быть построена при соблюдении трех основных принципов.

1. Четкое определение субъектов, на которые должно быть направлено стимулирующее воздействие и которым будут предоставлены налоговые льготы. Определение точных параметров, которым должны соответствовать получатели налоговых льгот, на практике поможет решить задачу не только отбора, но и направления деятельности льготируемых налогоплательщиков в нужное «русло».

2. Выбор эффективных инструментов налогового стимулирования. Налоговые инструменты должны соответствовать целям, которые ставит перед собой государство, и условиям, присущим экономической системе, в рамках которой они будут действовать. Особое значение в связи с этим приобретает оценка эффективности налоговых льгот.

3. Упрощение процедур налогового администрирования. Не меньшее значение имеет проработанная формулировка льготного положения в налоговом законодательстве, исключающая злоупотребления льготой.

Можно выделить следующие инструменты налогового регулирования: снижение или обнуление ставки налога; выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия); отсрочка, рассрочка налоговых платежей, инвестиционный налоговый кредит; налоговые каникулы; перенос убытков на будущее и/или создание резерва на их покрытие; налоговые скидки; ускоренная амортизация; специальный налоговый режим.

Пересмотр предельных ставок налога почти всегда является одним из основных направлений преобразований налоговых систем. Однако в части стимулирования развития инновационной экономики данный вид налогового регулирования может быть использован в ограниченном количестве случаев. Так, например, стимулирующий эффект будет иметь снижение налога на прибыль организаций с дивидендов для предприятий-инвесторов, вкладывающих средства в инновационные организации, или понижение ставки для инновационных организаций.

Изъятия встречаются практически в каждом налоге и обеспечивают реализацию его регулирующей функции. Изымая из объекта налогообложения определенные его части (элементы), можно стимулировать их производство и реализацию. (Например, освобождение от налога на добавленную стоимость реализации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты-производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора нацелено на повышение заинтересованности экономических субъектов в разработке и реализации объектов интеллектуальной собственности.)

Отсрочки и рассрочки налоговых платежей, предусмотренные ст. 64 Налогового кодекса РФ, не сокращают налоговое бремя на предприятие, однако дают возможность перенести срок уплаты налога на более удобный

период. Одной из разновидностей переноса срока уплаты налога является инвестиционный налоговый кредит.

Данный метод заключается в предоставлении на кредитной основе, то есть на условиях платности, возвратности и срочности, отсрочки платежей по налоговым обязательствам. Предоставляется эта отсрочка при направлении данных средств на те или иные цели, регламентируемые законодательством. К таковым могут относиться: техническое перевооружение собственного производства, НИОКР, а также ряд иных целей социально-экономического развития. Значительным плюсом этого метода является то, что его внедрение и использование практически не требует дополнительных корректировок налогового законодательства. Однако на практике этот механизм остается крайне невостребованным.

Теорией налогов выделяется и такой вид налоговых льгот, как налоговые каникулы, суть которых связана с освобождением налогоплательщиков от уплаты налогов на определенный период времени с начала их деятельности. Целесообразность использования данной льготы с целью стимулирования развития инновационной экономики обусловлена именно тем, что на старте своей деятельности инновационные организации испытывают финансовые затруднения. Полный инновационный цикл может занимать довольно продолжительное время (более 1 финансового года), инновационная деятельность является высокорисковой в отношении достижения результата, поэтому первая прибыль может быть получена и на втором, и на третьем году существования организации. До достижения «прибыльного» участка деятельности для организаций, ведущих инновационную деятельность, оправдано введение налоговых каникул, например, по налогу на имущество, земельному налогу.

Отдельно выделяется возможность переноса полученного от деятельности убытка на будущие периоды, то есть предприятиям дается возможность часть понесенного убытка «закрыть» будущими доходами, которые не будут облагаться налогом. Уровень рисковости вложений в инновации является одним из основных факторов, влияющих на принятие решений при инвестировании, поэтому страхование возможных предпринимательских рисков посредством создания резервных фондов из прибыли до налогообложения может явиться для потенциальных инвесторов весомым стимулом к расширению и активизации инновационной деятельности.

Налоговые скидки уже зарекомендовали себя как эффективный инструмент налогового стимулирования инновационного развития в зарубежной практике. Скидки могут быть представлены налоговыми кредитами (уменьшают непосредственно исчисленную сумму налога) или налоговыми вычетами (уменьшают сформированную налоговую базу). Могут применяться как простые, так и приростные налоговые скидки.

Применение ускоренной амортизации зачастую не относят к инструментам налогового стимулирования, однако именно применение повышающего коэффициента при начислении амортизации с целью исчисления

налога на прибыль организаций дает налогоплательщику возможность существенной экономии на налоговых платежах. Применение ускоренной амортизации особенно актуально для инновационного оборудования, скорость морального устаревания которого быстрее, нежели нормы, существующие в настоящее время. Среди всех инструментов налогового стимулирования особенно выделяется специальный налоговый режим, который может предусматривать особый порядок определения нескольких элементов налогообложения, в этом заключается преимущество данного вида льгот. Специальный налоговый режим может стать эффективным средством для стимулирования инновационного развития. Полный анализ возможностей стимулирования субъектов инновационной экономики рассмотренным набором инструментов налогового стимулирования представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ возможностей применения налоговых льгот для стимулирования субъектов инновационной экономики

Показатель	*Субъекты инновационной экономики, нуждающиеся в стимулировании*			
Льготы	*Организации, производящие инновации (НИОКР)*	*Инновационные организации*	*Организации инновационной инфраструктуры*	*Организации-потребители инновационных продуктов*
1. Снижение или обнуление ставки налога	Использование возможно, однако больший эффект принесут другие виды льгот	Использование возможно, однако больший эффект принесут другие виды льгот	При предоставлении по налогу на прибыль организаций с дивидендов принесет положительный эффект для организаций-инвесторов, заинтересует в предоставлении средств посредством относительного превышения доходности над рисковостью вложений	-
2. Выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия)	Используется в виде освобождения от обложения НДС реализации определенных объектов интеллектуальной собственности, а также прав на их использование на основании лицензионного договора	Использование возможно, однако больший эффект принесут другие виды льгот	-	-

3. Налоговые каникулы	Использование наиболее целесообразно для вновь созданных организаций	Использование наиболее целесообразно для вновь созданных организаций	-	-
4. Инвестиционный налоговый кредит	Закреплен в законодательстве, однако имеет ограниченный опыт применения	Закреплен в законодательстве, однако имеет ограниченный опыт применения	-	Может использоваться для затрат на приобретение инновационного оборудования
5. Перенос убытков на будущее и/или создание резерва на их покрытие	Положительно повлияет возможность создания резерва на покрытие убытков по результатам проведенных НИОКР	Может быть предусмотрено создание резерва на покрытие убытков по результатам проведенных НИОКР	-	-
6. Налоговые скидки	Целесообразно введение приростных скидок по налогу на прибыль с целью расширения расходов на НИОКР	Может быть целесообразным введение приростных скидок по налогу на прибыль с целью расширения расходов на НИОКР	Возможно введение скидок по налогу на прибыль организаций для организаций-инвесторов	Может использоваться в отношении затрат на приобретение инновационного оборудования
7. Ускоренная амортизация	Применяется в отношении оборудования, используемого только в научно-технической деятельности. Целесообразно пересмотреть условия использования	Применяется в отношении оборудования, используемого только в научно-технической деятельности. Целесообразно пересмотреть условия использования	-	Наиболее целесообразно использование в отношении инновационных продуктов (оборудования) с целью стимулирования спроса на них
8. Специальный налоговый режим	-	Наиболее эффективный метод стимулирования, позволяет комплексно решить проблему снижения налоговой нагрузки	-	-

Учитывая рассмотренные положения, можно произвести классификацию инструментов налогового стимулирования. Их дифференциация возможна по трем основным признакам.

Во-первых, стимулирующее воздействие на экономическую систему возможно по двум направлениям – стимулирование предложения и стимулирование спроса. Налоговое стимулирование эффективного предложения основывается на мерах поощрения хозяйствующих субъектов, производителей товаров и услуг. Налоговое стимулирование эффективного спроса, напротив, предполагает формирование платежеспособного спроса на товары и услуги. Таким образом, в данном случае поддержка хозяйствующих субъектов происходит через увеличение спроса на их продукцию.

Следует отметить, что среди существующих инструментов налогового стимулирования инновационного развития практически отсутствуют воздействующие на формирование спроса как на инновации, так и на инновационные продукты (оборудование). Между тем, спрос и предложение – величины, которые должны уравновешивать друг друга, соответственно меры по стимулированию предложения должны дополняться мерами стимулирования спроса, в противном случае отсутствие баланса между двумя этими величинами будет негативно сказываться на развитии инновационной экономики.

Во-вторых, инструменты осуществления налогового стимулирования могут иметь прямой и косвенный характер. Прямой характер предполагает непосредственное воздействие на объект, в отношении которого проводится стимулирующая политика. Косвенный же характер предполагает наличие определенной опосредованности мер налогового стимулирования. Отметим, что прямое стимулирование в большинстве случаев будет более эффективным, чем косвенное, однако наличие косвенных мер позволяет осуществить комплексный подход к стимулированию.

В-третьих, инструменты налогового стимулирования можно разделить на основании критерия наличия или отсутствия необходимости сознательного приложения усилий (выполнения условий) для получения налоговых преимуществ, предусматриваемых данными инструментами. Для лучшего восприятия методы, предполагающие необходимость таких усилий, назовем условными методами, а не предполагающие такой необходимости – безусловными методами налогового стимулирования. Условные методы налогового стимулирования предполагают наличие у налогоплательщика возможности выбора экономического поведения.

Показательным примером стимулирующего воздействия на субъекты инновационной экономики налоговыми мерами условного характера может служить инвестиционный налоговый кредит. Он предполагает отсрочку обязательств по налогам в случае сознательного направления данных средств на осуществление организацией внедренческой или инновационной деятельности. Примером безусловной налоговой льготы может быть

амортизационная премия, предоставление которой никак не зависит от вида осуществляемой деятельности и ее параметров.

С целью стимулирования инновационной активности субъектов экономики предпочтение стоит отдать условным методам, поскольку они позволяют задавать желаемые параметры деятельности потенциальных льготополучателей.

Разнообразные налоговые преференции и льготы являются эффективными мерами стимулирующей политики государства в области налогообложения. Более или менее широкая система налоговых льгот является обязательным элементом любой налоговой системы.

Если говорить об экономической специфике деятельности научных и инновационных организаций, то она может быть определена следующими признаками: в отличие от основной массы предприятий, в расходах научных и инновационных организаций наибольший удельный вес (от 50 до 80 %) занимают расходы на оплату труда; инновационная продукция обладает большой добавочной стоимостью, и в совокупной налоговой нагрузке этих организаций велика доля налога на добавленную стоимость (НДС). В этой связи применение действующих ставок этих двух налогов для данной категории налогоплательщиков является одним из основных факторов сдерживания их развития.

Инновационная деятельность циклична, основана на постоянном повторении цепочки событий: зарождение нового знания (идеи) – воплощение знания (идеи) в интеллектуальный продукт – внедрение интеллектуального продукта (инновации) в производство – коммерчески успешное производство инновационного продукта. Инновационный процесс непрерывен, то есть по завершении одного цикла инновационной деятельности обязательно следует второй и т.д. Непрерывность инновационной деятельности обеспечивает инновационное развитие экономики. На практике такая картина возможна лишь при наличии развитого спроса на инновации и инновационный продукт, а также соответствующего их предложения. Не вызывает сомнения тот факт, что довольно значимой проблемой для научных и инновационных организаций является высокий уровень совокупной налоговой нагрузки.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что с точки зрения налогового стимулирования инновационной деятельности важны следующие направления: стимулирование предложения инноваций, то есть их производства; стимулирование спроса на инновации или желания и возможности их внедрения, а также стимулирование спроса на инновационную продукцию. Соответственно, наиболее целесообразно стимулировать организации с полным инновационным циклом (разработка инноваций – апробация – внедрение) или построить систему налогового стимулирования развития инновационной экономики таким образом, чтобы стимулирующее влияние оказывалось на каждой стадии инновационного цикла.

Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности. Приверженность к налоговым методам регулирования развития инновационной экономики иллюстрирует опыт большинства зарубежных стран. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования тяготеет к превышению расходов предпринимательского сектора над государственным, что косвенно на это указывает (см. табл. 3).

Налоговая политика должна в первую очередь стимулировать инвестиционную и инновационную активность хозяйствующих субъектов, рост их собственных источников финансирования инновационных процессов. При этом именно налоговое стимулирование имеет ряд преимуществ, но одно из наиболее важных заключается в том, что, активизируя деятельность экономических субъектов и направляя ее в нужном направлении, можно добиться не только значительной экономии государственных средств при достижении поставленной цели, но и роста налоговых доходов в будущем. Иллюстрацией этого утверждения может служить «китайское экономическое чудо». В условиях общего уменьшения количества налогов на бизнес (с 35 в 2005 г. до 7 в 2011 г.), наличия значительного количества налоговых льгот, этой стране удается обеспечивать беспрецедентный рост налоговых поступлений. За счет эффекта расширения налогооблагаемой базы, достигаемого в результате экономического роста, в 2003–2007 гг. среднегодовой темп прироста налоговых поступлений составил 23,8 %, в 2008 г. – 18,8 %.

Таблица 3

Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования в 2010 г. (%)

Страна	*Внутренние затраты на исследования и разработки*		
	государственный сектор	*предпринимательский сектор*	*прочие источники (внутренние и зарубежные)*
Россия	61,1	28,8	10,1
Китай	24,7	69,1	6;2
США	29,3	64,9	5,8
Великобритания	31,9	45,2	22,9
Япония	16,2	77,1	6,7
Италия	50,7	39,7	9,6
Германия	28,4	67,6	4,0
Франция	38,4	52,2	9,4
ОЭСР	29,5	63,8	6,7
ЕЭС	34,7	54,1	11,2

Источник: Данные Минэкономразвития РФ за 2010 г.

В государствах, являющихся передовыми в области технологий нарастает роль налоговых стимулов, используемых для направлении деятельности корпорации, которые желательны с точки: государства, в том числе льгот, направленных на стимулирование научно-технического прогресса.

В практике промышленно-развитых стран различные налоговые льготы взаимно дополняют друг друга, выполняя при этом различные по сути экономические функции, и решая конкретные задачи. Так, включение текущих расходов на проведение исследований и разработок в затраты на производство конечной продукции направлено на стимулирование создания и освоения новых видов наукоемкой продукции и передовых технологий. Использование схем ускоренной амортизации позволяет сделать процесс обновления быстро устаревающих не только физически, но и морально основных фондов и научного оборудования более быстрым. Льготное налогообложение фонда оплаты труда содействует привлечению квалифицированных специалистов к проведению исследований в частном секторе. Каждая из стран создает свою систему налогового регулирования инновационной деятельности, сочетающую в себе множество элементов и согласованную с национальной научно-технической, инновационной и промышленной политикой страны.

Таблица 4

Сводный анализ скидок по налогам на прибыль в зарубежной практике налогового стимулирования инновационной деятельности

Страна	*Налоговые вычет (Tax deduction)*	*Налоговый кредит (Tax credit)*	
		База для исчисления	*Методика расчета суммы*
США	100% расходов на исследования и разработки (ИР)	Прирост расходов на НИОКР по отношению к средним за 3 предшествующих года	«Квалифицируемые» группы расходов: зарплата рабочих, занятых в ИР; стоимость оборудования и материалов, используемых в ИР; расходы на ИР, проводимых на основе заключенных контрактов (от 65 до 100%). **1-й вариант** Предоставляется в размере 20% превышения текущих расходов над «неизменным основным процентом» расходов на ИР, который для большинства компаний рассчитывается за период 1984–1988 гг. Для вновь созданных компаний в течение 5 первых лет работы данный процент считается равным 3 % от оборота компании. **2-й вариант (с 2007 г.)** В размере 14% (до 2009 г. – 12%) от превышения суммы расходов на ИР над 50% 3-летнего скользящего среднего значения квалифицируемых» расходов.

Великобритания	175% – для малых предприятий; 130% – для крупных предприятий	14% от суммы разрешенных налоговых вычетов	Используется как альтернатива налоговому вычету убыточными предприятиями. Предоставляется в виде наличной выплаты в сумме 14% от разрешенных налоговых вычетов (для малых предприятий это – 24,5% расходов на ИР, для крупных – 18,2%). Однако эта сумма не должна превышать общих выплат организации по налогам с заработной платы.
Австралия	125% расходов – на ИР + 50% в случае, если расходы на ИР в текущем году превысили средние за 3 предшествующих года	30% от суммы разрешенных налоговых вычетов	Может быть использован как альтернатива налоговому вычету только малыми предприятиями. Малыми в данном случае признаются компании, оборот которых составляет не более 5 млн.долл. и расходы на ИР которых составляют от 2 тыс. до 1 млн долл.
Китай	150% расходов на ИР, в случае, если ИР привели к созданию нематериального актива, 150% расходов амортизируется за период не менее 10 лет.	Отсутствует	
Канада	100% расходов на ИР, включая основные средства (без учета земельных участков и зданий)	Расходы на ИР	На федеральном уровне предусмотрен кредит в размере 35% для расходов до 3 млн долл. и 20% для расходов свыше 3 млн долл. Кроме того, на территориальном уровне предоставляются дополнительные кредиты, уменьшающие территориальный подоходный налог, сумма которых в зависимости от провинции варьируется от 10 до 35%.
Франция	Отсутствует	Расходы на ИР	Предоставляется в размере 30% от суммы затрат на ИР, не превышающей 100 млн евро, и 5% от суммы расходов, превышающих этот порог. Для фирм, впервые использующих такой налоговый кредит или не использовавших его в течение последних 5 лет, в первый год кредит предоставляется в сумме 50% расходов на ИР, во второй – 40%, в третий и последующие – по общей ставке.
Германия	100% расходов на ИР	Отсутствует	

Индия	Расходы на ИР, включая капиталовложения в основные средства (без учета земли и зданий), в размере 100% – для всех предприятий; в размере 150% – для фармацевтических предприятий	Отсутствует	
Италия	У предприятий есть выбор между 100% списанием расходов на ИР в течение года или равномерным списанием их в течение срока не менее 5 лет.	Расходы на ИР	В размере 10% от расходов на ИР плюс еще 40% в случае, если ИР выполнены по соглашениям с университетами или специализированными общественными организациями.
Япония	Отсутствует	Расходы на ИР и их прирост	**1 вариант** 8% кредита к каждым 10% текущих расходов на ИР и 5% к приростным расходам на ИР, но сумма кредита не должна превышать 30% от годовой суммы национального подоходного налога с корпораций; **2 вариант (для малых и средних предприятий)** Кредит предоставляется в размере наименьшей из сумм – 15% всех расходов на ИР в течение текущего года или 20% национального подоходного налога с корпораций

Подготовлен на основе: Global guide to R&D tax incentives – Taxand Economic Interest Grouping, 2011.

Налоговые вычеты в отличие от налоговых кредитов представляют собой сумму, вычитаемую из налогооблагаемого дохода, установленную в процентах от объема расходов на исследования и разработки. Как правило, вычеты составляют 100 и более процентов таких расходов.

С целью ограничения объема государственных расходов на налоговую поддержку инновационной деятельности многие страны устанавливают лимиты использования льгот (существует так называемая практика установления «потолка» размера списания налогов по скидкам на НИОКР,

обычно осуществляемая в виде установления максимально допустимой суммы помощи; фиксации максимального процента от обязательств по налогу). Так, в Японии налоговый кредит не должен превышать 30 % (20 % – для малых и средних предприятий) от суммы корпоративного налога. Во Франции до 2008 г. был установлен стоимостной предел налоговой скидки в размере 16 млн евро на одно предприятие.

Налоговые льготы при инвестировании в основной капитал наиболее часто представляются в виде инвестиционного налогового кредита. Данный механизм позволяет вычитать из суммы начисленного налога на часть сумм, затраченных на приобретение основных фондов, расширение и реконструкцию производства. Эта мера позволяет списывать значительную часть стоимости оборудования в первые годы его эксплуатации. Например, в США инвестиционный налоговый кредит позволяет компаниям списывать уже в первый год до 20 000 долл. из стоимости основных фондов и до 24 000 долл. на следующий год. В то же время размер скидки обычно дифференцирован в зависимости от вида оборудования и срока его эксплуатации.

Особо сильная ориентация налоговых льгот на мелкий и средний бизнес наблюдается в таких странах, как Бельгия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Великобритания.

Налоговый инвестиционный кредит обеспечивает заинтересованность предприятий в расширении капиталовложений в новое оборудование за счет собственных средств. Поощряя замену устаревшего оборудования на более новое, особенно ориентированное на информационные технологии, инвестиционный налоговый кредит способствует распространению и развитию инноваций.

В целях стимулирования инновационной активности предприятий за рубежом часто используются и налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний. Они используются для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или для общего инвестиционного оживления.

В высокоразвитых странах широко применяется ускоренная и «свободная» амортизация оборудования как стимул для обновления производственных фондов. («Свободная» амортизация означает отсутствие какого-либо четко предписанного способа амортизации активов, предполагается возможность единовременного списания 100 % от стоимости приобретенного в целях проведения исследований и разработок оборудования.) Так, в США установлен срок амортизации в 5 лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более 4 и менее 10 лет. В Японии система ускоренной амортизации введена для компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. В Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в 1-й год его работы (см. табл. 5).

Таблица 5

Ускоренная амортизация активов, задействованных в исследованиях и разработках

Страна	*Размер и сроки амортизации*
Великобритания	100 %
Канада	100 % за исключением зданий и земельных участков
Германия	100 % за исключением зданий и земельных участков
Индия	100 % за исключением зданий и земельных участков; для фармацевтических компаний и компаний, занимающихся разработкой биотехнологий – 150 %
Италия	Машины и оборудование амортизируются 10 лет; здания – 33 года
Греция	3 года
Мексика	100 %
Испания	Здания – 10 лет; машины и оборудование – «свободная» амортизация
Таиланд	40 % в момент приобретения, остальное согласно законодательству

Источник: Global guide to R&D tax incentives – Taxand Economic Interest Grouping, 2011.

Большая часть стран применяет льготную амортизацию в отношении машин и оборудования, занятых в инновационной деятельности. В этих странах предусмотрена возможность полного 100 % списания сразу, что соответствует «свободной» амортизации либо льготных сроков или норм списания, что соответствует ускоренной амортизации. «Свободная» амортизация капитальных расходов на инновации в части стоимости машин и оборудования разрешена в Ирландии, Испании, Великобритании.

«Налоговые каникулы», то есть временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение применяется чаще всего для стартующих компаний с целью поддержки предприятий до момента наступления прибыльности. Так, например, в Китае вновь созданные компании-разработчики программного обеспечения уплачивают 50 % от налога на прибыль в течение 2 лет, начиная с первого «прибыльного года».

В целях активизации инновационной активности за рубежом государство нередко стимулирует и затраты на подготовку кадров, и привлечение высококвалифицированных специалистов. Так, во Франции 25 % прироста расходов на подготовку кадров освобождаются от налогов, в Тайланде разрешается списывать 200 % расходов на оплату труда квалифицированных работников.

С целью увеличения объемов инвестиций в инновационные компании за рубежом используется и механизм налогового стимулирования деятельности «бизнес-ангелов». Бизнес-ангелы – это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития.

Налоговое стимулирование деятельности бизнес-ангелов в зарубежной практике чаще всего реализуется через пониженные ставки налога на прирост капитала (обычно примерно в 2 раза меньше обычных ставок налогов с доходов) или полное освобождение от налогообложения доходов от вложения в компании (см. табл. 6).

В последние годы за рубежом появился новый тренд в стимулировании инновационной деятельности компаний – режим «инновационной/патентной копилки» (innovation/patent box), направленный на стимулирование только тех инноваций, которые имеют положительный результат в виде патента и доходов, получаемых от его использования. Ряд стран уже ввели режим «инновационной копилки». Это такие страны, как Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Ирландия, Испания, с 2013 г. к ним планирует присоединиться Великобритания.

Подробности применения режима варьируются от страны к стране, но основная его суть заключается в следующем: если из 100 млн долл., заработанных компанией, 60 млн долл. – это доход от продажи новой продукции, произведенной с использованием патента, то эти 60 млн долл. будут облагаться по льготной пониженной ставке.

Таблица 6

Налоговые льготы для бизнес-ангелов в некоторых странах Европы

Страна	*Ставка налога с дохода*	*Ставка налога на прирост капитала*
Австрия	Максимальная ставка – 50 %	25 %; доходы, полученные компанией от долевого участия в компании-резиденте, налогом не облагаются
Дания	Максимальная ставка – 59 %	Для доходов менее 46700 датских крон – 28 %; от 46700 до 102600 датских крон – 43 %; свыше 102600 – 45 %
Финляндия	Максимальная ставка – 58 %	28 %
Норвегия	55,3 %	28 %
Испания	Максимальная ставка – 45 %	Для активов, находившихся в собственности менее года – 45 %; более года – 15 %
Швеция	Максимальная ставка – 58 %	30 %

Источник: Fiscal incentives available to business angels in Europe – EDAN (European Business Angel Network).

Несмотря на привлекательность такого метода налогового стимулирования, некоторые экономисты выражают обеспокоенность тем, что при узкой направленности на результативность исследований и разработок, он может носить и дестимулирующий характер, связанный, в первую очередь, с высокой рискованностью всех исследований и расходов на них соответственно. Режим «инновационной копилки» не может стать заменой уже существующим методам налогового стимулирования инновационной активности компаний, а может лишь дополнить и усилить их действие.

Обобщая зарубежный опыт налогового стимулирования научно- исследовательской и инновационной активности предприятий, отметим, что главный принцип, положенный в его основу, состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Именно льготы совместно с развитой конкуренцией обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации.

Сопоставив налоговые стимулы, предлагаемые предприятиям в качестве поощрения инновационной деятельности, в России и за рубежом, можно отметить следующее:

1. За рубежом наблюдается большая направленность на стимулирование не только процесса разработки, но и внедрения инновационных технологий и продуктов; значительное внимание уделяется результативности исследований и разработок. Примером этого могут служить режим «инновационной копилки» и налоговый кредит. Максимальные налоговые льготы получают предприятия, обеспечившие успешную коммерциализацию результатов исследований и разработок и получившие при этом достаточную прибыль. Для прочих льготы лишь отчасти компенсируют предпринимательский риск;

2. В различных зарубежных странах прирост вложений в исследования и разработки освобождается от налогообложения в размере от 20 до 50 % и, соответственно, часть прибыли, идущая на эти цели. Это стимулирует реинвестирование прибыли в исследования и разработки;

3. Налоговое стимулирование за рубежом носит «комплексный» характер, то есть применяются как прямые (непосредственно для инновационных компаний), так и косвенные стимулы (для инвесторов).

Анализ отечественной и зарубежной литературы, посвященной налоговому стимулированию инновационного развития, позволил выделить особую эффективность налоговых льгот, применяемых в развитых странах.

К таким льготам относят: инвестиционный налоговый кредит; скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР; налоговый исследовательский кредит; налоговые каникулы; отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях (система амортизационных списаний); налогообложение по пониженным ставкам.

Как показывает зарубежный опыт, между уровнем налогообложения и склонностью к инновационному предпринимательству наблюдается прямая зависимость.

Опыт зарубежных стран свидетельствуют о том, что по мере экономического развития государственное регулирование усложняется и переходит от использования прямых к косвенным методам, в частности к налоговому регулированию с помощью налоговых льгот. Объемы, виды и условия применения налоговых льгот по странам зависят от целей, которые преследует государство.

Мероприятия налогового стимулирования инновационной деятельности российских предприятий. Согласно «основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 годов» налоговое стимулирование инновационной деятельности выделено как одно из приоритетных направлений. Документ говорит о необходимости настройки налоговой системы «с учетом современных вызовов, а также потребностей инновационных предприятий».

Эффективная реализация направления возможна только путем создания комплексной системы налогового стимулирования инновационной деятельности на всех ее стадиях – от момента зарождения нового знания до успешной коммерциализации результатов разработок на основе этого знания.

В налоговом стимулировании нуждаются различные субъекты инновационной экономики: одни в большей, другие – в меньшей степени. Акцент на стимулировании отдельной категории субъектов инновационной экономики должен расставляться с учетом общего уровня инновационной развитости страны. В зависимости от этого можно выделить отдельные группы субъектов, деятельность которых на конкретном этапе требует первоочередного налогового стимулирования.

Так, на стадии низкой инновационности, на этапе зарождения знаний наиболее целесообразно стимулировать организации, создающие инновации, а это, в первую очередь, – научные организации, научно-исследовательские институты и центры. Далее, на стадии, когда требуется внедрение знаний в производство, то есть воплощение полученных знаний в конкретный инновационный продукт или технологию, необходимо стимулирование организаций, внедряющих инновации в хозяйственный оборот. На этом же этапе для успешности коммерциализации нового продукта или технологии должно иметь место и стимулирование спроса на этот продукт или технологию, то есть механизм налогового стимулирования необходимо направить и на организации, являющиеся потребителями инновационной продукции.

Наконец, на всех стадиях требуется стимулирование организаций инновационной инфраструктуры, в частности – с целью увеличения инвестиций в инновационное развитие экономики. Ввиду различий, которые существуют в деятельности каждой из групп организаций, а также их роли в инновационном процессе, для каждой из групп необходимо применение различных инструментов налогового стимулирования. Таким образом, система налогового стимулирования включает элементы стимулирования: организаций инновационной инфраструктуры; организаций-производителей инноваций; организаций-потребителей инновационной продукции; организаций, внедряющих инновации.

Очевидно, что для обеспечения эффективности системы налогового стимулирования инновационного развития меры, предпринимаемые в этом

направлении государством, должны иметь комплексный, системный характер. В связи с вышесказанным и исходя из анализа сложившейся ситуации, можно сделать вывод, что выработка указанной системы мер может быть осуществлена по двум направлениям.

Во-первых, это разработка комплекса мер, направленных на стимулирование спроса на инновации и, соответственно, организаций, их потребляющих; организаций, создающих инновации, и организаций инновационной инфраструктуры. В контексте этого направления также необходима доработка существующих мер налогового стимулирования инновационной деятельности с целью повышения их эффективности.

Во-вторых, создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Реализация этого направления представляется возможной через разработку специального налогового режима для инновационных организаций.

Среди недостатков существующих мер были выделены: невозможность воспользоваться коэффициентом ускоренной амортизации в размере 3 в части основных средств, используемых как в научно-технической, так и в производственной деятельности; отсутствие исчерпывающего перечня документов, установленного НК РФ, подтверждающего право на освобождение от налогообложения НДС выполненных НИОКР; «неработоспособность» инвестиционного налогового кредита.

Соответственно, с целью усиления стимулирующего воздействия существующих налоговых льгот, в порядке исправления недостатков, мешающих их эффективному использованию, может быть предложен пакет мер по трем направлениям.

1. Амортизационная политика в части основных средств, используемых как в научно-технической, так и в производственной деятельности.

Представляется целесообразным подпункт 2 пункта 2 статьи 259.3 НК РФ изложить следующим образом: «в отношении амортизируемых основных средств, используемых организациями, объем расходов на НИОКР которых составляет не менее 50% от общего объема расходов организации (включая расходы на НИОКР)».

Предложенная мера позволит расширить круг получателей льготы и при этом четко его выделить; избавит организации от необходимости ограничивать использование основных средств в производственной деятельности с целью получения льготы и в последствии доказывать это обстоятельство в налоговых органах.

2. Освобождение от обложения НДС выполненных организациями НИОКР.

С целью усиления стимулирующего влияния этой льготы и учитывая опасения многих экономистов по поводу ее неэффективности (невозможность вычета «входящего» НДС, увеличение себестоимости НИОКР за счет его включения в стоимость приобретенных товаров) можно предусмотреть обложение выполнения организациями НИОКР по ставке 0 %.

Введение такой редакции рассматриваемой льготы будет иметь «двойной» эффект. С одной стороны, ее использование «удешевит» НИОКР для организаций, приобретающих их результаты и внедряющих их в производство (в принятой в исследовании классификации – для инновационных организаций). С другой стороны, изменение формулировки льготы избавит производителей инноваций от ведения отдельного учета операций (облагаемых и необлагаемых), приведет к снижению себестоимости НИОКР (НДС будет приниматься к вычету, а не включаться в стоимость используемых материалов, работ, услуг).

3. Изменение условий предоставления инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит (ст. 67 НК РФ) многими российскими экономистами признается наиболее эффективным инструментом стимулирования инновационной активности организаций, находит он применение и в зарубежной практике. Однако в том виде, в котором он существует в настоящей практике налогообложения, инвестиционный налоговый кредит «неработоспособен». Об этом наиболее ярко свидетельствует статистика предоставления ИНК (см. табл. 7).

Среди наиболее часто упоминаемых причин неэффективности использования инвестиционного налогового кредита можно выделить: излишне сложную процедуру его получения и отсутствие в бюджетах субъектов РФ соответствующих позиций, предусматривающих предоставление инвестиционного налогового кредита. Однако при более близком рассмотрении выявляется и ряд других проблем, влияющих на его эффективность. Так, например, срок, на который может быть выдан инвестиционный налоговый кредит, колеблется от 1 до 5 лет. Этот срок слишком мал для окупаемости инвестиционного проекта, связанного с перевооружением производства или созданием новых технологий, сырья или материалов. В связи с этим представляется целесообразным расширить границы сроков предоставления инвестиционного налогового кредита – от 1 до 10 лет.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, региональным и местным налогам. С целью повышения эффективности функционирования инвестиционного налогового кредита логичным решением было бы расширение числа федеральных налогов, по которым он предоставляется. Ставка процента по инвестиционному налоговому кредиту должна быть не меньше 1/2 и не больше 3/4 ставки рефинансирования Центрального банка РФ. При этом уплата процентов по этому виду кредитов не входит в состав расходов согласно главе 25 НК РФ и, соответственно, не уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций. Эти обстоятельства снижают привлекательность инвестиционного налогового кредита как для организаций-получателей, так и для финансовых органов, его предоставляющих.

Можно предположить два варианта совершенствования ИНК: отмена платности ИНК; повышение ставки по ИНК до размера ставки ЦБ РФ с одновременным разрешением включения всей суммы процентов по нему в расходы для целей формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Таблица 7

Статистика предоставления инвестиционного налогового кредита за период 2001–2011 гг.

Год	*Всего*	*Инвестиционный налоговый кредит (тыс. руб.), предоставленный по:*								
		Федеральным налогам и сборам							*Региональным налогам*	*Местным налогам*
		всего	*Из них*							
			Налог на прибыль организаций		*НДС*	*Платежи за пользование природными ресурсами*	*Из них на добычу полезных ископаемых*	*Другие федеральные налоги и сборы*		
			всего	*В т.ч. в федеральный бюджет*						
2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	2200	2000	2000	0	0	0	0	0	200	0
2003	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2004	28355	2880	1353	0	906	0	0	621	18426	7029
2005	263878	28356	21895	0	5845	0	0	616	230087	54357
2006	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2010	98	0	0	0	0	0	0	0	98559	0
2011	559	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Видится, что предложенные дополнения в части предоставления инвестиционного налогового кредита смогут повысить его эффективность как инструмента стимулирования инновационной активности организаций.

4. С учетом ранее изложенной практики налогового регулирования инновационного развития экономики зарубежных стран мы предлагаем некоторые направления совершенствования действующей у нас в стране системы налоговых льгот.

Порядок налогообложения прибыли, определенный НК РФ, предоставляет возможность уменьшения налоговой базы на сумму затрат, связанных с осуществлением НИОКР. Несмотря на вводимые изменения, систе-

ма учета этих расходов в целях налогообложения после завершения работ, в соответствии с гл. 25 НК РФ, не оказывает влияния на начальный этап финансирования исследований и на финансовое обеспечение НИОКР в процессе их реализации, когда перед организациями, осуществляющими инновационную деятельность, остро стоит проблема поиска источников финансирования. Поэтому в данном виде законодательство о налоге на прибыль не оказывает заметного влияния на привлечение инвестиций в НИОКР.

Для исправления ситуации целесообразно предусмотреть в гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль» льготы, стимулирующие инновационную деятельность. Наиболее актуален вариант льготы, воздействующей не только на расширение исследовательских программ, но в главной степени поощряющей переход к инновационной деятельности.

Комплексная система налогового стимулирования инновационного развития экономики состоит из направлений.

1) Стимулирования спроса на инновации и, соответственно, организаций, их потребляющих; организаций, создающих инновации, и организаций инновационной инфраструктуры.

В контексте этого направления также необходима доработка существующих мер налогового стимулирования инновационной деятельности с целью повышения их эффективности и разработка мер, направленных на создание системы ограничений по выпуску устаревшей продукции и использованию в производстве морально и физически устаревшего оборудования.

2) Создание наиболее благоприятного налогового климата непосредственно для инновационных организаций. Особое внимание при разработке мер было уделено налоговому стимулированию малого бизнеса и разработке мер по созданию специального налогового режима для инновационных предприятий.

Реализация этого направления представляется возможной через разработку специального налогового режима для инновационных организаций. В работе экспериментальным путем обосновано, что введение такого пакета налоговых мер будет способствовать усилению стимулирующего влияния налогов на развитие инновационной экономики в России, так как при их предоставлении будет использован комплексный подход, охватывающий стимулирующим влиянием как все стадии инновационной деятельности, так и всех субъектов, от деятельности которых зависит развитие инновационной экономики.

Литература

1. *Авдулов А.Н.* Наука и производство: век интеграции (США, Западная Европа, Япония). – М.: Наука, 1992. – 168 с.

2. *Барулин С.В.* Теория и история налогообложения. – М.: Экономист, 2006. – 29 с.

3. *Береговой В.А.* Инновации (налоговый аспект): зарубежный опыт // Налоги. – 2007. – № 5. – С. 38-39.

4. *Боровская О.И.* Механизм налогового стимулирования инвестиционной деятельности в промышленности / О.И. Боровская, С.М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко и др.: Монография. – СПб.: Химиздат, 2007. – С. 22.

5. *Васильева А.Г.* Налоговое регулирование инновационного развития экономики: Дис. … канд. экон. наук. – Челябинск, 2010. – 175 с.

6. *Васильева М.В.* Мировой опыт реформирования современных систем налогообложения экономически развитых стран // Налоги и финансовое право. – 2008. – № 7.

7. *Васильева М.В.* Развитие принципов налогообложения / М.В. Васильева, К.А. Соловьев // Финансы и кредит. – 2008. – № 35(323).

8. *Васильева М.В.* Распределение налогового бремени в обществе: косвенное налогообложение // Налоги и финансовое право. – 2008. – № 6. – С. 100-110.

9. *Васильева М.В.* Стратегические тенденции в процессе совершенствования современных систем налогообложения экономически развитых стран / М.В. Васильева, К.А. Соловьев // Финансы и кредит. – 2008. – № 37. – С. 64-68.

10. *Васильева М.В.* Макроуровневые параметры и ориентиры реализации концепции социально-экономического развития России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 17. – С. 20-30.

11. *Гамза В.А., Большаков В.С.* Россия и ведущие страны Азиатско-тихоокеанского региона: макроэкономический обзор // Финансист. – 2011. – № 115. – С. 44.

12. *Кушлин В.И.* Содержание инновационной деятельности // Инновационный тип развития экономики России. – М.: РАГС, 2005. – С. 34-35.

13. *Любушин Н.П.* Анализ систем налогообложения, применяемых предприятиями малого бизнеса / Н.П. Любушин, Р.Я. Ивасюк // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 2. – С. 2-12.

14. *Малкова Ю.В.* Налоги как инструмент развития инновационной экономики: Дис. … канд. эконом. наук. – М., 2011. – 200 с.

15. *Мельникова Н.П.* Налоговое регулирование экономики: экономическое содержание и направления осуществления // Вопросы теории и практики современного налогообложения : сб. науч. ст. преп. каф. «Налоги и налогообложение» Финансовой академии при Правительстве РФ / Под общ. ред. проф. Л.И. Гончаренко. – М.: ФА, 2004. – С. 228-237.

16. *Ходов Л.Г.* Налоги и налоговое регулирование экономики. – М.: ТЕИС, 2003. – С. 59.

17. Налоговое стимулирование инновационных процессов / отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.

18. *Нестеренко Ю.* Мировой опыт формирования национальных инновационных систем и проблемы России // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 81-87.

19. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. URL: *www.minfin.ru (дата доступа: 12 апреля 2012 г.)*

20. *Отчет о НИР по теме «Совершенствование налогового стимулирования развития инновационной экономики в России» (*№ госрегистрации 01201054882). – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2011.

21. Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. Final Report. European Commission. Directorate General – Research. – Brussels, October 31. 2008. – 145 p.

22. Corporation Tax and Innovation : Issues at stake and review of European Union Experiences in the Nineties. European Commission. Innovation papers. – 2000. – № 19. – 148 p.

23. Итоговый Доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. URL: http://ria.ru/trend/2020_strategy_13032012/ (дата обращения: 02.04.2012).

24. Рейтинг. URL:http://rating.rbc.ru/article.shtml72007/06/04/31506802 (дата обращения: 12.04.2012).

25. Китай и Гонконг – Бизнес сегодня. URL: www.china-business-today.ru.

26. Сайт Sma-group. URL: sma-group.ru.

27. USA Innovation Tax Incentives. – B. H. Hall, 2001.

28. Rewarding innovation // TMagazine. – 2010. – № 1.

Воздействие международного права на формирование российской правовой системы как процесс объективного развития глобализирующегося мира

Г.Ф. Чекмарев

Термин «глобализация» довольно прочно вошел как в научный, так и в обыденный оборот, что обусловлено целым рядом факторов, обусловливающих тенденции современного мирового развития. Считается, что своими корнями он уходит глубоко в историю, но все же это – феномен 2-й половины XX в.

Большинство ученых рассматривают глобализацию как процесс всевозрастающего воздействия различных факторов международного значения (например, тесных экономических и политических связей, культурного и информационного обмена) на социальную действительность в отдельных странах (1, 2). Среди множества факторов наиболее мощным считается экономический, проявляющийся в наличии транснациональных корпора-

ций, действующих одновременно во многих странах и использующих новые исторические условия в своих интересах.

Несмотря на это, следует признать, что глобализация – это преимущественно объективный процесс, который определяет качественные изменения в мировом пространстве, возрастание взаимосвязанности отдельных людей и обществ в целом в ходе достижения ими своих интересов.

Центральная идея, лежащая в основе глобализации, заключается в том, что уже более века многие проблемы невозможно адекватно оценить, изучить, а тем более решить на уровне национального государства, то есть на уровне отдельной страны и ее международных отношений с другими странами. Вместо этого их необходимо исследовать и разрешать с точки зрения глобальных процессов, которые с развитием науки и техники приобретают все большее значение.

Яркими примерами, подтверждающими данный вывод, является возникновение в XX в. мировых войн, которые просто не могли быть еще в веке XIX-м. И если в позапрошлом веке проблему безопасности многие государства пытались решить в большей степени индивидуально либо с привлечением небольшого круга союзников, то в XX веке данная проблема (особенно после Второй мировой войны) переросла во всемирную из-за возросших возможностей отдельных государств в воздействии на мировые процессы посредством своей военной мощи, основанной на самых последних достижениях науки (прежде всего, ядерной физики). Это и стало главной причиной создания ООН и ее организационно-правового механизма по недопущению развития различного рода угроз миру и стабильности в международных отношениях.

Основным инструментом по выстраиванию отношений между государствами в условиях глобализации выступает международное право, которое является одним из наиболее действенных способов определения, закрепления и достижения их общих интересов.

Оценивая его содержание можно уже достаточно уверенно утверждать, что международное право все больше становится интернациональным, всеобщим (взять, к примеру, международные акты о правах человека) и активно воздействующим на процесс согласования с его положениями внутригосударственных юридических норм, притом тех, которые носят наибольшую юридическую силу – конституционных.

Результатом указанного процесса является установление единообразного правового регулирования во многих сферах (особенно экономической), свойственного многим государствам, что можно условно назвать «правовой глобализацией». Она, выступая как многоплановый процесс, ведет к нарастанию общего в правовых системах национальных государств, включая и Российскую Федерацию.

Как представляется, воздействие глобализационных процессов на внутригосударственную правовую систему происходит несколькими путями.

Первый путь направлен на приведение в соответствие с международным правом правовых норм, регламентирующих правоприменительную деятельность и, прежде всего, охранительный процесс. В данном случае следует, прежде всего, сказать о значительном обновлении законодательной базы Российской Федерации в сфере процессуального регулирования. Можно утверждать, что на этом участке унификации достигнуты немалые успехи.

В ходе проводимой в стране судебно-правовой реформы, направленной на повышение роли судебной власти в обществе, совершенствование судопроизводства, повышение доступности правосудия, усиление судебной ответственности органов государственной власти и должностных лиц за соблюдением прав человека, существенно обновлено уголовно-процессуальное, административное, гражданское, арбитражное процессуальное законодательство, сформирована и успешно функционирует система конституционной юстиции.

Одним из факторов, вызвавших принятие нового гражданского и арбитражного процессуального законодательства, явилась необходимость приведения его в соответствие со стандартами Совета Европы, касающимися повышения эффективности и оперативности судебной защиты. Реформирование российских гражданского и арбитражного процессов, также как и уголовного, прежде всего, связано с развитием состязательности.

Так, в Гражданский процессуальный кодекс РФ добавлены процедура обмена состязательными документами, институты предварительного судебного заседания, ряд институтов, направленных на ускорение судебной процедуры рассмотрения и разрешения дел (в частности, глава 22.1. Производство по рассмотрению заявлений о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок).

Многие институты претерпели существенные изменения, в частности – реформированы институты пересмотра судебных актов (апелляционное, кассационное и надзорное производства), институт обеспечения иска, дополненный нормами о предварительных обеспечительных мерах, возможность применения которых предусмотрена международными обязательствами России. Российское законодательство, регулирующее гражданское и арбитражное судопроизводства, претерпело и ряд других изменений, вызванных процессами глобализации и необходимостью оптимального соответствия динамично развивающейся практике.

Второй путь связан с применением норм, принципов и прецедентов международного права в российской правовой системе.

В последние годы в отечественной правовой практике появилось новое явление: применение общепризнанных принципов и норм международного права и международных прецедентов, а также более широкое применение положений международных договоров. Юридический основой

такого правоприменения стала ч. 4 ст. 15 Конституции РФ, которая включила общепризнанные принципы и нормы международного права и нормы международных договоров в правовую систему России и закрепила приоритет норм международного договора над нормами национального законодательства.

Следующим шагом в этом направлении стало вступление в силу 5 мая 1998 г. для России Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г. (3).

Все государства-члены Совета Европы взяли на себя обязательства исполнять требования Конвенции и отвечать за их нарушения перед Европейским судом по правам человека. Российская Федерация в ст. 1 Федерального закона от 30 марта 1998 г. № 54-ФЗ «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней» (4) признала юрисдикцию Европейского суда по правам человека обязательной по вопросам толкования и применения Конвенции и Протоколов к ней.

В своей деятельности Европейский суд стремится к установлению единых стандартов в отношении прав и свобод человека и гражданина для государств-участников Европейской конвенции 1950 г. И надо признать, что указанные стандарты действительно оказывают прямое воздействие не только на внутреннее право государств, но и на складывающуюся в нем правоприменительную практику.

Как показывает статистика, из общего количества дел, находящихся в производстве Европейского суда по правам человека, немалое количество приходится на жалобы, поданные против России (5). Основными проблемами, с которыми вынуждены обращаться наши соотечественники в суд против России является нарушение их политических, социальных и имущественных прав.

Итогом рассмотрения указанных жалоб явилось то, что у российского государства появилась необходимость учета в отечественном законодательстве и правоприменительной практике стандартов Европейской конвенции по правам человека, в том числе практики их толкования в решениях Европейского суда.

В связи с признанием юрисдикции Европейского суда отечественными учеными и практиками поднимается вопрос об использовании новых для России источников (форм) права и выработке рекомендаций по их применению в судебной и иной практике. Речь, в частности, идет о том, что международный (наднациональный) судебный прецедент в виде решений Европейского суда становится обязательным источником, который должен учитываться и при необходимости применяться судами при рассмотрении конкретных дел (6, 7, 8).

Наиболее широкую практику применения норм и прецедентов международного права имеет Конституционный суд РФ, который использует потенциал международных источников права для обоснования своих позиций при выработке решений. Правовые позиции Конституционного суда,

основанные на нормах и прецедентах международного права, содержащиеся в мотивировочной части, влияют на излагаемые в резолютивной части окончательные выводы о соответствии или несоответствии Конституции оспариваемых нормативных актов. «Конституционный суд не только привлекает международно-правовую аргументацию в качестве дополнительного довода в пользу своих правовых позиций, вырабатываемых на основе Конституции, но и использует ее для разъяснения смысла и значения конституционного текста», отметил в своей статье Председатель Конституционного суда РФ В.Д. Зорькин. Более того, «Конституционный суд в ряде своих постановлений... ссылается на решения Европейского суда, которые фактически оцениваются им как источник права» (7). Фактически каждое третье постановление Конституционного суда мотивированно, в том числе с помощью отсылок к международно-правовым актам и решениям Европейского суда по правам человека (9).

Использование Конституционным судом РФ международных договоров и прецедентов способствовало и, несомненно, будет способствовать формированию практики применения международно-правовых норм и, в частности, прецедентов Европейского суда другими судами (прежде всего, конституционными судами субъектов РФ) и органами государственной власти Российской Федерации. Так, например, Европейский суд пришел к заключению, что применение наручников во время судебного заседания нарушает право подсудимого на защиту. Принимая во внимание решение Европейского суда, заместитель Председателя Верховного суда РФ принес протест по одному из дел об отмене приговора и направлении дела на новое рассмотрение в президиум Новосибирского областного суда. В постановлении президиума областного суда появилась ссылка на Европейскую конвенцию, предусматривающую право подсудимого защищать себя лично (п. 3 (с) ст. 6), что исключается применением наручников во время судебного заседания (10).

Итак, в отечественной правоприменительной практике наблюдается тенденция все более широкого использования международно-правовых норм, принципов и прецедентов как для непосредственного разрешения дела, так и в качестве инструмента для обоснования правовых позиций при выработке решений, а также непосредственное использование международных норм процессуального характера. Последнее становится особенно значимым с учетом перспектив вступления России во Всемирную торговую организацию и надвигающейся в связи с этим необходимости защиты своих интересов в соответствии с процедурами ВТО.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что влияние процессов глобализации на правовую систему Российской Федерации вызвало ее значительные изменения. Однако не всегда они могут привести к позитивному эффекту. Заимствование мировых достижений в данной сфере, как, впрочем, и других, должно всегда происходить с учетом национальных особенностей и путем адаптации к российской действительности.

Литература

1. *Кузнецов Ф.* Что такое глобализация? // Международная экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С.13.

2. *Устюгова Е.Н.* Глобализация и культура: аналитический подход. – СПб., 2003. – С. 26.

3. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (заключена в г. Риме 04.11.1950) // СЗ РФ. – 2001. – №2. – Ст. 163.

4. Федеральный закон от 30 марта 1998 г. № 54-ФЗ «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней» // СЗ РФ. – 1998. – № 14. – Ст. 1514.

5. *Воронцова И.В., Соловьева Т.В.* Постановления Европейского суда по правам человека в гражданском процессе Российской Федерации / Под ред. О.В. Исаенковой. – М., 2010. – С. 24.

6. *Витрук Н.В.* О некоторых особенностях использования решений Европейского Суда по правам человека в практике Конституционного суда РФ и иных судов // Материалы VIII Международного форума по конституционному правосудию «Имплементация решений Европейского суда по правам человека в практике конституционных судов Европы», Москва, 9-10 декабря 2005 г.

7. *Зорькин В.Д.* Прецедентный характер решений Конституционного суда Российской Федерации // Российская юстиция. – 2004. – № 12. – С. 7.

8. *Туманов В.А.* Европейский суд по правам человека. Очерк организации и деятельности. – М., 2001. – С. 106.

9. Рекомендации о применении общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров // Российская юстиция. – 2003. – № 3. – С. 7.

10. *Лаптев П.* Правовая система России и европейские правовые стандарты. URL: magazines.russ.ru/oz/2003/2/laptev.html.

Особенности учета и анализа эффективности инноваций на предприятиях судоходства

Г.Г. Черкасова

Судостроение в Российской Федерации уже длительное время переживает период застоя. Значительный рост трудоемкости работ, вызванный использованием устаревшего оборудования при реализации судовых проектов, привел к увеличению времени сборки. Затягивание производственного процесса, в свою очередь, значительно увеличило срок окупаемости проектов, что крайне негативно сказалось на текущем финансовом состоянии верфей. В 1990-х годах дополнительные проблемы создала новая, недостаточно отработанная система налогообложения – около 70% доходов отрасли направлялись на уплату налогов. Из-за отсутствии налаженной

системы производства судов возникли немалые трудности с формированием научно-конструкторского и исследовательского сектора. Застой производства привел к резкому снижению интереса населения к судостроительным заводам как к работодателям, вследствие чего сейчас имеется значительная нехватка персонала, как рабочих, так и инженерно-технических специальностей.

Взаимосвязь науки и техники очевидна – техника проектируется на основе научных изысканий. С другой стороны, стремление повысить эффективность орудий и средств труда с целью их последующей коммерциализации ставит перед учеными новые вопросы, расширяет горизонты инновационных проектов.

Главными проблемами в отечественном судоходстве были и остаются:

- возрастная структура флота;
- привлечение судов под российский флаг;
- финансирование обновления флота;
- качество судостроительных и судоремонтных работ.

Это крайне важно учитывать при проведении анализа эффективности инноваций на предприятиях судоходства; задачи такого анализа определяются местом предприятия в потребительской инновационной среде, а также позицией, которую оно планирует занять на рынке потребителей инновационных продуктов.

Для уточнения этой позиции обратимся к теории диффузии инноваций Эверета Роджерса. Согласно предложенному им определению, диффузионный процесс – это распространение новой идеи от источника изобретения (создания) до конечного пользователя (потребления). Он выделил следующие группы индивидов в социальной системе на основе их реакции на инновации:

- новаторы (5%) – люди, открытые всему новому, способные идти на риск. Они склонны создавать своеобразные объединения, устанавливая связь друг с другом, невзирая на географические расстояния;
- ранние последователи (11%) – важнейший источник информации о нововведениях. С их мнением считаются, они пользуются авторитетом у других членов сообщества ввиду своей успешности и готовности к принятию новшеств. Уважение сограждан имеет для них большое значение, поэтому их действия направлены на поддержание этого авторитета;
- раннее большинство (34%) – лица, не желающие быть первыми в принятии инноваций Они выполняют важную функцию легализации нововведения, наглядно демонстрируя остальной части сообщества, что инновация полезна и ее принятие желательно;
- позднее большинство (34%), скептически и недоверчиво относящееся к преимуществам нововведения. Они не предпринимают никаких действий и выжидают до тех пор, пока инновацию не проверит и не примет большая часть сообщества. Иногда мотивирующим фактором для них

служит давление социальной группы, в других случаях – экономическая необходимость;

- отстающие (16%) – члены социума, которые принимают инновацию в последнюю очередь. Они привязаны к прошлому, к традициям и очень неохотно принимают что-либо новое [4, с. 247].

В данной теории принимается следующая схема распространения инноваций:

1) индивид узнает об инновации;

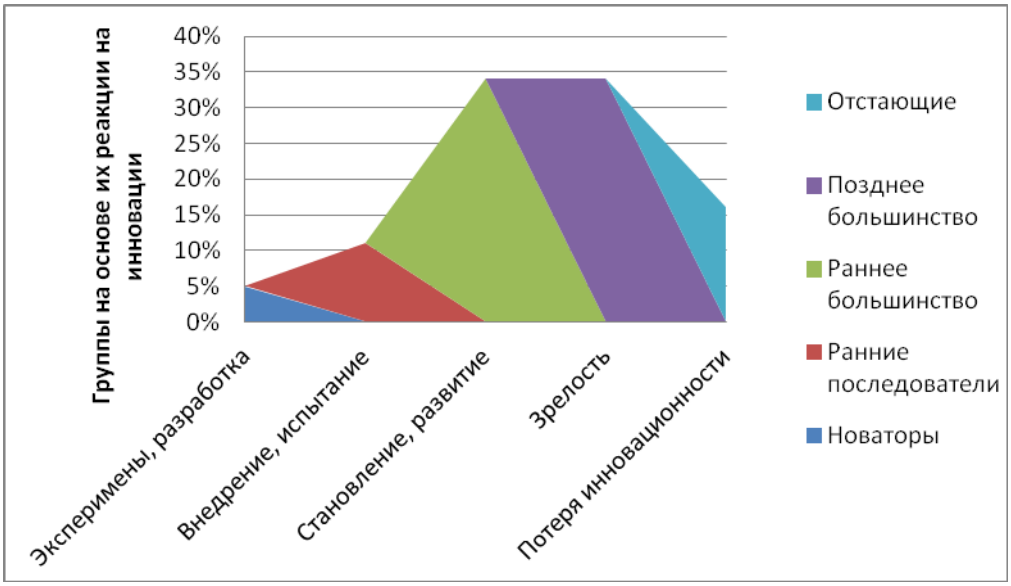
2) принимает ее;

3) начинается формирование социальной структуры, и информация об инновации распространяется за счет взаимодействия между индивидами.

Эта схема вполне применима не только для индивидов, но и для предприятий-потребителей инноваций.

Распространение инноваций имеет не только пространственный, но и временной аспект. Жизненный цикл инновационного продукта не всегда можно представить таким же образом, как период существования любого другого товара: следует различать, в частности, продолжительность жизни инновационного продукта и того же продукта, когда он перестает быть инновационным. Главной проблемой здесь является определение временных рамок инновационности: продукт утрачивает статус инновационного после появления на рынке аналогичного или взаимозаменяемого продукта конкурентов, либо при поступательном совершенствовании самого инновационного продукта в рамках первоначальных разработок.

Взаимосвязь распространения инноваций среди групп потребителей и этапами жизненного цикла продукта можно проиллюстрировать с помощью диаграммы (см. рисунок).



Распространение инновационного продукта с учетом его жизненного цикла

Новаторам, которые оказываются вовлеченными в процесс распространения инновации на самом раннем этапе, необходимо в первую очередь оценить эффективность участия в эксперименте. Для этого важно проанализировать наличие необходимых мощностей и финансовых ресурсов, которые будут задействованы в исследовании, а также степень их высвобождения из основного производства. Такое высвобождение может повлечь снижение выручки в то время, когда какой-то объект (например, судно) будет задействован в эксперименте. В этом случае предприятия-разработчики предлагают для покрытия убытков либо некоторую долю от доходов при распространении инновационного продукта, либо бонусы и скидки при его техническом сопровождении, при покупке иной продукции производителя и т.д. Система учета и анализа должна обеспечивать для новаторов достоверную и полную оценку эффективности вовлечения в разработку (эксперимент) мощностей и финансовых средств.

Для ранних последователей, которые в большинстве своем приобретают инновационный продукт уже непосредственно для внедрения в производство, важно оценить риски от внедрения. Они могут быть не только финансовыми, но и технологическими, поэтому необходимо тесное взаимодействие с новаторами для построения системы возможных рисков и оценки их влияния на деятельность предприятия. Именно в этой категории пользователей определяется стоимость внедрения новшества, затраты на этот процесс и прогнозируются преимущества от его потребления. На данном этапе формируется «Досье инновации» – информационная база для принятия решений о внедрении; оно позволяет подтвердить или опровергнуть существование инновации как продукта, пригодного для коммерциализации.

Задачи анализа для раннего большинства следуют из основной функции группы – легализации инновации. Благодаря информации о стоимости внедрения и рисках, с ним связанных, предприятия-представители данной категории концентрируют свое внимание на эффективности инновационного продукта для производства. Другими словами, оценивается именно коммерческая сторона новшества, его выгодность для деятельности компании, его способность обеспечить конкурентные преимущества.

Позднее большинство принимает внедрение как неизбежность – большая часть конкурентов уже обзавелась «новой фишкой», и участники группы, дабы не потерять рыночные позиции или под давлением общества (если инновации, к примеру, обеспечивают экстерналии в экологической или социальной сфере), принимают решение о внедрении. Главное для позднего большинства – сохранить устойчивое положение среди конкурентов, обезопасить себя от лишних потрясений, и при анализе основное внимание уделяется показателям финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

В судоходстве отстающие – это либо предприятия с достаточно старым флотом, либо с проблемами в финансовой области, не способные в

силу указанных причин участвовать в гонке инноваций; это вполне типично для большинства рыболовецких и пассажирских судоходных компаний.

Для формирования предлагаемой структуры инновационного потребительского рынка необходимо единое информационное пространство, позволяющее всем участникам процесса получать данные об интересующем их продукте. Но в настоящее время в России единственную отчетную форму об инновационной деятельности (форма № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» [1]) заполняют предприятия, занимающиеся разработкой, производством и реализацией инноваций: юридические лица (кроме субъектов малого предпринимательства), осуществляющие экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, связи, а также деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий, предоставлением прочих видов услуг.

Для предприятий, выступающих потребителями инновационных продуктов, а также для ряда иных производственных и непроизводственных сфер, какие-либо отчетные формы по инновациям не предусмотрены.

Если обратить внимание на данные, отражаемые в статистических отчетах судоходных компаний, легко убедиться, что ни в одной из специфических или общих форм не приводится информация по внедрению новшеств.

К специфическим формам относятся:

№ 1-река «Сведения о перевозках грузов и пассажиров внутренним водным транспортом»;

№ 1-море «Сведения о перевозках грузов и пассажиров морским транспортом»;

№ 1-ТР (мор) «Сведения о перевозочной деятельности на морском транспорте»;

№ 1-ТР (вод) «Сведения о перевозочной деятельности на внутреннем водном транспорте» [2].

Данные формы в основном содержат данные по количеству и характеру перевезенных грузов, а также по направлениям перевозок.

Ряд общих форм (к примеру, № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов», № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности организации», № 4-ТЭР «Сведения об остатках, поступлении и расходе топливно-энергетических ресурсов, сборе и использовании отработанных нефтепродуктов» [3] не содержат каких-либо указаний на выделение информации по внедрению инноваций. Ни в бухгалтерской, ни в налоговой отчетности подобные данные также не представлены. Таким образом, имеется информация о реализации инноваций, но не об их приобретении и, что самое главное, использовании.

Наличие спроса на новшества позволяет говорить об их коммерческой реализуемости. Тем более непонятно отсутствие информации об инновационных процессах на предприятиях-потребителях, которые и формируют рынок сбыта для производителей инновационных продуктов.

В получении информации о внедрении новшеств заинтересованы не только органы статистики и государственной власти федерального уровня, но и органы региональной и местной власти, которые на основе данных о потребителях инноваций в конкретных регионах могут способствовать построению единого информационного пространства. Это позволит наладить эффективное взаимодействие между разработчиками, производителями и потребителями инноваций, стимулируя экономическое развитие региона.

Таким образом, внешними пользователями информации о приобретении и использовании инноваций выступают их разработчики, производители и другие потребители (если обратиться к теории диффузии, это раннее и позднее большинство, возможные конкуренты).

Наличие единой отчетной формы – необходимое условие для обобщения и систематизации данных по внедрению и эксплуатации новшеств. Добавление строк в уже имеющиеся отчеты приведет к расслаиванию информации, из-за чего внешним пользователями будет крайне сложно оценить эффективность внедрения. Лучше всего было бы использовать интегрированную отчетность. Она более прозрачна, чем финансовая отчетность, так как в ней содержится также нефинансовая информация о деятельности предприятия в экологической (что немаловажно для судоходного предприятия) и социальной сферах, о стратегии предприятия, о различных рисках и путях их снижения и т.д. Стратегия инновационного развития требует оценки деятельности предприятия с учетом перспектив на будущее, которые так или иначе получают отражение в интегрированной отчетности.

Внешними пользователями информации о судоходных компаниях в части инновационного развития являются отраслевые учреждения, такие как Минтранс России, Федеральное агентство морского и речного транспорта, ФГУ «Ространсмодернизация», Департамент развития секторов экономики Минэкономразвития России, Росстат, региональные органы управления наукой и инновациями и т.д.

Заметим, что прозрачность интегрированной отчетности не отрицает значения коммерческой тайны. Внутренние управленческие отчеты остаются актуальными для внутренних пользователей – менеджеров, руководителей отделений и др. Для судоходных предприятий это в первую очередь собственники и руководство, а также управляющие отделений снабжения, флота, финансового отдела, капитаны судов.

Заметим, что внедрение инноваций нередко приводит к ущемлению экономических интересов лиц, работающих на нем или обсуживающих его. Их действия, в конечном итоге, могут привести к отказу от внедрения, несмотря на эффективность и перспективность инновации. Чтобы избе-

жать подобных ситуаций, на предприятии необходимо создать систему, позволяющую провести объективный анализ эффективности внедрения новшеств и предоставить отчет об инновационной деятельности всем внутренним пользователям – собственникам, персоналу, менеджерам смежных производств и т.д. для снижения субъективизма при принятии важных управленческих решений.

Литература

1. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью, осуществляемой в сфере образования, науки и инноваций: Приказ Минэкономразвития РФ и Росстата № 373 от 25 августа 2011 г. // Вопросы статистики. – 2011. – № 10.

2. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере транспорта и связи: Приказ Минэкономразвития РФ и Росстата № 365 от 18 августа 2011 г. // Вопросы статистики. – 2011. – № 10

3. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий: Приказ Минэкономразвития РФ и Росстата № 355 от 15 августа 2011 г. // Вопросы статистики. – 2011. – № 10.

4. *Everett M. Rogers*. Diffusion of innovations. – N.Y.: The Free Press, 2003. – 512 p.

Интеграция маркетинговых коммуникаций в проектной деятельности

Г.Е. Чернобаева

В сегодняшних условиях, когда большинство предприятий для завоевания новых и удержания существующих позиций на рынке вынуждено предлагать потребителю новые продукты, особую актуальность приобретают проектные формы организации деятельности.

Классическое управление проектами [2] выделяет два вида организации человеческой деятельности: операционную и проектную. У операционной и проектной деятельности есть ряд общих характеристик: выполняются людьми, ограничены доступностью ресурсов, планируются, исполняются и управляются. Операционная деятельность и проекты различаются, главным образом, тем, что операционная деятельность – это продолжающийся во времени и повторяющийся процесс, в то время как проекты являются временными и уникальными [2].

Операционная деятельность применяется, когда внешние условия хорошо известны и стабильны, когда производственные операции хорошо

изучены и неоднократно испытаны, а функции исполнителей определены и постоянны. Разработка же продукта, осуществление разовых изменений, направленных на совершенствование компании в целом или ее подсистем, требует проектной формы организации деятельности.

Проектная организация деятельности используется в следующих условиях:

– постоянное изменение требований к результату деятельности;

– изменение набора и силы влияния факторов, определяющих результативность деятельности;

– использование производственных технологий впервые;

– постоянный поиск новых возможностей развития компании или ее подсистем;

– реализация деятельности, требующей интеллектуальных усилий и творчества.

Проект – это уникальный процесс, состоящий из набора взаимоувязанных и контролируемых работ с датами начала и окончания и предпринятый, чтобы достичь цели в соответствии конкретным требованиям, включая ограничения по времени, затратам и ресурсам [1].

Самой распространенной сферой использования инструментов проектного управления является создание новых продуктов. Эта сфера растет вместе с маркетинговым расширением понятия новизны продукта. В борьбе за внимание потребителя редкие компании могут позволить себе бесконечно удивлять потребителя продуктами подлинной новизны, аналогов которых не существовало ранее на рынке. Не меньшие выгоды компании могут приносить выпуски продуктов рыночной новизны, новинок-модификаций и новинок-вариаций. Какого бы уровня новизны не создавался продукт, управление этим процессом лучше осуществлять, используя проектную методологию.

Создание нового продукта как проект требует организации его маркетингового сопровождения. Одной из основных задач маркетинга проекта является тщательная интеграция всех маркетинговых инструментов, сопровождающих появление новой ценности как результата проектной деятельности, с уже сформированным или формируемым образом компании. При этом проектная и операционная деятельность компании может рассматриваться как две группы источников, порождающие внешние маркетинговые коммуникации и требующие их разноуровневой интеграции. В результате, источником маркетинговых коммуникаций являются не только постоянно функционирующие группы субъектов, определяемые организационной структурой предприятия, но и временные проектные группы.

Скоординировать маркетинговые коммуникации позволяет использование появившейся в 1993 г. концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций [3]. Данная концепция предполагает необходимость четкого согласования элементов маркетинга, реализующих коммуникационные

функции, в единый комплекс, обладающий большей эффективностью за счет синергетического эффекта. Интеграция маркетинговых коммуникаций создает условия для скоординированной деятельности по продвижению товаров и услуг, упрощающей восприятие потребителем фирмы и ее продукции, сокращающей маркетинговые бюджеты.

Значение интеграции маркетинговых коммуникаций проекта обусловлена ключевыми особенностями проекта [5, с. 8-9]:

– строгость и обоснованность цели, которая должна быть достигнута с одновременным выполнением ряда технических, экономических и других требований;

– наличие внутренних и внешних взаимосвязей операций, задач и ресурсов, которые требуют четкой координации при выполнении проекта, что создает возможность представления в виде комплекса взаимоувязанных работ;

– определенные сроки начала и конца проекта;

– ограниченные ресурсы;

– определенная степень уникальности целей проекта и условий его осуществления;

– неизбежность различных конфликтов.

Рассмотрим влияние перечисленных особенностей на усиление роли интеграции маркетинговых коммуникаций проектов.

Говоря о строгости и обоснованности целей, мы определяем концентрацию усилий команды проекта на достижении конкретной бизнес-цели. Подобная сконцентрированность приводит зачастую к смещению в сознании субъектов проекта соотношения значимости общих бизнес-целей компании и целей отдельного проекта. В задачи маркетингового сопровождения проекта входит четкое обоснование значимости изолированного проекта в стратегически ориентированной деятельности компании.

Большинство компаний одновременно реализуют операционную деятельность, направленную на обеспечение нормального течения бизнеса, и проектную, направленную на достижение конкретной бизнес-цели. Создаваемые маркетинговые коммуникации проекта, доносящие до целевых аудиторий информацию о нем, убеждающие в его значимости, формирующие образ отдельного проекта, не должны противоречить уже сложившемуся образу компании в целом и продвигаемым ею идеям. Обеспечить эту непротиворечивость, на наш взгляд, может только интеграция маркетинговых коммуникаций отдельных проектов и компании в целом.

Понимание проекта как комплекса взаимосвязанных работ само по себе предопределяет внутреннюю согласованность непреднамеренных маркетинговых коммуникаций, источниками которых могут являться субъекты проекта. Взаимосвязанность же определяет движение информации, носящий коммуникационный характер между средой проекта и средой организации в целом. При этом в маркетинговом сопровождении проекта осо-

бую значимость приобретают не запланированные маркетинговые коммуникации, определяемые набором основных и синтетических коммуникационных инструментов маркетинга (реклама, стимулирование сбыта, персональная продажа, мероприятия по связям с общественностью, выставки, спонсорство, продакт плейсмет и др.), а непреднамеренные коммуникации.

Под непреднамеренными маркетинговыми коммуникациями мы понимаем слабоконтролируемый процесс передачи информации, не реализующей изначально маркетинговых функций, но влияющей на формирование образа компании. Например, коммуникации, возникающие в рамках команды проекта, между командой и спонсорами, руководителями и исполнителями, изначально носят лишь функцию обеспечения проектной деятельности соответствующей информацией.

Это преднамеренные коммуникации, которые по определению не являются маркетинговыми, но выполняют и маркетинговые функции формирования приверженности команды проекта как к компании в целом, так и к текущему проекту. Подобной трансформации будет способствовать возникающая в процессе получения необходимой для организации проектной деятельности удовлетворенность полнотой, актуальностью, релевантностью, своевременностью информации. Непреднамеренными, но очень значимыми, с точки зрения маркетинга, будет распространяемая в ходе неформального общения участников проекта с представителями внешней по отношению к проекту среды, информация о конфликтах в команде проекта, о неясности целей, о сомнительности результата и другом.

Ограничение по срокам, как ключевая характеристика проекта, означает, что у любого проекта есть четкое начало и четкое завершение. Завершение наступает, когда достигнуты цели проекта; осознано, что цели проекта не могут быть достигнуты или исчезла необходимость в проекте. В зависимости от типа реализуемого компанией проекта достаточная четкость временного интервала будет требовать заранее сформированных механизмов разработки и использования маркетинговых коммуникаций, повышающих маркетинговую результативность как каждого этапа жизненного цикла проекта (инициация, планирование, реализация, завершение [6]), так и компании в целом.

На фазе инициации проекта необходимо понять, что и зачем мы будем делать. Разработав концепцию проекта, донести ее суть с помощью маркетинговых коммуникаций до основных субъектов проекта и компании, формируя лояльность внутренних аудиторий компании к процессу проектирования и его результату. В случае, когда результатом проектной деятельности является новый продукт, уже на фазе инициации необходимо оценить возможность интеграции данного продукта с существующей продуктовой линейкой, со сложившимся образом компании на рынке.

Также необходимо продумывать возможность использования для продвижения будущих результатов проекта уже действующей коммуникаци-

онной политики компании, определять уровни интеграции коммуникационных инструментов отдельного проекта с уже существующими. Необходимо учитывать и возможность коммуникационного эффекта, направленного на усиление образа компании за счет продвижения новых результатов проектной деятельности.

Фаза планирования определяет, как мы будем реализовывать проект, и является ключевой с точки зрения формирования и утверждения плана маркетингового, в том числе и коммуникационного сопровождения проекта.

На фазе реализации происходит материализация наших идей в виде продукта или изменения. Если результатом проекта явились организационные изменения, то фаза реализации будет включать использование маркетинговых коммуникаций для снижения противодействия изменениям в процессе внедрения. При этом маркетинговый характер используемых внутренних коммуникаций будет обусловлен формированием имиджа компании, не боящейся изменений, определяющих совершенствование, например, бизнес-процессов. Возросшая в результате изменений эффективность бизнес-процессов не может не отразиться на качестве предлагаемых компанией товаров или услуг и на последующей разнонаправленной активности контактных аудиторий.

И, наконец, на фазе завершения мы должны подтвердить, что получен именно тот результат, который задуман в рамках концепции проекта, а также завершить начатое на фазе инициации убеждение пользователей результата проекта в его целесообразности.

Интеграция коммуникаций по этапам жизненного цикла проекта должна обеспечивать непротиворечивость маркетинговых коммуникаций каждого этапа проекта этапам жизненного цикла других, параллельно реализуемых проектов, и этапам жизненного цикла организации и ее продуктов. Определяя при этом основания интеграции маркетинговых коммуникаций проектов, мы можем говорить о горизонтальной интеграции, понимания под ней необходимость обеспечения кумулятивного коммуникационного эффекта к моменту времени, определяющему завершение (результат) проекта.

Ресурсная ограниченность проектов требует от команды пристального внимания к бюджету. При этом интеграционная составляющая позволяет сокращать затраты на маркетинговое сопровождение проекта за счет тщательности подбора инструментов маркетинговых коммуникаций по функциональным и временным критериям эффективности. Синергетический эффект, достигаемый за счет взаимного усиления воздействия маркетинговых коммуникаций, значительно экономит бюджет проекта.

В свою очередь уникальность целей проекта определяет невозможность четкой регламентации работ по их достижению, установлению производственных нормативов и реализации в рамках операционной деятельности. Уникальный характер целей требует разработки уникальных же

маркетинговых коммуникаций, направленных на достижение этих целей. Интеграция маркетинговых коммуникаций проекта позволяет избежать противопоставления отдельного проекта деятельности всей компании.

Последней из названных выше характеристик проекта является неизбежность конфликтов. Любой проект развивается на пересечении различных сред – социальной, технологической, организационной, деловой, политической, культурной. Изменение в каждой из них может привести к изменению требований или целей проекта. Поэтому большинству субъектов проекта, а особенно менеджеру проекта, приходится работать в атмосфере конфликтующих интересов к проекту, разного понимания проекта.

Именно интеграция маркетинговых коммуникаций на самом первом этапе жизненного цикла проекта должна способствовать снижению уровня конфликтности среды. Интеграция на основе маркетингового принципа взаимовыгодного удовлетворения потребностей всех участников проекта позволяет упрощать процессы координации проектной деятельности даже в условиях динамичной среды. Набор более мягких косвенных инструментов маркетинговых коммуникаций, направленных на разные субъектные группы участников проекта должны быть интегрированы между собой и способствовать формированию непротиворечивых восприятий целей и результатов проекта.

Описанные типовые особенности проектов изначально несут в себе ряд факторов, подтверждающих объективную необходимость использования для повышения эффективности проектной деятельности концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций.

При организации проектной деятельности интеграция маркетинговых коммуникаций должна обеспечить:

– согласованность коммуникационных целей с маркетинговыми и с общими целями проекта;

– согласованность коммуникационных целей проекта с коммуникационными, маркетинговыми и с общими целями компании (данный процесс интеграции осуществляется посредством согласования нисходящего потока стратегий, тактик, контрольных операций);

– согласованность и взаимное усиление коммуникационной деятельности субъектов управления проектом с другими подразделениями предприятия, осуществляющими операционную деятельность;

– согласованность внутренних и внешних маркетинговых коммуникаций проекта как между собой, так и с маркетинговыми коммуникациями тех же типов, реализуемых компанией;

– согласованность коммуникационных эффектов воздействия всех инструментов маркетингового сопровождения проекта (цены, места, продукта проекта) с эффектами маркетинговых коммуникаций.

– согласованность плана и стратегии коммуникационной деятельности привлекаемых для проектной деятельности внешних агентств и внутренних подразделений предприятия;

– согласованность концепции проекта с выбранными вариантом позиционирования продукта;

– согласованность маркетинговых бюджетов проекта с маркетинговым бюджетом компании и других, одновременно реализуемых проектов;

– аккумуляцию коммуникационных эффектов проекта за счет разнесения инструментов маркетинговых коммуникаций во времени в зависимости от скорости реакции целевых аудиторий;

– согласованность аудиторий проекта;

– согласованность и взаимное усиление преднамеренных и непреднамеренных коммуникаций проекта как между собой, так и с соответствующими коммуникациями компании в целом.

Описанные нами через призму маркетинговых коммуникаций свойства проекта и возможные результаты интеграции коммуникаций определяют правомерность постановки задачи разработки технологии интеграции маркетинговых коммуникаций проекта. Решение данной задачи требует разработки четкой методологической базы, не нашедшей в настоящее время реализации ни на организационно-методическом, ни на алгоритмическом уровнях.

Разрабатываемая технология интеграции маркетинговых коммуникаций проектов должна учитывать, что одной из специфических особенностей является больший объем внутренних коммуникаций, требующих интеграции как межу собой, так и с внешними маркетинговыми наборами инструментов. Технология интеграции должна носить матричный характер, предполагающий одновременную координацию коммуникаций и взаимное усиление их эффектов одновременно на нескольких уровнях. Определению специфических уровней интеграции маркетинговых коммуникаций проекта будет посвящен следующий этап наших исследований.

Литература

1. ISO/TR 10006: 1997 (E). Quality Management – Guidelines to quality in project management.

2. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide), 4th Ed. Network Square, PA: Project Management Institute. – 2004. – 496 p.

3. Schultz, Don E., Tannenbaum, Stanley I., and Lauterborn, Robert F., Integrated Marketing Communications: Putting It Together & Making It Work. NTC Books: Lincolnwood. – 1993. – 295 p.

4. *Архипенков С.* Лекции по управлению программными проектами. – М., 2009. – 128 с.

5. *Герасимов В.В., Чередникова Л.Е.* Управление проектами: задачи, методы и инструменты. – Новосибирск: САФиБД, 2007. – 256 с.

6. *Уайдман М.Р.* Моделирование в управлении проектами // Управление проектами. – 2005. – № 1. – С. 18-26.

Иностранный язык в структуре подготовки бакалавров по направлению «юриспруденция»

Л.Г. Чичулина

Дисциплина «Иностранный язык» относится к гуманитарному, социальному и экономическому циклу «Б.1. Базовая (обязательная) часть» ООП бакалавриата. Иностранный язык необходим для всестороннего формирования и развития любого высококвалифицированного специалиста, в том числе юриста, а также в его дальнейшей профессиональной деятельности.

Владение иностранным языком является неотъемлемой частью профессиональной подготовки всех специалистов в вузе. Основу курса «Иностранный язык» составляют следующие положения современных документов по модернизации высшего профессионального образования:

– курс иностранного языка является многоуровневым и ведется в контексте непрерывного образования;

– изучение иностранного языка строится на междисциплинарной интегративной основе;

– обучение иностранному языку направлено на комплексное развитие коммуникативной, когнитивной, информационной, социокультурной, профессиональной и общекультурной компетенций студентов.

В процессе обучения учитываются следующие педагогические и методические принципы: коммуникативная направленность, культурная и педагогическая целесообразность, интегративность, нелинейность, автономия студентов.

Принцип коммуникативной направленности предполагает преобладание проблемно-речевых и творческих упражнений и заданий над чисто лингвистическими, репродуктивно-тренировочными; использование аутентичных ситуаций общения; развитие умений спонтанного реагирования в процессе коммуникации; формирование психологической готовности к реальному иноязычному общению в различных ситуациях.

Принцип культурной и педагогической целесообразности основывается на тщательном отборе тематики курса языкового, речевого и страноведческого материала, а также на типологии заданий и форм работы с учетом возраста, возможного контекста деятельности и потребностей студентов. Формирование собственно коммуникативных и социокультурных умений происходит в соответствии с принятыми в странах изучаемого языка нормами социально приемлемого общения. Особое внимание уделяется осознанию имеющихся ложных стереотипов как о других странах, так и о своей стране, а также препятствию формирования неверных и односторонних представлений об иноязычной культуре, без учета имеющихся социальных, этнических и иных особенностей жизни различных групп граждан.

Принцип интегративности предполагает интеграцию знаний из различных предметных дисциплин, одновременное развитие как собственно коммуникативных, так и профессионально-коммуникативных, информационных, академических и социальных умений.

Принцип нелинейности предполагает не последовательное, а одновременное использование различных источников получения информации, ротацию ранее изученной информации в различных разделах курса для решения новых задач. Данный принцип также обеспечивает возможность моделирования курса с учетом реальных языковых возможностей студентов: осваивать курс только на одном из выделенных уровней (основном или продвинутом) или комбинировать эти уровни в различных соотношениях в каждом из разделов/модулей курса.

Принцип учебной автономии студентов реализуется открытостью информации для студентов о структуре курса, требованиях к выполнению заданий, содержании контроля и критериях оценивания разных видов устной и письменной работы, а также о возможностях использования системы дополнительного образования для корректировки индивидуальной траектории учебного развития. Надлежащую организацию аудиторной и самостоятельной работы обеспечивают высокий уровень личной ответственности студента за результаты учебного труда, возможность самостоятельного выбора последовательности и глубины изучения материала, соблюдение сроков отчетности и т.д. Особую роль в повышении уровня учебной автономии играет балльно-рейтинговая система контроля.

В программе курса «Иностранный язык» определяются цели и задачи данной учебной дисциплины; достигаемые уровни владения иностранным языком; соотношение изучения иностранного языка для общих, академических и профессиональных целей и делового общения; структура и содержание курса; минимальные требования к уровню владения языковыми и речевыми умениями и навыками, необходимыми для использования иностранного языка в различных сферах общения; а также предлагаются виды текущего, промежуточного и итогового контроля.

Программа должна: 1) обеспечивать максимальную прозрачность курса; 2) моделировать многоуровневый/моноуровневый курс; 3) планировать индивидуальные траектории образования для отдельных студентов и групп; 4) стимулировать углубленное изучение иностранных языков (за счет самостоятельной работы, дополнительных образовательных программ и дополнительных образовательных услуг); 5) унифицировать и оптимизировать требования к независимой экспертизе качества подготовки специалистов, в том числе в системе государственного Интернет тестирования по иностранному языку ФЭПО.

Основной целью курса является *повышение исходного уровня владения иностранным языком*, достигнутого на предыдущей ступени образования, и *овладение студентами необходимым и достаточным уровнем иноязыч-*

ной коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования. Поэтому курс делится на два направления или аспекта – *«общий язык»* (General Language) *и «язык для специальных целей»* (Language for Specific Purposes – LSP). Они различаются между собой тематикой и лексическим составом учебных текстов, приоритетом того или иного вида речевой деятельности, развитием навыков, необходимых для освоения соответствующего регистра речи. Оба направления связаны между собой в учебном процессе наличием общих грамматических тем и необходимостью овладения сходными синтаксическими явлениями и базовыми речевыми навыками.

Обучение общему языку ведется на материале речевых источников неспециализированной (бытовой и общепознавательной) тематики, а также страноведческого и культурологического характера. Обучение языку специальности проводится на речевом материале произведений профессиональной тематики.

Изучение иностранного языка призвано также обеспечить: повышение уровня учебной автономии, способности к самообразованию; развитие когнитивных и исследовательских умений; развитие информационной культуры; расширение кругозора и повышение общей культуры студентов; воспитание толерантности и уважения к духовным ценностям разных стран и народов.

В процессе обучения решаются следующие задачи:

1. Формирование и развитие у студентов *академической компетенции*, необходимой для обеспечения эффективности обучения в вузе и за пределами образовательной системы в ходе непрерывного профессионального совершенствования. Данная компетенция предполагает развитие:

– учебной компетенции, обеспечивающей формирование автономии обучающегося – способности самостоятельно ставить цели образовательной деятельности, искать способы и приемы достижения этой цели, осознавать ответственность за выполнение учебного труда; данная компетенция обеспечивает готовность студентов к непрерывному самообразованию, к смене профиля трудовой деятельности, к удовлетворению постоянно меняющихся жизненных и профессиональных потребностей для успешной адаптации на рынке труда;

– научно-исследовательской компетенции – способности познавать, осуществлять исследования в области профессиональных, научных интересов, интегрировать знания из различных областей с целью выработки научной концепции решения профессиональной проблемы, генерировать новые идеи, формулировать научные гипотезы и концепции в сфере своей профессиональной деятельности.

2. Формирование и развитие *коммуникативной компетенции* в учебной, профессиональной и социально-общественной сферах общения. Данная компетенция включает следующие компоненты:

– лингвистическая компетенция: знание лексических, грамматических и фонетических единиц, а также навыки и умения их использования при порождении и восприятии иноязычных высказываний;

– дискурсивная компетенция: способность построения целостных, связных и логичных высказываний (дискурсов) разных функциональных стилей в устной и письменной профессионально значимой коммуникации на основе понимания различных видов текстов при чтении и аудировании;

– стратегическая компетенция: способность использовать вербальные и невербальные стратегии для компенсации пробелов, связанных с недостаточным владением языком;

– прагматическая компетенция: умение использовать язык в определенных функциональных целях в зависимости от особенностей социального и профессионального взаимодействия, от ситуации, статуса собеседников и адреса речи и других факторов, относящихся к прагматике речевого общения;

– социолингвистическая компетенция: способность использовать и преобразовывать языковые формы в соответствии с социальными и культурными параметрами взаимодействия в сфере профессиональной коммуникации.

3. Формирование и развитие у студентов *межкультурной компетенции*. Межкультурная компетенция предполагает наличие знаний о нормах и представлениях, принятых в иной культуре, осознание их сходств и различий в сравнении с родной культурой, а также владение стратегиями и умениями использования этих знаний для успешного осуществления иноязычной коммуникации в межкультурной среде.

При изучении иностранного языка студенты под руководством преподавателя вовлекаются в процесс установления и реализации логических и содержательно-методических взаимосвязей с другими частями ООП.

К учебным дисциплинам, так или иначе связанным с дисциплиной «Иностранный язык», относятся:

– *русский язык и культура речи,* позволяющая студентам при изучении иностранного языка грамотно переводить тесты и задания с иностранного языка на русский язык, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, владеть навыками ведения дискуссии и полемики;

– *логика, психология, философия,* в значительной мере формирующие готовность студентов осуществлять сложные умственные операции, а именно: анализ, синтез, сравнение, противопоставление, рассуждение по аналогии, обобщение, систематизация, классификация, дифференциация, интеграция и др.;

– *история государства и права, теория государства и права, гражданское право, уголовное право, международное право и др.,* знание которых позволяет студенту выбрать релевантные лексические единицы при переводе юридических текстов с иностранного языка на русский;

– *информатика, программирование,* где во многом используется английская лексика и терминология;

– *основы научных исследований,* помогающие студентам понять суть проблемы, выстроить логическую цепочку этапов научного исследования при выполнении индивидуальных исследовательских проектов с использованием зарубежных источников;

– *НИРС: научные доклады страноведческого характера, рефераты по правовым системам зарубежных стран.*

В результате освоения иностранного языка у студента формируются следующие компетенции:

Общекультурные компетенции (ОК):

– ОК-3 – владение культурой мышления; способность к обобщению, анализу, восприятию информации на иностранном языке; постановка цели и выбор путей ее достижения в условиях формирования и развития информационного общества;

– ОК-4 – способность логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь как на родном, так и на иностранном языке;

– ОК-5 – обладание культурой поведения, готовность к кооперации с коллегами по работе и в коллективе;

– ОК-7 – стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;

– ОК-8 – способность использовать основные положения и методы гуманитарных наук, в том числе иностранного языка, при решении социальных и профессиональных задач;

– ОК-11 – владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки иноязычной информации, навыки работы с компьютером как средством управления информацией;

– ОК-12 – способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях;

– ОК-13 – владение необходимыми навыками профессионального общения, в том числе и на иностранном языке.

Профессиональные компетенции (ПК):

В нормотворческой деятельности:

– ПК-1 – способность участвовать в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности, используя литературу на иностранном языке.

В правоприменительной деятельности:

– ПК-2 – способность осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и знания правовой культуры не только своей страны, но и зарубежных государств;

– ПК-5 – способность применять нормативные правовые акты других государств в реализации норм материального и процессуального права;

– ПК-6 – способность юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства правовых нарушений гражданами иных государств;

– ПК-7 – владение навыками подготовки юридических документов с использованием зарубежных источников.

В правоохранительной деятельности:

– ПК-9 – способность уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина другой страны.

В экспертно-консультационной деятельности:

– ПК-14 – способность участвовать в проведении юридической экспертизы проектов нормативных правовых актов, применяя знания правовых систем других государств;

– ПК-15 – способность толковать различные зарубежные правовые акты;

– ПК-16 – способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации, используя знание зарубежных источников.

В педагогической деятельности:

– ПК-17 – способность преподавать правовые дисциплины, проводя компаративный анализ различных государственных правовых систем на основе знаний аутентичных источников;

– ПК-18 – способность управлять самостоятельной работой обучающихся;

– ПК-19 – способность эффективно осуществлять правовое воспитание.

Языковые компетенции (ЯК):

В аспекте «общий язык»:

– ЯК-1 – способность воспринимать звучащую иностранную речь (монологическую и диалогическую);

– ЯК-2 – владение навыками устной разговорно-бытовой речи;

– ЯК-3 – владение навыками чтения и письма.

В аспекте «язык для специальных целей»:

– ЯК-4 – владение навыками публичной речи (сообщение, доклад, дискуссия);

– ЯК-5 – владение навыками чтения специальной литературы с целью получения информации;

– ЯК-6 – знание основ реферирования, аннотирования и перевода литературы по специальности;

– ЯК-7 – владение основными навыками письма для подготовки публикаций и ведения переписки.

В результате освоения иностранного языка студент должен:

1) знать:

– основные значения изученных лексических единиц, обслуживающих ситуации иноязычного общения в бытовой, учебно-познавательной, социокультурной, профессиональной и деловой сферах деятельности;

– основные языковые (грамматические) явления и структуры, используемые в устном и письменном общении;

– межкультурные различия, культурные традиции и реалии, культурное наследие своей страны и страны изучаемого языка;

– основные нормы социального поведения и речевой этикет, принятые в стране изучаемого языка;

2) уметь:

– в области аудирования: воспринимать на слух и понимать основное содержание несложных аутентичных общественно-политических, публицистических (медийных) и прагматических текстов, относящихся к различных типам речи (сообщение, рассказ), а также выделять в них значимую/запрашиваемую информацию;

– в области чтения: понимать основное содержание несложных аутентичных общественно-политических, публицистических и прагматических текстов (информационных буклетов, брошюр/проспектов), научно-популярных и научных текстов профессиональной направленности, блогов/веб-сайтов; детально понимать общественно-политические, публицистические (медийные) тексты, а также письма личного характера; выделять значимую/запрашиваемую информацию из прагматических текстов справочно-информационного и рекламного характера;

– в области говорения: начинать, вести/поддерживать и заканчивать диалог-расспрос об увиденном, прочитанном, диалог-обмен мнениями и диалог-интервью/собеседование при приеме на работу, соблюдая нормы речевого этикета, при необходимости используя стратегии восстановления сбоя в процессе коммуникации (переспрос, перефразирование и др.), расспрашивать собеседника, задавать вопросы и отвечать на них, высказывать свое мнение, просьбу, отвечать на предложение собеседника (принятие предложения или отказ); делать сообщение и выстраивать монолог-описание, монолог-повествование и монолог-рассуждение;

– в области письма: заполнять формуляры и бланки прагматического характера; вести запись основных мыслей и фактов (из аудиотекстов и текстов для чтения), а также запись тезисов устного выступления/письменного доклада по изучаемой проблематике; поддерживать контакты при помощи электронной почты (писать электронные письма личного характера); оформлять Curriculum_Vitae/ Resume и сопроводительное письмо, необходимые при приеме на работу, выполнять письменные проектные задания (письменное оформление презентаций, информационных буклетов, рекламных листовок, коллажей, постеров, стенных газет и т.д.);

3) владеть:

– навыками самостоятельной работы учебной деятельности (критическая оценка качества своих знаний, умений и достижений; организация работы по решению учебной задачи и планирование соответствующих затрат времени; коррекция результатов решения учебной задачи);

– приемами анализа и синтеза полученной информации;

– умениями оценивать собственное обучение и определять потребности в обучении;

– умениями грамотно и эффективно пользоваться источниками информации (справочной литературой, разными типами словарей, ресурсами интернет);

– навыками профессионального общения на иностранном языке.

Литература

1 Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования. Направление подготовки 030900 «Юриспруденция». Квалификация (степень) – бакалавр. – М., Министерство образования и науки РФ, 2010. – 18 с.

2. Образовательная модель дистанционной подготовки специалистов экономико-юридического профиля (развитие и адаптация образовательной технологии МИЭП – 2005/2007 годы) / Под общ. ред. А.В. Копеина, Е.А. Пахомовой. – Новокузнецк: СФ МИЭП, 2007. – 48 с.

3. *Зимняя И.А.* Компетентностный подход: каково его место в системе современных подходов к проблеме образования (теоретико-методологический аспект) // Высшее образование сегодня. – 2006. – № 8. – С. 20-26.

4. *Иванов Д.А., Митрованов К.Г., Соколова О.В.* Компетентностный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий: Учебно-методическое пособие. – М.: АПК и ПРО, 2003. – 101 с.

5. *Косевич А.В.* Экспорт образовательных услуг сферы высшего образования: мировой опыт и российская практика. – М.: МИЭП, 2007. – 188 с.

6. *Шаров Ф.Л.* Международный институт экономики и права: концептуальная формула образовательной деятельности / Сб. статей под общ. ред. К.И. Веришко. – М.: МИЭП, 1994. – 26 с.

К вопросу о модернизации рынка транспортных услуг России

Н.В. Шадрина

Транспорт – это важнейший элемент производственной инфраструктуры, осуществляющий перевозки людей и грузов.

В современных условиях транспорт является одним из важнейших факторов экономического роста за счет эффективного размещения ресурсов, минимизации издержек организаций при трансформации ресурсов, обеспечения реализации абсолютных и относительных конкурентных преимуществ в развитии национальной экономики.

На рис. 1 представлена общая классификационная схема транспорта.

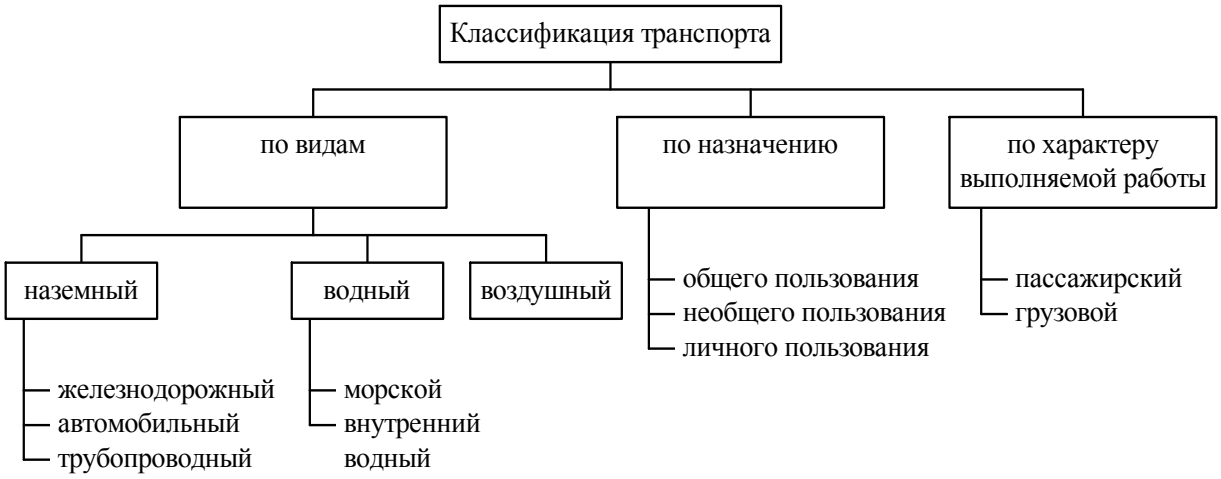


Рис. 1. Классификация транспорта [2]

В транспортном комплексе выделяют шесть видов транспорта, как это показано на рис. 1. Каждый из них имеет свою специфику, которая определяется различием в следующих составляющих: пути сообщения, подвижной состав и материально-техническая база данного вида транспорта. Соотношение между отдельными видами транспорта складывается в результате длительного исторического развития конкретной страны или региона, однако в любом случае требуется четкое и согласованное взаимодействие всех видов транспорта для обеспечения нужд экономического комплекса.

В настоящее время рынок транспортных услуг России в целом сформирован, но в условиях наблюдающейся нестабильности экономических систем, посткризисных явлений в мировой экономике конкуренция между транспортными компаниями усиливается, ужесточаются требования к качеству транспортных услуг со стороны заказчиков. Таким образом, главными задачами, решаемыми транспортной системой, становятся координация транспортного обслуживания потребителей по их заказам, содержащим условия поставок и доставки, и минимизации транспортных издержек.

В последние годы в стране активно развивается новое научно-практическое направление – логистика. Интерес, который проявляют к логистике транспортные компании, объясняется теми впечатляющими результатами, которые получены благодаря применению современных логистических технологий транспортировки и переработки грузов, что особенно важно в условиях модернизации экономических систем России. К тому же использование достижений логистики на транспорте является залогом повышения эффективности отечественного транспортного комплекса и активизации его интеграции в мировую транспортную систему.

Применение логистики в транспорте превращает контрагентов из конкурирующих сторон в партнеров, взаимодополняющих друг друга в транспортном процессе. Логистика – это единая техника, технология, экономика и планирование. Соответственно, как отмечает В.В. Винников, к задачам

транспортной логистики следует отнести обеспечение технической и технологической сопряженности участников транспортного процесса, согласование их экономических интересов, а также использование единых систем планирования. Кратко охарактеризуем каждую из этих задач.

Техническая сопряженность в транспортном комплексе означает согласованность параметров транспортных средств как внутри отдельных видов, так и в межвидовом разрезе. Эта согласованность позволяет применять модальные перевозки, работать с контейнерами и грузовыми пакетами.

Технологическая сопряженность подразумевает применение единой технологии транспортировки, прямые перегрузки, безперегрузочное сообщение. *Экономическая сопряженность* – это общая методология исследования конъюнктуры рынка и построения тарифной системы. *Совместное планирование* означает разработку и применение единых планов графиков [1, с. 50].

Сегодня как никогда для транспортных компаний актуальны задачи увеличения объемов перевозок, повышения экономической эффективности деятельности многочисленных отечественных грузовых и пассажирских перевозок. Зарубежный опыт свидетельствует, что «качественного скачка» в транспортной сфере можно достичь лишь за счет использования новых технологий перевозок, отвечающих современным требованиям и высоким международным стандартам, в частности за счет расширения освоения логистического мышления и принципов логистики. По сути транспортная логистика как новая методология оптимизации и организации рациональных грузоперевозок позволяет обеспечивать повышение эффективности грузопотоков, снижение непроизводительных издержек и затрат, а транспортным компаниям – быть современными, максимально соответствовать запросам все более требовательных клиентов и рынку транспортных услуг [1, с. 3].

Сегодня транспортный рынок состоит из нескольких системообразующих базовых рынков, основными из которых являются рынок перевозок и рынок транспортного обслуживания. При анализе ситуации на мировых рынках перевозок и транспортного обслуживания отмечаются общие тенденции в развитии транспорта, такие, как существенное сокращение государственного регулирования рынков, увеличение числа транспортных компаний с низкими тарифами, банкротство традиционных сетевых транспортных компаний. При этом в связи с усиливающейся конкуренцией между перевозчиками продолжается процесс объединения транспортных компаний, а также их слияния или поглощения.

Появилось немало транспортных компании, предлагающих различные услуги, названия которых вызывают у обывателя вопросы. Например, мувинговая компания, такелажная, транспортно-сервисная и т.д. Впрочем, ничего пугающее в этих терминах нет, если знать, чем одна компания отличается от другой. Попробуем разобраться в них.

Мувинговая компания. Специфика деятельности мувинговой компании заключается в организации и проведении квартирных, дачных, офисных, промышленных и других видов переездов в пределах города и области.

Стандартный пакет услуг включает в себя: 1) выезд специалиста по вопросам переезда; 2) планирование и оценка груза, времени, даты и стоимости проведения работ; 3) разборку и упаковку груза с предоставлением упаковочного материала; 4) маркировку груза; 5) погрузку и транспортировку груза спецтранспортом; 6) выгрузку груза с заносом в помещение; 7) распаковку и расстановку мебели и личных вещей, согласно утвержденному плану; 8) уборку и вывоз упаковочного мусора, образовавшегося в процессе работ.

Дополнительные услуги могут включать в себя: 1) страхование грузов; 2) охрану транспортируемого груза; 3) упаковку и транспортировку антиквариата; 4) ответственное хранение грузов любых объемов, личных вещей и документов; 5) монтаж/демонтаж мебели, организационной, бытовой техники, систем кондиционирования; 6) перестановку, сборку, мелкий ремонт, утилизацию и вывоз мебели; 7) такелаж; 8) стропальные работы; 9) перевозку людей и животных; 10) защиту поверхностей (пола, косяков); 11) клининг; 12) услуги дизайнера; 13) прокладку интернет-кабелей и компьютерных сетей и другие.

Преимущества мувинговой компании: 1) грамотное планирование переезда; 2) максимальная сохранность грузов при транспортировке; 3) работа в круглосуточном режиме; 4) обязательное заключение договора на услуги по перевозке; 5) четкое соблюдение сроков заказа; 6) фиксированная стоимость предоставляемых услуг; 7) значительная экономия сил и времени; 8) профессиональный контроль хода реализации проекта; 9) наличие штатного рабочего персонала; 10) все риски компания берет на себя.

Недостатки мувинговой компании: 1) узкая специфика; 2) случайное распределение нагрузки (заказы поступают далеко не каждый день); 3) относительно высокие цены.

Такелажная компания. Специфика деятельности такелажной компании заключается в организации и проведении перевозок любых крупногабаритных или тяжеловесных грузов.

Стандартный пакет услуг: 1) такелажные и стропальные работы; 2) услуги спецтехники; 3) перевозка негабаритных грузов; 4) дефектовочные работы; 5) демонтаж, погрузка, перевозка, разгрузка и монтаж.

Дополнительные услуги могут включать в себя: 1) экспедирование, страхование и охрану грузов; 2) демонтаж стен и расширение дверных и оконных проемов; 3) восстановление оконных проемов и зданий; 4) аренду спецтехники и любого автотранспорта.

Преимущества такелажной компании: 1) бесплатная оценка и планирование переезда; 2) постоянный штат квалифицированных сотрудников; 3) владение всем спектром такелажных приспособлений; 4) материально-техническая база высочайшего уровня; 5) развитый автопарк грузоподъем-

ной техники многофункционального предназначения; 6) весь спектр погрузо-разгрузочного и транспортировочного оборудования – такелажные платформы, комплексы и системы, монтажно-тяговые механизмы различного уровня сложности.

Недостатки такелажной компании: 1) узкая специфика; 2) высокие цены.

Транспортная компания. Специфика деятельности транспортной компании заключается в организации и проведении грузоперевозок как в пределах города и региона, так и по междугородним маршрутам на территории всей России.

Стандартный пакет услуг: 1) непосредственно перевозки пассажиров и грузов; 2) все работы по погрузке-разгрузке; 3) обслуживание и подготовка всех средств перевозки; 4) доставка отремонтированных или новых средств транспорта.

Дополнительные услуги могут включать в себя: 1) страхование, экспедирование и сопровождение грузов; 2) возврат (передачу) документов; 3) курьерскую доставку; 4) забор груза от поставщика; 5) доставку негабаритных грузов; 6) складское хранение грузов; 7) сборку, разборку, упаковку вещей и мебели; 8) такелажные работы; 9) услуги таможенного оформления грузов; 10) внутритаможенный транзит; 11) сертификацию грузов при внешнеторговой операции; 12) вывоз мусора и снега; 13) оптимизацию маршрутов транспорта; 14) аренду автомобилей, микроавтобусов, автобусов, спецтехники; 15) услуги грузового такси.

Преимущества транспортной компании: 1) междугородние, международные и межконтинентальные перевозки; 2) широкий спектр услуг; 3) широкий выбор погрузочно-разгрузочного и такелажного оборудования; 4) наличие грузового транспорта, погрузочной и строительной техники; 5) наличие в штате большого количества квалифицированных сотрудников разных профессий; 6) работа в интересах не только крупных корпоративных клиентов, но и индивидуальных заказчиков.

Недостатки транспортной компании: 1) не являются специалистами, поэтому не могут выполнить комплексный переезд квартиры или офиса; 2) не имеют в штате специалиста, который мог бы правильно оценить объем и вес груза, соответственно подобрать транспорт и рассчитать время; 3) нет постоянных грузчиков, они нанимаются со стороны на отдельные заказы.

Таким образом, оказывается, что все перечисленные транспортные компании занимаются одним и тем же – перевозками. Чем они отличаются друг от друга? Принципиально – ничем, существуют лишь незначительные отличия в их работе. Отсюда вывод: между ними можно поставить знак равенства. Но, тем не менее, не каждая транспортная фирма может считаться мувинговой или такелажной, так как некоторые транспортные компании, помимо переездов, предоставляют массу сопутствующих услуг, а какие-то переездами вообще не занимаются, предлагая лишь услуги по аренде спецтехники.

Литература

1. *Винников В.В.* Логистика на водном транспорте: Учебное пособие для студентов и курсантов высших учебных заведений водного транспорта / В.В. Винников, Е.Д. Быкова, С.В. Винников / Под общей ред. проф. В.В. Винникова. – Одесса: Феникс, 2004. – 222 с.

2. Adviss logistics: Портал по логистике. URL: www.adviss.ru.

Современные тенденции обслуживания удаленных пользователей в образовательном процессе молодежи

А.А. Шайдуров

Активное внедрение интернет-технологий в библиотечную практику многих образовательных учреждений позволили организовать бесплатный доступ к информационным ресурсам, к внешним базам данных, а также электронным коммуникациям в рамках электронных справочно-библиографических служб. Появление последних обусловлено необходимостью выполнения информационных запросов удаленных пользователей и, прежде всего, молодежи без их физического присутствия в библиотеке [7, с. 51].

В настоящее время на сайтах образовательных учреждений общение с удаленными пользователями протекает при помощи разнообразных интернет-ориентированных справочных служб. Среди существующих в нашей стране проектов наиболее широкое распространение получили «Виртуальная справочная служба», «Виртуальная справка», «Библиограф on line», «Интернет-справка», «On line справка» и др.

Согласно представлениям Е. Ефимовой, ведущего библиотекаря научной библиотеки Уральского государственного университета им. А.М. Горького (Екатеринбург), «Виртуальная справочная служба» – процесс удовлетворения справочно-информационных потребностей пользователей в режиме «вопрос–ответ» либо с помощью консультаций, когда отпадает физическая необходимость присутствия в библиотеке [1, с. 29]. Сегодня электронные справочно-библиографические службы являются удобным подспорьем для всякой учащейся молодежи – школьников, студентов, аспирантов. Этой службой также пользуются педагоги, воспитатели, мастера производственного обучения и т.д.

Большинство электронных справочно-библиографических служб образовательных учреждений функционируют в режиме асинхронного обслуживания. Они нацелены на выполнение разовых запросов удаленных пользователей [5, с. 34]. Современное состояние асинхронного электронного справочно-библиографического обслуживания молодежи свидетельствует о том, что в настоящее время существует два основных направле-

ния: первое – предполагает обслуживание пользователей при помощи электронной почты (здесь удаленные пользователи получают ответы на свои запросы через определенный временной промежуток); второе – использует для обслуживания удаленных пользователей заполнение определенных web-форм, при этом пользователю также приходится ждать выполненного запроса определенное время.

Так, в библиотечной деятельности образовательных учреждений первое направление асинхронного обслуживания считается старейшим видом справочно-библиографического обслуживания в интернете [4, с. 74]. Известно, что асинхронное обслуживание по электронной почте стало развиваться с 1990-х гг. преимущественно в технических и медицинских библиотеках и сначала возможности электронной почты использовались лишь с целью обмена списками новых поступлений между библиотеками, а также для рассылки этих списков по запросам конкретных физических лиц. На сайтах образовательных учреждений процесс выполнения информационных запросов при помощи электронной почты стал внедряться в библиографическую практику с 2005 г. и своего бурного развития достиг лишь к 2010 г. По нашему мнению, развитие такой формы электронного справочно-библиографического обслуживания молодежи стало результатом появления новейших устройств с доступом к интернету, таких, как мобильные телефоны, карманные компьютеры, «планшетники» и др.

Процесс выполнения информационных запросов удаленных пользователей при помощи электронной почты относится к типу отложенной справки, где запрос выполняется специалистом в течение определенного срока [8, с. 56], поэтому те несколько дней, требуемых для ответа на запрос, пользователя не всегда устраивают, так как информация ему необходима незамедлительно.

Обслуживание пользователей при помощи электронной почты лучше всего подходит для выполнения тематических библиографических справок (подбора списка литературы по заданной теме), а также для выполнения запросов, связанных с глубоким поиском информации, объем которой по выполнению запроса ограничен только емкостью имеющегося почтового ящика.

Возможность получения справок по электронной почте значительно повысило доступность и роль библиотек в обслуживании удаленных пользователей образовательных учреждений. Однако недостатком этого вида обслуживания является то, что удаленные пользователи зачастую задают свои запросы в неструктурированном и очень кратком виде, нередко бывает пропущен какой-то важный аспект. Поэтому для уточнения деталей приходится несколько раз пересылать друг другу электронные письма-уточнения. Обмен посланиями может занять несколько недель и состоять из 6-7 писем. В такой ситуации придерживаться схемы «вопрос задан – ответ получен» довольно-таки затруднительно.

Трудность состоит и в том, что все электронные справочно-библиографические службы представляют собой универсальные службы, выполняющие запросы по всему спектру тематических направлений. Следовательно, обработку полученных информационных запросов выполняет не только информационно-библиографический отдел, но и читальный зал, специализированные отделы про профилю образовательного учреждения и т.д., то есть в каждом из отделов должен быть специалист, отвечающий за своевременное выполнение информационного запроса.

Временной диапазон выполнения таких справок варьируется в зависимости от сложности запроса. Одни выполняются в оперативном режиме, другие – в течение 1-3 дней. Выполнение сложных тематических запросов предусматривает работу с большим массивом информации, которая требует более углубленного поиска, поэтому осуществляется в продленном режиме – в течение 2-4 недель за исключением ситуаций, требующих специального согласования с пользователем. В этой связи можно выделить положительные и отрицательные моменты обслуживания удаленных пользователей при помощи электронной почты.

Положительными моментами следует считать: 1) возможность пользователя отправлять вопросы в любое удобное для него время из любой точки мира; 2) не вызывает существенных затруднений в работе; 3) для библиографа это менее напряженный вид сервиса, так как не требует немедленного ответа; 4) такое обслуживание не является дорогим.

К недостаткам, на наш взгляд, можно отнести то, что удаленный пользователь не может мгновенно получить ответ на запрос, при этом разработчики главной страницы электронной службы, как правило, указывают, через какое время они отвечают на запросы [3, с. 7]. Пользователь, безусловно, обязан иметь свой почтовый адрес, на который ему будет выслан ответ на запрос.

Кроме того, в своих пожеланиях удаленные пользователи часто указывают на невозможность самостоятельного поиска нужной информации, трудности при выборе методики поиска и оценке найденных сетевых ресурсов. Это связано с тем, что проблема поиска нужной информации заключается в большом объеме хранящихся данных в интернет-пространстве.

По сведениям единственной международной аналитической компании International Data Corporation (IDC), специализирующейся на исследованиях рынка информационных технологий и продуктов и изучающей тенденции их развития, общий объем данных, хранящихся в интернете, вплотную приблизился к отметке в 500 экзабайтов (500 млрд Гб) [6]. И, как подчеркивают аналитики, объем этой информации удваивается примерно каждые 1,5 года. Поэтому в ответах на запросы удаленных пользователей даются не просто библиографические описания, но и гиперссылки на полнотекстовые источники, размещенные в интернете.

В настоящее время цели обращения удаленных пользователей в электронную справочно-библиографическую службу с информзапросами по электронной почте очень разнообразны. Однако все их можно свести к нескольким основным группам: 1) самообразовательные; 2) учебные; 3) производственные; 4) научные.

Из положений о деятельности электронных справочно-библиографических служб, разработанных в библиотеках различных образовательных учреждений, можно выделить общие моменты:

– данный вид обслуживания ориентирован на выполнение полученных информационных запросов – библиографических, фактографических; тематических, уточняющих, адресных, а также запросов, связанных с профилем библиотеки и ее информационными ресурсами;

– информация предоставляется о наличии в фондах конкретного издания, о каком либо событии, факте, лице, организации, значении термина и т.п.;

– у пользователя есть возможность заказать список литературы по любой интересующей теме;

– срок выполнения запроса – 1-3 рабочих дня с момента регистрации запроса на сайте без учета выходных и праздничных дней;

– ответ на запрос появляется в разделе «Архив выполненных справок»;

– выполнение запроса осуществляется с помощью справочно-поискового аппарата библиотеки, собственного электронного каталога и каталогов других библиотек города, ресурсов интернет.

Однако, несмотря на видимые удобства, а также после изучения имеющихся архивов выполненных справок, мы можем отметить недостаточную популярность такого вида обслуживания, хотя во время сдачи экзаменов наблюдается существенный рост количества поступивших информационных запросов.

Помимо возможностей электронной почты, удаленные пользователи могут обратиться за электронной помощью к специалистам и при заполнении определенной веб-формы, доступной на сайтах библиотек некоторых образовательных учреждений.

Веб-форма (web-form) является вторым направлением асинхронного электронного справочно-библиографического обслуживания удаленных пользователей. Она представляет собой некую замену библиографического интервью, что позволяет с большей вероятностью придерживаться в работе схемы «вопрос задан – ответ получен». Сегодня развитие веб-форм как направления асинхронного обслуживания идет по пути конкретизации запроса удаленного пользователя.

Из основ программирования можно сказать, что веб-форма – это элемент веб-страницы, предназначенный для ввода информации. Поля веб-формы могут заполняться либо путем набора текста, либо выбором уже имеющихся значений из списка. Веб-форма может содержать более 5-7 полей. Передача данных, как правило, происходит по нажатию кнопки. За-

полнив и отправив веб-форму запроса, удаленный пользователь сразу получает подтверждение приема последнего. Если подтверждение о приеме запроса не поступает адресату – это служит сигналом некорректно переданной информации о пользователе (имя, электронный адрес, текст вопроса, предметная область, к которой относится вопрос). Тем не менее, веб-формы могут допускать различный тип входной информации, в том числе и библиографической.

Можно назвать несколько видов веб-форм заполнения данных, которые используются в библиографической практике:

1. Формы, предназначенные для сбора данных от пользователя, ввода их в базу данных с последующей их обработкой;

2. Формы, предназначенные для сбора информации как внутри, так и вне библиотеки, но требующие процедуры ознакомления и подтверждения (например, к таким формам можно отнести заказы на отдельные виды библиотечных ресурсов).

При заполнении веб-формы любому удаленному пользователю необходимо заполнять следующие строки: имя, возраст, электронный адрес и свой информационный запрос. Однако разработчики некоторых электронных справочно-библиографических служб поставили перед собой задачу максимально упростить процедуру регистрации новых пользователей. Так, задать свой вопрос стало достаточно проще, нужно лишь написать имя и через определенное время посмотреть свой запрос в архиве выполненных справок. Однако одно лишь поле с указанием имени пользователя не решат проблему библиографического интервью в обслуживании.

Разработчики попытались решить проблемную ситуацию в полях веб-формы. Это позволило более точно понять, что спрашивает удаленный пользователь. Так, в поля веб-формы входят обязательные вопросы – имя, электронный адрес, текст вопроса, предметная область, к которой относится вопрос, а также могут входить и факультативные вопросы – контактный телефон, образовательный уровень, причина поиска материала и др. [2, с. 30].

Вообще все веб-формы, расположенные на сайтах библиотек можно разделить на простые и детализированные. Простые веб-формы содержат 4-7 полей, а детализированные – 15-20. Пользователь заполняет указанные поля в веб-форме и через определенное время получает ответ на запрос через электронную почту.

На основе представленной информации мы попытались выделить общие достоинства и недостатки асинхронного электронного обслуживания пользователей в библиотечной деятельности образовательных учреждений, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные достоинства и недостатки асинхронного обслуживания в библиотечной деятельности образовательных учреждений

Асинхронное обслуживание (e-mail, web-форма)	
Достоинства	*Недостатки*
1. Нет необходимости устанавливать дополнительное программное обеспечение, человек работает с привычной для него программой, с привычным интерфейсом либо заполняет простую форму на сайте библиотеки. 2. Можно получить более подробный развернутый ответ на вопрос. 3. Не нужен постоянно дежурящий человек (запросы можно выполнять либо по мере поступления, либо в определенное время). 4. У библиотекаря есть возможность и время проконсультироваться с коллегами. 5. Легко вести учет выполненных запросов, создавать архивы выполненных справок для их дальнейшего использования.	1. На ответ уйдет достаточное количество времени. 2. Мало возможностей для уточнения вопросов (запросов), которые необходимы в большинстве случаев; чтобы ответить на некорректно заданный вопрос, придется долго вести переписку с пользователям. 3. Если электронная служба организована с помощью электронной почты, то пользователю придется завести свой собственный почтовый ящик (веб-формы лишены этого недостатка в том случае, если ответ на вопрос выполнен на сайте).

Говоря о преимуществах данного вида обслуживания, мы можем сделать выводы, что оно предполагает обслуживание самых различных удаленных пользователей. Это распределенное обслуживание, которое пользователи могут получить всюду, где имеется доступ к интернету. Благодаря асинхронным формам обслуживания происходит расширение круга справочных услуг и продление часов доступа к обслуживанию пользователей, дополнительный выбор средств коммуникации, возможность охватить более широкий круг клиентов, повышение уровня удовлетворения ожиданий пользователей.

Таким образом, наблюдается активный рост внедрения в библиографическую деятельность образовательных учреждений интернет-технологий для электронного обслуживания удаленных технологий. Стоит отметить, что некоторые образовательные учреждения уже находятся на стадии завершения своих библиотечных сайтов, их информационного наполнения, где в структуре предусматривается технология электронного обслуживания. Сдерживающими факторами является то, что у библиотек, обслуживающих образовательный процесс молодежи, имеется ряд сложностей, связанных с уровнем материально-технической базой, нехваткой кадров и финансированием, что не позволяют в полной мере организовать библиографическую деятельность в электронной среде и ввести дополнительные автоматизированные рабочие места библиографа для работы с удаленным пользователем.

Литература

1. *Ефимова К.А.* Грани виртуальности: формы и способы справочно-библиографического обслуживании // Библиотечное дело. – 2008. – № 6. – С. 28-31.
2. *Кожевникова Е.С.* Виртуальная библиотека вуза // Библиография. – 2007. – № 3. – С. 29-34.
3. *Литвинова Н.Н.* Организация интегрированной среды пользователя для поиска в сетевых удаленных ресурсах // Научные и технические библиотеки. – 2008. – № 6. – С. 5-13.
4. *Лойкова А.М.* Новые аспекты в справочно-библиографическом и информационном обслуживании. Опыт работы Научной библиотеки Сургутского государственного университета с электронными ресурсами // Научные и технические библиотеки. – 2008. – № 4. – С. 72-77.
5. *Некрасова Н.Ж.* Форма существования – электронная // Мир библиографии. – 2011. – № 4. – С. 33-35.
6. *Парамонов В.* IDC: Объем информации в интернете удваивается каждые полтора года. URL: www.newsland.ru/news/detail/id/367158/ (дата обращения: 26.02.2012).
7. *Сикстель Е.А.* Будущее электронных ресурсов перспективно! // Современная библиотека. – 2009. – № 2. – С. 51.
8. *Сысуева О.Г.* Виртуальный библиограф: среда обитания // Библиография. – 2010. – № 6. – С. 55-59.

Проектные методы и повседневность – основа современной социоинженерии

С.В. Шакарбиева, Т.Р. Боженко

Синонимами повседневности принято считать такие понятия, как обыденность, будничность, прозаичность, шаблонность, обыденщина, ежедневность, каждодневность, обиходность, житейские мелочи, проза жизни. Антонимы – необычность, необыкновенность, праздничность.

Повседневностью, по сути, можно считать всю жизнь человека, рассматриваемую с точки зрения тех функций и ценностей, которые заполняют его жизнь: труд, быт, отдых, передвижения и т.д. Повседневность постоянно воспроизводится как мощный пласт отношений, ценностей, как постоянная система человеческих забот. Это неизбежно заставляет все сферы деятельности общества, выходящие за ее рамки (например, государственность), вписываться в нее или, наоборот, подавлять ее при господстве авторитарных версий псевдосинкретизма [1].

Одна из форм раскола личности характеризуется резким разведением повседневности и высших ценностей, опосредованных форм жизни. Вся

сфера повседневности может быть для них как разрушительной, так и наоборот. Преобладание в обществе пульсаций и крайностей при принятии решений, инверсионной логики и инверсионных скачков постепенно дезорганизует повседневность.

Одним из первых исследователей, объединивших понятия «повседневность» и «социальная инженерия», был А. Шюц. Он отмечал, что повседневность является продуктом социального конструирования связей истории и человека как носителя социальных реалий определенного временем. Разводя понятия «типичность» и «индивидуальность», ученый обращал внимание, что первое более характеризует повседневность, чем второе. В частности, А. Шюц делает вывод: чем менее типичен человек, тем сложнее с ним общаться. Он также выявил следующие аспекты повседневности [2]:

- трудовая деятельность;
- специфическая уверенность в существовании мира;
- напряженное отношение к жизни;
- особое переживание времени;
- специфика личностной определенности действующего индивида (особая форма социальности).

В настоящее время принято считать, что социальная инженерия – это скорее область виртуального конструирования мира в Интернет-пространстве. Исследователи, работающие в данном направлении, рассматривают методы социальной инженерии как один из основных хакерских инструментов XXI века; особое внимание они уделяют роли человеческого фактора в защите информации.

Этой теме уже посвящено немало работ. Одна из них, книга Ларри Константина, так и называется – «Человеческий фактор в программировании» (пожалуй, единственная книга на данную тему, переведенная на русский язык). В предисловии автор пишет: «Хорошее программное обеспечение создается людьми. Так же как и плохое. Именно поэтому основная тема этой книги – не аппаратное (hardware) и не программное (software) обеспечение, а человеческий фактор в программировании (peopleware)». Хотя это книга скорее по психологии, чем по программированию, ее первое издание было отнесено к классике информационных технологий [5].

Работа Л. Константина позволяет более пристально рассмотреть современное устройство здания по имени «социум»: в его основании размещается повседневность, а крышей служат информационные технологии, требующие постоянного обновления. Проблема состоит лишь в том, какой «архитектурный стиль» выбрать, чтобы придать интеграционным процессам современности прочность и изящество, гарантирующие устойчивость конструкции.

Важность представлений о повседневности и социальной инженерии возрастает по мере того, как становится очевидным факт интеграции раз-

личных сфер жизнедеятельности человека. Совершенствование информационных технологий ведет к непрогнозируемым трансформациям обыденности, в центре которой находится все тот же человек, испытывающий на собственном опыте их воздействие. Соответственно, понятие социальной инженерии неизбежно меняется, объединяя различные методы конструирования общественных отношений, в основе которых лежит адаптация человека к конструктивным изменениям, призванным не разрушать уже построенное, а эффективно перестраивать его.

Исходя из сказанного, мы рассматриваем **социальную инженерию** как механизм самоорганизации общества, способный инициировать, создавать и развивать устойчивость систем, отвечающих за сохранение социокультурных, социально-экономических, социально-политических связей. Возможно, с инженерной точки зрения здесь было бы уместно говорить о «ребрах жесткости», которые не позволяют системе (конструкции) рухнуть или быть разрушенной.

Не секрет, что одной из главных проблем, отвечающих за системное отставание России от развитых государств, в настоящее время является исключение рядового человека из активного поля реализации своего творческого потенциала. В результате с этими проблемами нереализованности он и творит повседневность или, лучше сказать, *существует* в ней. Из приведенного выше определения повседневности выпадают важнейшие его элементы – функции и ценности. Если у человека нет влиятельных знакомых, родственников или других средств воздействия на косную бюрократическую машину, он не может даже надеяться на качественное изменение жизни, а значит, и повседневности.

Возвращаясь к пониманию социальной инженерии с технической точки зрения, можно сказать, что в российском варианте конструирования реальности вообще отсутствуют те самые «ребра жесткости», благодаря которым «здание» приобретает устойчивость. Не этим ли объясняется в значительной мере распространенность алкоголизма, наркомании и других отклонений от нормы?

По мнению П. Ревко [6], повседневность включает в себя различные материальные и ценностные комплексы, связанные с обстоятельствами жизни людей, которые осознаются ими как частная сфера (дом, семья, ближайшее окружение), сфера будничных событий «рядового человека», оторванного от понимания функционирования социальных институтов, влияние которых в зоне его непосредственного существования кажется ему либо ничтожным, либо фатальным. Таким образом, к повседневности относятся социальные явления и индивидуальные состояния, классифицируемые в качестве обычных, обиходных, то есть не принадлежащих к явлениям однократным, необычным или харизматическим.

Повседневность как частная, приватная жизнь наполнена прежде всего тем, что имеет отношение к досугу, дому, семье. Реальное бытие прони-

зано здесь человеческой телесностью, бытовой сферой. Являясь формой протекания человеческой жизни, повседневность поддерживает стабильность функционирования человеческих обществ и представляет собой целостный социокультурный мир.

Нам близка позиция П. Ревко, согласно которой постоянство жизненных ситуаций осваивается человеком всякий раз заново, поэтому повседневность проявляет себя не только в монотонной и рутинной повторяемости фигур мышления и речи, актов коммуникации и поведения. Повседневность вырабатывает ряд специальных форм, позволяющих культивировать новое в рамках хорошо известного старого.

Думается, что ставшая сегодня актуальной проблематика социальной аномии и апатии подтверждает необходимость изменения представлений о повседневности как исключительно бытовой сфере. Она уже давно перестала быть таковой уже хотя бы потому, что в нее прочно вошли информационные технологии, формирующие разнообразные модели поведения, не связанные с внутренней, приватной жизнью человека. Нередко навязываемые ими сценарии входят в противоречие с уже имеющимися установками «мышления и речи, актов коммуникации и поведения», что приводит не только к разрушению целостной картины мира, но и, как следствие, к серьезным социальным деформациям.

На наш взгляд, решение данной проблемы возможно лишь в рамках системного, социоинженерного подхода, в основе которого лежат проектные технологии. Однако социальное проектирование в России лишь набирает опыт, и его финансирование явно недостаточно. Имеющиеся разработки неизбежно носят местный, «пунктирный» характер, так как отсутствуют коммуникационные механизмы, связывающие федеральный и локальный уровни взаимодействия.

Социальное проектирование позволяет активизировать творческий потенциал каждого человека начиная с раннего возраста, используя информационные ресурсы, доступные большинству населения. Уже сегодня в Интернете предлагается огромное количество конкурсов разной направленности, в которых может принять участие практически каждый. Развивая свои способности, человек меняет структуру повседневности: с одной стороны, он активно использует досуг, повышая свой творческий потенциал и зарабатывая дивиденды, с другой – государство получает информацию о целой армии талантливых граждан. К сожалению, эту информацию оно в основном игнорирует, в том числе из-за отсутствия все тех же коммуникационных механизмов «переключения» людей из области повседневности в область деловой активности. В результате те немногие, кто не только способен творить, но и реально создают качественный продукт, движимые лишь собственным энтузиазмом, быстро осознают личную «ненужность», опускают руки и служат для остальных примером того, как «не надо делать».

Таким образом, как представляется, один из главных вопросов, требующих незамедлительного ответа, должен звучать так: возможно ли использовать социальное проектирование как механизм, соединяющий повседневность с профессионализмом и выстраивающий социоинженерные связи таким образом, чтобы система становилась самоорганизующейся, гибкой и устойчивой, способной предупреждать явления социальной аномии и активизировать творческий потенциал каждого человека?

Литература

1. Что такое повседневность? // Сборник онлайн-словарей. URL: http://www.onlinedics.ru/slovar/ fil/p/povsednevnost.html

2. *Шюц А*. Структура повседневного мышления // Социологические исследования. – 1988. – № 2.

3. *Schutz A*. Collected papers. I–HI. – Hague, 1962—1966.

4. *Schutz A*. The phenomenology of the social world. – L., 1972.

5. Социальная инженерия и социальные хакеры. URL: http://www.softtime.ru/sql/?id_article=106.

6. *Ревко П*. Искусственные интеллектуальные системы и повседневная жизнь человека. URL: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/revko/02.php.

Инновационное развитие экономики Казахстана

К.О. Шаяхметова, А.А. Шыныбаев

Инновационные процессы в современных условиях становятся неотъемлемой частью не только успешного бизнеса, но и развития страны в целом. Безусловно, значительное внимание, уделяемое проблемам инноваций и предпринимательства в Казахстане, обусловлено, на наш взгляд, возрастанием роли технологического развития как фактора конкурентоспособности фирм и страны.

Для Казахстана необходим качественный рост экономики за счет инновационного развития, так как именно последнее затрагивает ее ключевые сферы. Опыт Юго-Восточной Азии, Финляндии и Норвегии, которые реализовали концепцию системного подхода к проведению инновационной политики, вполне может выступить убедительным примером и для Казахстана. В сжатые строки эти страны сумели создать эффективные модели взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования. И здесь программа по диверсификации экономики выступает шагом вперед в деле продвижения глобального ребрендинга имиджа Казахстана в сознании отечественной и мировой общественности.

На наш взгляд, активно интегрируя мировой опыт, Казахстан в целом поступательно осваивает сферу новых технологий и даже в состоянии построить собственную модель внедрения инноваций в экономику с учетом экономико-географических и национальных особенностей. Именно географическое положение страны и экономические возможности создают предпосылку и позволяют развивать высокотехнологичное производство, ориентированное на региональный рынок, где Казахстан в перспективе должен стать сервисно-технологическим центром для центрально-азиатского региона.

Вместе с тем, нельзя не отметить, что исследования проблемы инновационного развития важно увязывать с показателями макроэкономики. К примеру, экономическую значимость нашей республики для региона можно показать на основе оценки развитости экономики по показателю ВВП на душу населения относительно других стран.

В 2010 г. ВВП России вырос на 4 % – самый высокий показатель из всех стран «восьмерки». Казахстан находится на 2-м месте после России среди стран СНГ по всем макроэкономическим показателям – по уровню ВВП на душу населения, по достижениям в сфере макроэкономической стабилизации, в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций.

Результаты государственной политики Казахстана в области экономического развития налицо. Об этом сказал и министр экономического развития и торговли РК К. Келимбетов на круглом столе «Иностранные инвестиции в Казахстан: опыт, задачи и перспективы». Он напомнил, что сегодня в Казахстане ВВП на душу населения составляет 10 тыс. долл. США. «Одна из задач, которую поставил глава государства перед правительством – довести эту цифру до 15 тыс. долл. США в 2015 г. Ни в одной стране СНГ не было такого роста экономики – 9-10 %, никто так быстро не вышел из кризиса в прошлом году. Рост экономики составил 7 %. Эти цифры выбивают почву из политизации экономической политики государства», – сказал К. Келимбетов [5].

Что касается динамики ВВП в странах СНГ – Украине, Казахстане, России, Белоруссии, то ожидается, что к 2014 г. рост ВВП России превысит только показатели Украины. Темпы роста ВВП в Казахстане и Белоруссии, по прогнозам министерства, будут выше.

Определение уровня ВВП на душу населения, безусловно, важно, так как это отражает объемы производств и уровень жизни населения. Но не менее значимым для полной и реальной оценки роли наукоемких производств на основе инноваций выступает *показатель производительности труда*, который в настоящее время, к сожалению, в качестве качественной оценки нередко игнорируется.

Большинство стран СНГ довольно быстро приближаются к европейским государствам по уровню производительности труда, но все еще далеко отстают от Европы, говорится в исследовании Евразийского банка раз-

вития (ЕАБР). Довольно высокими на протяжении периода до нынешнего кризиса оставались темпы роста производительности труда в России и Казахстане. Украина – вторая по размеру страна СНГ – «устойчивым образом» отстает в росте от соседей, говорится в исследовании.

В 2010 г. общепризнанный показатель производительности труда – ВВП на работника – в Украине составлял 17,8 тыс. долл., в Китае – 16,5 тыс. долл., в России – 37,6 тыс. долл., в США – 103 тыс. долл.

Самая высокая производительность труда среди стран СНГ – в России, свидетельствует исследование ЕАБР. На 2-м месте – Белоруссия, далее с большим отрывом – Казахстан, Азербайджан, Армения, Украина, Молдавия и Таджикистан. Ближайшими «соседями» России по уровню этого показателя среди стран с более эффективным производством являются (по нарастающей) Польша, Венгрия, Чехия, Германия, Франция и США [4].

Плодотворность труда проявляется как сокращение издержек труда на единицу потребительной стоимости и показывает экономию рабочего времени. Наиболее важно абсолютное снижение трудовых расходов, необходимых для удовлетворения определенной общественной потребности. Эффективность труда проявляется также как рост массы потребительных стоимостей, создаваемых в единицу времени. Важный момент: результаты труда означают не просто расширение объемов производимых товаров, но и повышение их качества. Следовательно, учет такого проявления плодотворности труда на практике предполагает широкое применение в бизнесе планирования и коммерческого стимулирования к росту мощности, эффективности, надежности и т.п.

В целом сложность ситуации для Казахстана в том, что в условиях глобализации мировой экономики объективно усиливается конкуренция между странами, и республике необходимо одновременно работать над реализацией масштабных макроэкономических проектов в различных отраслях экономики с использованием инноваций. Но это повлечет за собой крупные трансферты из госбюджета.

Касаясь проблемы дальнейшего научно-технического и инновационного развития страны, мы считаем целесообразным использовать мировой опыт разработки различных целевых программ. Их можно разделить на два вида: 1) поддержка научно-технического уровня, технологий, развития, обеспечивающие эволюционный переход к следующему поколению научно-технических решений; 2) обновление, означающее отказ от сложившейся традиционной линии развития, переход на принципиально новые технологии. Оба вида могут сочетаться в различных пропорциях.

Так, при консервативной политике научно-технический потенциал на 60 % задействован для достижения целей поддержания, на 35 % – на развитие, на 5 % – на обновление. При прогрессивной политике соотношение выглядит иначе: 25, 40 и 35 % соответственно [3].

Если с этих позиций оценивать научный потенциал Казахстана, то можно сказать, что он ориентирован на реализацию научно-технической стратегии, скорее, первого типа, нежели второго. Казахстан запаздывает с созданием наукоемких технологий, и главная причина этого – в слабой научной базе в регионах. Поэтому положительную роль должна сыграть реализация Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003–2015 гг., утвержденная Указом Президента РК от 17.05.2003 № 1096 [1].

Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана направлена на формирование государственной экономической политики на период до 2015 г. и нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, через переход от сырьевой направленности развития к перерабатывающей.

Основными задачами Стратегии индустриально-инновационного развития РК являются: 1) обеспечение в обрабатывающей промышленности среднегодовых темпов роста на 8-8,4 %, повышение производительности труда; 2) повышение производительности основных фондов обрабатывающей промышленности; 3) создание предпринимательского климата, структуры и содержание общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор и совершенствовать конкурентное преимущество, осваивать элементы в цепочке добавленных стоимостей в конкретных производствах, добиваясь наибольшей добавленной стоимости; 4) стимулирование создания наукоемких и высокотехнологичных экспортоориентированных производств; 5) диверсификация экспортного потенциала страны в пользу товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, переход к мировым стандартам качества; 6) развитие интеграции с региональной и мировой экономикой с включением в мировые научно-технические и инновационные процессы [1].

Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики. Согласно принятой Стратегии Казахстана и среднесрочной Программе развития республики, в стране созданы ряд инициатив, обеспечивающих функционирование инновационного производства – кластерная инициатива, создание государственных холдингов, национальной инновационной системы.

1. Кластерная инициатива пока развивается не на должном уровне. Суть кластерного подхода – в создании определенной группы географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний, самого кластера и страны в целом.

2. Государственный холдинг «Самрук–Казына» – холдинг по управлению государственными активами Республики Казахстан, находящийся под контролем правительства, созданный для повышения конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики и упреждения факторов возможного негативного влияния мировых рынков на экономический рост в стране. Главным недостатком созданного в рамках холдинга Инновационного фонда непроверенные источники называют непрозрачность и запутанность его схем в распределении и расходовании госсредств. Однако чиновники не согласны с такой критикой в свой адрес [6].

3. Одним из основных условий успешного развития экономики государства является формирование национальной инновационный системы (НИС), которая должна обеспечивать непрерывный рост экономики.

Развитие Национальной инновационной системы РК нацелено на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от ее сырьевой направленности, при этом инновации определены как основной фактор, определяющий конкурентоспособность национальной экономики. Их полноценное использование для дальнейшего динамичного развития экономики и общества возможно при проведении государством целенаправленной инновационной политики.

Одним из важных направлений деятельности Инновационного фонда является создание венчурной инфраструктуры. Ныне АО «Национальный инновационный фонд» является партнером 4 венчурных фондов Казахстана, созданных совместно с местными инвесторами на принципах государственно-частного партнерства: АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Сентрас», АО «АИФРИ «Венчурный фонд «Delta Technology Fund», АО «Фонд Высоких технологий «Арекет» и АО «Logycom perspective innovations». Ранее фонд являлся партнером шести венчурных фондов Казахстана. В 2010 г. Фонд успешно вышел из двух отечественных венчурных фондов «Адвант» и «Almaty Venture Capital» с общей прибылью 58,2 млн тенге. Доля НИФа в казахстанских венчурных фондах составляет до 49 %. Инвестиционная политика венчурных фондов направлена на поиск и привлечение проектов в перспективных отраслях, имеющих экспортный потенциал [4].

Важно отметить конкретные шаги реализации ключевых инициатив инновационного развития. Каковы они? 1) Энергоэффективность, которую дают только новые технологии. 2) Рост в несырьевом секторе – в машино-, вагоно- и автомобилестроении с использованием новых технологий. 3) Развитие агропромышленного комплекса. 4) Проекты, реализуемые в малом и среднем бизнесе. 5) Рост производительности труда и доходов людей [7].

Как видно, это начало инновационной экономики в Казахстане, которое в дальнейшем должно обрести прочную основу. В настоящий время государство активно вовлекает ресурсы частного сектора в процесс инновационного развития. Как подсказывает мировой опыт, такая политика оправдана, поскольку формирование инновационной системы на первона-

чальном этапе требует господдержки. Созданные в стране институты развития должны сформировать единую систему, устойчивое функционирование которой будет основано на принципах децентрализации, специализации, конкуренции и транспарентности.

Можно согласиться, что за истекшие годы Казахстан прошел этап становления от экономики, движимой ресурсами, до экономики, движимой инвестициями, который можно отнести к первому переходному этапу. Далее наступает этап перехода от экономики, движимой инвестициями, к экономике, движимой инновациями. Характерными признаками этапов инвестиций и инноваций выступают в первом случае – производительность, а во втором – уникальность.

Для Казахстана важным остается достижение высокой производительности в общественном воспроизводстве, для чего и необходима мощная научно-техническая база, квалифицированные специалисты, передовые технологии производства [2].

Развитие экономики как за счет интенсивного, так и инновационного пути позволит республике выйти к 2030 г. на уровень не менее 50 % от среднего уровня «большой семерки », что составит порядка 7500 долл. ВВП на душу населения. Однако для этого необходимо мобилизировать весь потенциал – производственный и научный – и создать условия для внедрения достижений инновационной науки в реальном производстве и бизнесе [3].

Одной из ключевых задач развития инновационной деятельности в национальных компаниях является также внедрение новых форм организации производства. Необходимы интеграция малых предприятий в производственные сети более мощных экономических структур, кооперирование связей, вовлечение внутренних финансовых ресурсов.

Организационные формы такой интеграции могут быть самые разные разнообразные – лизинг, долгосрочные контракты на поставки комплектующих материалов под определенные финансовые гарантии, кооперация в сфере производства местной продукции, финансовая поддержка бизнеса, направленного на инновации и т.д. Преимуществом варианта промышленной организации является создание гарантированных рынков сбыта для инновационных предприятий. То есть суть всех госпрограмм развития сводится к созданию комфортных условий развития производства и бизнеса во всех регионах Казахстана.

Комплексное развитие всех указанных направлений позволит Казахстану создать экономику, движимую инновациями. Особенно это важно в преддверии вхождения страны во Всемирную торговую организацию.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г. // Правительство Республики Казахстан: официальный сайт. URL: http://ru.government.kz/docs/u031096_20030517.htm

2. *Баймуратов У.* Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. – Алматы: БИС, 2005.

3. *Мустафин М.А.* Инновационный проект концепции, алгоритмы, маркетинг, управление: Монография. – Алматы: Print Express, 2008.

4. Правительство Республики Казахстан: официальный сайт. URL: ru.government.kz.

5. Казахстан: сайт. URL: www.kazakhstanlive.ru.

6. «BNews.kz» Главные новости Казахстана. URL: www.bnews.kz.

7. «КУРСИВъ» – бизнес новости Казахстана. URL: www.kursiv.kz.

К вопросу о формировании общекультурных компетенций социального взаимодействия в процессе обучения иностранному языку

Л.Ю. Шипилова

Важнейшим компонентом образовательного процесса в вузе является формирование общекультурных компетенций в результате освоения студентами гуманитарного цикла дисциплин, частью которых является иностранный язык.

Компетенции социального взаимодействия как компонент общелингвистической подготовки студентов неязыкового вуза. Компетенция социального взаимодействия рассматривается нами как коммуникативная деятельность, а ее реализация находится в прямой зависимости от знания иностранного и русского языков. Изучение иностранных языков имеет непосредственное отношение ко многим дисциплинам юридического и экономического профиля, а также к дисциплинам гуманитарного цикла. Освоение профессиональных и академических дисциплин, основанное на знании иностранного языка, обеспечивает подготовку специалиста, способного применить свои знания в быстроменяющемся мире.

По мнению П. Друкера, область знаний находится в постоянном движении, и через несколько лет уже неважно, где человек получил диплом, а важно, сумел ли он найти ему применение (1). Не секрет, что не все выпускники находят применение академическим и профессиональным знаниям, полученным в стенах вуза, и в силу быстро меняющегося спроса на рынке труда им приходится реализовывать себя в других сферах деятельности. Поэтому приобретение компетенции социального взаимодействия с людьми разных профессий, подкрепленные знанием иностранных языков, могут иметь решающее значение для адаптации специалиста в условиях развивающегося мира знаний и умений.

Известно, что более 35 % выпускников никогда не используют специализированные знания, доля рабочего стажа по специальности составляет 22 %, а в технической сфере – всего 15 % (2). Поэтому формирование

общекультурных компетенций (ОК) социального взаимодействия в процессе преподавания иностранных языков есть элемент адаптации выпускника к постоянно меняющимся социальным и экономическим условиям.

ОК являются частью Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО), который представляет собой *совокупность требований*, обязательных при реализации основных образовательных программ бакалавриата, в частности по направлениям подготовки «Менеджмент», «Экономика», «Юриспруденция», а также определяет совокупность компетенций, которыми должны владеть выпускники к моменту окончания вуза.

Компетенции подразделяются на общекультурные и профессиональные и, таким образом, соответствуют двум составляющим высшего образования – академической и профессиональной. Если целью академического образования является развитие личности, то профессиональное образование направлено на подготовку специалиста соответствующего профиля.

Каждый учебный цикл имеет базовую (обязательную) часть и вариативную (профильную), которая устанавливается вузом. Вариативная (профильная) часть дает возможность расширения и углубления знаний, умений и навыков, определяемых содержанием базовых (обязательных) дисциплин (модулей), позволяет студенту получить углубленные знания и навыки для успешной профессиональной деятельности и для продолжения профессионального образования в магистратуре.

Базовая (обязательная) часть цикла «Гуманитарный, социальный и экономический цикл» предусматривает изучение обязательных дисциплин «История», «Философия», «Иностранный язык», результатом которой обучающийся должен владеть «навыками выражения своих мыслей в *межличностном и деловом общении* на иностранном языке, владеть навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.

Использование иностранного языка в межличностном общении и профессиональной деятельности рассматривается как одно из основных умений, ориентированных на реализацию общеобразовательных программ.

Общество развивается по пути информационных технологий, коммуникативных средств в процессе социального взаимодействия, а целью академических знаний является формирование человека, способного освоиться в быстроменяющемся мире и получать дополнительные знания, в том числе путем самообразования. Если кратко сформулировать смысл высказывания, то важнейшая составляющая академического образования – «научить учиться». Обеспечение эффективности профессиональной деятельности базируется на способности осуществлять деловое общение, публичные выступления, вести переговоры, проводить совещания, и это непрерывный процесс, который не ограничивается рамками учебного заведения, а предполагает длительный период совершенствования коммуникативных навыков.

Согласно требованиям к результатам освоения основных образовательных программ бакалавриата, выпускник должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК): знанием базовых ценностей мировой культуры и готовностью опираться на них в своем личностном и общекультурном развитии (ОК-1); умением логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6); владеть одним из иностранных языков на уровне, обеспечивающим эффективную профессиональную деятельность (ОК-14); способностью осуществлять деловое общение, публичные выступления, переговоры, вести совещания, деловую переписку, электронные коммуникации (ОК-19).

Формирование общекультурных компетенций выпускников – компетенций социального взаимодействия – обязательно содержится в разработке ООП бакалавриата, направлено на самоорганизацию системно-деятельностного характера. Реализация этих целей предполагает наличие социокультурной среды и условий, необходимых для всестороннего развития личности.

Социокультурная среда необходима для реализации компетентностного и лично-деятельностного подхода в процессе активных и интерактивных форм обучения, таких, как деловые и ролевые задания, разбор конкретных ситуаций, коллективной мыслительной деятельности, дискуссий, то есть тех видов деятельности, которые направлены на социальную адаптацию обучающихся.

Создание социокультурной среды особенно важно при изучении иностранных языков. Коммуникативная деятельность – основной компонент лингвистической подготовки, и для ее реализации важно использовать страноведческие материалы о культурных традициях страны изучаемого языка, воспроизводить ситуации делового общения и переговорного процесса. Таким образом можно достичь результата в освоении дисциплины «Иностранный язык», с одной стороны, и осуществить лично-деятельностный подход как элемент общекультурных компетенций социального взаимодействия.

В рамках учебного процесса предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер- классы экспертов и специалистов, и это дополнительный стимул для социокультурной коммуникации.

Таким образом, формирование ОК социального взаимодействия – это важнейший компонент ФГОС ВПО. Применение знаний в условиях быстро меняющегося мира требует взаимодействия различных культур и групп людей, и тогда объединяющим элементом коммуникации выступает иностранный язык.

Межличностное и деловое общение на иностранном языке как элемент адаптации к различным сферам профессиональной деятельности – это еще один важнейший элемент социального взаимодействия, и в этом

отношении реконструкция социокультурной среды путем создания ситуаций делового общения и изучения страноведческих материалов страны изучаемого языка окажет неоценимую услугу.

Формирование общекультурных компетенций социального взаимодействия в условиях развития мультикультурного сообщества. В условиях развития мультикультурного общества формирование общекультурных компетенций социального взаимодействия – это проблема вовлеченности в многонациональное пространство и вопрос межкультурной коммуникации, элементами которой являются этика делового общения, умение вести переговорный процесс, выступления на конференциях и оформление деловой переписки. Социальное взаимодействие личности с обществом базируется на взаимозависимости общекультурных и лингвистических компетенций, в том числе в процессе преподавания иностранного (английского) языка в силу его распространенности во всех сферах деятельности. Наибольший интерес у студентов юридических и экономических специальностей вызывают иноязычные заимствования, так как значительный пласт профессиональной лексики русского языка составляют слова-кальки, и их толкование создает проблему коммуникации.

Языковая подготовка студентов в нелингвистическом вузе поднимает также вопросы методологии преподавания, и *иностранный язык как компонент социального взаимодействия* групп людей и культур базируется на построении учебного процесса таким образом, чтобы ориентировать студентов на поиск русскоязычных слов для описания понятий и явлений. Проблема заключается в том, что при всей избыточности словарного состава языка не всегда есть возможность эквивалентной замены иноязычного слова в русском языке. Поэтому методологический аспект преподавания подразумевает приобретение навыков описательного перевода, формулирование литературно и логично связанных элементов описания и умение выделять ключевой элемент в дефинициях.

Иностранный язык, равно как и русский, – категория, обусловленная требованиями времени, так как состав языка постоянно обновляется за счет новых понятий, терминов, заимствований, неологизмов. Лексика любого языка более подвижна, нежели грамматика. Но базовыми знаниями студента неязыкового вуза в первую очередь являются грамматические аспекты – орфография, морфология, синтаксис, следовательно, учебный процесс нацелен на формирование грамматически и стилистически правильных конструкций. Это неизбежно отражается на специфике образовательного процесса и методологии построения занятия. Стремительное вторжение англоязычных заимствований в русский язык, таким образом, предполагает использование новых методик, прежде всего коммуникативных, для расширения индивидуального словарного запаса обучающихся и развития способности качественного подбора эквивалентов в англо-русских высказываниях.

Компетенции *социального взаимодействия и межкультурной коммуникации* могут быть сформированы при включенности в учебный процесс лингвострановедческого материала страны изучаемого языка, и данный элемент очень важен для формирования компетенций межличностного характера, умения логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь. Неспособность стилистически и существенно оформить идеи и понятия означает, что либо сама идея неясна, либо носитель идеи косноязычен и неспособен донести до собеседника суть понятия. То есть решение проблемы вовлеченности в многонациональное пространство посредством формирования компетенции социального взаимодействия основано на знании иностранного и русского языков.

Умение формулировать мысли лаконично и грамотно с целью донести до собеседника суть понятий и высказываний – это цель педагогической практики в работе со студентами и в любых сферах коммуникативной деятельности.

Социальное взаимодействие и межкультурная коммуникация; проблема заимствования иноязычных слов в русском языке. Социальное взаимодействие и межкультурная коммуникация затрагивают вопросы этики делового общения, поэтому важно иметь в виду, что процесс заимствования иноязычных слов в русском языке очень активен, а деловые встречи, презентации, переговорный процесс необходимо строить таким образом, чтобы не засорять русскую речь непонятными для аудитории словами и, в случае необходимости, прибегать к описательному переводу.

Проблема иноязычных заимствований характеризуется принципиально противоположными мнениями в мире филологии. С одной стороны, неоправданное использование заимствованных слов является негативным явлением и рассматривается как засорение, нежели обогащение словарного состава русского языка. С другой – заимствование иноязычных слов расширяет и обогащает словарный состав языка. Реалии современности и интегрирование России в мировое сообщество таковы, что в терминологию и общеупотребительную лексику русского языка вводятся новые понятия.

Конечно, процесс заимствования иноязычных слов в русском языке неизбежен. Это обусловлено тем, что новое понятие часто не обозначено в русском языке однословным термином, так как и самого понятия просто не было. Англоязычные термины в силу особенностей английского языка более короткие и емкие, чем в русском языке, например, слова: «аутсайдер» (*outsider*) – биржевой спекулянт; «аутсорсинг» – заключение субдоговора на выполнение работ с внешними фирмами, особенно иностранными или теми, которые не имеют профсоюза; «аффидавит» – письменное показание под присягой; «гудвил» (*goodwill*) – репутация фирмы; «дауншифтинг» (*downshifting*) – философия «жизни ради себя», «отказ от жизненных целей» (от *downshift* – отказаться от работы, связанной со стрессом, ответственностью, отнимающей все свободное время, ради спокойной жизни): «дериватив» (*derivative)* – производная ценная бумага; «диверсификация»

(*diversification)* – диверсификация, распространение промышленно-хозяйственной деятельности на новые сферы (напр., расширение ассортимента продукции, смена возделываемых культур в сельском хозяйстве и т.д.); «дилюция» (*dilution)* – замена квалифицированных рабочих неквалифицированными; «дистрибутор» (*distributor)* – распространитель, агент по продаже, оптовый торговец; «камол» – «включая все права» (условия, при которых акционер получает все дополнительные выгоды от владения акциями; «кикбэк» (*kickback*) – денежное вознаграждение в порядке личной благодарности за содействие («откат»); «кластер» (*cluster*) – группа домов, строений, зданий, имеющих один двор; овердрафт (*overdraft)* – превышение кредита в банке; «леверидж» (*leverage)* – использование кредита для финансовых сделок; «лизинг» (*leasing)* – долгосрочная аренда; «оверхед» (*overhead*) – накладные расходы; «омбудсмен» (*ombudsman)* – лицо, назначаемое правительством для разбора жалоб частных лиц на государственные учреждения; «оферта» (*offer)* – предложение одного лица другому, сообщающее о желании заключить с ним договор; «офсет» (*offset)* – возмещение, вознаграждение, компенсация; «оффшорный» (*offshore)* – расположенный в другой стране; «пут» (*put)* – опцион на продажу, сделка с обратной премией; «ритейл» – розничная торговля; «секуляризация» (*secularization*) – отделение церкви от государства; отделение школы от церкви; «субсидиарность» (*subsidiarity*) – субсидиарность, дополнительность (принцип Маастрихтского соглашения ЕС); «тендер» (*tender)* – экон.: заявка на подряд, юрид.: официальное предложение уплатить долги или выплатить обязательства; «факторинг» (*factoring)* – продажа долговых обязательств с целью покрытия собственных долгов.

Создается иногда впечатление, что русский язык утратил способность создавать свои емкие короткие слова для описания понятий, процессов, наименований товаров и услуг. Однако тот факт, что в английском языке слова намного короче, вовсе не означает, что нужен необоснованный переход на англоязычные заимствования. Описательный перевод, если он ограничен двумя-тремя компонентами, вполне приемлем: «розничная торговля» вместо «ритейл»; «долгосрочная аренда» вместо «лизинг»; «репутация фирмы», а не «гудвил»; «биржевой спекулянт» вместо «аутсайдер»; «производная ценная бумага», а не «деривативъ»; «опцион на продажу» вместо «пут».

В статьях и выступлениях для широкой публики (в отличие от ориентированных на специалистов или узкую конкретную аудиторию) нецелесообразно создавать неологизмы и использовать новые иностранные слова, требующие перевода или толкования для большинства читателей или слушателей. Такие «заимствования» исследователи иронично именуют «инновационными».

Язык является объединяющим фактором для реализации культурного развития, экономической, социальной и политической жизни, это элемент самоидентификации общества, его самобытности и самоуважения. Русский

язык, наряду с европейскими языками, был и есть средство межнационального общения на постсоветском пространстве, и его роль не менее значима, чем знание иностранного языка.

В процессе преподавания иностранных языков в неязыковом вузе актуальным является вопрос об основных способах перевода неологизмов и иноязычных слов. Важно ознакомить студентов с различными способами перевода изолированных слов и словосочетаний, особенно терминологических. Такими способами перевода слов и терминологических словосочетаний являются:

– описательный метод – используется при передаче безэквивалентных терминов с помощью распространенного объяснения: money market – краткосрочные займы между банками, smart money – компенсация за увечье, отступные деньги, крупная штрафная неустойка;

– метод калькирования – сродни буквальному переводу и часто используются при переводе сложных терминов, таких, как kickback – денежное вознаграждение в порядке личной благодарности за содействие, Wi-Fi – wireless fidelity (Syn.: wireless communication) – беспроводная [беспроволочная] связь);

– метод транслитерации: «пут» (*put*) – опцион; «стартап» (*start up)* – недавно созданная компания, которая строит бизнес на основе инновации, только что вышедшая на рынок и обладающая ограниченным набором ресурсов (особенно термин применим к интернет-компаниям и фирмам в сфере IT); «хеджирование» (*hedging*) – страховая сделка (заключение сделок на срок по продаже или покупке иностранной валюты); «шорт-лист» (*short list)* – список предварительно отобранных из всех представленных соискателей для окончательного выбора победителя; «праймери» (*primary)* – предварительные выборы.

Опыт работы с информационными источниками, новостными сайтами, юридическими документами должен стать одним из основных навыков приобретения общелингвистических компетенций. В процессе преподавания иностранного языка в нелингвистическом вузе преподаватель может опираться на методы сопоставления информационных источников, а студенты должны приобретать умения работать с образовательными сайтами, одноязычными и двуязычными словарями.

Обратимся к примерам:

«Как ограниченные дедлайном журналисты будут это делать?» (www.gazeta.ru). Дедлайн (*Deadline)* – предельный срок окончания какой-либо работы, завершения проекта и т.п.

«За камбэк золотую медаль на Олимпиаде никогда не вешали» («Новая газета»). *Comeback* – возвращение (к характерному виду деятельности); выздоровление, реабилитация, возвращение в нормальное состояние.

*«Я работаю в должности СЮ» (*LiveJournal.com). *СЮ – Chief Information Officer* – менеджер по информатизации, директор по информационным технологиям. В словаре ABBYY Lingvo-09 *CU* (*Close-Up*) – крупный план.

*«…проект (…) показал пример успешного сетевого фандрайзинга (*www.gazeta.ru). «Фандрайзинг» (*Fundraising)* – процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов организацией (преимущественно некоммерческих) с целью реализации как определенного социального проекта, так и серии проектов, объединенных одной общей идеей.

Как нам re-branding Россию? – Как обустроить (преобразовать) Россию?

«Лидером американского бокс-офиса остался мультфильм». (www.gazeЭta.ru). Бокс-офис можно заменить словом «касса» – кассовый успех.

«Чтобы обойтись без спойлеров, не буду приводить детали» (www.gazeta.ru). »Спойлер» (*spoil*) – испортить, загубить, преждевременно раскрытая важная сюжетная информация.

«Интерактив» (interaction) – взаимодействие, процесс диалога или информационного взаимодействия с авторами или ведущими сайта или блога, форумы, телемосты.

В некоторых случаях возникают не просто ситуации недопонимания, а трагикомичные и конфликтные. Так, пассажиров вокзала эвакуировали из-за незнакомого слова. На пульт дежурного УВД Новосибирска поступил звонок о том, что «что-то произойдет». Никаких подозрительных предметов не обнаружили, а оперативники задержали звонившую, мужем которой оказался работник *клининговой* компании, все сотрудники которой носят трекеры. *(трекер* – датчик слежения). Услышав от оператора слово «трекер», звонившая сообщила об угрозе теракта. Теперь ей грозит обвинение по ст. 207 УК РФ «заведомо ложное сообщение о теракте» (www.gazeta.ru).

«Мы решили бороться с копипастерами и намерены поставить процесс на широкую ногу Международный прецедент нужен для решения проблемы копипаста» (www.gazeta.ru). «Копипаст» (*copy* – «копировать», *paste* – «вставить») – команда вклеивания фрагмента текста при редактировании; использование механического копирования информации с чужих веб- ресурсов на своих веб-страницах. Этимология слова возникла из особенностей процесса переноса информационного или иллюстративного материала. До периода компьютерной подготовки информации существовал единый и нераздельный процесс переноса – копирование или использование оригинала. Но на компьютере этот процесс оказался разбит на две части: копирование и встроенный буфер системы, а далее вставка. Так как программы обработки компьютерной информации были англоязычными, то было введено понятие copy-paste. Но «копиаст» в отличие от нейтрального слова «копия» нередко используется с подразумеваемым смыслом. В русском языке есть слова, обозначающие подтекст слова «копиаст» – это «цитирование» и «плагиат».

«Копировании» (лат. *copia* – «множество») – процесс воспроизведения объекта, процесса или информации. «Цитата» (лат. *cito* – «вызываю», «привожу») – дословная выдержка из какого-либо произведения, взятая в кавычки и снабженная ссылкой на источник информации. Плагиат пред-

ставляет собой заимствованный целиком или фрагментарно чужих произведений без указания источника заимствования, так что у потребителя информации не возникает сомнения в том, что авторство принадлежит вовсе не автору конечного произведения. Слово «копипаст», будучи вырванным из контекста, не позволяет определить, есть ли это цитата или плагиат и поэтому не уточняет понятия «цитата» и «плагиат», а вытесняет их, смешивая разные понятия. Вывод: слово «копипаст» – не обогащает, а засоряет русский язык, вытесняя давно привычные «цитирование», «копирование», «плагиат», более того – вводит в заблуждение.

В процессе преподавания иностранных языков и формирования общекультурных компетенций социального взаимодействия необходима установка на более жесткие требования к языку прессы и телевидения, к толкованиям терминов, к иноязычным заимствованиям, если есть достойный эквивалент в русском языке.

Социолингвистический фактор как компонент формирования компетенции социального взаимодействия направлен, прежде всего, на воспитание «чувства языка» и облагораживание личности. Духовное обогащение нации находит выражение в языке бытового общения, отсюда внимание к потреблению сленга, разговорных лексических единиц, имеющих эмоционально-экспрессивную окраску.

Проблема неязыкового вуза заключается в том, что существует необходимость убеждения, что филология – неотъемлемая часть культуры, которая представляет собой не только прагматический аспект, но и самореализацию и уважение к родному языку.

Опыт преподавания иностранных языков убеждает в том, что общекультурные компетенции как элемент академических знаний необходимы профессионалам различных отраслей деятельности. Можно ли быть квалифицированным специалистом – физиком или философом – при низком уровне грамотности родного и иностранного языков?..

Таким образом, общекультурные компетенции социального взаимодействия формируются в процессе интеграции России в мировое сообщество и в период вступления России в ВТО. Интеграционные процессы вводят в лексику русского языка новые понятия – неологизмы, и поэтому состав языка меняется в соответствии с изменениями в экономической и социальной сферах. Обновление происходит за счет заимствований, и их изучение – это проблема специализированной подготовки студентов юридического и экономического профилей. Одним из основных навыков приобретения лингвистических компетенций в разделе терминологии может быть опыт работы с юридическими документами и образовательными источниками, что подтверждает наличие междисциплинарных связей в процессе преподавания иностранных языков.

Формирование общекультурной компетенции социального взаимодействия в процессе изучения иностранных языков выстраивает культуру язы-

кового общения, которая сохраняется на протяжении всей жизни, а академические знания иностранного и русского языков являются показателем образовательного уровня человека, независимо от его специализации.

Литература

1. *Друкер Питер Ф.* Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Перевод с английского. – М.: Вильямс, 2007.

2. *Просвиряков С.Н., Ртшуни Н.Р., Спасов А.В.* Общекультурные компетенции: место и роль в формировании образовательной программы, ориентированной на улучшение трудоустройства выпускников // Международная научно-практическая интернет-конференция «Методика и порядок проектирования основных образовательных программ, реализующих ФГОС ВПО» 15.08 -15.11. 2010. – М.: Современная гуманитарная академия, 2010.

3. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования от 20 мая 2010 г. URL: http://base.garant.ru/198749/.

4. *Финогенова М.В.* К вопросу о формировании общекультурных компетенций в процессе обучения иностранному языку // Современные тенденции в методике преподавания иностранного языка: Материалы II Международной научно-практической конференции преподавателей вузов / Российский государственный аграрный заочный Университет. – М., 2011. – С. 73-76.

5. *Буравченко В.* Copypast ltd. URL: http://www.gazeta.ru/business/2008/12/01/2901184.shtml

6. О вреде копипейста. "Коммерсант" обвиняет израильскую газету в неправомерной перепечатке материалов. URL: www.lenta.ru/articles/2008/12/02/vesticase/

7. *Гаревой Г.* Русский язык, 21 век: новые заимствованные слова. URL: http://gab-garevoi.narod.ru.

Многоуровневость подготовки по иностранному языку в условиях диверсификации учебного процесса неязыкового вуза

С.В. Широкая

Особенностью современного этапа развития общества является многообразие условий применения иностранного языка в профессиональной и учебной деятельности юристов и экономистов, что обусловлено целым рядом факторов, среди которых можно отметить специфику отраслей экономики, видов юридической и экономической деятельности, различных типов предприятий и др.

Многообразие профессиональных условий использования иностранного языка приводит к диверсификации существующих потребностей современных специалистов в области экономики и юриспруденции, в применении и, как следствии, изучении иностранного языка.

Диверсификация потребностей в использовании иностранного языка порождает у специалиста потребность в дальнейшем совершенствовании уровня профессиональной иноязычной коммуникативной компетенции. Это находит свое отражение и в различном уровне мотивации у студентов технических вузов. При общей ориентации студентов, например, технических вузов, на использование иностранного языка в своей будущей профессиональной деятельности (от 80 до 90 %) определенная их часть, ориентированная на требования рынка труда, отличается повышенной мотивацией к изучению иностранного языка, и они предпринимают попытки продолжения его изучения по завершении базового курса. Многие молодые специалисты после окончания вуза при смене места работы или продвижении по служебной лестнице, влекущей за собой изменение характера деятельности, также испытывают потребность в совершенствовании имеющейся у них иноязычной коммуникативной компетенции [1].

Диверсификация потребностей специалистов в использовании иностранного языка в профессиональной деятельности требует диверсификации профессиональной иноязычной подготовки в области юриспруденции и экономики, которая является условием обеспечения ее непрерывности.

Под непрерывной профессиональной иноязычной подготовкой специалистов в сфере юриспруденции и экономики понимается совокупность образовательных программ, направленных на формирование и дальнейшее совершенствование профессиональной иноязычной коммуникативной компетенции в соответствии с требованиями рынка труда, задачами получения экономического и юридического образования и личными потребностями обучаемых.

Диверсификация должна осуществляться в соответствии с принципами, которые определяются с учетом мировых и европейских тенденций развития высшего образования, спецификой преподавания иностранного языка в отечественных и зарубежных вузах.

Диверсификация иноязычной подготовки юристов и экономистов предполагает:

– определение типичных диверсифицированных потребностей специалистов в использовании иностранного языка в профессиональной деятельности;

– диверсификацию целей иноязычной подготовки на основе единой измерительной шкалы;

– диверсификацию содержания иноязычной подготовки на основе новой типологии профессиональных профилей иноязычной подготовки;

– диверсификацию образовательных программ в зависимости от целей и профилей обучения иностранному языку.

Диверсифицированная система непрерывной профессиональной иноязычной подготовки обеспечивает:

– направленность на удовлетворение актуальных диверсифицированных потребностей специалистов в изучении различных иностранных языков;

– достижение различных уровней иноязычной коммуникативной компетенции, соотносимых с общеевропейской системой уровней, в зависимости от видов профессиональной деятельности и типов предприятий;

– структуру, объединяющую как инвариантную, так и вариативную часть системы, как вузовские, так и послевузовские курсы иностранного языка, как обязательные, так и дополнительные образовательные программы по иностранному языку, обеспечивая доступность и преемственность иноязычной подготовки;

– гибкость, обеспечивающую возможность реализации различных вариантов системы на уровне вуза, факультета, отдельной специальности, а также конкретными обучаемыми в зависимости от запросов профессиональной деятельности и личных потребностей;

– непрерывность, предоставляющую выпускникам и студентам возможность дальнейшего совершенствования имеющегося уровня иноязычной компетенции в связи с изменением потребностей во времени; открытость для обеспечения возможности включения неограниченного количества учебных программ в зависимости от возникающих в будущем потребностей.

Но многоуровневость может иметь и другое толкование – не организационное, а исключительно лингвистически-коммуникативное.

Представленная в документе «Общеевропейские компетенции владения иностранными языками (Common European Framework of Reference)» многоуровневая модель может быть использована при построении преемственных образовательных программ по иностранному языку для специалистов различных профилей в соответствии с европейскими стандартами так как она позволяет более четко спланировать учебное пространство, поскольку:

– изучающий язык имеет возможность получить точное и объективное представление о достигнутом им уровне владения языком и уточнить пути и направления его (уровня) совершенствования;

– учебные программы и учебные материалы, построенные с ориентацией на принятую систему уровней, позволят установить имеющийся прогресс в обучении языку на различных его этапах;

– эффективность достижения целей обучающегося и качество усвоения языка оцениваются с точки зрения и в соответствии с достигнутым уровнем владения языком, что может существенно облегчить процедуру оценки уровня владения языком;

– данная оценка учитывает знания и опыт обучаемого, выходящие за пределы учебной программы, что дает возможность получить более полную информацию о развитии коммуникативной компетенции;

– общая система оценки владения языком существенно облегчит сопоставление целей, уровней владения, учебных материалов, тестов и результатов, достигаемых в различных ситуациях с использованием разных технологий обучения/изучения языка;

– система уровней и ее категории, позволяющие определить специфику задач для достижения конкретных целей, поможет экзаменаторам оценить уровень владения учащимися языком и степень соответствия их фактического знания языка стандарту (требованиям), принятому для определенных условий изучения языка (это даст возможность наметить ближайшую и более отдаленную перспективу в области эффективного овладения обучающимися языком и их личностного развития);

– система уровней и оценок владения языком позволит скоординировать содержание обучения в различных образовательных системах и учреждениях, в которых преподаются и изучаются языки.

Для определения содержания каждого уровня (программы), в соответствии с принятым документом, устанавливается тот набор компетенций (элементов), который необходим для участия в процессе иноязычной профессиональной коммуникации в рамках решения определенных задач.

В рамках Совета Европы VOLL (профессионально ориентированное обучение) характеризовалось как звено в системе непрерывного образования в период между окончанием школы и началом профессиональной деятельности индивида.

При выполнении будущими специалистами предъявленных к ним требований, заложенных в учебных программах, закономерно возникает вопрос о сертификации обучаемых или определении уровней сформированности иноязычной коммуникативной компетенции [2, 3]. Сложность данной проблемы обусловлена тем, что ко времени проведения первых симпозиумов и рабочих семинаров (1989–1993 гг.) в рамках Совета по культурному сотрудничеству при Совете Европы, где главное место по праву занял профессиональный сектор, созданный в 1989 г. Институтом всеобщего высшего образования, не было выработано единой точки зрения на критерии определения уровней владения иностранным языком и, в частности, применительно к VOLL. Сложность заключается также и в том, что в разных сферах профессионального применения иностранного языка требуется различная степень готовности коммуникатов вступать в контакт с иноязычным собеседником.

Эффективную подготовку специалистов со знанием иностранного языка разумно осуществлять, прежде всего, на функциональном уровне с учетом конкретной специальности. Для эффективного участия в процессе коммуникации не все изучающие иностранный язык хотят или нуждаются в приобретении всех компетенций для общения на языке, не являющемся для них родным. Некоторые, например, не нуждаются в письменной речи, других интересует исключительно понимание письменных текстов. Выбор

вариантов речевой деятельности, стратегия задач в качестве средства к достижению цели решаются самим обучающимся в каждом конкретном случае. Осуществление речевых действий предполагает определенный уровень сформированности коммуникативной компетенции.

Необходимо отметить, что при установлении шкалы профессиональных уровней овладения иностранным языком были приняты во внимание следующие положения:

1. В связи с применением современных технологий во всех сферах промышленности и торговли должны быть удовлетворены широкие профессиональные потребности специалистов, что делает необходимым приобщение их к базовому изучению иностранного языка. При этом профессиональное иноязычное обучение обогащается языковым содержанием общего курса иностранного языка;

2. Вследствие социальной обусловленности языка необходимо выделение общих языковых функций, характерных для специфики конкретной профессии. Важно, что содержание обучения иностранному языку, действенное в рамках одной специальности, может переноситься на другие профессии (бизнес-блок, например);

3. Поскольку изучение иностранного языка – это встреча с новым миром, то она должна быть чем-то большим, чем имитация языковых поведенческих ролей. Ключ к решению этой проблемы усматривается в формировании у коммуникатов социокультурной компетенции.

В документе «Современные языки: изучение, обучение, оценка. Общеевропейские компетенции» была предпринята попытка дальнейшего развития многоуровневой лингвистической и лингводидактической модели. Апробация европейских уровней владения языком, проводимая, например, в Российской таможенной академии с 1998 по 2003 г., подтвердила целесообразность использования европейских стандартов в профессиональном образовании специалистов.

Для приведения в соответствие национальных и международных стандартов образования необходимо разрешить ряд проблем, препятствующих построению системы непрерывного образования специалистов по иностранному языку. Сегодня уровень владения иностранным языком для системы профессионального образования России определен стандартами среднего (специального) и высшего профессионального образования. Задача профессионально ориентированного обучения иностранному языку специалистов выявила необходимость более ранней иноязычной профессионализации.

В настоящее время существует система стандартизованной вертикали официального иноязычного образования, включающего все ступени: школа–колледж–вуз–послевузовское обучение, которые являются показателем общекультурного и профессионального уровня специалистов-участников внешнеэкономической деятельности, работающих в совместных предприятиях и инофирмах.

Эти и многие другие проблемы непрерывного иноязычного обучения в сфере профессиональной коммуникации актуализировали решение таких задач, как:

– проектирование многоуровневого содержания профессионально ориентированного иноязычного обучения и разработка средств лингводидактического тестирования, фиксирующего уровень иноязычной профессионализации, структурированный в соответствии с международными (европейскими) стандартами;

– разработка многоуровневого (печатного и электронного) учебно-методического обеспечения, отражающего концепцию учебников и учебных пособий по специальности, развивающего все виды речевой деятельности в сфере профессиональной коммуникации, создающего возможность органичного развития как лингвистических, познавательных, так и профессиональных мотивов.

При этом построение любого профессионально ориентированного курса или программы обучения иностранному языку, включающих анализ потребностей обучаемого, определение целей, задач и содержания обучения, создание учебно-методического комплекса по специальности и выбор методов контроля, фиксирующих степень сформированности иноязычной профессиональной коммуникативной компетенции, отражает траекторию движения обучающегося *по горизонтали,* где определяется эквивалентность уровня владения языком для разных специальностей.

Вертикальное движение в иноязычном образовательном пространстве обеспечивается поступательным развитием профессиональной коммуникативной компетенции, включающей все этапы – от начальной профессиональной подготовки по иностранному языку до этапов последипломного совершенствования, при соблюдении преемственности государственных образовательных и профессиональных стандартов России, структурированных в соответствии с международными уровнями владения языком.

Этапом иноязычного профессионального совершенствования в рамках последипломного образования, кроме аспирантуры и программ дополнительного образования, можно считать обучение в университетах Великобритании, США и других стран, где выпускникам предлагается целый спектр возможностей – от популярных программ по экономике и праву до узкоспециализированных технических курсов [4, 5, 6]. Большой популярностью в последнее время пользуется, например, учебный постдипломный курс MBA для соискателей степени магистра делового администрирования.

Таким образом, как показывает последнее десятилетие, *многоуровневость* является одной из самых важных проблем образования. Никто не сомневается в необходимости введения многоуровневого обучения. За последние 20 лет предприняты серьезные шаги как на государственном (Закон об образовании, Федеральная программа «Система языкового образования в России» [7], присоединение к Болонскому процессу, Концепция

модернизации российского образования на период до 2010 г. [8] и т.п.), так и на методологическом уровне (Примерные программы по иностранным языкам УМО – 1995, 2000 и 2006 гг. [9], а также многочисленные примерные и рабочие программы, создаваемые в конкретных неязыковых вузах).

Практика преподавания иностранного языка тоже признает приоритетность многоуровневого обучения. Реализация такого обучения иностранным языкам в сфере профессиональной коммуникации позволяет будущему специалисту самому выбирать и строить индивидуальную траекторию продвижения в иноязычном образовательном пространстве.

Литература

1. *Полякова Т.Ю.* Диверсификация непрерывной профессиональной подготовки по иностранному языку в инженерном образовании: Монография. – М.: МАДИ, 2010. – 384 с.

2. Council of Europe, Education & Culture. Project № 12 // Learning and teaching modern languages for communication. – Strasbourg, 1988. – 104 p.

3. Council of Europe, Education & Culture // Objectives for Foreign language Learning. – Volume 1&. 11: Levels. – Strasbourg, 1987. – 78 p.

4. *Ardo Zsuzanna*. English for Practical Management. – Oxford University Press, 1988. – 164 p.

5. *Acklam R.* First Certificate Gold. – Harlow: Longman, 1996. – 191 p.

6. *Эльман П.А., Тригубова Л.А.* Создание краткосрочных курсов иностранных языков для специальных целей // Обучение взрослых иностранным языкам: традиции и перспективы. Международная научно-практическая конференция. – Минск, 1999. – С. 93-96.

7. Федеральная программа «Система языкового образования в России». Проект. – М.: РАО, 1999. – 69 с.

8. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г. – М., 2003.

9. Программно-методическое обеспечение системы разноуровневой подготовки по иностранным языкам в вузах неязыковых специальностей // Вестник МГЛУ. – Вып. 526. – Серия «Лингводидактика». – 2006. – С. 348.

Особенности специфического программного обеспечения в управлении логистикой

Г.Т. Широкий

Одним их самых популярных программных продуктов для российских бизнесменов является продукт фирмы «1С» – «1С:Предприятие».

«1С:Предприятие» – программный продукт, предназначенный для автоматизации деятельности на предприятии. «1С:Предприятие» – это (од-

новременно) и технологическая платформа, и пользовательский режим работы. Технологическая платформа предоставляет объекты (данных и метаданных) и механизмы управления объектами. Объекты описываются в виде конфигураций.

На российском рынке управленческих систем «1С» занимает около 26 %. Это свыше 1/4 рынка операционных систем по управлению. Спрос на данную программу показывает ее актуальность для современного бизнеса.

К программному обеспечению (ПО) этого типа также относятся: немецкая SAP (программное обеспечение, которое создается индивидуально для каждого предприятия с учетом его специфики); американская Oracle; Microsoft.

Для платформы DOS были выпущены несколько версий 1С:Бухгалтерия – 3.0, 4.0, затем 5.0 и одновременно с ней – версия 2.0 ПРОФ (функционально близкая к версии 5.0), выпущенная в однопользовательском и многопользовательском вариантах (для совместной работы в локальной сети). Именно в версиях 5.0 / 2.0 ПРОФ был воплощен принцип работы «от документа», а также появился встроенный язык формирования бухгалтерских проводок и печатных форм.

Главной отличительной особенностью версии 8.2 является режим «управляемое приложение», при котором пользовательский интерфейс описывается декларативно, а его вид зависит от типа клиентского ПО. В новой версии платформы реализована отказоустойчивость кластера серверов «1С:Предприятия» – основной «компонент», обеспечивающий взаимодействие между пользователем и СУБД.

26 мая 2010 г. выпущено обновление платформы 8.2.11. В этой версии проведена оптимизация внутренних механизмов и реализованы некоторые новые возможности: работа с криптозащитой; экспорт документов в форматы Microsoft Office 2007; отладка Веб-клиента; форматированный документ; поддержка браузеров Google Chrome и Safari.

Рассмотрим другую версию – «1С:Предприятие 8.0», внедренную на многих предприятиях.

14 августа 2002 г. выпущена «1С:Предприятие 8.0» ознакомительная версия. Особый интерес представляют программы в области управления логистикой: 1) «1С:Предприятие 8. 1С-Логистика:Управление складом 3.0»; 2) «1С:Предприятие 8. 1С-Логистика:Управление перевозками»; 3) «1С:Предприятие 8. МТО Материально-техническое обеспечение»; 4) «1С:Предприятие 8. Управление Автотранспортом. Стандарт»; 5) «1С:Предприятие 8. Управление Автотранспортом. Проф».

Программный продукт «1С:Предприятие 8.0. Управление Автотранспортом» позиционируется разработчиком в качестве эффективного инструмента для автоматизации предприятий как с небольшим, так и крупным автопарком, количество транспортных средств которого может быть сколько угодно. Конфигурация данного продукта позволяет создать

централизованную систему управления транспортом автотранспортной компании.

«1С:Управление Автотранспортом 8.0» обеспечивает комплексную поддержку бизнес-процессов в транспортных организациях и подразделениях, позволяет получать и использовать информацию, необходимую для принятия управленческих решений и обеспечения учета деятельности организации.

Благодаря архитектуре платформы «1С:Предприятие 8.0» бизнес-процессы программного продукта прекрасно адаптируются под потребности конкретного предприятия. Важным достоинством решения является возможность его легкой интеграции с другими программными продуктами фирмы «1С».

Возможности данной системы постоянно растут, на сегодня это: контроль состояния подвижного состава; управление загруженностью ТС; анализ рентабельности работы ТС; возможность полной интеграции с программными продуктами 1С:УПП, 1С:Бухгалтерия 8, 1С:Управление торговлей 8.

Сфера применения ПО достаточно широка: автотранспортные и производственные предприятия, транспортно-экспедиторские, торговые и клининговые компании, строительные организации и различного рода управляющие и эксплуатационные компании.

Основной функционал конфигурации: единая картотека ТС; учет и контроль сроков действия документов водителей и ТС; учет фактического и расчет нормативного расхода топлива; журнал путевых листов; учет ремонтов и контроль сроков ТО; расчет зарплаты водителей и ремонтных рабочих; учет прямых и косвенных затрат; анализ рентабельности.

Программа состоит из восьми основных подсистем: подсистема диспетчерская; подсистема учета ремонтов; подсистема складского учета; подсистема учета работы водителей; подсистема взаиморасчетов; подсистема учета затрат; подсистема учета ГСМ (горюче-смазочные материалы); подсистема ПТО (производственно-технический отдел):

Все это доказывает необходимость использования большой функциональной базы «1С».

Но насколько бы не была удобной и практичной программа, для работы с ней требуются определенные навыки и умения. Ведь работать с такой большой базой и точно вносить все имеющиеся данные не так-то просто. В связи с этим изучение ее основ, овладение практическими навыками работы с ППП «1С:Предприятие» очень важны для студентов и начинающих специалистов.

Литература

1. 1С: Предприятие // Википедия. Свободная энциклопедия. URL: ru.wikipedia.org/wiki/1С:Предприятие.

2. 1С: Предприятие 8. Система программ. URL: www.v8.1c.ru.

Анализ состояния финансового учета выплат работникам в России в сопоставлении с отчетностью в странах СНГ

П.И. Шихатов

Актуальность темы учета заработной платы остается неизменной, несмотря на то, что существует большое количество работ, посвященных этой проблематике – непосредственно бухгалтерскому учету, налоговому учету, управленческому учету, вопросам социального и правового характера. При анализе соответствующих публикаций и литературы выяснилось, что большинство авторов уделяет основное внимание вопросам налогообложения выплат работникам и в гораздо меньшей степени бухгалтерскому учету таких выплат. Это связано, скорее всего, с тем, что в России до сих пор существует конгломерат из финансового и налогового учета.

В нашей стране сегодня существует большое количество нормативно-законодательных актов, регламентирующих выплату заработной платы, но нет ни одного бухгалтерского нормативного документа, напрямую регламентирующего учет и раскрытие информации о заработной плате. Так, Трудовой кодекс РФ, глава 21, говорит об оплате выполненного работником труда, Налоговый кодекс РФ указывает об оплате труда как расходах организации, Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» обязывает работодателей выплачивать заработную плату не менее устанавливаемого размера, Семейный кодекс РФ говорит об удержаниях из заработной платы. Федеральный закон № 212 обязывает работодателя начислять и уплачивать страховые взносы во внебюджетные фонды с ФОТ. ПБУ 10/99 упоминает заработную плату как расходы предприятия. Существуют многочисленные инструкции, методические указания, устанавливающие правила расчета отработанного времени, выплаты отпускных, премиальных и т.д. Следует отметить, что среди этих указаний и инструкций существуют документы, датированные 1930-ми годами и действующими до сих пор.

В 1998 г. в РФ была принята программа реформирования бухгалтерского учета, ориентированная на МСФО. МСФО, в первую очередь, созданы для истинных целей бухгалтерского учета: представление максимально правдивой информации о состоянии активов и обязательств предприятия, а также финансовых результатов на отчетную дату.

МСФО содержат стандарт IAS 19 «Вознаграждения работникам», принятом в 1993 г., пересмотренном в 2002 и 2012 гг., в котором описаны правила учета всех вознаграждений работникам, включая выплаты и расходы, которые в России в настоящее время принято называть «социальный пакет». Но эта идея тоже не нова, нельзя забывать об опыте СССР, когда существовала система нематериальных поощрений и вознаграждений работникам. Все это относится к расходам предприятия, учет таких данных

имеет первостепенное значение для последующего принятия управленческих решения.

Управленческий учет на сегодняшний день никак не регламентирован законодательно, но серьезные предприятия давно его ведут. Данные для управленческого учета, в первую очередь, поступают из бухгалтерского учета. Однако расходы по выплате вознаграждений работникам не детализированы в российской отчетности, хотя занимают серьезную долю среди расходов.

Детализированных данных о выплатах в пользу работников нет ни в финансовой, ни в налоговой, ни в статистической отчетности предприятий. Данные, имеющиеся в этих видах отчетности, почти не дают информации для анализа расходов в части выплат в пользу работников. Нет детализации, структуры расходов по вознаграждениям работникам. Если, для примера, взять предприятие, оказывающее услуги, большую часть расходов будут не расходы на сырье, энергию и т.п., а как раз выплаты в пользу сотрудников.

Следует учесть существующую на сегодняшний момент ориентацию бухгалтерского учета, в первую очередь, для целей налогообложения, а не для принятия управленческих решений – тут вступают в силу другие аспекты учета вознаграждений работникам.

Существующий сегодня нигилизм в отношении уплаты налогов, к сожалению, отражается на бухгалтерском финансовом учете, проявляющийся в двойной бухгалтерии, сокрытии дополнительных выплат работникам. Предприятия применяют схемы ухода от налогов, зарплаты в конвертах. Применяя такую систему снижения налоговой нагрузки, предприятия преследуют только свою выгоду, тогда как работники, получая сиюминутную выгоду в «конверте», живя сегодняшним днем, проигрывают в своем пенсионном обеспечении в недалеком будущем, не получат других возможных выплат.

При анализе существующего законодательства в области бухгалтерского учета, действующего на территории постсоветского пространства, выявляется, что Украина, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Белоруссия также не имеют национальных стандартов в области учета вознаграждений работникам, несмотря на программы реформирования национального бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Исключением является Молдавия, имеющая НСБУ 19 «Вознаграждения работникам», принятый в 2006 г. Прибалтийские страны применяют МСФО в отношении крупных предприятий; национальных стандартов, регулирующих учет выплат в пользу работников, нет; используется общее законодательство в области бухгалтерского учета.

Детального отражения вознаграждений сотрудникам также нет в различных видах отчетности. Так, к примеру, сводные данные о краткосрочной кредиторской задолженности, статья «оплата труда», присутствуют в

балансе и отчете о движении денежных средств, утвержденных к применению в Беларуси. Среди других отчетов существует «Отчет о средствах социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты РБ», в котором также присутствует сводный показатель – общая сумма вознаграждений работникам.

В украинской отчетности данные о вознаграждениях сотрудникам указываются в отчете о финансовых результатах, в статистическом отчете о работниках. В Украине существует также специальная форма отчетности №1-ПВ, в которой указываются данные о компенсациях работникам, работающим во вредных условиях труда. В Казахстане данные о вознаграждениях работникам указываются в отчете о движении денежных средств.

В российской отчетности также нет детализированных данных о вознаграждениях работникам. В финансовой отчетности сводный показатель указывается в отчете о движении денежных средств, в статистической отчетности – сводный показатель в отчете по форме П-4. В отчетности, представляемой во внебюджетные фонды, указывается общая сумма выплат работникам в отчете по форме ФСС-4, представляемой в Фонд социального страхования, и в форме РСВ-1, предоставляемой в ПФР.

С целью совершенствования бухгалтерского учета вознаграждений работникам, учитывая рекомендации МСФО, предлагаются следующие меры:

1. В Плане счетов бухгалтерского учета ввести обязательную детализацию счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» путем введения субсчетов, таких, как «Премии сотрудникам», «Питание сотрудников», «Добровольные отчисления на социальные нужды», «Страховые социальные взносы» и т.п.;

2. Внесение изменений в ПБУ 10/99 в описании расходов со следующей формулировкой: «вознаграждения работникам, включая заработную плату работников; добровольные отчисления на социальные нужды работникам и в пользу работников третьим лицам; страховые социальные взносы»;

3. Разработка на основе МСФО 19 и введение в действие нового ПБУ «Вознаграждения работникам», в которым бы содержалась формулировка: «текущие вознаграждения, такие, как заработная плата и взносы на социальное обеспечение, ежегодный оплачиваемый отпуск, участие в прибыли и премии, выплачиваемые в течение двенадцати месяцев, а также вознаграждения в неденежной форме, такие, как медицинское обслуживание, обеспечение жильем и автотранспортом и бесплатные или дотируемые товары или услуги для занятых в настоящее время работников».

Применение указанных рекомендаций на практике вызовет следующие положительные последствия:

1. Детализация счета 70 – улучшение качества информации о расходах предприятия в части выплат вознаграждений работникам;

2. Внесение изменений в ПБУ 10/99 – детализация расходов, раскрытие информации, включение новых видов расходов;

3. Введение нового ПБУ – установление четких правил учета, установление понятия «вознаграждения работникам», полное раскрытие информации в отчетности, ликвидация разночтений множества инструкций и рекомендаций.

Внедрение указанных предложений в финансовый учет даст целый ряд положительных изменений разного характера: произойдет сближение налогового и финансового учета, снижение налоговой нагрузки в части налога на прибыль для предприятий, легализация части выплат сотрудникам, увеличение поступлений от НДФЛ в бюджет, увеличение покупательной способности населения, вследствие этого – увеличение поступлений в бюджет от НДС, возрастет социальная защищенность работников.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н; от 30.03.2001 № 27н) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1999. – № 26.

2. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. от 05.10.2011) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2010. – № 35.

3. *Шихатов П.И.* МСФО в России, от внедрения к признанию // Вестник МИЭП. – 2011. – № 2.

Воспитательный аспект подготовки менеджеров

А.Г. Шмаков

В современных условиях развития общества возрастает роль человеческого фактора, особенно в деятельности руководителей. Недостаточная эффективность работы, а зачастую и асоциальное поведение отдельных руководителей основываются на проявлениях их низких личностно-нравственных качеств. В этой связи требуется не ограничиваться только лишь образовательной подготовкой менеджеров, а кардинально пересмотреть отношение к вопросам их воспитания.

В середине июля 2011 г. премьер-министру России на встрече с работниками Магнитогорского металлургического комбината был задан вопрос: «Какое главное качество должно быть у президента страны?» В.В. Путин ответил, что любому руководителю, независимо от уровня управления – руководитель ли он фирмы или президент страны – должна быть, прежде всего, присуща главная черта – порядочность, а потом уж профессионализм и все остальные качества. Последующие обсуждения такого ответа содержали и сомнения в его искренности, и предположения

популистской уловки в преддверие президентских выборов, однако, в любом случае, – это позиция сильной личности.

Тема влияния личностных качеств руководителя на эффективность его работы обсуждалась на региональной научной конференции Челябинского госуниверситета в 2010 г., где мне довелось выступить с сообщением по вопросу: «Какой руководитель нужен персоналу организации – хороший человек или профессионал?» Мое утверждение, что каждый руководитель должен быть профессионалом, обладающим хорошими человеческими качествами, было поддержано молчаливым согласием большей части участников конференции, однако некоторыми признанными авторитетами в области менеджмента было встречено в штыки и категорически отвергнуто. Последние утверждали, что, следуя канонам современного менеджмента, руководитель должен быть только профессионалом и что результаты его работы никак не зависят от личностных качеств.

По этому поводу зададимся одним из важнейших для нашей цивилизации вопросом: не потому ли, что так думают идеологи менеджмента, в последние годы в мире и, особенно, в нашей стране так часто происходят чрезвычайные ситуации с катастрофическими последствиями по причине человеческого фактора? Это предположение подтверждается множеством убедительных примеров.

Особенно остры горестные впечатления от гибели людей на пароходе «Булгария», основная причина катастрофы – вопиющая халатность и попустительство многих причастных к этой беде руководителей. Какую положительную роль в этой истории сыграла их профессиональная подготовка? Ответа нет. Они могут быть или незаурядными профессионалами, или полными неучами, но роковую роль в беде сыграли только низкие человеческие качества.

Катастрофа на Саяно-Шушинской ГЭС и ее последствия обусловлены не низким профессионализмом ее руководителей, а проявлениями их самых низменных личностных свойств как в латентный период беды, так и в момент катастрофы. Кому была нужна их профессиональная подготовка, если она не реализована, но алчность, халатность и их производная – подлость, свойственные многим руководителям станции, привели к гибели людей, разрушению самой станции и утрате веры в общенародное дело.

Из СМИ стало известно, что руководители Пенсионного фонда – госчиновники! – как на федеральном, так и на региональном уровне все свои профессиональные знания направили на то, чтобы обманным путем воровать миллиарды законных денег пенсионеров.

События набора студентов 2011 г. показали, как основательно и профессионально «подготовились» ответственные руководители медицинского университета им. Пирогова (ирония автора), чтобы высоконаучными хитросплетениями обучать сотни студентов, которые были банальными «мертвыми душами».

Из СМИ также мы знаем, что некоторые руководители кардиологических и онкологических лечебных заведений страны «ломают» свои профессионально умудренные головы над тем, как сорвать побольше денег с обреченных больных за законно бесплатные операции; как руководители самых высоких контрольных органов страны и ее регионов демонстрируют образцы управления с применением самой изощренной коррупции. Вспомним также авиакатастрофу ЯК-42, на борту которого находились ярославские спортсмены… – опять «сработал» непрофессионализм и, главное, безответственность некоторых руководителей. Вопрос: кто тянет «наверх» бездарей, непрофессионалов, случайных людей, да еще и с низкой нравственной позицией?

Грустный калейдоскоп фактов первоочередного негативного влияния личностных качеств на результаты работы руководителей можно продолжать бесконечно. Падение нравственности, «вымывание» достойных уважения качеств людей, основанных на благодеянии и добропорядочности, чести и социальной ответственности – важнейшая проблема нашего общества. Как сегодня формируются личные качества и, в том числе, порядочность руководителей всех уровней в нашей стране?

Каждый руководитель – это продукт системного воздействия семьи, школы и профессиональных образовательных заведений, подчиненных общей государственной идеологии подготовки кадров, а также множества других факторов формального и неформального общения в социуме и личного самовоспитания людей. Следует признать, что если обучение в нашей стране с целью профподготовки кадров еще как-то осуществляется, то системное воспитание будущих руководителей практически отсутствует [3, с. 19-26, 104-110]. Уместно будет вспомнить слова известного русского писателя, педагога и публициста Н.Г. Чернышевского, сказавшего, что образованным может называться только тот человек, который имеет три основных качества: обширные знания, привычку мыслить и благородство чувств. Вряд ли кто-то будет отрицать то, что это утверждение не менее актуально и сегодня!

Зададимся и другим вопросом: должны ли профессиональные учебные заведения нашей страны воспитывать порядочных руководителей?

На фоне продолжающегося научного спора по поводу того, что в образовании первично: воспитание или обучение, – можно утверждать: нет, учебные заведения страны сегодня не обязаны заниматься воспитанием. Эта работа действительно не предусмотрена ни идеологически, ни учебными планами, ни образовательными программами, то есть никак.

Конечно, нельзя сказать, что воспитательная работа в наших учебных заведениях отсутствует полностью – существуют уставы, ориентирующие педколлективы и студентов на достижение прогрессивных целей, разрабатываются кодексы корпоративной культуры, есть даже воспитательные подразделения или нештатные должностные лица, ответственных за вос-

питательную работу. Но нужно признать, они не осуществляют системного целенаправленного формирования порядочности студентов. Большинство студентов даже и не подозревают о существовании упомянутых уставов и кодексов.

К сожалению, поведение современных студентов чаще всего ориентируется на принцип: «Имею право!» И это считается большим достижением демократических преобразований в стране. А студенты заочной и, особенно, дистанционной формы обучения вообще выпадают из всякого воспитательного воздействия системы образования.

Формально такое положение дел закреплено основным документом трудовой деятельности работников, в том числе и сферы образования – трудовым договором. В соответствии с существующей формой и содержанием трудового договора преподаватели учебных заведений должны выполнять учебную, учебно-методическую, научно- исследовательскую и другие работы, а также обязаны выполнять трудовой распорядок и указания непосредственных руководителей, создавать учебно-методические материалы, бережно относиться к имуществу учебного заведения. Но они не обязаны, потому что этого договор не предусматривает, быть образцом высокой нравственности и воспитывать порядочных студентов.

В силу многих факторов большая часть преподавателей, в том числе и энтузиасты воспитательной работы, обладая прекрасными человеческими качествами, перестают проявлять инициативу, так как не имеют необходимой системной поддержки и материального стимула. Опрос преподавателей трех челябинских вузов показал, что 84 % респондентов считают свой труд не престижным, а 88 % – не удовлетворяет уровень зарплаты.

Нет сомнения в том, что воспитание благочестивых граждан страны пойдет только на благо всего общества. Более того, нравственное и этическое воспитание должно стать основополагающим механизмом социализации граждан нашей страны [2, с. 351]. В частности, необходима комплексная программа по формированию позитивных личностных качеств руководителей, воплощать в жизнь которую должна, в первую очередь, система профобразования, в которой воспитательному процессу будет уделено первичное место.

Следует заметить, что такая программа уже была в нашей стране во 2-й половине XX в. Именно тогда наша система образования считалась одной из лучших в мире. Однако в 1990-е гг. в силу известных причин ее былые достоинства и позиции стали стремительно утрачиваться. Однако «островок», по мнению специалистов, все же остался – военное образование, где по-прежнему прекрасно сочетается получение высокопрофессионального образования с воспитанием человека, достойного офицерского звания.

В военных учебных заведениях выполнение воспитательных задач предусмотрено и общими целями вуза, и учебными планами, и учебными программами по всем дисциплинам. Более того, каждый преподаватель на

это ориентирован. Именно таких подходов и не хватает учебным заведениям «гражданским».

Нравственно-этическое воспитание будущих руководителей возможно только в условиях активной государственной политики в этом направлении, безупречной примерности всех тех, кто влияют на социализацию потенциальных управленцев. Все предполагаемые программы, комплексно направленные на формирование личности руководителя должны соответствовать государственной идеологии, в основе которой должен содержится ответ на вопросы: каким должен быть руководитель, какой основной чертой должен обладать руководитель?

Каждый руководитель должен быть профессионалом в своем деле и обладать высокими личностными качествами [1, с. 48-53], а вся образовательная система страны должна этому активно способствовать.

Литература

1. Спутник исследователя по педагогике / Авт.-сост. А.М. Баскаков, Ю.Г. Соколова; Под общ. ред. А.М. Баскакова. – Челябинск: Полиграф–Мастер, 2008. – 600 с.

2. Управление персоналом организации: Учебник для вузов / И.А. Баткаева и др.; Под ред. А.Я. Кибанова. – Изд. 4-е, доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 694 с.

3. Управление персоналом: Лекции / А.Г. Шмаков. – Челябинск: ЧГУ, 2011. – 171 с.

Правовые аспекты вступления России в ВТО и перспективы модернизации национального законодательства

А.В. Шустовская

Государство, вступающее во Всемирную торговую организацию (ВТО) становится ее членом на условиях, которые вырабатываются в ходе переговоров с другими членами ВТО, иногда довольно длительных (их продолжительность не регламентирована). Так, переговоры с Болгарией заняли более 10 лет, еще больше – с КНР, а абсолютный рекорд пока принадлежит России. Большинство стран СНГ (10 из 12, включая Россию) начали переговоры о присоединении к ВТО в 1993–1997 гг.; первой из них в декабре 1998 г. присоединилась Киргизия, затем ряд других [1, с. 14].

Условия присоединения (в том числе обязательства о доступе на рынки товаров и услуг) индивидуальны для каждой страны, они содержатся в докладах рабочих групп и прилагаемых к ним протоколах о присоединении.

Как известно, Советский Союз во второй половине 1940-х годов активно способствовал формированию политических и экономических основ

послевоенного мира. Представители СССР участвовали в разработке Бреттон-вудских соглашений, а также в Гаванской конференции ООН по торговле и занятости, материалы которой легли в основу Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Тем не менее, в силу ряда причин СССР так и не стал участником ГАТТ. Только в начале 1980-х годов начались неформальные контакты с Генеральным директором ГАТТ, а в середине этого десятилетия Советский Союз предпринял попытку стать участником многосторонних торговых переговоров в рамках Уругвайского раунда (она была заблокирована США).

Только в мае 1990 г. СССР получил статус наблюдателя в ГАТТ. Российская Федерация унаследовала этот статус в 1992 г., и руководство страны стало проводить курс на сближение с ГАТТ, а с 1994 г. (после образования ВТО) – на вступление в эту организацию. В соответствии со сложившейся процедурой, формальные переговоры о присоединении проходили в рамках рабочей группы, круг ведения которой является стандартным для всех присоединяющихся стран и в данном случае был сформулирован следующим образом:

«Изучить заявление Правительства Российской Федерации о присоединении к Всемирной торговой организации на основании статьи XII и представить Генеральному совету рекомендации, которые могут включать проект Протокола о присоединении» [2, с. 126].

Первый практический шаг к присоединению был сделан в феврале 1994 г., когда был представлен Меморандум о внешнеторговом режиме России (документ L/7410). В 1995 г. начались формальные заседания рабочей группы, а также неформальные встречи и консультации. Страны-члены ВТО были детально ознакомлены с режимом внешнеторговой деятельности и другими аспектами экономической системы России, имеющими значение для ее вступления в ВТО. В феврале 1998 г. начался собственно переговорный этап, затянувшийся до 2011 г., в ходе которого и определялись конкретные условия присоединения.

Длительные переговоры породили множество вопросов в торговых и промышленных кругах страны. Что получит Россия, присоединившись к ВТО? Сможет ли она реализовать связанные с этим преимущества или прежде всего столкнется с обременительными обязательствами? Какое значение будет иметь этот шаг для развития экономики страны, законодательства и т.д.?

Для ответа на эти вопросы необходимо прежде всего обратиться к опыту других стран. Свыше 160 государств посчитали для себя выгодным стать членами ВТО или начать переговоры о присоединении. На их долю приходится более 90% внешнеторгового оборота России. Страны-участницы ВТО и являются тем, что принято называть «мировой торговой системой», основу которой составляет унифицированное правовое пространство. Присоединяясь к ВТО, Россия становится его равноправным участником и получает международно-правовую защиту, гарантируемую нормами этой организации [2, с. 130].

Это относится к таким важным положениям, как режим наибольшего благоприятствования и национальный режим для российских товаров и услуг; защита от дискриминационных внутренних налогов, акцизов и таможенных сборов; свобода транзита; защита от дискриминационного применения технических, санитарных и фитосанитарных барьеров; определенная гарантия против произвольного использования таких средств торговой политики, как квотирование, антидемпинговые и компенсационные меры. Кроме того, Россия получит другие преимущества, которые будут содействовать ее вхождению в мировое хозяйство, развитию ее внешней торговли, защите российских интересов за рубежом. Следует также учитывать, что договоренности ВТО, по сути, выполняют функцию многостороннего торгового договора, существенно снижая потребность в громоздкой системе двусторонних торговых соглашений. Напротив, оставаясь за пределами ВТО, Россия рисковала оказаться в торгово-политической изоляции.

Большое значение имеет механизм разрешения споров и конфликтных ситуаций, весьма эффективно действующий в ВТО. Нужда в нем для российских предпринимателей ощутимо возросла еще в 1990-е годы, когда в ответ на широкомасштабное открытие своего внутреннего рынка Россия столкнулась за рубежом с избирательно действующими торговыми барьерами в областях, где она обладает сравнительными преимуществами, и недобросовестной конкуренцией как на внешнем, так и на внутреннем рынке [1, с. 22].

Вопрос об участии России в ВТО нельзя рассматривать только в торгово-экономическом аспекте; целесообразно взглянуть на проблему с более широких позиций. Создание ВТО привело к серьезным изменениям в общей системе международно-правовых норм . Отношение к ним в мире весьма неоднозначное; в этом, кстати, состоит один из уроков Конференции министров стран-членов ВТО в Сиэтле. Россия должна учитывать эту неоднозначность и использовать ее в своих интересах: искать союзников, блокировать противников и привлекать на свою сторону как можно больше государств. Но активная внешнеторговая дипломатия возможна только при полноценном членстве в ВТО. Кроме того, это членство открывает перед Россией возможность участия в новых переговорах по правовым основам международной торговли. Такие переговоры уже идут и их масштабы в будущем значительно расширятся. Неучастие в них России практически изолирует ее от процесса развития мировой торговой системы и лишает ее многих возможностей отстаивать свои национальные интересы, которые имеют страны-члены ВТО.

Для вступления в ВТО было необходимо привести российское законодательство, как федеральное, так и региональное, в соответствие с правилами ВТО. Эта работа приблизила его к правовым нормам, которыми руководствуются большинство стран мира, уменьшила влияние узковедомственных интересов и способствовало укреплению стабильности, предсказуемости и открытости российского внешнеторгового режима, на недостатки которого регулярно поступают жалобы как со стороны внешнеторговых партнеров России, так и отечественных экспортеров и импортеров [3, с. 182].

Разумеется, присоединение к ВТО имеет не только позитивные, но и негативные стороны. К наиболее важным из них относятся:

- сокращение возможностей для защиты производств, находящихся в кризисе и неконкурентоспособных при облегчении доступа иностранных товаров и услуг на российский рынок;
- сокращение поступлений в федеральный бюджет из-за снижения импортных пошлин, которые, возможно, придется компенсировать за счет роста акцизов, НДС и других налогов;
- существенное сокращение возможностей государства в области регулирования внешнеэкономической деятельности;
- неизбежность определенных потерь для российского рынка услуг, особенно финансовых;
- возникновение новых проблем для интеграции России со странами СНГ и внутри Таможенного союза. Хотя между членами последнего и существует договоренность о взаимных консультациях по вопросам вступления в ВТО, одна из стран может сделать это раньше других, и тогда ее обязательства перед ВТО в силу договоренности между странами-участницами союза станут определенным стандартом для других стран-участниц. В то же время некоторые обязательства, приемлемые для одной из них, могут оказаться неприемлемыми для других.

Чтобы правильно оценить последствия присоединения России к ВТО, необходимо в полной мере учитывать правовую специфику этой организации; данный вопрос целесообразно рассмотреть более подробно. Результаты Уругвайского раунда, приведшего к созданию ВТО, были представлены как единый пакт правовых документов, принятие которых обязательно для стран-членов без каких-либо оговорок или исключений. Этот принцип – «все или ничего» – знаменовал важнейший политический поворот в развитии мировой торговой системы. По этой причине ряд стран, еще не полностью готовых для реализации новых договоренностей, оказались в сложной ситуации. Немалые трудности возникли и у России, и в этом плане она не одинока [2, с. 134].

ВТО с самого начала представляла собой межгосударственную структуру, призванную обеспечивать выполнение многосторонних соглашений и договоренностей. Она выполняет функции организатора торговых переговоров, а также функции арбитра при урегулировании споров; в качестве модели использовалась организационная структура, фактически сложившаяся в рамках ГАТТ. Бюджет ВТО (как и бюджет ГАТТ) предназначен для финансирования лишь одной функции – организации выполнения соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. В этом плане ВТО существенно отличается от большинства международных организаций, как входящих в систему ООН, так и существующих вне ее.

Есть еще одна важная особенность ВТО – то, что круг ее ведения определяется соглашениями и договоренностями, содержащимися в многочислен-

ных приложениях. Сейчас их 56, и они охватывают различные вопросы торговли товарами и услугами, а также торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Будущие переговоры и решения могут включить в круг ведения ВТО новые вопросы. Уже сейчас обозначились некоторые направления: торговля и экология; прямые иностранные инвестиции; ограничительная деловая практика и режим конкуренции; информационные технологии. Таким образом, правовая структура ВТО открыта для дальнейшего развития, что может нарушить с трудом достигнутый баланс интересов и обязательств. Будущее ответит, сможет ли конструкция, созданная в Марракеше, выдержать эту дополнительную нагрузку, и окажется ли она при этом управляемой.

Одно из важных направлений развития внешнеэкономических связей – торговля в рамках крупных транснациональных компаний и торговля между ними. В этих двух случаях действуют разные экономические интересы, требующие разного подхода. Попытки согласовать их в рамках ВТО, очевидно, встретят большие трудности, что потребует от руководства организации выработки адекватных правовых и организационных решений.

Другая сложность связана с положением развивающихся стран в структуре ВТО. Место, которое занимает сейчас Россия в международной торговле и в мировой политической системе, может создать для нее проблемы с «встраиванием» в эту многостороннюю систему. Страны-члены ВТО, вне всякого сомнения, не будут вносить коррективы в ее работу после присоединения России; нашей стране самой придется заботиться о своих интересах.

Как отмечалось выше, уже на первом этапе вступления в ВТО ее будущий участник обязан привести национальное законодательство в соответствие с нормами права этой организации. Прежде всего речь идет о соглашениях, составляющих так называемый «пакет ВТО» [4, 119]. Эти нормы, в силу Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации [5], оказывают непосредственное влияние на национальное право как стран-членов ВТО, так и государств, ведущих переговоры о вступлении. В связи с этим представляет большой интерес изучение тенденций отечественного законодательства в плане его адаптации к новым условиям международной торговли.

Источниками для такого анализа являются, с одной стороны, базовые документы «пакета ВТО» (Генеральное соглашение по тарифам и торговле, Генеральное соглашение по торговле услугами, Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности), с другой – Таможенный, Налоговый и Земельный кодексы РФ, Федеральные законы «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г., «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 8 декабря 2003 г., Законами РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г., «Об инвестиционной деятельности»

от 25 февраля 1999 г. и ряд других. Проведенное исследование выявило некоторые характерные черты, отражающих уже произошедшие изменения, а также особенности, связанные с ратификацией «пакета ВТО» на территории России после ее вступления в эту организацию.

1. Развитие национального законодательства России было обращено, в первую очередь, на либерализацию внешней торговли, снижение таможенных барьеров, устранение дискриминационных мер в области торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности, реализацию в законодательстве базового принципа ВТО, предполагающего предоставление национального режима для всех стран-членов данной организации. В результате серьезные изменения претерпели нормы, регулирующие предпринимательскую, банковскую, инвестиционную и внешнеторговую деятельность, что стало толчком к развитию профильных отраслей национального права. Эти изменения связаны с форсированным принятием в период с 2001 по 2004 г. ряда указанных выше законов, гармонизирующих отечественное законодательство с нормами ВТО.

2. Российский законодатель выбрал в качестве основного метода сближения правил ВТО и национального законодательства рецепцию норм соглашений ВТО путем их дословного включения в тексты российских законов. Такой подход фактически привел к тому, что Россия, еще не являясь членом этой организации, стала работать в рамках ее правил.

Сейчас, после вступления России в ВТО (в декабре 2011 г.) и ратификации соответствующих соглашений (в июле 2012 г.), можно прогнозировать следующие тенденции в развитии отечественного законодательства.

1. Нормы соглашений ВТО, в соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ и п. 3 ст. 5 ФЗ «О международных договорах РФ» будут иметь прямое действие, что приведет к избыточности правового регулирования, дублированию норм, а в некоторых случаях и к коллизиям в связи с упомянутой рецепцией правил ВТО, проведенной ранее. Значительное влияние на национальное законодательство и на судебную практику окажут процедуры разрешения торговых споров в рамках ВТО.

2. Потребуется существенная доработка регионального законодательства с целью реализации принципа транспарентности. Этот принцип требует уведомления обо всех мерах государственной поддержки сельского хозяйства в соответствии с классификацией, принятой в ВТО, и установления для каждого региона максимально допустимого уровня такой поддержки.

3. Изменится статус частных лиц, участвующих во внешнеторговой деятельности. Несмотря на межгосударственный уровень соглашений ВТО, они предоставляют частным лицам право оспаривать внешнеэкономические меры любой страны, если они нарушают правила ВТО. Подобные действия возможны как со стороны иностранных фирм в России, так и со стороны российских фирм за рубежом.

4. Российской Федерации, как субъекту международного права, придется пересмотреть действующие торгово-экономические соглашения с

третьими странами с целью их приведения в соответствие с правилами ВТО, так как вопросы торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности будут регулироваться соответствующими нормами. Вместе с тем, правом ВТО предусмотрена возможность создания региональных торговых соглашений (ст. XXIV ГАТТ), что может вывести на новый уровень сотрудничество России с партнерами по СНГ и ЕврАзЭс.

Таким образом, уже в процессе вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию национальное законодательство претерпело серьезные изменения, в связи с чем в будущем российской правовой системе предстоит столкнуться с рядом сложностей. Представляется необходимым подробно информировать представителей малого и среднего бизнеса о правовых последствиях вступления России в ВТО, а также ввести обучающие программы по праву ВТО для судейского корпуса и работников ряда правоохранительных органов, чтобы облегчить им процесс адаптации к новым правовым реалиям. Это важно, поскольку эффективность применения модернизированных норм, в конечном счете, будет зависеть от грамотности правоприменителей.

Литература

1. *Смирнов П.С.*, *Хребтов В.А*. Россия на пути к ВТО. – М., 2000.
2. *Комендантов С.В*. Проблемы законодательного обеспечения вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 4.
3. *Вельяминов Г.М*. Международное экономическое право и процесс. – М., 2005.
4. *Шумилов В.М*. Всемирная торговая организация: право и система. – М., 2006.
5. Соглашение о создании Всемирной торговой организации // Внешнеэкономический бюллетень. – 1994. – № 5.

Проблемная лекция по высшей математике как инструмент формирования творческой активности студента

В.И. Шушков, В.Н. Поляков

Математика является одним из предметов, которые входят в число базовых дисциплин высшей школы, преподаваемых на начальных курсах любых специальностей технических или гуманитарных направлений. Роль данной дисциплины остается важной и значимой в связи с переходом на новые образовательные стандарты в вузах России и в связи с разработкой рабочих программ третьего поколения, поскольку математика входит в блок базовых дисциплин и является основой формирования компетенций, которые в дальнейшем развиваются и наращиваются другими курсами.

Современный учебный процесс в высшей школе призван быть мобильным, отвечающим условиям быстро изменяющейся информации, должен включать различные формы работы со студентами как на этапе преподавания учебного материала, так и на этапе контроля знаний. Однако основной формой учебно-воспитательного процесса в высшей школе, на наш взгляд, остается лекция.

Лекции закладывают базовые знания по изучаемой дисциплине, что особенно актуально для такой фундаментальной дисциплины, как высшая математика. В частности, на лекциях по математике студент познает новое, используя не только слуховое восприятие, но и зрительное и моторное, переписывая с доски в тетрадь формулы, графики, таблицы и т.д. При этом он учится правильному написанию математических символов, знаков, изображению графиков, рисунков.

Слушая лекцию, студент учится правильно произносить новые, ранее ему неизвестные обороты, термины, а при эмоциональном чтении лекции идет более эффективное и глубокое усвоение нового материала. Не стоит забывать о том, что лекция – это живое слово, поэтому книга или презентация на экране никогда не сможет в полном объеме заменить лекцию, когда преподаватель в режиме реального времени общается с аудиторией, чувствует ее настроение, может оперативно ответить на возникающие у студентов вопросы.

В теории высшей школы выделяют различные типы лекций: информационная, проблемная, лекция-визуализация, лекция вдвоем, лекция с заранее запланированными ошибками, лекция-конференция, театрализованная лекция, обзорная лекция, вводная лекция [1, с. 73, 74].

Информационную лекцию в учебном процессе высшей школы можно считать классической, традиционной. Эта форма чтения лекции позволяет дать студенту больший объем информации за более короткий промежуток времени. При такой форме чтения лекции преподаватель излагает новый для студента материал в доступной для него форме, с опорой на предыдущие темы, в необходимых случаях выполняя определенные доказательства. На таких лекциях у студента формируется логика мышления, умение выделять главное, видеть взаимосвязь различных разделов математики.

Однако во время слушания такой лекции у студента ввиду большой информационной загруженности происходит переутомление и, как следствие, притупление восприимчивости излагаемого материала. Эти отрицательные факторы можно уменьшить, внедряя в лекцию отдельные приемы позволяющие взбодрить студента, активизировать его умственную деятельность.

Полезно в некоторые моменты обращаться к студенту за помощью и просить у него определенной подсказки, которую он способен дать, используя ранее полученные знания, полезные и необходимые в данной лекции при доказательстве определенных теорем.

Хороший эффект имеет также искусственно сделанная ошибка, которая не позволяет получить должный результат доказательства. Ошибка должна быть такой, которую студент в состоянии, на данном этапе обучения, обнаружить. Студент, в поисках ошибки активизирует свою мыслительную деятельность, еще раз анализирует только что услышанную и записанную им информацию и у него появляется чувство сопричастности к читаемой лекции. Эффективным способом привлечения внимания к преподаваемому материалу являются вопросы, которые преподаватель задает, обращаясь к аудитории.

Но информационная лекция не дает студенту возможности творческого развития своей умственной деятельности и в основе своей приводит к пассивной форме познания. Недостатки, которая содержит информационная лекция, частично ликвидируются в лекциях проблемного характера.

Лекция проблемного варианта предполагает такую организацию преподнесения учебного материала, которая приближает процесс познания к исследовательскому характеру. Цель в данном случае триедина: усвоение теоретических знаний; развитие теоретического мышления; формирование познавательного интереса к содержанию учебного предмета, профессиональной мотивации и творческого мышления. На ней, как правило, присутствует единство деятельности преподавателя и студентов, когда студенты «открывают» для себя новые знания и постигают теоретические особенности профессии.

На проблемной лекции студенты не просто перерабатывают информацию, а переживают ее усвоение на эмоциональном уровне, споря и доказывая. Усвоение информации идет как субъективное открытие еще неизвестного для себя знания [1, 71, 72].

Проблемная лекция является формой совместной деятельности преподавателя и студентов, объединивших свои усилия на достижениях общих целей. Новое знание вводится как неизвестное, которое предстоит превратить в известное с помощью совместного мышления преподавателя и студентов. Это позволяет создать у студентов иллюзию открытия, уже открытого в науке, но неизвестного для студентов знания. Здесь не обойтись без участия мышления студентов и их личностного отношения к усвояемому материалу.

Включение мышления студентов осуществляется преподавателем с помощью создания проблемной ситуации еще до того, как студент получает всю необходимую информацию, составляющую для них новое знание. Проблемная ситуация создает у студента психологический дискомфорт, который побуждает к поиску ее разрешения [2, с. .37].

Необходимо отметить, что при планировании проблемной ситуации преподавателю следует учитывать уровень подготовленности студентов к восприятию информации. Так, проблемная ситуация на лекциях по высшей математике не возникает в случаях:

1. Если для решения проблемы достаточно уже усвоенных знаний. Например, если известно, как находится $\int xe^x dx$, то для нахождения интеграла $\int (x+1)e^x dx$, не требуется новых знаний;

2. Если уровень знаний недостаточен для того, чтобы понять существо поставленной проблемы. Например, если студентам неизвестна формула (uv)′=u′v+uv′, то они не смогут получить формулу $\int udv = uv - \int vdu$.

Проблемная ситуация – это психологическое состояние мыслительного взаимодействия субъекта с объектом познания, характеризующаяся потребностью и усилиями студентов обнаружить, открыть и усвоить новое, неизвестное еще для них знание, необходимое для решения поставленной преподавателем задачи – учебной проблемы. Включение в проблемную ситуацию – состояние человека, задавшего вопрос самому себе о способе решения учебной проблемы.

Вопросное состояние становится необходимым условием для мыслительного взаимодействия студентов с учебным материалом. Но вопрос не возникает сам по себе, его появление должно быть чем-то обусловлено. Состояние «вопросного» отношения достигается с помощью реализации принципа проблемности в содержании учебного материала и в процессе его развертывания на лекции.

Учебными проблемами могут быть познавательные задачи с неопределенностью условий; с противоречивыми, избыточными, недостающими, альтернативными или частично неверными данными и т.п.

Во время проблемной лекции в процессе мыслительной работы преподавателя и студентов анализируются условия учебной проблемы, выделяются необходимые данные, выдвигаются гипотезы, которые тут же проверяются. В силу этого, лекция проблемного характера с необходимостью влечет форму диалогического изложения. Чем выше степень диалогичности лекции, тем больше она приближается к проблемной.

Диалогическое включение преподавателя в общение со студентами осуществляется при выполнении условий:

1. Преподаватель входит в контакт со студентами как собеседник, пришедший на лекцию поделиться с ними своими знаниями;

2. Преподаватель не только признает право студентов на собственное суждение, но и заинтересован в нем;

3. Новое знание должно быть истинным не только в силу авторитета учебника (автора учебника), но и в силу доказательства его истинности системой рассуждения;

4. Коммуникация со студентами строится таким образом, чтобы подвести их к самостоятельным выводам, сделать соучастниками процесса подготовки, поиска и нахождения решения.

Способность к внутреннему диалогу (самостоятельное мышление) формулируется у студентов только при наличии опыта активного участия в различных формах внешнего диалога. Поэтому лекции проблемного харак-

тера необходимо дополнять системой семинарских занятий, организуемых как дискуссии, и диалогическими формами совместной самостоятельной работы студентов [3, с. 20].

Проблемная лекция позволяет активизировать умственную деятельность студента инициировать и развить в нем его творческую деятельность, создать у него навыки нестандартного мышления.

Заинтересованность студента на практических занятиях и на лекциях появляется в том случае, если он самостоятельно или с некоторой помощью преподавателя принимает непосредственное участие в решении задач или чтении лекции. В данной работе мы хотим показать, как привлекаем студента к процессу чтения лекции по теме «Несобственные интегралы», стимулируя его творческую деятельность, и предлагаем методику построения лекции по указанной теме в виде проблемной. Так как лекция читается после приложения определенного интеграла к вычислению площадей плоских фигур, то после объявления темы лекции студентам предлагается задача для самостоятельного решения на вычисление площади плоской фигуры, при нахождении которой появляется несобственный интеграл определенного вида.

Задача № 1. Вычислить площадь незамкнутой плоской фигуры, например, ограниченной линиями: $y=\frac{1}{x^2}$, y=0, x=1, применяя геометрический смысл определенного интеграла (рис. 1, площадь А).

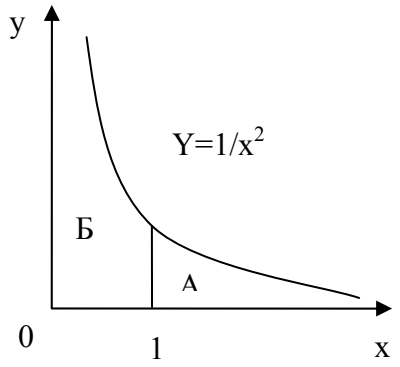


Рисунок 1

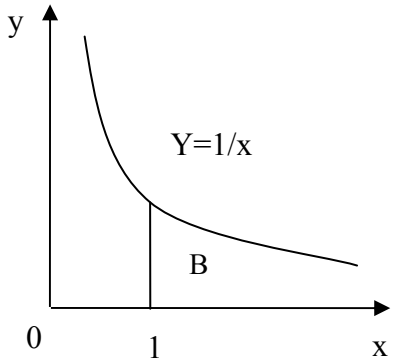


Рисунок 2

Для решения поставленной задачи вызывается студент к доске. Не лишним является предложение студенту вспомнить условия существования интеграла, какими свойствами должна обладать функция и в какой области (на каком множестве). После этого оказывается, что не выполняется одно из условий существования интеграла, а именно – функция задана не на отрезке, а на полуинтервале. Дается некоторое время для обсуждения возникшей проблемы и для поиска путей выхода из нее. Допускается здесь подсказка о возможности наложения таких ограничений на условия задачи, которые позволят применить определенный интеграл, и как снять ограничения после применения определенного интеграла.

Затем предлагается решить другую задачу.

Задача № 2. Вычислить площадь, ограниченную линиями: $y=\frac{1}{x}$, y=0, x=1 (рис. 2, площадь В), в которой не существует конечного предела, и площади указанной фигуры в конечном виде нет. Интересным получается и обсуждение такого вопроса. Почему площадь в задаче № 1 существует, а в задаче № 2 – нет? Казалось бы, как в первом, так и во втором случаях кривые асимптотически приближаются к оси OX. Это обсуждение дает студенту урок осмысления полученного результата, анализа найденного решения.

После этого преподаватель обобщает полученные студентами результаты и делает выводы о том, что они получили новый вид интеграла, который называется несобственным, и дали способ его вычисления. Затем излагается вся теория несобственных интегралов по бесконечным промежуткам.

При переходе к несобственным интегралам от неограниченной функции студентов также полезно озадачить невозможностью применения определенного интеграла уже на отрезке, где в некоторой точке функция неограниченна. Для примера, мы считаем, следует рассмотреть площадь, ограниченную теми же линиями, что и в задачах № 1 и № 2.

Задача № 3. Функция $y=\frac{1}{x^2}$, задана на отрезке [0,1] и ограничена линией y=0 (площадь Б на рис. 1). Здесь также перед студентом встает проблема невозможности непосредственного применения определенного интеграла, хотя функция, в отличие от предыдущей задачи, задана на отрезке, но здесь не выполняется другое условие существования определенного интеграла, а именно – функция на конце отрезка неограниченна. Как правило, студенты уже на основе опыта предыдущей задачи легко справляются с преодолением новой проблемы. После решения этого примера полезным получается обсуждение результатов, полученных в задачах № 1 и № 3. Предлагается студентам обосновать тот факт, что интегралы от одной и той же функции различные и при этом один из них существует, а другой не существует.

Для объяснения этого факта следует у функции $y=\frac{1}{x^2}$ в задаче № 3 рассмотреть обратную функцию и скорость приближения графика функции к оси OY, сравнить ее со скоростью приближения графика этой же функции к оси OX.

При рассмотрении обратной функции становится очевидным, что графики взаимно обратных функций не совпадают, график не симметричен относительно биссектрисы первого координатного угла (при схематическом изображении студентами графиков на доске этот факт наглядно не просматривается).

Для углубления понимания и умения видеть ситуации, в которых невозможно напрямую применения определенного интеграла, предлагается еще один пример, в котором функция не ограничена внутри отрезка.

Далее подводится итог проделанной студентами работы. Подчеркивается, что они решили вторую проблему в нахождении определенных интегралов от неограниченных функций. Затем излагается другой вид несобственных интегралов в традиционном плане.

Рассмотренный метод чтения лекции по теме «Несобственные интегралы», в которой традиционные методы чтения лекции сочетаются с проблемными лекциями и с привлечением к активной работе студентов непосредственно в процесс чтения лекции, позволяет достигнуть следующих результатов:

1. Повысить интерес студента к теме и всему процессу обучения, так как студент более глубоко понимает тему и у него увеличивается чувство собственного достоинства;
2. Развить у студентов творческую активность;
3. Способствует освоению студентами следующих общекультурных компетенций: ОК-1 – владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и путей ее достижения; ОК-3 – готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе; ОК-4 – самостоятельное приобретение новых знаний при использовании современных образовательных и информационных технологий; ОК-6 – стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства.

Литература

1. *Зайченко В.Н.* Процесс обучения в высшей школе. – Волгоград: ФГОУВПО «ВГАФК», 2010. – 158 с.

2. *Зуева М.Л.* Эффективность использования проблемного подхода для формирования ключевых компетенций // Ярославский педагогический вестник. – 2007. – № 2. – С. 36-47.

3. *Зубова Е.А.* Критерии отбора исследовательских профессионально ориентированных задач при обучении математики студентов технических вузов / Е.А. Зубова, В.Н. Осташков, Е.И. Смирнов // Ярославский педагогический вестник. – 2008. – № 4. – С. 16-22.

Экономические аспекты таможенного контроля товаров, содержащих объекты авторского права

Е.В. Юрьева

Несмотря на произошедшие в нашей стране экономические преобразования и принятие целого блока законов в сфере интеллектуальной собственности (ИС), у российских предприятий, да и у государства в целом, до сих пор нет четкого понимания ценностей данного ресурса.

В настоящее время государство несет огромные убытки при сборе налогов с имущества, в которых не отражена ИС, имеющаяся у компаний при создании совместных предприятий и проведении совместных международных научных проектов, когда зачастую вопросы оценки действительной стоимости ИС, вносимой российской стороной, практически не обсуждаются. Поэтому происходит значительное снижение конкурентоспособности России на мировых рынках товаров и услуг.

Известно, что производство и экспорт высокотехнологичных товаров и услуг обеспечивает любой стране стабильное положение в мировом конкурентном пространстве. Однако структура и формы ВЭД России не соответствуют ее потенциалу и входят в явный диссонанс с тенденциями мировой торговли. В то время, как в мировом товарообороте постоянно возрастает доля наукоемкой продукции, информации и услуг, основная часть российского экспорта ориентирована на сырьевые товары.

В этой связи особую актуальность приобретает вопрос наиболее рационального использования интеллектуальных ресурсов России, что непосредственно связано с развитием национального рынка ИС, обеспеченного действенным механизмом реализации результатов интеллектуальной деятельности. В свою очередь, развитие российского рынка ИС ставит перед государством сложнейшие задачи защиты ее прав и усиления борьбы с интеллектуальным пиратством.

Основные причины пиратства можно разделить на 2 группы.

1. Причины, связанные с производителями/поставщиками контрафактных товаров (1):

– производители/поставщики контрафактных товаров стимулируются различными факторами. Одни стремятся к извлечению материальной выгоды благодаря пиратству и легкости нарушения авторских прав. Материальная выгода извлекается в виде цены, уплачиваемой потребителями контрафактных товаров в наличной или электронной форме, или благодаря коммерческой рекламе, являющейся типичным атрибутом нелегальной реализации товаров через интернет;

– другие нарушители авторского права не преследуют материальных целей (используют объекты авторского права для личного пользования). В результате возникают широкие дискуссии и прения о том, что следует счи-

тать пиратской копией, что такое побочная копия и какие из размещаемых в интернете материалов не ориентированы на финансовую заинтересованность;

– перечень других факторов, стимулирующих неправомерное использование, характеризуется, но при этом не ограничивается: нехваткой надлежащих каналов сбыта, отсутствием возможностей для трудоустройства или терпимостью (включая терпимость со стороны общества) к подобной деятельности, в отношении которой пока не применялось действенных санкций.

2. Причины, связанные с пользователями контрафактных товаров:

– цена: отсутствие финансовых возможностей для приобретения легальных товаров (77 %) и убежденность в том, что цена легальных товаров является завышенной (66 %), относятся к числу главных причин, отмеченных в исследовании BASCAP (2) («Инициатива деловых кругов по борьбе с контрафакцией и пиратством») – инициативы Международной торговой палаты;

– доступность: фрагментация рынков или ограничения импорта зарубежных товаров наряду с отсутствием развитой, ориентированной на интересы потребителей легальной системы влекут за собой отсрочку или невозможность доступа к произведениям. Эти факторы могут подтолкнуть пользователей к поиску альтернативных и нелегальных каналов сбыта, поскольку их ожидания в доступе к товарам не были удовлетворены надлежащим образом (3);

– убежденность в правомерности противоправного поведения: согласно исследованию «Альянса цифровой технологии водяных знаков» (3) значительная доля потребителей (от 25 до 50 %) воспринимает производство контрафактной продукции как законный вид деятельности.

Традиционные формы пиратства затрагивают два основных направления: книги и оптические диски. Реализация контрафактных книг по различным теневым каналам сбыта является наиболее распространенной практикой, влияющей на издательскую индустрию (3). Еще одна форма нарушения авторских прав в сфере печатной продукции, которая труднее поддается обнаружению, – превышение объема тиража, разрешенного автором.

Другим форматом продукции, наиболее часто страдающим от пиратства, являются оптические диски с записанными на них фильмами, музыкой или компьютерными программами. Их незаконное распространение зачастую осуществляется через уличную торговлю и по своей схеме аналогично распространению пиратских книг.

Если рассмотреть данные, предоставленные Всемирной таможенной организацией, касающиеся зависимости положения стран на мировой арене и уровня пиратства в этих странах, можно выявить тенденцию, что в развитых странах уровень продаж и использования легальной продукции значительно выше уровня контрафактной.

Из-за большого объема пиратских товаров российские разработчики несут крупные потери. Для того чтобы подсчитать такой ущерб необходимы следующие данные: 1) выручка предприятия (TR, тыс. руб. в месяц); 2) уровень пиратской продукции (Кп, по данным BSA); 3) объем производства (единиц продукции в месяц); 4) рентабельность производства (R, %).

Прибыль предприятия (Пп) рассчитывается по формуле:

Пп = (TR × R)/100%.

Ущерб в виде недополученной прибыли (НП) за год можно оценить следующим образом:

НП = (TR × КП) × 12 месяцев.

В ходе исследования выяснилось, что все отечественные предприятия и производители, занимающиеся разработкой и продажей ПО, в год в среднем теряют около 3 млрд долл.

Производители контрафактных товаров не тратят никаких средств на разработку новых технологий и рекламные кампании, занижают таможенную стоимость товаров, ввозимых с нарушением прав интеллектуальной собственности (4).

Социально-экономические последствия пиратства можно разделить на следующие категории.

1. Материальные убытки индустрии культуры. С экономической точки зрения, наиболее значимые последствия пиратства для затронутых этим явлением отраслей – потеря вознаграждения от незаконного копирования или других нелегальных видов использования. По сведениям наиболее авторитетных ассоциаций в этом секторе, таких, как IFPI, Американская кинематографическая ассоциация (MPAA) и Союз коммерческого программного обеспечения (СКПО), экономические потери не только наносят ущерб традиционным формам пользования продукцией, но и тормозят разработку новых коммерческих моделей.

По данным исследования, проведенного агентством «TERA Consultants» для Международной торговой палаты и опубликованного в марте 2010 г., европейские творческие отрасли в 2008 г. лишились примерно 10 млрд евро и более 185 тыс. рабочих мест в результате пиратства (5).

В докладе ВТО приведен другой показатель уровня торговли пиратской продукцией. В нем указывается, что наиболее часто конфискуемым контрафактным продуктом в 2008 г. стали изделия звукозаписи: их было изъято 79,5 млн ед., что значительно превысило объем конфискованных сигарет – 33,9 млн шт., лекарств – 33,9 млн ед. и игрушек – 20 млн шт. (6).

2. Убытки авторов. Размеры экономического ущерба, причиняемого авторам в результате пиратства, варьируются в зависимости от коммерческой модели использования авторских прав. Убытки более значительны, когда коммерческая модель зависит от продажи копий их работ или выступлений.

Помимо экономических убытков, которые несут авторы и которые могут учитываться в объеме убытков индустрии культуры, есть и другие виды ущерба, связанные с нарушением их моральных прав.

3. Убытки внутри стоимостной цепи. Эта категория объемлет все крупные, средние и малые предприятия, включая штат их наемных работников, которые прямо или косвенно участвуют в процессе производства и распространения товаров и услуг в области культуры (7).

4. Недобросовестная конкуренция в отношении авторов и появляющихся компаний. Пиратство также может серьезно ущемлять интересы тех авторов, которые не являются прямыми жертвами пиратства, но работы которых не могут конкурировать по стоимости с предлагаемыми на нелегальных рынках. Следовательно, развитие рынка для местной продукции культурного назначения наталкивается на препятствия. В этой связи в исследовании, которое подготовлено Д. Панетьером по заказу ЮНЕСКО для 13-й сессии Межправительственного комитета по авторскому праву, указано, что «помимо чисто экономических потерь от пиратства, неизбежным дальнейшим его следствием является недостаточное уважение к произведениям культуры и воплощенному в них наследию – явление, в корне противоречащее национальным усилиям по развитию местной культуры, ее самобытности и ее пропаганде».

5. Налоговые убытки. В случаях, когда авторские права нарушаются с целью получения прибыли, государственным интересам наносится ущерб в виде уклонения от уплаты налогов.

6. Последствия для потребителей:

– цена и доступность. На тех рынках, где некоторые товары культурного назначения не распространяются легально, не распространяются надлежащим образом или же не могут приобретаться по доступной цене, запросы потребителей в отношении доступа к таким товарам удовлетворяются неправомерными средствами.

Эта проблема может обостриться по мере роста масштабов пиратства. В таком случае затронутые компании могут оказаться лишенными возможности финансировать производство легальных товаров или могут оказаться перед необходимостью повышения цен для компенсации убытков, причиненных пиратством;

– качество и безопасность. Интересы потребителей могут пострадать, если пиратская продукция окажется дефектной или неполной. Это также наносит ущерб репутации авторов и производителей легальной продукции.

7. Прочие последствия. В качестве позитивного эффекта следует упомянуть о том, что пиратские копии могут стимулировать рекламную кампанию затрагиваемого продукта. Благодаря «бесплатному» распространению, автор и его работа становятся известны публике, а это может расширить коммерческие возможности, например, для сбыта или организации концертов, если речь идет о музыке.

Анализ опыта ведущих стран мира свидетельствует о значительном участии государства в решении проблем в сфере ИС. Государственные органы индустриально развитых стран мира координируют процессы привлечения капитала в сферу высоких технологий, в том числе бюджетных средств; использование различных финансовых инструментов в сфере научно-технической деятельности и введения объектов ИС в хозяйственный оборот. Контроль со стороны государства за экспортом технологий, борьба с пиратством и использование таможенных и налоговых регуляторов позволяют защитить интересы страны как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Литература

1. *Юрьева Е.В.* Таможенный контроль товаров, содержащих объекты авторского права, как фактор обеспечения экономической безопасности Российской Федерации // Таможенная политика и экономическая безопасность Российской Федерации: состояние, проблемы и направления их решений: Сборник материалов межвузовского круглого стола. – М.: РТА, 2010. – С. 162-164.

2. BASCAP, Research Report on Consumer Attitudes and Perceptions on Counterfeiting and Piracy, 2009.

3. Digital Watermarking Alliance, The deterrent effect of digital serial numbers on illegal file-sharing and downloading. URL: digitalwatermarkingalliance.org.

4. *Близнец И.* Вопросы контрафакции: интеллектуальная собственность // Авторское право и смежные права. – 2006. – № 2. – С. 31.

5. TERA Consultants for the International Chamber of Commerce, Building a Digital Economy: The importance of Saving Jobs in the EU's Creative Industries, March 2010. URL: www.teraconsultants.fr.

6. World Customs Organization, Customs and IPR Report 2008. URL: www.wcoomd.org.

7. Oxford Economics, op. cit. S. Sewek, The True Cost of Motion Picture Piracy to the US Economy, P. 4, Institute of Policy Innovation, 2006 (Policy Report 186).

Value based management: a modern and practical method

B. Dobiegała-Korona, A. Krzepicka

Introduction

Management constitutes an essential as well as a distinguishing instrument of every company's activity. Dynamic changes in economy we have been dealing with over the last years cause a growing need for modern ways of manage-

ment, better adjusted to contemporary world realities. At the turn of the 20th and 21st centuries in the economic reality, new tendencies in company management appeared. These changes concerned such aspects as: forms and conditions of running business, capital allocation, the growth of importance of some sectors and the decrease of importance of others or the use of modern technics, technologies and management methods.

1. The core of value and company value

Value, simply speaking, means how much something is worth in material terms. In economics there are three kinds of value distinguished the most often[1]:

- Utility value, which is derived from a function of goods' ability to satisfy particular needs;
- Exchangeable value, which expresses ability of particular goods to be a subjects of an exchange for different goods;
- Natural value, that is central value which all goods' value pursue.

According to a different definition „value is a thing's feature according to which the thing is perceived as more or less desired, useful, esteemed or important[2]".

Value is one of more important elements of company characteristics. In creating value, three main approaches play a vital role[3]:

- Porter's value chain – analyzing in its original conception the creation of value on a company level by isolating activities and identifying its influence on efficiency. Value creation may take place due to differentiation on the level of each link by initiating activities lowering costs and increasing customer satisfaction.
- Resource approach – considering a company as a bundle of resources and skills. A unique mix of a set of complementary and specialized resources, difficult to copy and imitate, may create value.
- Approach based on transaction costs, formed by Coase and developed by Williamson – its core is defining boundaries between companies, and particularly proving why companies organize certain processes although they could realize them on the market by means of transaction.

While considering the core of company value it is worth drawing attention to different forms of its display[4]:

- Balance value – value of assets and liabilities, resulting from the use of rules included in accountancy law;

---

[1] D. Zarzecki, Metody wyceny przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, p. 22.

[2] R. C. Miles, Basic Business Appraisal, John Wiley&Sons, New York 1984, p. 15.

[3] Vide B. Ziółkowska, Reorientacja systemu tworzenia wartości w świetle koncepcji organizacji wirtualnej, in: E. Urbańczyk, E. Mioduchowska-Jaroszewicz (eds.), Strategie i determinanty wzrostu wartości przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe NR 685, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 46, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011, pp. 295-296.

[4] Vide E. Maćkowiak, Wartość przedsiębiorstwa w świetle mierników księgowych i opartych na wartości; in: E. Urbańczyk (ed.), Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu, Zeszyty Naukowe NR 635, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 35, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2011, pp. 513-514 oraz D. Zarzecki, Metody wyceny przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999, p. 67.

- Recreational value – value of contributions that should be born to recreate a company;
- Utility value (accountancy view) – it is current, estimated value of future cash flows whose occurrence is expected because of the further use of a company's assets elements and its liquidation at the end of a lifetime period;
- Change value;
- Value of business in action– it is company value considered as an organization functioning on the market. An alternative to this value is its liquidation value;
- Market capitalization value – it is a product of all issued company shares and a price of one share calculated on a specific day;
- Tax value – it serves as a basis for determining real estate taxes or other assets;
- Security value – it is assets value used to secure loans or other liabilities.

According to different authors, the notion of company value, depending on a group interpreting its scope and importance, is definitely different. In literature and in practice, apart from the above mentioned, there are the following, the most often used company value categories distinguished[5]:

- Economic value – displayed through the company ability to generate for its owner cash flow streams.
- Book value – results from the records in the book, it is determined on the basis of historical data and constitutes a sum of the value of company assets ingredients financed by equity capital. The concept of book value plays a minor role in the investment project evaluation process and in company value estimation.
- Market value – means value determined by the market, it plays an important role while concluding sale and purchase transaction, it reflects the most probable price, which may be paid for a particular company on a competitive market.
- Fair market value – is a price, which a particular company may be the subject of conveniencing agreement for, assuming that both a buyer and a seller do not act involuntarily and have at their disposal appropriate information enabling them to make decisions concerning the transaction.
- Investment value – expresses company value perceived by a particular investor, considering their individual preferences, goals and requirements.
- Intrinsic, fundamental value – value stemming from indoor, real company abilities to generate a stream of future income, it is not determined by its features perceived individually by particular investors, so it does not depend on who will be the future company owner, and thus on the subjective estimation of a potential owner.
- Liquidation value – reflects a feature which may be gained from the sale of a company as a whole or of its particular assets ingredients after the acquittance and after defraying liquidation costs.

[5] B. Nita, Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2007, pp. 22-23.

According to G. Gołębiowski and P. Szczepankowski value measure is divided into four main groups:

- „Traditional, also called book, which are based on economic amounts stemming directly from standard financial reports based mainly on different forms of book profit, included in a profit and loss account.;
- Economic profit, called and defined differently, and relations calculated on its basis;
- Market, mainly connected with the total rate of return for owners and with the category of market added value;

Cash, based on different forms of cash flows and economic relations connected with them[6]".

2. Factors creating company value growth

Conditions of contemporary economy as well as changes in the surroundings make the functioning and development of contemporary companies determined by synergetic influence of many processes and factors. A very popular view is that company value growth is currently becoming the most important objective in the strategic perspective, as companies, wanting to survive and be successful on a competitive market are forced to undertake activities which will guarantee to them permanent advantage over the competitors.

In order to manage company value effectively it is essential to understand what the growth of this value depends on. What decides about company value is not only its productive capacity, but also loyal customers, who are eager to use a proposed market offer. The increase of company value constitutes a key management element. Company value is the best and universal measure of its evaluation.

In a contemporary company, value creation is connected with a complementary participation of all gathered value. In order to make their contribution to company development possible there has to be a feedback between them in the shape of a leadership idea which will constitute a biding element on one hand, and on the other it will be a way of strategy realization. Effective and efficient acquired resources management may contribute to its success. The process should be marked by a long-term perspective[7].

Company value creation constitutes a permanent development and growth process of an entity functioning on the market which in the period of an economic slow down is undoubtedly characterized by different kinds of susceptibility to direct or indirect influence of many different kinds of factors.

All the company resources contribute to creating value, and each of them is characterized by diversified management costs. Therefore, a manager is obliged

[6] G. Gołębiowski, P. Szczepankowski, Analiza wartości przedsiębiorstwa, Difin sp. z o.o., Warszawa 2007, p. 19.

[7] Vide P. Skowron, Wartości niematerialne jako determinanty wartości przedsiębiorstwa, in: E. Urbańczyk (ed.), Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji, Zeszyty Naukowe NR 634, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 34, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010, p. 375.

to manage resources in such a way so that they do not depreciate company value but create this value[8].

Company value creation process is strictly connected with the value of the perceived quality of products and services, customer service style and credibility.

Company value maximization is possible when a company oriented toward the achievement of its own interests offers a product which, from a customer point of view, has higher value than competitive companies' products.

The total company value, both of equity capital and foreign capital sources, constitutes a sum of the following elements[9]:

- Current value of future incomes obtained from company operational activities in the forecast period;
- Company value out of the prognosis horizon;
- financing side effects value;
- owned cash value;
- value of the assets non-related with company operational activity;
- value of real operations inscribed in the company value.

Factors influencing economic entities value may be divided into three groups[10]:

- connected with creating income;
- connected with the optimization of economic processes taking place within the basic operational activity.

Identification and evaluation of the factors determining company value growth, stemming from its widely understood surroundings may simplify the creation of an effective company growth conception, which is based on real sources of signs of a chance for an economic entity.

- connected with unlocking money frozen in some balance positions.

According to A. Duliniec, the following factors are in the group of basic company value growth factors[11]:

- Pace of sales growth;
- Operational profit margin;
- Income tax stake;
- Growth pace of invested asset;
- Asset structure and cost;
- Length of growth period.

---

[8] Vide P. Skowron, Znaczenie przywództwa jako wartości niematerialnej w kształtowaniu wartości przedsiębiorstwa, in: T. Borys, P. Rogala (eds.), Zarządzanie jakością i środowiskiem jako determinanty doskonalenia działania organizacji, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Prace Naukowe Nr 1177 AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, p. 135.

[9] B. Nita, Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2007, p. 26.

[10] Vide J. Śliwa, S. Wymysłowski, Jak szacować wartość przedsiębiorstwa?, in: W. Szczęsny (ed.), Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem, C. H. Beck, Warszawa 2007, p. 333.

[11] A. Duliniec, Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, p. 147.

Moreover, while considering company value it is important to notice economic and financial factors creating this value.

Company value growth is of interest most of all for shareholders, investors, customers and employees. Those groups expect the delivered value to be characterized by[12]:

- Rareness consisting in the purse of that the offered products and services be different from others and unique;
- 'landmarkness' resulting not from the improvement of status quo, but from creating new markets, products and services, which means stepping out from a traditional approach to researching and satisfying customer needs and replacing it with a new approach whose core is to lead customers;
- uniqueness which intrigues, inspires with features of offered products and services or with a way of their purchase and use;
- individualization, resulting from the facts that in a new economy the market is becoming less and less a mass recipient market in favour of an individual persons' market, which means a necessity of offering products and services for tailor made needs of particular recipients;
- features giving the sense of recipients' life quality improvement.

Company value growth takes place through its elements' value growth and the provision of their effective use as a system. Nowadays there is a tendency to increase the significance of company intellectual asset. In numerous publications it is noticed that company value depends more and more on company intellectual potential and its efficient use[13].

Value maximization consists in the use of a structured approach, a systemic approach enabling to focus the efforts of managing staff of all degrees and the whole executive personnel on creating value.

The acquaintance and a proper formation of the factors which a company has influence on provide a possibility of an indirect company value creation. The managing staff, who knows factors influencing value, has a possibility of an appropriate choice of targets and a formation of company functioning rules. It is worth keeping in mind that what has also influence on company value i san country economic situation, company development strategy, sector and market attractiveness, employees, customers, etc. Value is always a subjective amount, since particular assets are worth as much as a customer is willing to pay.

3. Value based management

Management – generally it may be defined as a deliberate and rational formation of the dependencies between organization system elements. Management always takes place while making a deliberate choice of one from alternative pos-

[12] O. Hanari, Value in the New Economy, part 1 and 2, http:/mworld.mce.be.

[13] Vide B. Lev, B. Sarath, Sougiannis: R&D Reporting Biases and Their Consequences, Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign 2002; B. H. Hall, A. Jaffe, M. Trajtenberg, Market Value and Patent Citations: A First Look, Working Paper 7741, Cambridge Map., National Beureau of Economic Research, 2000.

sibilities. Company management, whose one of priorities is value growth, requires form managing staff bigger and bigger knowledge and skills of using this knowledge.

Value based management is nowadays a dominating company activity target. The best management practice applied today is believed in many branches to be the implementation of value based management system. Effective value management introduces changes in company functioning, in a way of taking important decisions. All company processes, strategies, targets, activities, planning, reporting and controlling systems, evaluation and motivation systems are currently translated into the language of company value. Company value is a perspective of an investor as a supplier of capital for a company and constitutes currently a basis of management and its most important goal.

Value based management constitutes an integrated process realized on all company levels and all decision levels which has as its purpose long-term company value growth, owners' wealth multiplication, satisfying customer expectations, and thus gaining competitive advantage[14]. In the management theory and practice it is assumed that company value, that is company value for shareholders, is defined by current value of future cash flows generated by a company and discounted by a weighted average cost of capital diminished by company liabilities value.

Value based management (VBM) „[…] is in fact a management system of a company in which its particular elements are correlated and subordinate to final goal realization which is maximization of value created for shareholders[15]." „Value-oriented management enables to identify competitive advantage elements and manage them appropriately[16]".

T. Dudycz perceives value based management as „[…] the transformation of a company into an organization of an increased number of mechanisms enabling to provide higher value for owners and to generate bigger benefits for employees and company customers[17]". The core of VBM consists in the use of a company market value conception while analyzing, evaluating, undertaking and then controlling company strategic and operational processes and correcting them. In practice, the realization of the VBM conception comes down to the implementation of such decisions which maximize company value, and thus owners wealthiness.

---

[14] Vide M. K. Gąsowska, Logistyka zaopatrzenia a zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu; in: J. Bieliński, R. Płoska (eds.), Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 3/2 2009, Sopot 2009, p. 297.

[15] A. Cwynar, W. Cwynar, Kreowanie wartości spółki poprzez długoterminowe decyzje finansowe, Wyd. Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie, Polska Akademia Rachunkowości S.A., Warszawa-Rzeszów 2007, p. 9.

[16] W. Skoczylas, Wartość przedsiębiorstwa w systemie jego oceny, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1998, p. 25.

[17] T. Dudycz, Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, p. 44.

There are a lot of value based management determinants, both endogenous and exogenous. Before taking decisions leading to maximize company values it is necessary to identify their conditions and determine how the undertaken activities may influence value.

Value based management requires focus on the future, which consists in using solutions catching signals about approaching changes and reacting to them early enough. In addition, the conception of value based management enables to organize activities forming organization value and to design and implement mechanisms of influencing its growth, translate paramount value growth targets into specific activities of an organization and motivate employees to make right decisions. The VBM conception treats company value for owners as a paramount objective which all other objectives should be subordinate to. A company creating company value may be defined as healthy financially, stable and having perspectives of development.

Among the benefits which may be brought to a company by value management it is worth noticing the most important two of them, namely:

- It may indelibly maximize previously created company value;
- It may increase its "transparency".

Moreover, value management may facilitate communication between investors, analysts and other persons engaged in company activity (from outside) and may improve the inner communication concerning a company strategy.

Summing up, it may be stated that the value base management conception is nowadays a good way of building and developing a successful company. This conception enables to translate paramount value growth targets and motivate employees to make right decisions.

4. CONCLUSIONS

Changes in the company surroundings force companies to adapt constantly. Therefore, in every company there must take place deep and universal transformations – both on the strategic and operational level it should be conducted in the conditions of the 21st century. Because of the market development and competition gaining intensity, it is more and more difficult for companies to achieve satisfying results permitting strategic goals realization. In the competitive surroundings, an indirect objective to continue and develop, instead of a traditional target „profit maximization", is becoming a company target „company value growth", being a dominant target. Therefore, for the companies pursuing competitiveness the most important goals are becoming costs reduction, products quality improvement, higher innovativeness and bigger creativity in management processes, as well as the implementation of more modern management methods. One of them is value based management, and its core consists in that a company should focus on developing its main activity areas where it has or may gain competitive advantage in the market. Value based management is a contemporary, dominating way of management, used in the best joint ventures and a

lot of companies on almost all continents. It includes rules, offers and solutions with reference to taking strategic and operational decisions whose purpose is maximization of company value for owners and the other groups of interest related to the company. Company value multiplication satisfies the objectives of many groups of interest, from assets' owner to a state.

Bibliografia

1. *Bieliński J., Płoska R.(eds.).* Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu / Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 3/2 2009. – Sopot, 2009.
2. *Borys T., Rogala P. (eds.).* Zarządzanie jakością i środowiskiem jako determinanty doskonalenia działania organizacji / Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Prace Naukowe Nr 1177 AE we Wrocławiu. – Wrocław, 2007.
3. *Cwynar A., Cwynar W.* Kreowanie wartości spółki poprzez długoterminowe decyzje finansowe / Wyd. Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie, Polska Akademia Rachunkowości S.A. – Warszawa-Rzeszów, 2007.
4. *Dudycz T.* Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa / Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu. – Wrocław, 2001.
5. *Duliniec A.* Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie / Wydawnictwo Naukowe PWN. – Warszawa, 1998.
6. *Gołębiowski G., Szczepankowski P.* Analiza wartości przedsiębiorstwa, Difin sp. z o.o. – Warszawa, 2007.
7. *Hall B. H., Jaffe A., Trajtenberg M.* Market Value and Patent Citations: A First Look, Working Paper 7741, Cambridge Map., National Beureau of Economic Research, 2000.
8. *Hanari O.* Value in the New Economy, part 1 and 2. URL: http:/mworld.mce.be.
9. *Lev B., Sarath B.* Sougiannis: R&D Reporting Biases and Their Consequences, Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign, 2002.
10. *Miles R.C.* Basic Business Appraisal, John Wiley&Sons. – New York, 1984.
11. *Nita B.* Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa / PWE. – Warszawa, 2007.
12. *Skoczylas W.* Wartość przedsiębiorstwa w systemie jego oceny / Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego. – Szczecin, 1998.
13. *Szczęsny W. (ed.)* Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem / C.H. Beck. – Warszawa, 2007.
14. *Urbańczyk E. (ed.)* Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstw w warunkach konkurencji / Zeszyty Naukowe NR 634, FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 34. Uniwersytet Szczeciński. – Szczecin, 2010.
15. *Urbańczyk E., Mioduchowska-Jaroszewicz E. (eds.)* Strategie i determinanty wzrostu wartości przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe NR 685,

FINANSE, RYNKI FINANSOWE, UBEZPIECZENIA NR 46, Uniwersytet Szczeciński. – Szczecin, 2011.

16. *Zarzecki D.* Metody wyceny przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce. – Warszawa, 1999.

New developments in EU-Russia civil aviation relations

M. Grančay

Introduction

International civil aviation has recently faced an interesting combination of liberalization and regulation. While important intercontinental routes, such as EU-USA, EU-Canada or EU-Brazil have been liberalized, regulation of other fields of air transport business has increased. Airport access, air passenger rights, environmental footprint and tarmac delay rules are just a few examples of areas where regulation has tightened over the last couple of years. The dynamics of international air transportation markets is high as never before.

The EU-Russia aviation market is an exception from this general trend. The rules governing civil aviation between Russian and EU airports have remained virtually unchanged for the last decade. They are stuck at a highly protectionist level with little hope for change. While some issues have admittedly been solved (e. g. the dispute about Siberian overflights, as we demonstrate in the third section of the paper), still other problems remain. For example, British Airways has recently applied for a permission to use its largest aircraft Boeing 747 on Moscow-London route. However, Russian civil aviation authorities did not approve the aircraft. A few months earlier, Russian carrier Transaero had unsuccessfully applied for the same right.[18] Such fights between Russian and European civil aviation authorities are common and hinder full development of the market.

The main goal of this paper is to offer a brief overview of the current state of EU-Russia civil aviation relations. We focus on identifying main trends in the relations and forecasting their development in short and medium-term future. The paper is structured into five main sections. After a brief introduction we proceed with the analysis of air traffic patterns between Russia and the EU. Later we focus on current intergovernmental regulatory framework and major issues in EU-Russia civil aviation relations, such as Siberian overflights and the inclusion of aviation in the EU ETS. Finally, we study aircraft sales, cooperation in aircraft manufacturing and we offer conclusions.

1. Air traffic

The European Union is the most important market for Russian airlines. Although the years when more than 50 per cent of all Russian passenger traffic

[18] The 747 issue was solved on March 26th 2012 when Russian authorities finally approved the use of the aircraft.

was directed toward EU destinations are gone, it still maintains a 40-per-cent share. In a three-year period 2007 – 2010 the number of passengers increased by 24 per cent (table 1). Approximately a fourth of the traffic flows to Germany, an important business center and a home of a significant Russian minority. Other important destinations are Italy, Spain (vacation favorites) and France. The most important city pair is Paris (Charles de Gaulle) – Moscow (Sheremetyevo), currently served by 10 flights daily.

Table 1: EU-Russia annual number of passengers transported by air 1993-2010 (in thousands)

COUNTRY	1993	1999	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010
European Union 27	-	-	-	-	-	10,591	11,897	10,711	13,112
European Union 25	-	-	-	8,157	8,897	10,152	-	-	-
European Union 15	-	2,347	-	-	-	-	-	-	-
Czech Republic	-	-	240	409	476	551	664	699	885
France	-	-	630	866	852	885	1,016	886	973
Germany	1,154	1,221	1,765	2,377	2,495	2,869	2,982	2,811	3,157
Greece	-	-	-	376	518	604	814	687	941
Italy	-	245	434	719	931	1,159	1,259	1,023	1,312
Spain	-	-	489	582	657	833	995	799	1,124
UK	-	375	501	814	791	767	786	671	750

Source: Eurostat, 2012.

Since 2004 the number of daily flights between EU airports and Russia has nearly doubled (table 2). Although the growth was negatively hit in 2009 – 2010 by global economic crisis, in 2011 it strongly rebounded, achieving a remarkable 22 per-cent year-on-year increase. The most dynamic market is Spain where the number of daily flights has increased almost five times since 2004. Another better-than-average performers are Cyprus, Czech Republic and Latvia.

Table 2: EU-Russia average number of daily flights 2004-2011

COUNTRY	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Growth 2011/04
Austria	5.0	5.6	6.6	8.2	10.6	10.1	10.8	12.1	242.0 %
Belgium/Luxembourg	1.7	2.0	2.1	1.4	1.1	1.0	2.0	2.4	141.2 %
Denmark	3.0	2.9	3.1	3.7	4.1	2.8	2.5	2.5	83.3 %
Finland	4.9	4.8	4.9	5.1	6.2	5.6	5.5	6.0	122.4 %
France	10.7	11.7	12.0	12.3	13.9	12.8	11.9	14.0	130.8 %
Germany	36.4	36.2	40.4	47.6	49.7	45.9	44.6	53.7	147.5 %
Greece	3.1	2.0	2.9	3.7	4.1	3.5	4.4	7.2	232.3 %
Italy	5.0	6.6	8.4	10.9	11.3	10.9	12.4	13.5	270.0 %
Netherlands	3.1	2.7	2.8	4.1	5.0	5.2	5.5	5.7	183.9 %
Spain	1.7	2.9	3.0	6.2	7.0	6.0	7.0	8.9	523.5 %
Sweden	3.2	3.1	3.1	3.2	3.7	3.1	3.2	3.5	109.4 %
UK	7.1	7.4	7.8	9.5	10.5	10.5	10.2	11.3	159.2 %
OLD MEMBERS	**84.9**	**87.9**	**97.1**	**115.9**	**127.2**	**117.4**	**120.0**	**140.8**	**165.8 %**
Bulgaria	2.0	1.9	2.0	2.6	2.6	2.5	3.3	4.9	245.0 %
Cyprus	1.6	1.6	1.8	1.9	2.3	2.4	3.6	5.6	350.0 %
Czech Republic	5.2	5.6	6.3	8.3	10.5	11.2	11.5	13.2	253.8 %
Estonia	-	-	-	-	-	0.7	1.2	2.2	-
Hungary	2.3	2.2	2.2	2.4	2.7	2.2	2.2	2.9	126.1 %
Latvia	-	-	-	0.7	2.2	2.7	3.5	7.3	-
Lithuania	-	-	1.6	2.2	3.2	2.1	2.0	2.1	-
Poland	3.5	3.6	4.1	4.3	4.3	3.8	4.3	5.4	154.3 %
Slovakia	-	-	-	-	-	-	-	0.5	-
Slovenia	0.8	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2	150.0 %
NEW MEMBERS	**15.4**	**15.9**	**19.0**	**23.4**	**28.8**	**28.6**	**32.7**	**45.3**	**294.2 %**
TOTAL EU	**100.3**	**103.8**	**116.1**	**139.3**	**156.0**	**146.0**	**152.7**	**186.1**	**185.5 %**

* Traditional scheduled and low-cost flights, per direction. Charter flights are not included in the data – in 2011 they averaged 9 flights a day, majority of them to Italy. Data for Portugal, Ireland, Romania and Malta are not available.

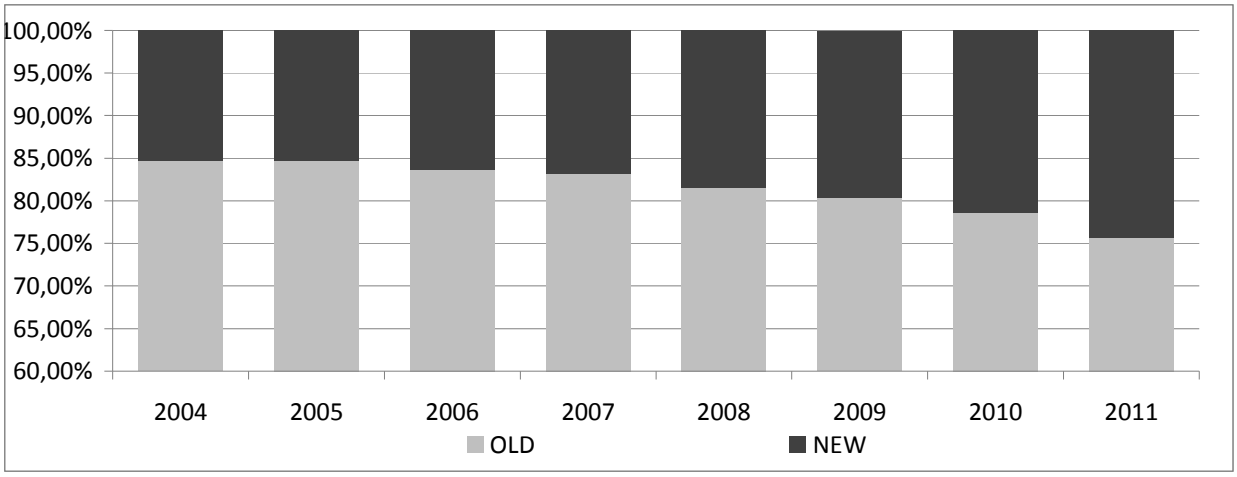
Source: Eurocontrol: STATFOR Interactive Database, 2012.

While more than 75 per cent of EU-bound flights land at airports in old member states, the role of 12 newcomers (countries that joined the EU in 2004 and 2007) has been increasing steadily (figure 1). On a flight-to-population basis, new member states have already surpassed the importance of old members: in 2011 the share of EU population in new member states reached almost 21 per cent; however their share on flights to Russia exceeded 24 per cent. This is a very interesting, perhaps unexpected result. Compared to old members, new member states have worse aviation infrastructure, older aircraft, fewer airlines and lower income to spend on travel. Geographic location of some of them allows for efficient ground transportation to Russia, as for example bus connections between Tallinn and Sankt Petersburg, directly competing with air transportation. Moreover, ten of the countries used to be under a strong influence of the Soviet Union and after the events of 1989 their perception of Russia turned negative. In many cases, it still is negative today. Considering all the factors

mentioned it would be easy to come to a wrong conclusion that the demand for flights between Russia and new EU members is low. Conversely, it is relatively high due to other important factors that fuel air traffic growth:

- Latvia and Estonia are a home to significant Russian minorities, reaching more than 25 per cent of population.
- Czech Republic and Cyprus have become popular destinations with Russian tourists, particularly the Czech capital Prague.
- Air Baltic, an airline based in Riga, Latvia, has successfully launched a new business model in 2004 and is today a major provider of connecting flights between Russia and the EU.

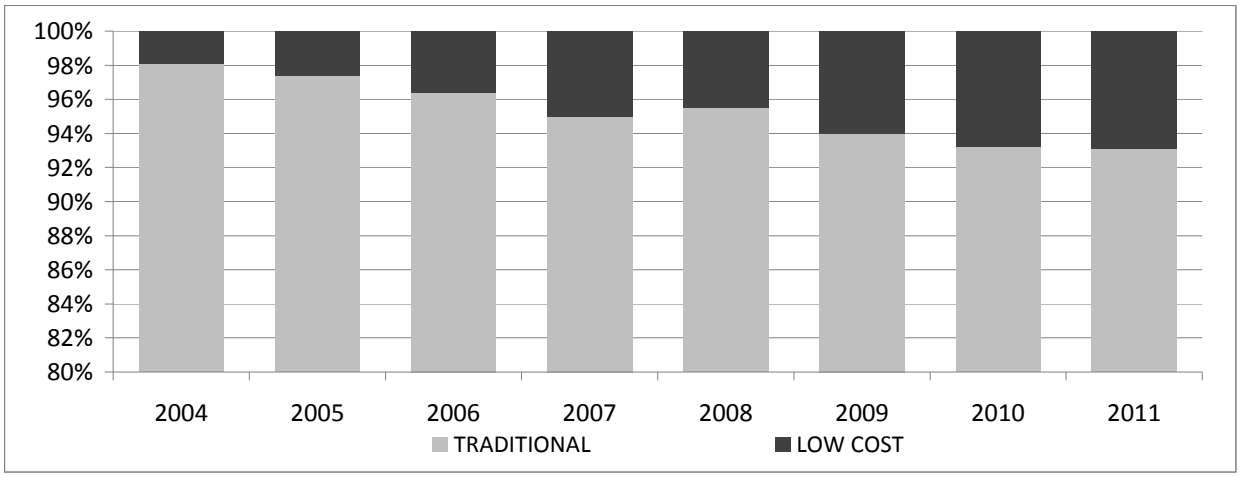
Figure 1: EU-Russia average number of daily flights 2004-2011 – new vs. old member states



Source: Eurocontrol: STATFOR Interactive Database, 2012.

In line with general trend in global aviation, low-cost airlines' share of the EU-Russia market has been increasing steadily. However, due to complicated regulatory environment and nationality restrictions (see part 3 of the paper) it still lags behind expectations and currently holds only 8 per cent of the market. Main low-cost carriers offering service to Russia are Germanwings (Germany), Windjet, Air One (Italy) and Vueling (Spain). As soon as the EU-Russia civil aviation market is liberalized, we expect a rapid take-off of in the number of destinations offered by low-cost carriers. Nevertheless, as we will argue later in the paper, liberalization is not to be expected anytime soon.

Figure 2: EU-Russia average number of daily flights 2004-2011 – low cost vs. traditional airlines



Source: Eurocontrol: STATFOR Interactive Database, 2012.

2. Regulatory framework

In 1944, United States of America organized an inter-governmental conference in Chicago. The aim of the US government was to create a liberal international aviation regime, where all the airlines from all the countries of the world would have the same rights and would be able to operate scheduled flights between any major airports in the world without restrictions. However, US opinion was not shared by the majority of participants. European countries were afraid that liberal rules of international civil aviation would give a huge competitive advantage to US airlines. Therefore, they supported a protectionist structure based on bilateral air service agreements (ASAs). These have governed international civil aviation ever since.

The principle is simple. If an airline from country A wants to operate regular scheduled flights between its home country and country B, a bilateral agreement between governments of the two countries has to be signed. This agreement sets specific rules for operating flights between the countries: names of airlines that gain access to the market, types of aircraft allowed, airports to be served, weekly frequencies, pricing etc. If an airline wants to operate flights from its home country to 100 other countries, 100 bilateral agreements are needed. To complicate things even further, each of these agreements would probably be unique and will contain a different set of rules.

Understanding the problems connected with such a complex structure of thousands of different ASAs, in 1978, USA started signing more liberal and simple "open market" agreements [Doganis, 2007]. In 1992 the process evolved into even more simple "open skies" agreements. The European Union, originally lagging behind, launched a liberalization campaign in the beginning of the 21st century. It started signing so-called horizontal agreements with major partners. These mean that instead of 27 separate agreements (one for each member state) only one bilateral agreement is needed to govern aviation relations with foreign partners. Today, there are no separate USA-Germany, USA-Italy or USA-France

bilateral ASAs any more; instead, only one common USA-EU agreement exists. However, the status of EU-Russia civil aviation relations is different.

Air transport between the EU and Russia remains highly fragmented, governed by separate bilateral ASAs. These are of a highly protectionist nature. We already mentioned the example of British Airways and Transaero not being able to use Boeing 747s on Moscow-London route because civil aviation authorities failed to give approval. Currently, authorities have a right to ban almost any change in air services, be it entry of a new airline, addition of a new route or increase in flight frequency. This is clearly an advantageous situation for Russian airlines and it is therefore not surprising that Russian authorities are not willing to accept a change. Their stance is in many ways similar to that of US authorities before 2007. Main factors of Russian aversion against change include:

- While robust evidence exists that liberalization leads to increased consumer surplus [see for example Alford and Champley, 2007 or ATAG, 2008], it would most likely negatively impact Russian airlines, which are as of yet not ready for fully competitive marketplace.
- Technically, rules of the EU-Russia aviation relations are strictly reciprocal. However, the concept of 27 separate agreements gives an advantage to Russian airlines (specifically Aeroflot): While they can operate flights from Russia to any EU member state, EU airlines can only operate flights to Russia from their country of registration.[19]
- EU carriers operating hub-and-spoke model have a competitive advantage from geographical location of their hubs. As a result, liberalization of EU-Russia air transportation market would lead to increased number of indirect flights to Russian destinations operated by EU airlines. Russian airlines would lose market share.
- Liberalization would allow European low-cost airlines such as Ryanair, easyjet or Wizzair to aggressively expand to Russian market, further decreasing market share of Russian airlines.

Probably the longest-standing issue in EU-Russia civil aviation relations is that of Siberian overflights. In 1986 the Soviet Union started charging European airlines for flying over Siberia en route to Asian destinations. The idea behind introduction of the fees was to compensate Aeroflot for lost traffic. European airlines had to sign commercial agreements with Aeroflot for the use of trans-Siberian routes. The charges amount to more than 300 million EUR a year, most of them going directly to Aeroflot [Europa.eu, 2011]. The EU has long maintained these agreements were contrary to international law. Siberian overflight charges were one of the crucial obstacles in Russia´s accession to the World Trade Organization (WTO). Finally, after long negotiations, the two parties agreed in 2006 and 2011 to phase out the discriminatory fees by January 1st, 2014. Any charges EU airlines will be obliged to pay from 2014 on will be "cost-related and transparent" [Europa.eu, 2011]. However, the process is now

[19] An important rule is that only German airlines are allowed to fly from Germany to Russia, only French airlines from France to Russia etc. Conversely, Russian airlines can fly to all EU countries.

endangered by decision of the European Commission to unilaterally include international aviation into the Emission Trading Scheme (ETS). Russia has publicly threatened to reinstate Siberian overflight fees as a countermeasure.

The EU ETS is a scheme requiring large emitters of CO_2 within the EU to annually report their emissions and to pay for any emissions above the allowance allocated to them by the EU. Since January 2012, international civil aviation has been included in the scheme. All airlines flying into and out of European airports have to have carbon credits and have to pay for any emissions above the allowance. The scheme has attracted growing criticism. Opponents claim it is not an effective way to battle climate change and its only goal is to increase incomes of the EU budget. Moreover, it applies not only to emissions produced above the territory of EU, but to emissions produced for the duration of flight, regardless of where the aircraft started or where it is headed to. It is therefore clearly extraterritorial. A typical argument demonstrating ineffectiveness of the scheme would go on like this: If a Russian airline wanted to operate direct flights from Vladivostok to Warsaw, it would have to obtain emission credits for the whole route. A cost-conscious airline could add a short stop in Moscow. The flight would thus become indirect and the airline would only have to obtain emission credits for the Moscow-Warsaw section. The airlines would save money, however, total emissions would increase, as take-off and landing produce a considerable amount of CO_2.

The vast majority of world governments have declared their dissatisfaction with the scheme. Some, for example China, went even further and banned its airlines from participating in the ETS. Several major aviation players (including Brazil, China, Japan, Russia and the US) met in Moscow in February 2012 and signed a joint declaration against the scheme. However, the European Commission refuses to back up. While there is still some time before the situation has a potential to escalate (first carbon credit check is planned for 2013), it has already been adding tension to already uneasy EU-Russia relations. It is obvious that any liberalization of the EU-Russia civil aviation market will not materialize before the EU makes radical changes to its ETS project.

3. Aircraft sales

In the last couple of years Russia has seen a number of deadly aviation accidents. In 2006 an Armavia Airbus A320 crashed near Sochi, killing all 113 people aboard. Later that year an S7 airlines A310 crashed near Irkutsk leaving more than 100 dead. In 2007 an UTair Tupolev 134 crash in Samara led to a loss of 6 lives. An Aeroflot Boeing 737 crashed on approach to Perm in 2008 and a Polish presidential Tupolev 154 near Smolensk in 2010. In September 2011, members of a KHL ice hockey team died in a Yakovlev 42 accident near Yaroslavl. Another four deadly accidents in 2011 involved Antonov and Tupolev aircraft. Due to poor maintenance of old aircraft, inadequate pilot training and non-professional crew behavior several Russian airlines were added to the list of airlines banned within the EU.[20]

[20] Currently, no airlines from Russia are on the blacklist.

As a result of the bad safety record of airlines, several Russian carriers have lost their operating license. President Medvedev stated that the situation in Russian civil aviation is critical and he pledged to change the situation "The value of human life overrides other considerations, including support for the domestic producers," he said [Bloomberg, 2011]. The reform of Russian civil aviation is expected to include the following elements:

- Decrease the number of Russian airlines to guarantee that they have the resources and funding to operate aircraft safely. This could be accomplished by means of acquisitions and mergers as well as by revoking air operator´s certificates.
- Set a minimum number of aircraft of a particular type an airline can operate. The logic behind this interesting rule is that an airline with just one or two aircraft of the same type is not able to guarantee their safe operation and efficient maintenance. However, some aviation experts have warned there is no direct connection between the size of the airline, its fleet age and the safety standard. There is also a risk of small communities losing air service [Aviation Week, 2011].
- Make terrain and traffic collision-avoidance systems mandatory. The system has been absent from many Ukrainian and Russian-build aircraft.
- Boost the number of Western-built aircraft in fleets of Russian airlines. The government is expected to offer subsidies for purchases of Airbus and Boeing wide-body aircraft. Purchases of foreign narrow-body aircraft will probably not be supported, as they would directly compete with the new Sukhoi Superjet 100 and planned Irkut MS-21.

Probably the most important element of government´s effort to increase passengers´ confidence in Russian airlines is fleet renewal. Traditional foreign aircraft choices include products by European manufacturer Airbus and its US counterpart Boeing. Their orders are not only commercial contracts, but also results of complicated political games. (Both Airbus and Boeing are major foreign cash earners for their countries and hence their sales are often supported by politicians, including presidents Sarkozy and Obama.) EU´s major player on the airliner market is Airbus – as of January 31st 2012 Russian airlines operate 179 Airbus aircraft and have additional 66 on order (table 3). This compares favorably with Boeing, however, Boeing´s order books are thicker than the order books of Airbus. EU officials have been greatly disappointed by Aeroflot´s decision to order 22 Boeing 787s and 16 Boeing 777s, while choosing only 22 Airbus A350s. In another setback to Airbus, no Russian airline has yet ordered the A380 super jumbo; still, Airbus claims it sees a market for 22 very large aircraft in the region over then next 20 years [Airbus, 2011].

Airbus considers Russia the 8th most important aviation market in the world (after USA, China, Germany, India, UK, United Arab Emirates and Brazil). It forecasts almost 700 aircraft worth 73 billion USD will be required by Russian airlines by 2030 [Airbus, 2011]. Obviously, the manufacturer supported by

European politicians aims to deliver the majority of those airplanes. However, the Airbus-Boeing duopoly has come to an end and any sale of single-aisle aircraft to Russian customers will be increasingly difficult.[21] Provided it meets declared technical specifications, the clear winner in this market segment will be Irkut MS-21 – a new aircraft developed by Irkut in cooperation with Yakovlev, expected to enter commercial service in 2016. Russian airlines have already ordered more than 150 machines, including Aeroflot's order for 50. Another serious competitors include Chinese COMAC 919 (2016) and on the lower end Sukhoi Superjet 100 (already in service) and Bombardier CSeries (2013).

Table 3: Airbus aircraft ordered, delivered and operated by Russian airlines (as of 31-Jan-2012)

	A319			**A320**			**A321**			**A330**			**A350**		
	Or	De	Op	Or	De	Op	Or	De	Op	Or	De	Op	Or	De	Op
AEROFLOT	4	4	15	1	1	43	26	18	18	11	3	14	22		
AVIANOVA						0									
I FLY LTD												1			
KOLAVIA AIRLINES						2			3						
KUBAN AIRLINES			3												
NORDWIND LLC									1						
ROSSIYA AIRLINES			9			6									
S7 AIRLINES			20	23		9									
TATARSTAN AIRLINES			2												
TRANSAERO AIRLINES				8											
URAL AIR				7		13			9						
VLADIVOSTOK AIR						7						3			
VYBORG AIRLINES									0						
YAMAL AIRLINES						1									
TOTAL	**4**	**4**	**49**	**39**	**1**	**81**	**26**	**18**	**31**	**11**	**3**	**18**	**22**	**0**	**0**

Aircraft neither ordered nor operated by Russian airlines: A300, A318, A340 and A380.
Source: Airbus, 2012.

Other EU-built aircraft currently operated by Russian airlines include ATR42, ATR72, LET L-401, SAAB 340 and SAAB 2000.

[21] The market for double-aisle aircraft is different – Airbus and Boeing still hold a duopoly and no programs that could endanger this market structure have been announced. It is not expected that China or Russia will build a successful wide-body airliner within the next 10 – 15 years.

Table 4: Russian aircraft ordered and operated by EU/EEA airlines (as of 31-Jan-2012)

Aircraft type	Ordered	Operated	Additional information
Sukhoi Superjet 100	10	0	Italy – Blue Panorama Airlines (8/0), Switzerland – Comlux (2/0)
	-	?	Some Central European governments still operate a few Tupolevs and Yakovlevs.

Source: Sukhoi Superjet, 2012; Flight International: World Airliner Census 2011, 2011.

While there is a long list of Russian operators of EU-built aircraft, no major EU airlines operate any Russian-built aircraft. Primary reasons are economic: Russian aircraft currently on the market have higher operating costs and offer lower passenger comfort than their Western-built counterparts. There is also a psychological factor that needs to be counted with – EU passengers simply do not want to fly Tupolev or Ilyushin aircraft. However, things might soon start to change. Two small Italian and Swiss airlines have already placed an order for a total of 10 Sukhoi Superjet 100s (table 4). If the aircraft proves successful, additional small orders might follow. A large order of Superjets or MS-21s is for now out of question; although aggressive airlines like Ryanair might surprise the market.[22] Moreover, Russian aircraft-manufacturing industry has considerably enhanced its position in the last couple of years. In 2003, Airbus created an engineering center in Russia that has worked on major projects including Airbus A380 and Airbus A320 neo. Russian companies are also significantly involved in producing components for A320, A350 XWB and A380. Airbus seems set to follow a strategy of cooperation with potential future competitors.[23] Therefore, even if large orders of Russian aircraft by EU airlines can not be expected, the role of Russian subcontractors in EU aviation will keep increasing.

4. Conclusions

International civil aviation has recently undergone a turbulent period. Wave of airline bankruptcies in the first years of the new millennium was followed first by economic upturn, later by deep economic crisis leading to even more bankruptcies, and then by the most profitable year in the history of aviation (2010). The European Union has led a broad initiative of liberalizing air transport services, but on the other hand has also tightened regulation of customer service and environmental aspects. Today, facing increased competition from China and the Middle East, as well as possible foreign operation restrictions caused by EU's unilateral inclusion of aviation in the ETS, EU airlines are operating in a tough business environment. Russian airlines have problems of their

[22] Ryanair planned to place an order for 200 Boeing aircraft in 2009, but did not manage to obtain contract conditions it had hoped for. It announced it was not going to buy Airbus airliners either and would wait for the Chinese and Russians to advance with their COMAC 919 and Irkut MS-21. In the end, Ryanair would probably buy aircraft from the producer it can secure the best deal with.

[23] It does so with Irkut as well as with Chinese COMAC. Airbus believes this strategy will help the company increase its sales on the local market; it also lowers the cost base. On the other hand, some experts are afraid it will lead to an unwanted transfer of know-how and a fierce competition of several aircraft manufacturers in the future.

own – Russian aviation market has been hit by a high number of accidents reducing passengers' confidence.

In this paper we have identified the main trends in current EU-Russia civil aviation relations. They include:

- Steady increase in annual number of passengers and flights.
- Rising importance of air transportation between Russia and the new EU members.
- Rising share of low-cost airlines on the market; however, due to high degree of protectionism their share is less than 8 %, compared to approximately 40 % on the internal market of the EU.
- Continuing unwillingness of Russian authorities to relax protectionist bilateral air service agreements. Inability of the European Commission to negotiate changes.
- Increasing tensions due to EU's policy of including international civil aviation in the Emission Trading Scheme.
- Intensifying cooperation of Russian and EU civil aviation authorities in field of aviation safety.
- Ongoing integration of Russian contractors into production process of Airbus.

We have argued it is of very little interest for Russian airlines to push for liberalization of the EU-Russia civil aviation market. The main carriers are against complete liberalization for fear of losing market share. Russian government has a strong record of listening to the voice of domestic carriers and pursuing national interest. It is therefore obvious that no radical changes of market regulation can be expected. Rather, liberalization will be pursued in small steps, in response to increasing passenger demand. An example of this strategy could be seen in February 2012 when Russia and Bulgaria amended their bilateral air service agreement to increase frequencies on Burgas-Moscow and Varna-Moscow routes. They also changed the number of designated airlines allowed to operate Russia-Bulgaria routes from one to two from each side.

Sour relations between civil aviation regulators will be counterbalanced by cooperation of airlines and airframe makers. Airbus will further increase its cooperation with Russian contractors and subcontractors. Also, airlines will continue their practice of code-sharing and engaging in alliances – Aeroflot joined SkyTeam in 2006 and S7 Airlines entered oneworld alliance in 2010. We can therefore conclude that although regulators are set to confront the pressures of globalization, commercial sector has already become an integral part of it.

Bibliography

1. Airbus (2011). *Delivering the Future: Global Market Forecast 2011-2030.* Blagnac: Airbus.

2. Alford, E. – Champley, R. (2007). *The Impact of the 2007 U.S.-EU Open Skies Air Transport Agreement*. Washington: ITA.

3. ATAG (2008). *The Economic and Social Benefits of Air Transport 2008*. Geneve: Air Transport Action Group.
4. Aviation Week (2011). *Russia Makes Big Moves as Fatalities Mount*. In: Aviation Week, 16. 9. 2011.
5. Bloomberg (2011). *Medvedev Seeks Aviation Revamp as Hockey Team Crash Kills 43*. In: Bloomberg Businessweek, 8. 9. 2011.
6. Doganis, R. (2007). *Flying off Course*. Abingdon: Routledge.
7. Europa.eu (2011). *Air transport: Commission welcomes agreement on Siberian overflights*. In: EC Press Releases, 1. 12. 2011.
8. Flight International (2011). *World Airliner Census 2011*. Sutton: Reed Business Information.
9. Lipková, Ľ. (2011). *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint dva.

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

Ole Hasselbalch

There is almost no end to the inventiveness fostered by lawyers in need of new legal disciplines to support their activities. The global economic crisis also gave birth to a new legal practice area: financial crisis law.

Thus, soon after the crisis emerged in 2008 law firms began marketing special competence within the field of crises law encompassing i.a. bankruptcy law, law on banking, reconstruction etc. etc. – and the special legislation passed in order to counteract the crisis (in the U.S. for instance the Emergency Economic Stabilization Act). The law firms also formed multidisciplinary practice groups to help clients manage financial difficulties in response to the turbulence in the financial markets. These groups aim to provide clients with news, information and analyses on the financial crisis and help clients deal with distressed assets, litigation, regulatory and government enforcement matters.

In the wake of panic, it was soon forgotten that the "crisis" was not a unanimous phenomenon in all countries, but rater the result of different trends and problems which surfaced in many countries at the same time forming together the collapse we saw. The Southern Europeans for instance were suffering mainly from problems occurring due to a wide-spread corruption stunting society (in particular Greece) and a marked lack of will to control the labour market economy. To compare: in this region pay-rise was up to 50 % in the same period where Germans only got a wage increase of 7 %.

This was pure foolishness. It was foolish by the Greeks to launch strikes and public riots in order preserve welfare which had no economic basis – and it was foolish by the EU to link countries with completely different economic structures to the same currency, the Euro.

In the U.S. the crisis exploded not least due to irresponsible politicians enforcing the financial institutions to accept mortgages in real estate far exceeding the real values of estate in case of even minor economic set-backs and far beyond the economic capabilities of the people possessing the estates. In addition came irresponsible financiers offering profits on the yields of pyramid sale of investments. Thereby the U.S. financial institutions became dangerously overexposed to risk.

Similarly in Denmark the crises was triggered by a legislation which made it possible to give loans to house owners beyond the realistic value of their houses – an opportunity which the banks and financial institution were unable to resist. As a result in 2008 almost nobody was able to pay the market-price for his own house in case he wanted to buy it. In other words: the whole market relied on were few buyers which had the economic strength to pay a fantasy-price, and as these buyers disappeared the market broke down.

However, unlike earthquakes, financial crises of this kind are man-made and need not happen. They do not come from outer space – they happen because they are allowed to happen. Therefore steps could be taken to reduce their frequency and depths. But will such steps be taken?

A whole range of suggestions have been staged in this context: financial firms that are too big to fail should be broken up, they should have higher capital requirements, compensation of executives in financial firms should be subject to claw back, whistle blowers should collect bounties for turning in executives if the executives' compensation was based on inaccurate accounting, industry rescue funds could be formed, firms should disclose more information about their bets publicly on a daily basis etc. etc.

Law is what makes society run smoothly, and surely new legal solutions have to be applied in order to prevent new crises from coming due to the same factors. But how could lawyers contribute?

In my opinion very little. The necessary solutions are political solutions. Lawyers can only advise as to the technical methods – law making – on issues decided by the politicians.

But what can politicians do?

I believe there is only one real cure. The *general* risk-taking incentives on the financial market have to be reduced.

The financial firms are smart and any detailed regulation as to what is allowed and what is not will surely be bypassed. Therefore the weed has to be attacked by the root.

That means that we need remedies which threaten the welfare of the *individuals* responsible for large risk/takings and not just the shareholders.

To give an example: I.a. French banks offered high-risk/high-interest loans to Greece in the belief that somebody else would pay if Greece went bankrupt. In fact that was what happened. The bankers nicked the interest and the EU citizens paid the price in order to prevent bankruptcies in the French banking sector from causing an irresistible economic tsunami in the rest of Europe.

Therefore such a bankruptcy should seriously affect the private economy of the individuals running such banks. Even if a firm goes bankrupt years later due to irresponsible loan-giving, all compensation of the responsible individuals should be recovered. Moreover, this personal liability should not be insurable. As things stand corporate failure punishes the public. But the public has no real ability to influence the decision-making of irresponsible bankers.

In other words: we should weaken rules that shelter the board and executives from "willful ignorance" liability. And in addition we might legislate criminal penalties on the board, executives, and traders for taking on risks, or allowing risks to be taken on, that endanger the firm and/or the financial system.

The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union

L. Hurná, H. Martyniv

Introduction

This paper discusses issues of private international law from a European perspective. It mainly introduces the convergence of European choice of law rules belonging to the legal system of the European Union.[24]

Private international law deals with legal relationships between private persons, natural or legal, arising out of situations having a significant connection or connections to more than one country. Private international law covers three basic types of rules: jurisdictional rules (which country's courts can hear a case); choice of law rules (which country's law will the court which hears the case apply); rules relating to the recognition and enforcement of judgments of foreign courts (when will a court in one country enforce the decision of a court in another country).

Whenever a private law issue must be solved in an international context the question arises which substantive rule of decision should be selected. There is no world-wide system of private international law and the choice of law rules (or conflict of law rules) vary from State to State.[25] Each State has its own choice of law rules for deciding which system of law will apply to cases having a foreign element and the courts of each State apply their own national choice of law rules. Since the concept of applicable law varied from one Member State of the European Union to another, the adoption of common Union-wide choice of law rules was important for the development of unified private international law in the European Union and integration of the legal systems of Member States.

[24] This paper belongs to the research project VEGA no. 1/1083/12 "Selected aspects of the European Private International Law development".

[25] De Boer, Th. M. 2009. The purpose of uniform choice-of-law rules: The Rome II Regulation. Netherlands International Law Review, Volume 56, Issue 3, December 2009. p. 301.

Over the past decade, building common European private international law rules has become a primary goal for Union institutions.

Under the original Treaty establishing the European Economic Community (EEC Treaty),[26] the former Community[27] did not have direct competence in the field of private international law. The work on harmonisation in this area was achieved by conventions[28] agreed upon by all Member States pursuant to the ex Article 220 of the EEC Treaty[29]. The Maastricht Treaty[30] established an intergovernmental competence of the Union in Justice and Home Affairs matters, including judicial cooperation in civil matters[31], which made up the so-called third pillar of the European Union.[32] Later the Amsterdam Treaty[33] opened up new perspectives for the European legislation of private international law rules. There was created the concept of an "area of freedom, security and justice" and competence in the field of judicial cooperation in civil matters was transferred from the former third pillar of the European Union to the first pillar, which thus afforded the Union institutions the competence to legislate in the area of private international law. Ex Article 65 of the EC Treaty authorised to adopt measures in the field of judicial cooperation in civil matters having cross-border implications, in so far as necessary for the proper functioning of the internal market, including measures promoting the compatibility of the rules applicable in the Member States concerning the conflict of laws and of jurisdiction. Since the Amsterdam Treaty, new regulations covering the law applicable to contractual and non-contractual obligations and maintenance obligations, had been adopted. The Lisbon Treaty[34] opened the way towards deeper integration and cooperation in the field of private international law in the European Union. The previous legal framework was replaced with Title V "Area of freedom, security and justice" of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU).[35] While

[26] Treaty establishing the European Economic Community was signed on 25 March 1957 and entered into force on 1 January 1958. The Maastricht Treaty renamed the EEC Treaty to the Treaty establishing the European Community (EC Treaty).

[27] Under the Lisbon Treaty the European Community no longer exists under this name but has been replaced and succeeded by the European Union.

[28] For example the Convention on the law applicable to contractual obligations (Rome Convention). It was signed in Rome on 19 June 1980 and entered into force on 1 April 1991.

[29] "Member States shall, so far as is necessary, enter into negotiations with each other with a view to securing for the benefit of their nationals … the simplification of formalities governing the reciprocal recognition and enforcement of judgments of courts or tribunals and of arbitration awards."

[30] Treaty on European Union (TEU), informally called the Maastricht Treaty, was signed on 7 February 1992 and entered into force on 1 November 1993.

[31] According to the ex Article K.1 of the Treaty on European Union, judicial cooperation in civil matters belonged to the list of matters of common interests of Member States „for the purposes of achieving the objectives of the Union, in particular the free movement of persons, and without prejudice to the powers of the European Community".

[32] The pillar structure of the European Union was legally introduced by the Maastricht Treaty and was formally abandoned by the Lisbon Treaty. The European Union consisted of three pillars: the European Communities (first pillar), the Common Foreign and Security Policy (second pillar) and cooperation in the fields of Justice and Home Affairs (third pillar).

[33] Amsterdam Treaty was signed on 2 October 1997 and entered into force on 1 May 1999.

[34] Lisbon Treaty was signed on 13 December 2007 and entered into force on 1 December 2009.

[35] Lisbon Treaty renamed the EC Treaty to the Treaty on the Functioning of the European Union.

ex Article 65 of the EC Treaty required that any measures in the field of judicial cooperation in civil matters having cross-border implications had to assist with the proper functioning of the internal market, the Lisbon Treaty modified this requirement. According to the new Article 81 of the TFEU, the European Union institutions may adopt such measures "particularly when necessary for the proper functioning of the internal market", it means the internal market criterion is no longer absolute requirement. The list of areas of potential action also includes the adoption of measures aimed at ensuring compatibility of Member States' rules on jurisdiction and conflicts of law.

Up to the present day, as part of ongoing efforts by the European Union to create a genuine European area of freedom, security and justice, the Union has adopted several legal instruments which deal with issues of applicable law for cases having a foreign element. The application of these legal instruments is restricted to situations involving a conflict of laws it means situation linked to at least two different States. They lay down uniform rules to determine which national law should apply to issues in cases with an international dimension. They do not apply to what is called a purely domestic situation having connecting factors with one single country.

In the recent years, the choice of law rules have been developed and harmonized in the European Union legislation in the form of regulations. The term "harmonisation" is commonly used to denote all efforts to achieve an approximation of the laws of the European Union Member States, either by directives or regulations. Since a regulation does not leave any room for different implementations, it results in the creation of uniform law. So far, all measures promoting the compatibility of the rules concerning the conflict of laws were geared to unification rather than harmonization.[36] Due to their self-executing nature, the regulations dealing with issues of applicable law can be seen as a single set of uniform rules which apply directly to Member States and replace their domestic law in those situations where there is a conflict of law. The rules are a coordinated whole and aim to synchronise the laws applicable to legal relationships irrespective of the country of the court in which an action is brought.

Although regulations in general are binding and directly applicable in all European Union Member States without any further transformation needed, this is not true of regulations based on Title V "Area of freedom, security and justice" of the TFEU. Special arrangements (opt outs) enable some Member States in relation to Title V, namely, Denmark, Ireland and the United Kingdom to remain outside Title V but allow the latter two to opt in to individual measures adopted under Title V. It means such regulations do not automatically apply to these three Member States.

Adopted documents

An important step in the development of unified private international law in the European Union was the adoption of uniform European conflict of law rules

[36] De Boer, Th. M. 2009. The purpose of uniform choice-of-law rules: The Rome II Regulation. Netherlands International Law Review, Volume 56, Issue 3, December 2009. p. 299.

governing the process by which the law applicable to contractual and to non-contractual obligations is selected.

The Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations **(Rome[37] I Regulation)** harmonises the rules of conflict of laws applicable to contracts in civil and commercial matters. By way of background, the Rome I Regulation has reformed and replaced the 1980 Rome Convention in the Member States of the European Union. Besides the change of legal nature into a Union instrument, the original intention was to take advantage of this transformation in order to modernise some of its provisions.[38] With this document significant parts of the private international law relevant to international business transactions have been unified within Member States of the European Union except Denmark.[39] The Rome I Regulation has universal application because it also applies in case the law of a Non-Member State is made applicable. The regulation applies to contracts concluded after 17 December 2009.[40]

In principle Rome I Regulation endeavours to establish clear cut rules on the applicable law. Legal certainty is expressly labelled to be the general objective of the regulation. Conflict of law rules are shaped to be highly foreseeable and this goal is reached first by allowing parties to choose the applicable law, and second by fixing the relevant criterion on which to rely for a comprehensive catalogue of contracts.

International contracts under Rome I Regulation are preferentially governed by the law chosen by the parties. The parties' freedom to choose the applicable law is one of the cornerstones of the system of conflict of law rules in matters of contractual obligations. The freedom available to the parties is considerable: they may choose any State law (whether or not it is the law of a Member State[41]), even if it is unrelated to the subject of the contract, and they may also anytime change their original choice.[42] Recital 13 of the Rome I Regulation clarifies that the parties are always allowed to incorporate by reference in their contract to a non-State body of law or an international convention. Hence, parties can refer to a non-State law as lex contractus. However, this incorporation by reference takes place within the limits of the domestic mandatory provisions of the State law applicable to the contract, as determined under the conflict of laws rules of the Rome I Regulation.[43] Besides the restriction to State law, there are no additional restrictions as to which law parties may choose. There is no re-

[37] The commonly used abbreviation "Rome" indicates that the European Union instrument contains conflict of law rules.
[38] Garcimartín Alférez, F. J. 2008. The Rome I Regulation: Much ado about nothing? The European Legal Forum, 2/2008. p. I-61.
[39] Denmark is bound by the Rome Convention.
[40] Rome I Regulation, Article 28.
[41] Rome I Regulation, Article 2.
[42] Rome I Regulation, Article 3.
[43] Garcimartín Alférez, F. J. 2008. The Rome I Regulation: Much ado about nothing? The European Legal Forum, 2/2008. p. I-67.

quirement of the chosen law to bear some "reasonable" or "substantial" relationship to the parties or the transaction. Choice of law can be made expressly by a choice of law clause either in writing or orally. Choice of law can be made as well implicitly, it means it can be derived from the terms of the contract or the circumstances of the case.

Where the parties have not determined which law shall be applicable to their contract, Rome I Regulation first of all lists a catalogue of eight specific contracts (for instance, contracts for the sale of goods, contracts for the provision of services, contracts concerning immovable property, franchise and distribution contracts, contract for the sale of goods by auction) for which it directly specifies the applicable law.[44] Most of the specifically addressed contracts are presumed to be connected with the country where the party who is to provide the characteristic performance is habitually resident.[45] If none, or more than one of the specified rules apply to a contract, the applicable law will be determined based on the country of residence of the principal actor carrying out the contract. If, however, the contract is related more closely to another country than provided by these rules, the law of that country will be applied (so-called "escape clause" which allows a departure from the specific rules). The same applies when no applicable law can be determined.[46] In addition, in the absence of choice of applicable law, the Rome I Regulation expressly lays down special conflict of law rules with regard to four different types of contracts: contract for the carriage of goods and passengers[47], consumer contracts[48], insurance contracts[49] and individual employment contracts[50].

The Regulation (EC) No 864/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the law applicable to non-contractual obligations **(Rome II Regulation**) harmonises the conflict of law rules for non-contractual obligations in civil and commercial matters. The Rome II Regulation complements the Rome I Regulation by specifying harmonized choice of law rules for torts and restitutionary obligations. Uniform regulation detailing the governing law for non-contractual obligations is an absolute novelty for European countries. It applies in all European Union Member States, except Denmark. The Rome II Regulation is to have universal application so the uniform conflict rules laid down in the regulation can designate the law of European Union Member State or of a third country.[51] The regulation is applicable to events giving rise to damage occurring on or after 11 January 2009.[52]

---

[44] Rome I Regulation, Article 4 (1).
[45] Rome I Regulation, Article 4 (2).
[46] Rome I Regulation, Article 4 (3), (4).
[47] Rome I Regulation, Article 5.
[48] Rome I Regulation, Article 6.
[49] Rome I Regulation, Article 7.
[50] Rome I Regulation, Article 8.
[51] Rome II Regulation, Article 3.
[52] Rome II Regulation, Articles 31 and 32.

The Rome II Regulation divides non-contractual obligations into two major categories, those arising out of a tort or delict[53] and the second category includes quasi-delictual or quasi-contractual obligations, including in particular unjust enrichment (including payment of amount wrongly received), negotiorum gestio (agency without authority), and culpa in contrahendo (the notion of culpa in contrahendo includes not only the breakdown of contractual negotiations but also the violation of a duty of disclosure and any other non-contractual obligations directly linked to the dealings preceding the conclusion of a contract).[54]

Pursuant to the Rome II Regulation, parties are entitled to submit non-contractual obligations to the law of their choosing[55] provided that such choice of law is made in an agreement entered into after the event giving rise to the damage (a post-tort agreement) or in an agreement concluded before the event giving rise to the damage (a pre-tort agreement) provided that the pre-tort agreement has been freely negotiated by the parties pursuing a commercial activity.

If the parties do not specify their choice of governing law, under the Rome II Regulation the general rule is that the law governing the non-contractual obligations arising out of a tort or delict is the lex loci damni, i.e. the law of the country in which the damage arises or is likely to arise irrespective of the country in which the event giving rise to the damage occurred or of the country or countries in which indirect consequences of that event arise.[56] This rule is, however, subject to certain exceptions. When the parties (the person claimed to be liable and the person who has allegedly sustained damage) have their habitual residence in the same country, the law of this common country will apply.[57] The "escape clause" allows a judge to apply in any case the law of the country that, in light of all of the circumstances of the case, is manifestly more closely connected with the tort or delict in question.[58] There are specific regimes for special types of torts or delicts, namely product liability, unfair competition and acts restricting free competition, environmental damage, infringement of intellectual property rights, and industrial actions.[59] Special rules also apply to cases where damage is caused by an act other than a tort or delict (such as unjust enrichment, negotiorum gestio, and culpa in contrahendo), which cover all the types of action falling within this category.

The increasing mobility of citizens within the European Union has resulted in an increasing number of "international" family matters where the spouses and other family members are of different nationalities, or live in different Member States or live in a Member State of which they are not nationals. Many cross-

[53] Rome II Regulation, Articles 4 – 9.
[54] Rome II Regulation, Articles 10 – 12.
[55] Rome II Regulation, Article 14 (1).
[56] Rome II Regulation, Article 4 (1).
[57] Rome II Regulation, Article 4 (2).
[58] Rome II Regulation, Article 4 (3).
[59] Rome II Regulation, Articles 5 – 9.

border family matters are already regulated by European Union law and the number of regulations is constantly expanding. Divorce, legal separation, and parental responsibilities, including child abduction and maintenance obligations, are already covered. The property relations of international couples (spouses and registered partners) and inheritance will be added in the near future. Yet the Union has left untouched civil status, marriage, registered partnership, cohabitation, adoption, parentage, the law on surnames and the protection of adults.[60]

In its 2005 Green Paper on applicable law and jurisdiction in divorce matters[61], the Commission suggested to harmonize choice of law rules regarding matrimonial matters. This resulted in the drafting of a Rome III Regulation. However, due to the opposition of a number of Member States, the Rome III Regulation has been rejected. In 2010 the Commission announced a new proposal on the possibility of harmonizing choice of law rules regarding matrimonial matters. The objectives set out in this new proposal were similar to those set out in the 2005 Green Paper but the new proposal was based on the enhanced cooperation mechanism.[62] The decision authorizing enhanced cooperation shall be adopted only when the objectives of a Union-wide cooperation cannot be attained within a reasonable period. This last resort requirement was considered fulfilled, since after almost two years of negotiations no unanimity had been reached.

The Council Regulation (EU) No 1259/2010 of 20 December 2010 implementing enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation (**Rome III Regulation**) will apply from 21 June 2012 in the fourteen European Union Member States which currently participate in the enhanced cooperation (Belgium, Bulgaria, Germany, Spain, France, Italy, Latvia, Luxembourg, Hungary, Malta, Austria, Portugal, Romania and Slovenia). These Member States have been authorised to participate in the enhanced cooperation by Council decision[63] and are bound by the uniform rules that will determine the law applicable to divorce and legal separation. The national conflict of law rules of the fourteen participating Member States will be replaced by the conflict of law rules of Rome III Regulation. The other thirteen Member States do not participate in the Rome III Regulation for various reasons, which are based on

[60] Boele-Woelki, K. 2010. For better or for worse: The Europanization of international divorce law. Yearbook of Private International Law, Volume 12, p. 21.

[61] Commission Green Paper on applicable law and jurisdiction in divorce matters, COM(2005) 82, 14 March 2005.

[62] Article 20 of the TEU and Articles 326-334 of the TFEU lay down the conditions under which a group of Member States (at least nine Member States) can be permitted to proceed with a proposal for enhanced cooperation between them. Enhanced cooperation allows those countries of the Union that wish to continue to cooperate in particular area more closely together to do so within European Union structures but without the other members being involved. The mechanism of enhanced cooperation has never been used, although it was introduced by the Amsterdam Treaty. Thus, such form of closer cooperation between Member States has not yet proven successful. Enhanced cooperation in judicial cooperation now provides a potential precedent for enhanced cooperation in the other areas.

[63] Council decision of 12 July 2010 authorising enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation (2010/405/EU).

the content of the proposed uniform conflict of law rules[64] or are solely for political reasons, but may opt in at any time in accordance with the Article 328 of the TFEU.

The rules of the Rome III Regulation are applied only if the divorce or legal separation has cross-border aspects. Obviously if spouses have different nationalities or habitual residences at the time the competent authority is seized, the applicable national law must be determined.

The law designated by the Rome III Regulation shall apply whether or not it is the law of a participating Member State.[65] The choice of law rules can lead to the application of foreign law, including not only the law of another Member State (intra-Union situation) but also the law of third country (extra-Union situation).

The parties are allowed to designate the applicable law, but spouses can select only a law with which they have a close connection.[66] The spouses may choose the applicable law from the following laws: the law of the State where the spouses are habitually resident at the time the agreement is concluded; or the law of the State where the spouses were last habitually resident, in so far as one of them still resides there at the time the agreement is concluded; or the law of the State of nationality of either spouse at the time the agreement is concluded; or the law of the forum. Once the spouses have determined the applicable law, they are bound by their choice until and unless they both agree to a modification. This may occur at any time before the court is seized. To ensure that spouses are aware of the implications of their choice, the agreement must be expressed in writing, dated and signed by the spouses.[67]

In the absence of such a choice, the law to be applied is objectively to be determined by the court. The following laws apply: the law of the State where the spouses are habitually resident at the time the court is seized; or the law of the State where the spouses were last habitually resident, provided that the period of residence did not end more than one year before the court was seized, in so far as one of the spouses still resides in that State at the time the court is seized; or the law of the State of which both spouses are nationals at the time the court is seized; or the law of the State where the court is seized.[68]

One of the main arguments of the Member States who chose not to engage in Rome III Regulation was that the proposed conflict of law rules might lead to the application of foreign law. Although Rome III Regulation accepts the outcome of applying foreign law, when the applicable divorce law fails to grant one of the spouses equal access to divorce or legal separation on grounds of her sex, even if that law has been chosen by the spouses, the law of the forum shall apply

[64] For example Slovak Republic still considers divorce to be a State controlled institution, which is irreconcilable with the notion of party autonomy.
[65] Rome III Regulation, Article 4.
[66] Rome III Regulation, Article 5.
[67] Rome III Regulation, Article 7.
[68] Rome III Regulation, Article 8.

instead ("safety mechanisms").[69] The application of lex fori safeguards the fundamental principle of equality between spouses.

Another novelty is the harmonization of choice of the applicable law as to the maintenance obligation. Council adopted Regulation (EC) No 4/2009 of 18 December 2008 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and cooperation in matters relating to maintenance (**Maintenance Regulation**). This Regulation applies to maintenance obligations arising from a family relationship, parentage, marriage or affinity from 18 June 2011. The primary aim of the Maintenance Regulation is to simplify the enforcement of maintenance orders between European Union Member States as between signatories to the Hague Protocol.[70] However, the regulation contains also provisions relating to jurisdiction and applicable law which are more wide reaching. The law applicable to maintenance obligations shall be determined in accordance with the Hague Protocol in the Member States bound by that instrument.[71] The Hague Protocol has been signed by all the Member States apart from the United Kingdom and Denmark. The

The Hague Protocol applies even if the applicable law is that of a non-Contracting State.[72] There is introduced party autonomy for the maintenance obligations in the Hague Protocol.[73] The maintenance creditor and debtor for the purpose only of a particular proceeding in a given State may expressly designate the law of that State as applicable to a maintenance obligation. This provision favours the applicability of the law of the forum. In addition, the maintenance creditor and debtor may at any time designate one of the following laws as applicable to a maintenance obligation: the law of any State of which either party is a national at the time of the designation; the law of the State of the habitual residence of either party at the time of designation; the law designated by the parties as applicable, or the law in fact applied, to their property regime; the law designated by the parties as applicable, or the law in fact applied, to their divorce or legal separation. In the absence of such a choice, there is a general rule that maintenance obligations are governed by the law of the State of the habitual residence of the creditor, save where the Hague Protocol provides otherwise.

Documents under negotiation

In Member States there also exist great disparities between the applicable rules of substantive law and private international law governing the property effects of marriage or registered partnerships. In July 2006 the Commission adopted a Green Paper on the conflict of laws in matters of matrimonial property

[69] Rome III Regulation, Article 10.

[70] In the framework of The Hague Conference on Private International Law, the European Union and its Member States took part in negotiations which led to the adoption on 23 November 2007 of the Convention on the International Recovery of Child Support and other Forms of Family Maintenance (Hague Convention) and the Protocol on the Law Applicable to Maintenance Obligations (Hague Protocol). Both those instruments should therefore be taken into account in this Regulation.

[71] Maintenance Regulation, Article 15.

[72] Hague Protocol, Article 2.

[73] Hague Protocol, Articles 7-8.

regimes, including jurisdiction and mutual recognition.[74] This launched wide-ranging public consultations, the results of which confirmed the need for European legislation, both for matrimonial property regimes and the property consequences of registered partnerships.

In March 2011 the Commission published two draft regulations dealing with the Private international law on the effects on property rights of marriage and registered partnerships. Because of the distinctive features of marriage and registered partnerships, and of the different legal consequences resulting from these forms of union, the Commission proposed two separate regulations, one on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions in matters of matrimonial property regimes,[75] and the other on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions regarding the property consequences of registered partnerships.[76] Since in only fifteen Member States same-sex couples are allowed to formalize their relationship it is to be expected that the regulation on the property consequences of registered partnerships will be adopted under the enhanced cooperation procedure.

The Commission's proposals set out to answer the question which law is applicable to the liquidation of a matrimonial property regime or the property consequences of a registered partnership. Different approaches are proposed for marriage and for registered partnerships because of the specific features of each institution. Married spouses are given the option of choosing the applicable law. Their choice is limited, however, to prevent them from choosing a law with no connection to their marriage. The choice is between the law of their common habitual residence or that of their country of nationality. The proposal also contains a list of connecting factors to identify the applicable law in cases where no law has been chosen. If the spouses change their habitual residence from one Member State to another, they may, for example, easily change the law applicable to their matrimonial property regime. The same freedom is not however proposed for registered partners. The law applicable to the property consequences of registered partnerships is clearly defined in the proposal. It is the law of the State where the partnership was registered. This rule will have the advantage of making it clearer which law applies to a couple in a registered partnership and what the possible property consequences might be in the event of their separation.

The expansion of the European Union, and increasing mobility within it, have led to more and more people moving from one Member State to another to work or to retire, and owning property in another Member State. The laws of the Member States governing who is entitled to what of the deceased's property and how that estate is to be administered differ fundamentally. This makes dealing

[74] Commission Green Paper on conflict of laws in matters concerning matrimonial property regimes, including the question of jurisdiction and mutual recognition, COM(2006) 400, 17 July 2006.

[75] The proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions in matters of matrimonial property regimes, COM(2011)126.

[76] The proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions regarding the property consequences of registered partnerships, COM(2011)127.

with a succession with cross-border implications potentially very complex. The difficulties facing those involved in a transnational succession mostly flow from the divergence in substantive rules, procedural rules and conflict rules in the Member States. To simplify these matters, there is a clear need for the adoption of harmonised European rules. In 2005 the Commission issued a Green Paper on succession and wills.[77] In October 2009 the Commission brought forward their proposal for a regulation to simplify the rules on cross-border succession.[78]

The proposal includes rules which prescribe that the same law should be applicable to a given succession as a whole, irrespective of the nature and the location of the assets belonging to the estate. According to the proposal, the criterion of the deceased's habitual residence at the time of his or her death will determine which law will be applied to the succession case, unless the deceased has indicated another decision. Although the choice of law in succession matters is not found in the laws of most Member States, the proposal introduces the possibility for individuals to stipulate in their wills that the law of their own nationality should apply to their succession when they die.

Conclusion

For over a decade, European private international law has been under construction. Some parts of this legislative edifice are completed and in use, some parts are in the midst of construction, and others are still on the drawing board.[79] The existing European Union law and the instruments under negotiation provide the necessary consistency for judicial cooperation in civil matters within Union. All European choice of law measures of the private international law do not affect the Member States' substantive law. In accordance with the founding Treaties, substantive law remains a matter of national competence. The main objective of these measures is to ensure that a given legal situation is adjudicated under the substantive law of the same country, irrespective of the fact which court and in which European Union Member State decides the matter, and thus contribute to establishing a genuine European area of justice. The introduction of a set of uniform European choice of law rules should be welcomed by all parties engaging in international legal relationships. The main purpose of uniform choice of law rules is to reduce uncertainty as to the law governing international legal relationships. Uniform conflicts rules ensure the stability of cross-border legal relationships, they reduce the practice of "forum shopping" (in case claimants try and litigate their claims in countries whose courts will, they believe, apply the law most favourable to them), and they enable prospective litigants to predict the choice of law outcome of their lawsuit. Decisional harmony is the principal aim of European choice of law unification.

---

[77] Commission Green Paper on succession and wills, COM(2005) 65, 1 March 2005.

[78] The proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council of 14 October 2009 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and authentic instruments in matters of succession and the creation of a European Certificate of Succession, COM(2009) 154.

[79] Boele-Woelki, K. 2010. For better or for worse: The Europanization of international divorce law. Yearbook of Private International Law, Volume 12, p. 20.

Bibliography

1. Boele-Woelki, K. 2010. For better or for worse: The Europanization of international divorce law. Yearbook of Private International Law, Volume 12, p. 17-41.
2. Council Regulation (EC) No 4/2009 of 18 December 2008 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and cooperation in matters relating to maintenance.
3. Council Regulation (EU) No 1259/2010 of 20 December 2010 implementing enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation .
4. De Boer, Th. M. 2009. The purpose of uniform choice-of-law rules: The Rome II Regulation. Netherlands International Law Review, Volume 56, Issue 3, December 2009. p. 295-332.
5. Garcimartín Alférez, F. J. 2008. The Rome I Regulation: Much ado about nothing? The European Legal Forum, 2/2008. p. I-61-79.
6. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council of 14 October 2009 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and authentic instruments in matters of succession and the creation of a European Certificate of Succession, COM(2009) 154.
7. Proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions in matters of matrimonial property regimes, COM(2011)126.
8. Proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions regarding the property consequences of registered partnerships, COM(2011)127.
9. Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations.
10. Regulation (EC) No 864/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the law applicable to non-contractual obligations.
11. Treaty on European Union.
12. Treaty on the Functioning of the European Union.

Removing non-discriminatory barriers to trade in the EU and the WTO: can one system benefit from the experiences of the other?

Karsten Engsig Sørensen

Introduction

The removal of discriminatory trade barriers seems to be common feature of all international efforts to remove trade barriers. This prohibition of discrimination is central to both the WTO, where it is laid down in GATT Articles I and

III, and the EU, where it is laid down in several provisions in the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU), covering both *de jure* and *de facto* discrimination. The removal of non-discriminatory restrictions to trade, which do not discriminate either *de jure* or *de facto*, seems to be more controversial and complex. In both the WTO and the EU there has been much discussion about the extent to which such restrictions should be eliminated and how this should be done.

Non-discriminatory restrictions to trade can be removed in various ways. One way is by flexible and partly open-ended rules which require certain trade restrictions to be subject to review on a case-by-case basis. These are the kinds of rules examined here. Another way of removing such restrictions is to formulate minimum standards through the process of harmonisation. This approach to non-discriminatory restrictions is frequently used in the EU by the adoption of directives and regulations, and on a smaller scale it is also a feature of the WTO.[80] These two different approaches to the removal of non-discriminatory restrictions to trade are often termed 'judicial integration' and 'legislative integration' respectively.[81] In the former, the general principles may be laid down in a treaty or in legislation, but they require recourse to judicial bodies for implementation. With harmonisation, on the other hand, the details are often stipulated in the legislation so that recourse to judicial bodies is not so necessary for their implementation.

The focus of analysis in this contribution is on trade in goods, and to a lesser degree references are made to services and freedom of establishment. First, there will be a brief outline of the consequences of including rules subjecting non-discriminatory restrictions to review. In section 3 there will be an outline of the EU rules and the WTO rules which subject non-discriminatory restrictions to review. In section 4 the question of which non-discriminatory restrictions should be subject to review is discussed in more detail, and this is followed in section 5 by an analysis of the tests used in the review. Finally, in section 6 there will be some concluding remarks.

1. Implications of reviewing non-discriminatory restrictions

Removing national discrimination would be a natural and essential first step to take in trade liberalisation, as rules that subject imports to restrictions that do not apply to domestic producers or service providers will clearly have negative consequences for trade. The step of subjecting non-discriminatory restrictions to

[80] The main effort in the area of harmonisation is the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) and the Agreement on Government Procurement. Also the efforts to promote international standards in the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) and the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement) has at least elements of harmonisation; see below Chapter 10.

[81] See F. Ortino, *Basic Legal Instruments for the Liberalisation of Trade* (Oxford University Press, 2004), pp. 24-27; and A. McGee and S. Weatherill, 'The Evolution of the Single Market: Harmonisation or Liberalisation', *The Modern Law Review*, 53 (1990), 578-596.

review may be seen as a possible but not necessary next step in the liberalisation of trade.[82]

Before taking such a step it would be logical first to use the full scope of the ban on national discrimination by extending it to various forms of *de facto* discrimination. This, at least, seems to be what happened in the EU where the Court of Justice of the European Union (hereinafter the 'Court') went very far in including different forms of *de facto* discrimination before taking the step to include non-discriminatory restrictions.[83] However the ban on national discrimination can only be stretched so far, and at some point it will be necessary to consider whether to take the next step in liberalising trade. It would be strange to review *de facto* discriminatory rules but not to undertake any review of non-discriminatory rules which have just as negative an impact on trade.[84]

However, the move to review non-discriminatory restrictions has been controversial in both the EU and the WTO, and it has raised much political and academic debate. The reasons for this seem to be manifold. First there is a question about the extent to which the WTO and the EU should be able to interfere with the legislation adopted by the Members/Member States. It may be acceptable to censor domestic regulation that discriminates against imports or importers, but it may not be acceptable to censor other national measures. Such an intrusion into the domain of the national legislator seems to be much less acceptable in the WTO, whereas the level of integration and the ambitions in the EU are such as to make such intrusion more acceptable.[85] But in both the EU and in the WTO voices have been heard saying that it is unacceptable that judicial bodies should, in this sense, censor the choices made by national legislators, possibly even substituting the discretion exercised by the legislators with their own. To the extent that judicial bodies have been responsible for the development of subjecting restrictions to review, there have been accusations of judicial activism.[86]

---

[82] However it can be argued that for a regional trade agreement to come under GATT Article XXIV or GATS Article V it must not only tackle discriminatory rules but also (some) non-discriminatory restrictions. The provisions require that the restrictive regulation of commerce should be eliminated. There is no clear indication whether this requires non-discriminatory restrictions to be eliminated; see J. H. Mathis, 'Regional Trade Agreements and Domestic Regulation: What Reach for 'Other Restrictive Regulations of Commerce´?', in L. Bartels and F. Ortino (eds.), *Regional Trade Agreement and the WTO Legal System* (Oxford University Press, 2006), pp. 79-108; J. P. Trachtman, 'Towards open recognition? Standardization and Regional Integration under Article XXIV of GATT', *Journal of International Economic Law*, 6 (2003), 459-492; and M. Matsushita, T. J. Schoenbaum and P. C. Mavroidis, *The World Trade Organization; Law Practice, and Policy*, 2nd ed. (Oxford University Press, 2006), pp. 570-573. GATS Article V bis seems more likely to require that labour market integration agreements should go beyond discrimination as it calls for 'full integration'.

[83] See C. Tobler, *Indirect Discrimination* (Intersentia, 2005). So far the WTO decisions have not gone that far in applying the discrimination principle; see M. Melloni, *The Principle of National Treatment in the GATT: A survey of the jurisprudence, practice and policy* (Bruylant, 2005).

[84] Advocate General Jacobs in his Opinion in Case C-412/93, *Leclerc-Siplec* [1995] ECR I-179, paras 39-40.

[85] See J. Pauwelyn, 'Rien ne Va Plus? Distinguishing domestic regulation from market access in GATT and GATS', *World Trade Review*, 4 (2005), 131-170, at p. 141; and B. M. Hoekman and M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System* (Oxford University Press, 2009), p. 364.

[86] In the EU, this accusation was first formulated by H. Rasmussen in *On Law and Policty in the European Court of Justice: A Comparative Study In Judicial Policymaking* (Martinus Nijhoff Publishers, 1986). The WTO Panels are definitely more restrained, but nevertheless the Appellate Body has also been accused of judicial activism on the grounds that it may have gone too far in submitting non-discriminatory restrictions to review; see Pauwelyn, 'Rien ne Va Plus?', 170.

Another reason for scepticism is that the test of non-discriminatory restrictions may not always be easy to apply. This is especially true in the EU, where it is not always clear which restrictions are subject to review nor what should be the outcome of a review, and it is thus unclear which restrictions are disallowed; see sections 4-5 below. The consequence is that the state and the national courts – if these are making the test, which is often the case in the EU – may not know how to apply the test correctly.

Also, applying the test of non-discriminatory restrictions may lead to results that may not be acceptable to all those affected. Removing trade barriers will normally benefit imports and thus importers. This may not be popular with domestic industry, and the same is true when discriminatory rules are set aside. However the result of setting aside non-discriminatory rules is that imported products and services, as well as service providers and establishments, will not be subject to national legislation in the state of importation or where they do business. For instance, it may be that imported goods are produced according to different process and production methods (PPMs), the goods may comply with different technical standards, or a service provider may be authorised under different rules than those applying in the state where the service is provided. A consequence of this is that consumers and others cannot be sure that the products they buy or the services they receive are of the standard they are used to. There may be more competition and more goods and services to choose from, but at the same time consumers have to be more careful when making their choices. Therefore consumer organisations in particular may not welcome all the consequences of the removal of certain non-discriminatory restrictions.[87]

Another effect of removing non-discriminatory restrictions may be regulatory competition. Since foreign products, services providers, companies etc. may not be subject to all the national legal requirements in the state of importation or the state where they do business, they may be subject to a less burdensome regime than domestic products, service providers or companies. As a consequence, states will be under pressure to create a level playing field, and the only way to do this may be by lowering the regulatory burden for domestic industry to a level equivalent to that in other states. There have been signs of this kind of regulatory competition observable in the EU.[88]

---

[87] Such scepticism has been expressed in both the EU and the WTO; see G. Davies, 'Is Mutual Recognition an Alternative to Harmonisation? Lessons on Trade and Tolerance of Diversity in the EU', in L. Bartels and F. Ortino (eds.), *Regional Trade Agreement and the WTO Legal System* (Oxford University Press, 2006), p. 269; J. P. Trachtmann, 'Embedding mutual recognition at the WTO', *Journal of European Public Policy*, 14 (2007), 780-799 at 783; and Hoekman and Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System*, p. 343. For the different concepts of consumer interest applied by the Court, see S. Weatherill, 'Recent case law concerning the free movement of goods', *Common Market Law Review*, 36 (1999), 51-85.

[88] For a general discussion of regulatory competition in the EU, see e.g. N. Reich, 'Competition between legal orders: A new paradigm of EC law?', *Common Market Law Review*, 29 no. 5 (1992), 861-896; and J.-M. Sun and J. Pelkmans, 'Regulatory Competition in the Single Market', *Journal of Common Market Studies*, 32, no. 1 (1995), 67-89.

Some of these disadvantages may be overcome by harmonisation. For instance, if product standards are harmonised the consumer will know that the same standards apply no matter where the product is produced. Also, harmonisation will remove the discrepancies which may trigger regulatory competition. Therefore it is often pointed out that if greater steps are taken to remove non-discriminatory restrictions to trade, this should be combined with harmonisation efforts.[89] This may be possible in the EU, but it is more difficult in the WTO. This is one more reason why the removal of non-discriminatory barriers is less advanced in the WTO than in the EU.

2. Moving towards reviewing non-discriminatory restrictions

2.1. EU

In what is now the TFEU, the basic freedoms ensure the free movement of goods, persons, services and capital. Some freedoms are formulated as prohibitions of national discrimination, such as the general prohibition of discrimination on grounds of nationality in Article 18 TFEU, the prohibition of discriminatory State monopolies of a commercial nature in Article 37 TFEU, and the prohibition of discriminatory taxes in Article 110 TFEU. However, the freedoms focusing on free movement of goods, workers and capital as well as freedom of establishment and freedom to provide services have a more open-ended formulation and may therefore both prohibit discrimination and some non-discriminatory restrictions.

2.1.1. Free movement of goods

The central provision ensuring the free movement of goods is Article 34 TFEU which provides: 'Quantitative restrictions on imports and all measures having equivalent effect shall be prohibited between Member States.'

The prohibition of quantitative restrictions includes discriminatory import restrictions which totally or partially restrict imports, such as quotas, import bans etc.[90] The provision also prohibits measures having equivalent effect, but at quite an early stage it was also interpreted so as to include certain non-discriminatory restrictions. In its seminal judgment in the *Cassis de Dijon* case the Court established that:[91]

'Obstacles to movement within the Community resulting from disparities between the national laws relating to the marketing of the products in question must be accepted in so far as those provisions may be recognised as being necessary in order to satisfy mandatory requirements relating in particular to the effectiveness of fiscal supervision, the protection of the public health, the fairness of commercial transactions and the defence of the consumer.'

Thus national measures can be measures equivalent to quantitative restrictions, even if they do not discriminate against imports. The fact that regulations

[89] See J. H. H. Weiler, 'Epilogue: Towards a Common Law of International Trade' in J. H. H. Weiler (ed.), *The EU, The WTO and the NAFTA: Towards a Common Law of International Trade?* (Oxford University Press, 2000) p. 215; Davies, 'Lessons on Trade and Tolerance', 279; and Trachtmann, 'Embedding mutual recognition', 780-799.

[90] See e.g. the definition given in Case 2/73, *Geddo* [1973] ECR 865, para. 7.

[91] See Case 120/78, *Rewe-Zentral AG* [1979] ECR 649, para. 8.

differ from Member State to Member State is enough to create a barrier, and such barriers are only allowed if they can be justified. In its judgment the Court made it clear that, if goods lawfully marketed in one Member State are not allowed to be marketed in another Member State, there must be a justification. The Court thereby made use of the *principle of mutual recognition*. Even though the judgment clearly indicated that Article 34 prohibits certain non-discriminatory restrictions, it is debatable whether in this case the Court in fact moved beyond discrimination as it can be argued that the refusal to allow the marketing of a product produced according to equivalent rules in another Member State amounts to discrimination.[92]

Be that as it may, in its subsequent case law the Court confirmed that Article 34 can be applied to test all national measures that are capable of hindering trade between Member States, whether directly or indirectly, actually or potentially.[93] All types of rules have been reviewed, including rules on packaging, labelling, regulation of the advertising and marketing of goods, rules on Sunday trading etc.[94] The Court thus aimed to include a broad spectrum of non-discriminatory restrictions, and there was a call for a limit to the extent to which non-discriminatory restrictions were subject to review.[95]

In the judgment in the *Keck* case the Court refined the interpretation of Article 34.[96] The Court stated that, in view of the increasing tendency of traders to invoke the provision to challenge any rule whose effect was to limit their commercial freedom, it was necessary to re-examine and clarify its case law.[97] The Court then introduced the distinction between what it termed 'product requirements' and 'selling arrangements'. The former were defined as requirements to be met by goods, such as those relating to designation, form, size, weight, composition, presentation, labelling and packaging.[98] The Court explained that for these types of requirements it had already been made clear in the *Cassis de Dijon* case that goods lawfully marketed in another Member State should not be subject to rules governing these matters in the importing Member State, unless this can be justified. On the other hand, for rules falling within the category of 'selling arrangements', the previous case law was changed; such rules would

[92] See e.g. T. Connor, 'Goods, Persons, Services and Capital in the European Union: Jurisprudential Routes to Free Movement', *German Law Journal* (2010), 159-209, at 162; K. Nicolaidis and G. Shaffer, 'Transnational mutual recognition regimes: Governance without global concern', *Law and contemporary Problems*, 68 (2005), 263-317, at p. 271; and J. Snell, *Goods and Services in EC Law* (Oxford University Press, 2002), p. 55.
[93] This broad definition was introduced by the Court in Case 8/74, *Procureur du Roi* v *Dassonville* [1974] ECR 837, para. 5.
[94] For references to the case law see P. Oliver (ed.), *Oliver on Free Movement in Goods in the European Union* (Hart Publishing, 2010).
[95] See e.g. E. White, 'In search of the limits of Article 30 of the EEC Treaty´, *Common Market Law Review*, 26 no. 2 (1989), 235-280; and J. Steiner, 'Drawing the line: Uses and abuses of Article 30 EEC', *Common Market Law Review*, 29, no. 4 (1992), 749-774. Also several Advocates General have called for a limit to the scope; see e.g. Advocate General Van Gerven in his Opinion in Case C-145/88, *Torfaen* [1989] ECR 3851; and Advocate General Tesauro in his Opinion in Case 292/92, *Hünermund* [1993] ECR I-6787.
[96] See Joined Cases C-267/91 and C-268/91, *Keck and Mithouard* [1993] ECR I-6097.
[97] Para. 14 of the judgment.
[98] Para. 15.

only infringe Article 34 if they could not pass a new test introduced by the Court – a test which had many similarities to a discrimination test. The Court explained that the reason for making a distinction between product requirements and selling arrangements was that if a selling arrangement is not discriminatory, it will not prevent foreign goods having 'access to the market' or 'impede access any more than it impedes access of domestic products'.[99]

The consequence of the judgment was that the test of non-discriminatory restrictions no longer applied to national rules falling within the category of 'selling arrangements'. Subsequent case law showed, however, that the two categories introduced by the Court in *Keck* did not cover all types of rules, and it was not clear how to fit all these rules (such as the regulation of the use of products, regulation of process and production methods etc.) into the new system. Also, it was necessary for the Court to explain in more detail how the new test was to be applied to national measures falling within the category of 'selling arrangements'. Generally it was a discrimination test, but at least some cases could indicate that the Court had slowly started to develop this test to include certain non-discriminatory restrictions.[100]

Whereas Article 34 TFEU, on import restrictions, has been interpreted as including non-discriminatory restrictions, Article 35, which prohibits quantitative export restrictions and measures having equivalent effect, was interpreted as only prohibiting discrimination. This difference was hard to understand, given that the two provisions are identically phrased with the only difference being that one focuses on imports and the other on exports.[101] The most likely explanation for the difference in interpretation is that export restrictions are much more seldom and are thus not normally that restrictive to trade.

2.1.2. Services and establishment

The freedom to provide services was also interpreted very early on as including non-discriminatory restrictions.[102] To begin with the Court seemed reluctant to take the step of prohibiting non-discriminatory restrictions on freedom of establishment,[103] but eventually the Court also came round to doing so.[104]

---

[99] Para. 17.

[100] This was indicated in several cases dealing with the marketing of products such as Case C-405/98, *Gourmet International Products* [2001] ECR I-01795; Case 239/02, *Egberts* [2004] ECR I-7007; and Case C-322/01, *Deutscher Apothekerverband* [2003] ECR I-14887. See also D. Wilsher, 'Does Keck Discrimination make any sense? An assessment of the non-discrimination principle within the European Single Market', *European Law Review* (2008), 3-22.

[101] The Court has indicated a slightly different interpretation of Article 35 in Case C-205/07, *Gysbrechts* [2008] ECR I-9947, but it is not clear that the Court has taken the step of including non-discriminatory restrictions. For a discussion of the case see W.-H. Roth, 'Case C-250/07, *Lodewijk Gysbrechts, Saturel Inter BVBA*, Judgment of the Court of Justice (Grand Chamber) of 16 December 2008, not yet reported', *Common Market Law Review*, 47, no. 2 (2010), 509-520.

[102] This was clear after the judgment in Case C-76/90, *Säger* [1991] ECR I-4221, but was also indicated in earlier cases.

[103] Thus in Case 221/85, *Commission* v *Belgium* [1987] ECR 719, the Court dismissed the argument by the Commission that Article 49 TFEU (then Article 52 EC) also prohibited non-discriminatory restrictions.

[104] This step was indicated in Case C-19/92, *Kraus* [1993] ECR I-1663; and it was confirmed in Case C-55/94, *Gebhard* [1995] ECR I-416, para. 37.

The Court found that any national rule that is likely to impede or make the exercise of these two freedoms less attractive should be regarded as a restriction, and should be submitted to a review as to whether the national rule served overriding reasons relating to the public interest and was proportional.

After the Court handed down its judgment in *Keck*, it was logical to ask whether this judgment would also limit the review of non-discriminatory restrictions under the rules on establishment and services (Articles 49 and 56 TFEU) in the same way as for Article 34. The Member States tried to argue this in a number of cases, normally arguing that only rules impeding market access should be submitted to the test.[105] However, the Court has handed down judgments that have not clearly indicates whether it agrees with this limitation or not.[106] Therefore there is still a debate about the extent to which non-discriminatory restrictions can be challenged under Articles 49 and 56.[107]

2.2. WTO

2.2.1. Goods and GATT

GATT Article XI prohibits quantitative restrictions on imports and exports. The provision gives examples of non-tariff import measures such as quotas or import licences, and also includes 'other measures' which may act as restrictions on imports or exports. Article XI applies to restrictions on importation or exportation (i.e. border measures) whereas internal measures affecting traded goods should be examined under Article III. As the ote to Article III indicates, the fact that the imported goods are restricted at the point of import does not necessarily mean that a measure falls under Article XI. If the restriction on imports is only equivalent to restrictions that are also imposed on domestic products, then Article XI does not apply. For instance, an import ban will not contravene Article XI if the sale of like domestic products is also prohibited.[108]

---

[105] The cases include, on Article 49, Case C-415/93, *Bosman* [1995] ECR I-4921 ; Case C-190/98, *Graf* [2000] ECR I-493; Case C-493/99, *Commission* v *Germany* [2001] ECR I-8163 ; Case C-464/02, *Commission* v *Denmark* [2005] ECR I-7929 ; and on Article 56, Case C-384/93, *Alpine Investment* [1995] ECR I-1141 ; and Joined Cases C-34-36/95, *Agostini* [1997] ECR I-3843.

[106] It should be added that there are cases where it is assumed that Article 56 is limited to prohibiting discrimination, but it is unclear how they fit in with the rest of the case law; see for instance Joined Cases C-544/03 & C-545/03, *Mobistar* [2005] ECR I-7723. Interestingly the case is about an excise tax and in relation to direct taxes it has been argued – with some support in the case law – that the Court restricts itself to examining discriminatory taxes, see e.g. C. Barnard, *The Substantive Law of the EU*, 3rd ed. (Oxford: Oxford University Press, 2010), pp. 336-344. Advocate General Geelhoed has suggested this, as it is very difficult to apply a test of non-discriminatory restriction in the area of taxation since taxes are by their nature restrictive; see his Opinion in Case C-374/04, *ACT* [2006] ECR I-11673, para. 36; and the Opinion in Case C-524/04, *Thin Cap* [2007] ECR I-2107, para. 48.

[107] See e.g. L. Danielle, 'Non-Discriminatory Restrictions to the Free movement of Persons', *European Law Review*, 22 (1999), 191-200; K. E. Sørensen, 'Restriktionsforbuddet på etableringsrettens område', *Europarättslig Tidsskrift*, 2 (1999), 620-641, H. Toner, 'Non-discriminatory Obstacles to the Exercise of Treaty Rights – Articles 39, 43, 49 and 18 EC', *Yearbook of European Law*, 23 (2004), 275-392; E. I. Kaldellis, 'Freedom of Establishment versus Freedom to Provide Services: An Evaluation of Case-law Developments in the Area of Indistinctly Applicable Rules', *Legal Issues of Economic Integration*, 28 (2001), 23-55; E. Spaventa, 'From *Gebhard* to *Carpenter*: Towards a (non)economic European Constitution', *Common Market Law Review*, 41 (2004), 743-773; and J. Snell, 'The Notion of Market Access: A Concept or a Slogan?', *Common Market Law Review* 47 (2010), 437-472, and the discussion in section 4.3 below.

[108] See WT/DS135/R, *EC – Asbestos*, para. 8.92.

By focusing on rules which only apply to importation or exportation, Article XI seems to be a rule prohibiting national discrimination. Nevertheless it is possible that the WTO panels could interpret Article XI more broadly, to include certain non-discriminatory restrictions.[109] So far, the only attempt to go in this direction was suggested in the unadopted GATT panel reports concerning US restrictions on the import of tuna.[110] The USA regulated the taking of dolphins that was incidental to the harvesting of yellowfin tuna in the Eastern Tropical Pacific Ocean (ETP) by US fishermen. To supplement this national regulation of a fishing technique, all imports of yellowfin tuna were prohibited if the tuna was harvested in the ETP without similar reductions in the taking of dolphins. The USA argued that these measures were covered by GATT Article III:4 as they were requirements affecting the internal sale of tuna. This was not altered by the fact that the measures for imported tuna were enforced at the time of importation, since this was only a border adjustment measure pursuant according to the note to Article III. Were the panel to have followed this argument, the case would then have been focussed on an analysis of whether imported tuna was discriminated against compared to domestically harvested tuna. But the panel found that the border adjustment measures that were covered by the note to Article III were 'only those covered measures that are applied to the product as such.' Article III:4 calls for a comparison of the treatment of imported tuna as a product with the treatment of domestic tuna as a product, and not for a comparison of the policies of the country of origin with those of the country of importation. Rules not affecting the product as such, like the US measure on tuna, are not covered by Article III.[111]

Having established that Article III did not apply, the panel found that the US measures were inconsistent with Article XI. This indicates that the scope of Article XI has been expanded, while the scope of Article III has been limited.[112] Since the PPMs in question were inconsistent with Article XI, whether or not they were discriminatory, the reports indicate that some non-discriminatory measures are covered by Article XI.

The stipulation that the measures are not 'applied to the product as such' seems to be the key to distinguishing between those rules falling within the scope of Article XI and those falling within the scope of Article III. A narrow interpretation of the reports in the *Tuna* cases would limit them to import restrictions that focus on PPMs, since these deal with the circumstances leading to the creation of the product and may not affect the product itself. Some PPMs may be manifest in the product, such as a requirement that certain ingredients or components should be used, and since these do affect the product they may still

[109] This has been suggested by Weiler, *The EU, The WTO and the NAFTA*, p. 229.
[110] See BISD 39S/155, *US – Tuna I* and BISD DS29/R, *US – Tuna II.*
[111] See BISD 39S/155, *US – Tuna I*, para. 5.14 and BISD DS29/R, *US – Tuna II* para. 5.8.
[112] For a critical analysis of the product/PPM distinction see R. Howse and D. Regan, 'The Product/Process Distinction – An Illusory Basis for Disciplining "Unilateralism" in Trade Policy', *Journal of International Economic Law*, 11 (2000), 249-289; and Ortino, *Basic Legal Instruments*, pp. 85-92.

be covered by Article III.[113] Other requirements will not directly affect the product, such as requirements that products should be produced in a specific location, while observing specific employee-protection rules or by workers with certain skills or a certain minimum pay. Even if such requirements fall under Article XI, Members do not always concern themselves with the conditions under which products are produced in other countries. When they do so, it will normally be for environmental or social policy reasons.[114]

However the reports are controversial, and it has been debated whether today a panel would reach a similar result. The reports seem subsequently to have been confirmed by a WTO panel in WT/DS58/R, *US – Shrimp*. However, since the USA did not challenge the argument that the measure was covered by Article XI, it is still uncertain whether the panel confirmed the *US-Tuna* decision.

On a more limited scale, GATT Article IX on marks of origin and Article X on transparency potentially prohibit certain non-discriminatory restrictions.

2.2.2. TBT and SPS Agreements

The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement) requires technical regulations to comply with some requirements which go beyond the non-discrimination principle. According to Article 2.2, Members must ensure that their technical regulations are not more trade-restrictive than necessary to fulfil a legitimate objective, taking into account the risks which non-fulfilment would create. Such legitimate objectives are, *inter alia*: national security requirements, the prevention of deceptive practices, protection of human health or safety, animal or plant life or health, or the environment.

Article 2.2 has several implications. First, it requires a Member to justify its technical regulations under the heading of 'legitimate objectives', even though these are broadly defined. Second, Members must comply with the least trade-restrictive principle (proportionality principle). Third, Article 2.3 establishes the principle that technical regulations should only be maintained as long as there is a policy reason for them, and they should be changed if a less restrictive alternative arises which is capable of meeting the objective.[115]

The Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) covers all sanitary and phytosanitary measures that may affect international trade. Members may only adopt measures to the extent necessary to protect human, animal or plant life or health, and measures should be based on scientific evidence. Apart from the principle of proportionality, Members must also observe the principle of non-discrimination. Furthermore, Article 4.1 re-

[113] E.g. a border adjustment tax can be levied if the product contains a specific ingredient which is also taxed domestically, but not if the tax is levied because the ingredient was used in the production but is not traceable in the product; see also the report *United States – Taxes on Petroleum and Certain Imported Substances*, adopted 17 June 1987, L/6175 – 34S/136.

[114] See also Chapter 8 below and S. E. Gaines, 'Processes and Production Methods: How to Produce Sound Policy for Environmental PPM-Based Trade Measures?', *Columbia Journal of Environmental Law*, 27, no. 383 (2002), 383-432.

[115] For an account of the TBT Agreement and the SPS Agreement see R. Wolfrum, P.-T. Stoll and A. Seibert-Fohr (eds.), *WTO-Technical Barriers and SPS Measures* (Martinus Nijhoff Publishers, 2007).

quires Members to accept SPS measures of other Members as equivalent, if it is demonstrated that they achieve the importing Member's appropriate level of protection. Finally, there is an obligation to base such measures on international standards, guidelines or recommendation where they exist.[116] Even though SPS measures will often be discriminatory in nature, it is clear that the SPS Agreement goes beyond the non-discrimination principle.

2.2.3. Services and establishment covered by GATS

The General Agreement on Trade in Services (GATS) covers services, but also covers some activities that would be covered by freedom of establishment and the free movement of workers in the EU.

Some obligations under GATS apply as general obligations, as is the case with the most-favoured-nation principle in GATS Article II, for example. Other obligations will be subject to a commitment from Members. When Members undertake commitments for specific forms of services, the principle of national treatment applies according to Article XVII, and certain forms of non-discriminatory restrictions should also be removed. With respect to market access, Members may not maintain or adopt the kinds of measures defined in GATS Article XVI:2. These include limitations on the number of service suppliers or on the total value of service transactions, limitations on the total number of natural persons that may be employed or measures requiring specific types of legal entities or joint ventures to be used by the service supplier. These requirements not need be discriminatory. On the other hand, the list is exhaustive and cannot be broadened through interpretation.[117] However, in *US-Gambling* the Appellate Body decided that a US ban on online gambling amounted to a zero quota and was therefore a quantitative limitation that fell within the scope of Article XVI:2(a).[118] In doing so the Appellate Body showed at least some creativity in its interpretation, and several commentators see this decision as pointing to a broader application of Article XVI:2, where the effect of a national law has to be considered.[119]

GATS Article VI:1-3 and 6 establishes some procedural requirements which national laws regulating trade in services must observe.[120] Furthermore Article VI:4-5 provides that certain non-discriminatory restrictions should be removed. First, Article VI:4 provides that the Council for Trade in Services should develop disciplines ensuring that 'measures relating to qualification re-

[116] See Articles 2 and 3 of the SPS Agreement.

[117] This was established by the Panel in WT/DS285/R, *United States – Measures Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services*, para. 6.298.

[118] See Appellate Body Report, 7 April 2005, WT/DS285/AB/R, *United States – Measures Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services*, para. 238.

[119] For a very critical assessment of this development see Pauwelyn, 'Rien ne Va Plus?', 131-170. A more moderate assessment of the implication of the report is given by Snell, 'The Notion of Market Access', 442; and M. Krayewski, 'Playing by the Rules of the Game?', *Legal Issues of Economic Integration*, 32 (2005), 417-447.

[120] Article VI is analysed in detail by J. Wouters and D. Coppens, 'GATS and domestic Regulation: Balancing the Right to regulate and Trade Liberalization', in K. Alexander and M. Andenas (eds.), *The World Trade Organization and Trade in Services* (Martinus Nijhoff Publishers, 2008), pp. 207-263.

quirements and procedures, technical standards and licensing requirement do not constitute unnecessary barrier to trade in services'. These disciplines must ensure that such requirements *inter alia* are based on objective and transparent criteria, are not more burdensome than necessary and, in the case of licensing procedures, are not in themselves a restriction on the supply of the service. Until such disciplines enter into force, Article VI:5 requires Members which have undertaken specific commitments not to apply licensing and qualification requirements that do not comply with Article VI:4(a)-(c) and which could not reasonably have been expected of that Member at the time the specific commitment was made.

Article VI:4-5 is reminiscent of a broader necessity test which was in the first draft of GATS.[121] What is left is the intention of adopting further rules to ensure the removal of non-discriminatory restrictions. As in the TBT and SPS agreements, the guiding principle should be whether they are based on objective criteria and are necessary. So far, however, only one set of disciplines has been adopted, that applying to the accountancy sector.[122] Pending further progress the rules in Article VI:5 apply. It appears that the impact of the provision may be limited, as it is only when national rules 'nullify and impair a benefit resulting from a commitment' that they should be subject to review, and furthermore the provision does not apply to any regulation in existence when the commitments were made.[123]

3. Which non-discriminatory restrictions should be subject to review?

In the following there is an analysis of the different criteria used for determining which non-discriminatory restrictions should be subject to review. In both the EU system and the WTO system judicial bodies have played a role in determining which non-discriminatory restrictions should be reviewed. The Court has played a much more important role in the EU than the Dispute Settlement Body has so far played in the WTO. But deciding which restrictions to review is also determined by the legislators in the two organisations. There are many examples where the EU legislator has taken positive steps to ensure the review of non-discriminatory restrictions, and in the WTO such a step was also taken by the Members when they agreed the GATS, TBT and SPS agreements. GATS Article VI:4 provides for further progress by the WTO Members in this direction, by encouraging the development of disciplines. Finally it should be noted that in the WTO Members are often involved in the process of eliminating trade barriers on a more individual basis. This may take the form of granting concessions under GATS, or it may be on a bilateral basis as in the case of mutual recognition of conformity testing.[124] This model is not normally used in the

[121] See Wouters and Coppens, 'GATS and domestic Regulation', 247-248.
[122] See S/L/64, 17 December 1998, Disciplines on domestic regulation in the accountancy sector.
[123] See also M. Krajewski, *National Regulation and Trade Liberalization in Services* (Kluwer Law International, 2003), pp. 151-153; and Wouters and Coppens, 'GATS and domestic Regulation', 257-259.
[124] See TBT Article 6.3. Article XXVI GATT and Articles V-V bis GATS allow for regional trade agreements, but do not explicitly encourage them.

EU, which does not in a similar way encourage bilateral agreements or regional trade agreements.

3.1. Impact on trade

In the EU the Court has used a very broad concept of an effect on trade to determine which restrictions should be subject to review. This was first developed in the context of Article 34 TFEU, which prohibits restrictions having equivalent effects to quantitative restrictions. Over the years the Court has developed this concept to cover a range of different rules. For example, these can be rules requiring a product to be changed because it does not fulfil the technical standards in the country of importation,[125] or it could be a national measure which requires the importer to change advertising or sales promotion schemes.[126] Ultimately the Court has been satisfied that there is an impact on trade if the sales of imported products would be diminished due to the national measures. For this reason the restriction on Sunday trading in the UK was a measure having an equivalent effect to a quantitative restriction because less is sold when Sunday opening is restricted, and if there are imported goods on the shelves then these will also be affected.[127]

The Court has developed equally broad concepts of 'restriction' or 'obstacles' to the freedom to provide services and the freedom of establishment. The Court has focused on whether a national measure is likely to impede or render free movement less attractive. A range of different rules on marketing and employment regulations have been held to be restrictions, even though they are not discriminatory.[128] The Court has even held that the payment of a non-discriminatory tax is a restriction, since it is likely to impede the provision of services or render it less attractive.[129]

This very broad criterion for subjecting non-discriminatory rules to review can encourage traders to challenge all kinds of rules restricting their commercial freedoms, as noted by the Court in its *Keck* judgment. Therefore it is reasonable to consider qualifying the concept so that not all effects on trade trigger a review. If has often been suggested to the Court that it should apply some sort of *de minimis* test, requiring a qualified effect on trade, but so far the Court has dismissed such a suggestion.[130] In legal theory it has been suggested that the Court should adopt an approach similar to that used in competition law, and make a more thorough examination of the effect of national measures on the market, to make sure that only measures which change the relative competitive

---

[125] This was the situation in the *Cassis de Dijon* Case mentioned above note 12.
[126] See e.g. Case 286/81, *Oostboek* [1982] ECR 4575, para. 15.
[127] See e.g. Case 145/88, *Torfaen* [1989] ECR 3851.
[128] See e.g. C-442/02, *Caixabank France* [2004] ECR I-8961; Joined Cases C-94/04 & C-202/04, *Cipolla* [2006] ECR I-11421; Case C-140/03, *Commission* v *Greece* [2005] ECR I-3177; Case C-500/06, *To Me Group* [2008] ECR I-5785; C-190/98, *Graf* [2000] ECR I-493; and Case C-438/0,5 *International Transport Workers' Federation* [2007] ECR I-10779.
[129] See Joined Cases C-430/99 & C-431/99, *Sea-Land Services* [2002] ECR I-5235, para. 38.
[130] See e.g. Case 16/83, *Prantl* [1984] ECR 1299, para. 20; Joined Cases 177-178/82, *van der Haar* [1984] ECR 1797; and Case C-9/02, *Salliant* [2004] ECR I-2409, para. 43.

position of market actors are reviewed.[131] The Court has dismissed to use this approach so far. There have been cases where the Court has accepted that the effect on trade is too remote or indirect to impede free movement.[132] However these cases do not give any clear criteria for when an effect is too remote or indirect, so the case law needs to be refined if it is to have the function of effectively defining what non-discriminatory restrictions are subject to review.

In the WTO the concept of impact on trade has played a quite different role, as it is only one of several conditions which national measures have to fulfil in order to be subject to review. The SPS Agreement only applies to sanitary and phytosanitary measures which directly or indirectly affect trade; see Article 1.1. There is no similar requirement in the TBT Agreement. However it has been suggested that a contextual reading of the Agreement could indicate that only technical regulations that affect trade are covered by the TBT Agreement.[133]

It seems that a criterion focusing on impact on trade has the potential to cover too broad a range of national measures and therefore it seems necessary to qualify it to ensure that not all rules that potentially affect trade have to be reviewed. So far the EU has not succeeded in finding a formula which allows the broad criterion to be focused on those measures which have a more substantial effect on trade. It may be simpler to combine the criterion with other types of criteria. This has been the approach taken in the WTO and, as will be illustrated below, also the approach taken in recent years in the EU.

3.2. Mutual recognition

Mutual recognition means that goods and services lawfully sold in one jurisdiction can be sold lawfully in another jurisdiction. This principle has often been used as a way of liberalising trade.[134] It was used in the *Cassis de Dijon* case to ensure that goods lawfully produced according to the technical regulations in one Member State can be marketed in other Member States. In the EU mutual recognition has been expanded to apply to other areas, such as the mutual recognition of authorisations for services providers, professional qualifications, drivers' licences etc.[135] It also plays a role in company law where a Member State has to recognise companies formed in other Member States, even if a

[131] See G. Davies, 'Understanding Market Access: Exploring the Economic Rational of Different Conceptions of Free Movement Law', *German Law Journal*, 11 (2010), 671-703.

[132] See e.g. Joined Cases C-418/93 and others, *Semeraro Casa Uno* [1996] ECR I-2975, para. 32; Case C-134/03, *Viacom* [2005] ECR I-1167, para. 38; Case C-134/94, *Esso Española* [1995] ECR I-4223, para. 34; Case C-379/92, *Peralta* [1994] ECR I-3453, para. 24; Case C-266/96, *Corsica Ferries* [1998] ECR I-3949, para. 31; and Joined Cases C-140-142/94, *DIP SpA* [1995] ECR I-3257.

[133] See Ortino, *Basic Legal Instruments*, pp. 440-441. On the other hand there is no indication that market access according to GATS Article XVI requires it to be shown that trade is affected.

[134] See Nicolaidis and Shaffer, 'Transnational mutual recognition regimes', 263-317; and Trachtmann, 'Embedding mutual recognition', 780-799.

[135] For authorisation for services providers, see Joined Cases 110-111/78, *Van Wesemael* [1979] ECR 35 and Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market (the 'Services Directive'); on professional qualifications, see Case C-340/89, *Vlassopoulou* [1991] ECR I-2357 and Directive 2005/36/EC of the European Parliament and of the Council of 7 September 2005 on the recognition of professional qualifications; and on drivers' licences, see Council Directive 91/439/EEC of 29 July 1991 on driving licences.

company has all or part of its business activities in the first Member State. However the principle has its limits, as it can only operate in areas where the fact that the good, service etc. complies with the regulation in the State of origin can be recognised as a substitute for the regulation in the State of destination.[136]

The best example of mutual recognition in the WTO is probably Article 4.1 of the SPS Agreement, which requires Members to accept the SPS measures of other Members as equivalent, if it is demonstrated that they achieve the importing Member's appropriate level of protection. Above in section 3.2 it is mentioned that panel reports on PPMs can also be said to be based on the principle of mutual recognition, if this principle is very broadly understood, since the consequence of the reports is that Members have to accept the PPMs of the exporting Member and should not try to impose their own PPMs in addition to these.[137] Mutual recognition is also pointed to as a possible remedy for overcoming other trade barriers in several WTO Agreements. For instance, in the TBT Agreement Article 2.7, Members are encouraged to give positive consideration to accepting as equivalent the technical regulations of other Members, provided that their regulation adequately fulfils the objectives of their own regulation. There is similar encouragement to enter mutual recognition agreements on conformity assessment procedures in the TBT Agreement Article 6 and GATS Article VII, which encourage mutual recognition agreements covering the criteria for the authorisation, licensing or certification of service suppliers.

The difficult question is, of course, the conditions upon which the mutual recognition takes place. The *Cassis de Dijon* case created a presumption of mutual recognition, but the Member States were allowed to enforce their own rules if necessary in order to satisfy mandatory requirements. If the regulations applicable in the exporting Member State fulfil the same function or aim, then the importing Member State may have to recognise them as equivalent.[138] The principles of mutual recognition in the SPS Agreement Article 4.1 and the TBT Agreement Article 2.7 are also based on a principle of equivalence. To the extent that mutual recognition is conditional on equivalence, it can be argued that it may not move beyond discrimination.[139] If, on the other hand, mutual recognition is unconditional or is conditional on other criteria, it may very well lead to the removal of non-discriminatory restrictions to trade. While mutual recognition is normally conditional in the WTO, it will often be unconditional in the EU. This is often due to the fact that minimum requirements have been harmonised, thus paving the way for unconditional mutual recognition.

---

[136] Different examples of areas where the method has been used are given by Nicolaidis and Shaffer, 'Transnational mutual recognition regimes', 280-281.

[137] Nicolaidis and Shaffer, 'Transnational mutual recognition regimes', 269 and 271-272.

[138] This last aspect has been termed 'functional equivalence'; see J. H. H. Weiler, 'Mutual recognition, functional equivalence and harmonization in evolution of the European common market and the WTO' in F. K. P. Schioppa (ed.), *The Principle of Mutual Recognition in the European Integration Process* (Palgrave Macmillan, 2005), pp. 25-84, at p. 45.

[139] See the references in note 13 and Nicolaidis and Shaffer, Transnational mutual recognition regimes', 271.

3.3. Selecting certain types of national measures for review

An alternative approach is to try to find a way to categorise national measures and only subject selected measures to review. This approach has been used in the WTO from the beginning, probably because it has the advantage of making it possible to approach trade liberalisation in a step-by-step approach. As outlined above, the TBT and SPS agreements are examples of how review of non-discriminatory rules was introduced for selected national measures. This step-by-step approach has also been used in GATS. Thus only those kinds of services where the Members accept commitments are subjected to a regime that goes beyond discrimination. Also, GATS Article XVI prohibits an explicit list of non-discriminatory restrictions to market access, such as certain types of national measures (limitation of numbers, volume etc.). Finally the disciplines provided for in Article VI:4 will also approach sectors one at the time.

The reports on PPMs mentioned in section 3.2.1 above also indicate that PPMs that do not affect the products as such could infringe Article XI even though they are not discriminatory.

In the EU, a broader approach was used initially, which did not distinguish between different kinds of rules. However, with *Keck* the intention was to limit the review of non-discriminatory restrictions to 'product requirements'. This would cover technical regulations as well as other rules forcing importers to change parts of the products, for instance the packaging. Thus the approach taken by the Court in *Keck* brings EU law much closer to WTO law. Many product requirements will be covered by the TBT Agreement and partly the SPS Agreement. In the EU there have been surprisingly few cases involving PPMs, but it seems that these are regarded as 'product requirements', since banning a product from a market because of the way it has been produced effectively requires the product to be changed.[140] Thus, PPMs are subject to review in the EU, even if they are non-discriminatory, just as may be the case in the WTO.

The approach taken by the Court in *Keck* has been criticised. It has been pointed out that putting national measures into these categories will not necessary ensure that the most severe barriers to trade are removed. These barriers can often be found outside the 'product requirements' category and the judgment in *Keck* therefore makes it difficult for the Court to handle these restrictions.[141] Any categorisation of rules is likely to attract this form of criticism, as it will always be possible to point to certain measures not in the category reviewed that will have just as adverse effects on trade as those within the category.[142] This will tempt an expansive interpretation of the measures belonging to the catego-

[140]See Joined Cases C-158/04 and C-159/04, *Alfa Vita Vassilopoulos* [2006] ECR I-8135.

[141] This criticism was first raise by Advocate General Tesauro in his Opinion in Case C-292/92, *Hünermund* [1993] ECR I-6787; and by Advocate General Jacobs in his Opinion in Case C-412/93, *Leclerc-Siplec* [1995] ECR I-179.

[142] E.g. the logic of treating imports and exports differently (Article 34 v 35), and treating internal tax measures differently from non-tax measures (Article 110 v 34) can also be questioned; see Weiler, *The EU, The WTO and the NAFTA*, p. 216.

ries of rules reviewed. This has happened in the EU.[143] In the WTO it seems that there is a greater reluctance to use such expansive interpretation.[144]

Another point of criticism has been that the two categories invented by the Court in *Keck* hardly cover all the different kinds of national measures. Therefore much time has been spent deliberating how to fit other rules into the categories. This problem would not exist if, like the WTO, the EU focused on defining the non-discriminatory restrictions that are subjected to review. The Court could have done this if it had ruled that the review of non-discriminatory measures only applies to 'product requirements' and not mentioned 'selling arrangements' at all.

In the areas of freedom to provide services and freedom of establishment the Court has not formulated any similar categorisation of national measures so far. On the other hand, it seems that the Court may *de facto* have started excluding certain types of non-discriminatory rules from review.[145] Interestingly, in the Services Directive the EU have tried to introduce a very comprehensive and detailed categorisation listing rules which should be subject to review, even though not discriminatory.[146] This Directive may reflect the desire of the Member States to limit the review of non-discriminatory restrictions. However the list will probably not influence the Court, and the Court has the final word on the interpretation of the Treaty-based rules on free movement.

As a result of the problems caused by the product requirements/selling arrangements distinction made in *Keck*, in recent years the focus has shifted towards the distinction between rules that regulate market access and those that do not. This criterion for categorising rules also has its origin in the *Keck* judgment, as the Court explained that non-discriminatory selling arrangements could not prevent allowing foreign goods 'access to the market'.[147] Many commentators have identified this criterion as being decisive, and the Court has given encouragement to this point of view by referring to it in many cases.[148] However it is not at all clear which measures regulate market access and which do not. There-

[143] Thus e.g. the Court has decided that national rules regulating the use of goods should be reviewed, even though they are non-discriminatory and even though they are difficult to fit into the category 'product requirements'; see Case C-265/06, *Commission* v *Portugal* [2008] ECR I-2245; Case C-110/05, *Commission* v *Italy* [2009] ECR I-519; and Case C-142/05, *Mickelsson* [2009] ECR I-4273.

[144] See e.g. the strong opposition to any attempt to interpret GATS Article XVI expansively, formulated by Pauwelyn, 'Rien ne Va Plus?', 160.

[145] This is the case with rules on direct taxation; see above in section 3.1.2.

[146] See Directive 2006/123/EC. Articles 9-13 formulate requirements for the granting of authorisations for service providers; in Article 14 there is a list of requirements that are prohibited; and in Article 15(2) there is a list of measures which should be reviewed even if not discriminatory. As for national measures affecting the provision of cross-border services, Article 16 outlines a broad ban on non-discriminatory restrictions, but then Article 17 lists a number of measures that are exempt from review. For the sake of completeness it should be noted that Articles 1-2 of the Directive exempt a number of national measures from its ambit, and it is worth noting that taxation is one of them; see Article 2(3).

[147] See para. 17 of the judgment.

[148] It has been argued that market access is a suitable criterion, for instance by Advocate General Maduro in his Opinion in Joined Cases C-158-159/04, *Alfa Vita Vassilopoulos* [2006] ECR I-8135; and by Advocate General Fennelly in his Opinion in Case C-190/98, *Graf* [2000] ECR I-493.

fore the criterion has been criticised for lacking substance, and there is a strong need for clarification if the Court believes that this criterion should be used to define those measures that should be subject to review.[149]

The market access criterion is also used in WTO law. GATS Article XVI is headed *Market Access* and, as explained above, it prohibits some non-discriminatory restrictions. However the term 'market access' is normally used as the opposite of domestic regulation; for example it is used to distinguish between measures falling under GATT Article XI and those falling under Article III. Therefore it is clear that in the WTO market access does not function as a criterion for submitting certain non-discriminatory measures to a review.

4. How should the review be performed?

The review of non-discriminatory restrictions will normally involve the balancing of different interests. The review is made on a case-by-case basis, involving an examination of the features of the national measure in question. The only exception to this is where certain very specific national measures are prohibited without reservations, and such measures will be prohibited unless they fall under one of the exceptions in the TFEU or in the relevant WTO Agreement.[150] It is not possible to go in detail about the test here, and only some broader issues are touched upon.

4.1. Procedural issues

Under EU law the principle of direct effect ensures that the citizens may challenge national measures in their national courts, and the national courts then have the possibility of referring the case to the Court for a preliminary ruling. The Commission can also challenge national measures by bringing an action against a Member State before the Court. In this way the Court is involved in many cases in which national measures are reviewed. WTO law does not require the Members to apply the principle of direct effect, so the possibility of challenging national measures at national level depends on national law. Only Members can initiate proceedings with the Dispute Settlement Body, and consequently in the WTO there are far fewer cases in which national measures are challenged.

These differences explain why there are fundamental differences in how a review is undertaken. In the WTO the burden of proof is on the Member challenging the national measure of another Member. In the EU the burden of proof will shift to the Member State that has adopted a measure once it is proved that the measure constitutes a non-discriminatory restriction. This does not happen in

---

[149] For a critical assessment of the market access criterion, see Snell, 'The Notion of Market Access', 437-472; Davies, 'Understanding Market Access', 671-703; C. Barnard, 'Restricting Restrictions: Lessons for the EU from the US?', *Cambridge Law Journal*, 68 (2009), 575-606; P. Oliver and S. Enchelmaier, 'Free movement of goods: Recent development in the case law', *Common Market Law Review*, 44 (2007), 649-704; and Spaventa, 'From *Gebhard* to *Carpenter*', 743-773.

[150] E.g. the measures prohibited in GATS Article XVI do not require any balancing of interests. But it should still be considered whether the exception in Article XIV applies, or whether reservations are included in the commitments of Members.

the same way in the WTO.[151] Consequently a review is felt to be much more intense in the EU, and it has been argued that the burden of proof should be changed so that there is a presumption that national measures do not infringe the rules on free movement.[152]

4.2. Legitimate objectives

When reviewing non-discriminatory restrictions, the first step will normally be to ensure that a measure has been enacted to fulfil legitimate objectives.[153] The objectives that may justify trade restrictions are normally various concerns of public or general interest. For example, different types of concerns are listed in the general exceptions in Article 36 TFEU, GATT Article XX and GATS Article XIV. But this list of concerns has been developed for exempting discriminatory rules, so that additional justifications are often available for non-discriminatory restrictions, as it is considered reasonable that the Member States/Members should be given wider room for manoeuvre in enacting such restrictions.[154] Such additional grounds for justification were developed by the Court in the *Cassis de Dijon* case, and are explicitly given in SPS 2.1 and TBT 2.2.[155] The grounds for justification under the SPS Agreement are exhaustive, but under the TBT Agreement and under the *Cassis de Dijon* doctrine in principle all kinds of concerns which a Member State/Member has a legitimate interest to protect can be accepted as justification. There is extensive case law from the Court, illustrating that the list of grounds for justification is indeed extensive. Since the list is non-exhaustive, one of the aims of a review will be to ensure that the real aim is not protectionist.[156]

4.3. Testing for equivalence

As mentioned in section 4.2, mutual recognition will often be conditional on the rules in the state of origin being equivalent to those in the state of destination. To test whether this is the case it is necessary to examine the rules in the state of origin and compare these with those of the state of the destination. This is an integral part of the test developed by the Court in *Cassis de Dijon* in rela-

---

[151] See also Ortino, *Basic Legal Instruments*, p. 469; and WTO Secretariat note, '"Necessity Tests" in the WTO', paras 40-49. Of course, in some cases the burden will eventually shift to the Member who is alleged to have infringe WTO law, but generally this will only happen when the Member arguing that there is an infringement has lifted a substantial burden of proof.

[152] See Barnard, 'Restricting Restrictions', p. 605. On the other hand, the straightforward burden of proof applicable in the WTO has been seen as a barrier to the removal of restrictions, as it is difficult for Members to provide such proof; see J. Scott, 'Mandatory or Imperative Requirements in the EU and the WTO', in C. Barnard and J. Scott (eds.), *The Law of The Single European Market* (Hart Publishing, 2002), pp. 289-90.

[153] There are examples of non-discriminatory restrictions that are prohibited without allowing any room for justification, apart from the general exceptions. This is the case with the measures referred to in GATS Article XVI and Article 14 of the Services Directive.

[154] See also Weiler, *The EU, The WTO and the NAFTA*, p. 216.

[155] Interestingly, when the Panel decided to review PPMs for infringement of GATT Article XI it did not seem inclined to develop additional grounds for justification, but only allowed the USA to rely on the general exception in GATT Article XX.

[156] The Court also has proved unwilling to accept administrative or economic problems as legitimate concerns. These concerns are not legitimate objectives under the SPS Agreement, but it is more uncertain whether they are legitimate concerns under the TBT Agreement; see the discussion in Scott, 'Mandatory or Imperative Requirements', pp. 291-292.

tion to technical regulations, and the test developed in relation to the freedom to provide services.[157] It is also an element of the test under SPS Article 4.1.[158]

Under the SPS Agreement certain guidelines have been developed for how the Members should approach such testing. They regulate how the exporting and importing states should collaborate.[159] In the EU similar guidelines have been developed by the Court, supplemented by soft law guidelines and legislation.[160] However, the EU guidance does not so much focus on the relationship between Member States as on the relationship between the importer or service provider and the state of destination.

4.4. Testing for proportionality

Testing for proportionality is an essential element of the review of non-discriminatory restrictions. In most cases it will actually be the most essential element of the review. This test is termed a 'proportionality test' in the EU, whereas it is normally termed a 'necessity test' or the 'least trade restrictive test' in the WTO. However these tests have many common features. In both systems there is a test of suitability and a test of necessity.[161] The suitability test examines whether the means are suitable for attaining the end. The necessity test weighs competing interests, normally the implications for trade balanced against the importance of the public interest pursued. This includes a requirement that the least restrictive means capable of achieving the same result should preferred. In the EU the necessity test also includes proportionality *stricto sensu*, whereas it is less clear that this is part of WTO Law.[162] Proportionality s*tricto sensu* means that even if there is no less restrictive measure, a national measure may be set aside if it is disproportionate to the end it serves. Even though this last part of the proportionality test is part of EU law, it has played a very minor role and therefore this potential difference does not seem important.

---

[157] See e.g. Joined Cases 110-111/78, *Van Wesemael* [1979] ECR 35, para. 28.

[158] For a comparison of the approach to equivalence in the two systems, see G. de Búrca, 'Unpacking the Concept of Discrimination in the EC and the WTO' in C. Barnard and J. Scott (eds.), *The Law of The Single European Market* (Hart Publishing, 2002), pp. 181-194.

[159] See G/SPS/19.

[160] The Commission has found that there is a lack of awareness of the consequences of the mutual recognition principle, both among economic operators and national administrators, and it has tried to solve this problem by issuing non-binding communications; see OJ 2003 C 265/2. This Communication was apparently not sufficient to ensure the correct application of mutual recognition and as a result Regulation (EC) No 764/2008 laying down procedures relating to the application of certain national technical rules to products lawfully marketed in another Member State and repealing Decision No 3052/95/EC, was adopted. For an analysis of this Regulation see K. E. Sørensen, 'Non-harmonized technical regulations and the free movement of goods', *European Business Law Review*, 1 (2012).

[161] For an account of EU law see E. Eilis (ed.), *The Principle of Proportionality in the Laws of Europe* (Hart Publishing, 1999); and Snell, *Goods and Services*, pp. 194-218. For WTO law see the note by the Secretariat entitled '"Necessity Tests" in the WTO'; G. Kapiterian, 'A Critique of the WTO Jurisprudence on "Necessity"', *International and Comparative Law Quarterly*, 59 (2010), 89-127; and the Appellate Body's observations in WT/DS332/AB/R, *Brazil – Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres*, adopted 3 December 2007. For a comparison of the two tests see Ortino, *Basic Legal Instruments*, pp. 387-474; and T. Perišin, *Free Movement of Goods and Limits or Regulatory Autonomy in the EU and WTO* (Asser Press, 2008).

[162] See the discussion in Ortino, *Basic Legal Instruments*, pp. 464-369; and A. Desmedt, 'Proportionality in WTO Law', *Journal of International Economic Law*, 4 no. 3 (2001), 441-480, at 459-460.

Even though on the surface the tests are very similar, the execution of the test seems to be carried out differently under WTO law and under EU law. The main difference is that the Court seems to be freer in its assessment, especially of the necessity test. The Court can, on its own initiative, point to alternative ways of achieving the desired results. Thus the proportionality test is probably the most difficult and unpredictable element in the review of non-discriminatory restrictions in the EU. In contrast it seems that the WTO decisions rely more on the evidence presented by the parties in each case, and also seem less inclined to set aside the policy choices made by the Members. The reason for this difference is partly a difference in judicial style, but it also seems to be due to the fact that there is a lack of common culture and history among the WTO Members, whereas it is easier to find a common standard in the EU.[163]

5. Concluding remarks

It is clear that reviews of non-discriminatory restrictions differ substantially between the EU and the WTO. In the EU very bold steps have been taken to subject non-discriminatory restrictions to review, whereas in the WTO the approach has been very cautious, only subjecting selected types of restrictions to review. However the development in the EU has been reversed, and thus the two systems have moved closer in their approaches. It nevertheless seems that the bold approach initially taken by the Court has made the discussion of which rules should be subject to review a much more complex issue in the EU than in the WTO. Another difference is that in the EU the Court has played a very important role in this development, whereas in the WTO most steps have been taken by the Members (with a few exceptions).

Even though the approach and the results are very different, it is clear that many of the same techniques have been used both in selecting which restrictions should be reviewed, and in how these restrictions should be reviewed. Also, many of the same concerns about the consequences of reviewing non-discriminatory restrictions have been expressed in the two systems. In that sense the two systems can be compared, and experiences learnt in one system may be valuable to the other system. However there are several reasons why it cannot be expected that the two systems will develop in the same direction. First, the Court's very important role in this area seems unlikely to be copied by the WTO Dispute Settlement Body. Second, the level of the ambitions of the two trading systems are very different in this area, which can primarily be ascribed to the fact that in the EU the Member States have delegated much more competence to the EU. In the EU it is possible to link a review to harmonisation, whereas this is much more difficult in the WTO.

[163] See Kapiterian, 'A Critique of the WTO Jurisprudence', 98; and Wouters and Coopens, 'GATS and domestic Regulation', p. 211.

S. Kolessnikow

La zone euro a été violemment secouée par la crise financière des subprimes venue des USA en 2008 : – 4% du PIB en 2009 en moyenne puis croissance molle à 2% en 2012 (après une croissance de l'ordre de 4 ou 5% depuis le 21ème siècle). Avec les plans de relance anticrise la dette publique a bondi aux alentours de 70/80% du PIB selon les pays (voire 150% Grèce ou 120% Italie) et elle continue de monter alors que le traité de Maastricht de 1992 (qui a préparé le passage à l'euro) avait imposé un maximum de 60%. D'une manière très classique cette crise s'est propagée en Europe (et plus faiblement au Japon) par les relations financières (difficultés des banques et institutions financières qui avaient acheté des subprimes titrisés) et commerciales (effondrement des importations américaines qui jouaient un rôle moteur dans l'économie mondiale. Elle a également touché la Chine, et la Russie (par le biais du renversement des prix du pétrole en 2009/10).

Cependant cette crise n'est pas du tout un simple épisode spéculatif comme l'économie mondiale en a connu avec le krach des bourses du sud-est asiatique en 1997 ou bien celui des valeurs boursières occidentales liées à l'informatique (bulle internet) en 2000/03. Par son ampleur -elle a entraîné des faillites retentissantes comme celles de la banque Lehman Brothers par exemple- on a commencé à craindre le retour d'une crise du style de 1929. Cependant, comme l'avait expliqué dès 1967 l'économiste américain JK Galbraith, le système bancaire actuel est concentré et agit de concert maintenant pour gérer les problèmes financiers internationaux. D'autre part, fort heureusement pour le monde occidental, le nouveau président (depuis 2006) du Federal Reserve Board, Ben Bernanke, est un spécialiste de cette période de la crise de 1929. Il en a tiré la leçon qu'il fallait intervenir pour aider les banques. De même l'Etat américain (Obama plus que Bush) a rejeté sa politique ultralibérale pour venir en aide aux secteurs économiques en difficulté et l'Europe a fait pareil.

C'est ainsi que l'on a pu éviter le scénario catastrophe de l'avant-guerre de 39/45 : effondrement industriel, ruine du commerce international, montée du protectionnisme, explosion du chômage et tentation d'un vote politique pour des régimes extrémistes. En 2009 l'OCDE annonçait même une sortie de crise pour 2010 et les experts financiers également se sont montrés optimistes. Aujourd'hui en 2012 les difficultés européennes sont toujours là avec une crise de la dette grecque en prime. L'Allemagne fait figure de bon élève et reste notée AAA, quelle erreur d'appréciation ! Certes la productivité allemande est bonne, ses points forts dans les machines-outils et la chimie sont impressionnants, son maillage de PME, lié à un excellent système de formation professionnelle, fait sa force à l'exportation, mais son degré d'endettement (≈ 80% du PIB) est identique à celui de la France, la pauvreté y explose (un allemand sur 7 aujourd'hui), le désinvestissement public y obère gravement le futur (baisse

drastique au détriment de la santé publique, de l'enseignement, de l'armée notamment) et le chômage reste masqué par l'obligation faite aux chômeurs d'accepter des mini-jobs sous-payés, par une baisse démographique inquiétante qui soulage momentanément le marché du travail et par un manque de crèches et d'équipements publics qui fait de l'Allemagne la championne du travail des femmes à temps partiel (pratiquement la moitié). Le pays fait penser à un fou qui aurait décidé de maigrir en ne mangeant plus…

Je crois que tous ces grands professionnels de la conjoncture se trompent lourdement et je ne suis pas le seul à penser qu'ils ont le nez dans le guidon. Non pas que notre modèle de développement me paraisse condamné : au contraire le capitalisme a devant lui un avenir prometteur. Les bases d'une nouvelle période longue de forte croissance sont là : il s'agit de la 3ème révolution industrielle, ce que l'on appelle aussi la croissance verte ou durable (c'est-à-dire qui tient compte de l'environnement). Déjà apparaissent les nouveaux marchés de la voiture électrique, du tourisme de masse, des parcs d'attraction, du bâtiment utilisant énergie solaire et nouveaux matériaux respirants, de l'agriculture intégrant le génie génétique, des innovations du monde de la communication et de l'image (révolution de l'infographie notamment), des robots industriels et ménagers, des jeux électroniques, écrans plats haute définition (qui préfigurent la société des loisirs), etc. Une nouvelle société postindustrielle se dessine très clairement et c'est dans cette société que vivront les jeunes générations actuelles qui sont désespérées par l'absence de perspectives que leurs offrent des marchés du travail totalement bloqués.

Ce blocage n'est pas seulement dû à la faiblesse de la croissance économique mais également à l'aveuglement idéologique du politiquement correct : les pays européens ont décrété au sommet de Lisbonne de 2000 que la décennie à venir verrait monter l'Europe de la connaissance et s'acharnent actuellement à sortir des bataillons de BAC + 5 dont personne n'a besoin ! Le cinéma s'est emparé du sujet avec le film italien *Generazione mille euro* qui montre comment les jeunes docteurs de l'université ne trouvent du boulot que chez Mac Donald's. Pendant ce temps évidemment les spécialistes en maintenance industrielle (ce qui ne fait pas autant rêver que le statut cadre, qui joue le rôle de miroir aux alouettes, mais pourquoi mentir sur la réalité des filières professionnelles ?) trouvent de l'emploi sans problème. Notons par contre que cette fameuse crise des subprimes a justement été initiée en Amérique par de jeunes cadres surqualifiés dont la formation était axée sur les seules techniques financières et qui restaient totalement ignorants des réalités économiques et sociales auxquelles ils étaient censés apporter leurs lumières…

Cependant alors que les pays émergents (Chine, Inde, Corée du sud, Brésil etc.) sortent du tiers-monde et font de gros progrès sur le plan de la croissance économique en rattrapant leur retard par rapport à l'Occident (la Chine surtout, qui va devenir l'atelier du monde), en Europe et aux Etats-Unis la reprise de la croissance reste bloquée par un chômage de masse, le développement de la pauvreté et de la précarité qui se sont accumulés depuis la véritable crise, celle qui

dure depuis 1975 sous forme de croissance molle et que les experts et autres journalistes de bourse ne connaissent pas (eux qui ont l'œil rivé sur la conjoncture), et qui a marqué la fin de l'étape de la société de consommation. Le problème aujourd'hui c'est l'importance de l'exclusion sociale : la demande sur le marché est très insuffisante pour permettre une quelconque reprise. Tant que les forces syndicales ne seront pas de retour pour arracher des augmentations de salaire, tant que les forces politiques favorables à l'intervention de l'Etat et non au laissez-faire total ne seront pas au pouvoir, tant que les idées dominantes resteront acquises à la mondialisation à outrance sans régulation internationale, nous resterons enlisés dans la crise. Paradoxalement nous aurions besoin d'un retour de Karl Marx pour sauver le capitalisme (il se produit d'ailleurs un peu aux plans politique et intellectuel).

En effet les politiques d'austérité à courte vue, préconisées par des élites totalement déconnectées des réalités du terrain vont, tous les économistes le savent, entraîner les pays développés dans l'approfondissement de la crise économique par l'effritement de la demande intérieure qu'elles provoquent au lieu de soulager la question de l'endettement. Hélas même des prix Nobel comme Stiglitz n'ont aucune prise sur le pouvoir, car, aujourd'hui plus que jamais, c'est le règne de la politique-spectacle et l'on ne veut aucunement écouter les experts. L'ultralibéralisme apparaît clairement à présent comme une idéologie malsaine des pays riches qui les empêche de comprendre les mécanismes profonds de la crise : on s'en prend à l'Etat qui serait trop coûteux alors qu'au contraire les politiques de protection sociale et de relance économique sont plus nécessaires que jamais, à la fois pour éviter les déchirures de la société (pauvreté, exclusion, chômage, précarité), les sirènes populistes sur le plan politique et enfin le blocage de la reprise économique par manque de marché intérieur. C'est notre bêtise, celle de nos dirigeants, qui nous maintient dans la crise, rien d'autre ! Quant à la nécessité des luttes sociales pour faire monter les salaires et s'opposer à la toute-puissance des firmes multinationales, elle bute de manière bien compréhensible sur la peur du chômage...

Il est là le contresens fondamental du tournant ultralibéral opéré dans les années 1980. A l'époque il fallait bien sûr réagir contre des habitudes de facilité héritées des trente glorieuses lorsque les syndicats surpuissants ne se rendaient absolument pas compte, aveuglés qu'ils étaient par leur idéologie marxiste contestataire, que l'entreprise devait d'abord produire les richesses avant de les distribuer et que l'on ne pouvait pas indéfiniment écraser les profits ni corseter la gestion des firmes par un ensemble de règles toujours plus paralysantes ! Mais aujourd'hui après 30 années d'ultralibéralisme on revient à une société de style 19ème siècle avec des inégalités de revenus non seulement insupportables mais totalement inefficaces : seuls les marchés du luxe connaissent le boom, les dépenses courantes des couches sociales modestes qui se prolétarisent à vue d'œil se tassent toujours plus et le système économique se bloque dans une crise classique de sous-consommation.

Mais cela l'ultralibéralisme est incapable de le comprendre et il s'en prend à l'Etat : il faudrait diminuer les dépenses de l'Etat et de la Sécurité sociale, privatiser les services publics, renforcer la concurrence et la concentration des groupes industriels etc… Hélas les déficits publics ou l'endettement ne viennent pas aujourd'hui d'un Etat trop dépensier mais du marasme économique qui empêche l'activité de reprendre et d'alimenter les rentrées d'impôts et de taxes sociales et ce marasme économique (assez inévitable en tant que transition entre deux révolutions industrielles comme l'avait brillamment démontré le grand économiste Joseph Schumpeter) est aujourd'hui artificiellement autoentretenu par des politiques d'austérité absurdes qui croient guérir le mal alors qu'elles en sont devenues la cause ! Le capitalisme ne sortira pas tout seul de l'ornière : comme dans les années trente, la relance de la croissance économique par l'Etat est une condition sine qua non pour atteindre la logique du développement durable axée sur les métiers et les objets nouveaux de la croissance verte lesquels doivent déboucher sur une étape supérieure des civilisations matérielles. De ce point de vue la pollution n'est pas un obstacle mais un gigantesque marché des techniques propres. D'un autre côté les organisations syndicales et les organisations de consommateurs doivent s'organiser au plan international pour pouvoir négocier avec les grandes firmes qui ne sont pas leurs ennemis de classe mais au contraire des chevaux de trait comme disait si bien Sir Winston Churchill et à nouveau on retrouve des problèmes purement idéologiques et non pas je ne sais quelle soi-disant contradiction interne du système…

L'autre erreur de la vulgate ultralibérale, c'est le choix d'une mondialisation échevelée, c'est la croyance aveugle dans les bienfaits du libre-échange total : que chacun se spécialise dans ses points forts et la communauté des peuples industriels s'enrichira mutuellement. Roulons dans des voitures chinoises, achetons des médicaments indiens, du pétrole russe et vendons des TGV, des Airbus, des satellites à lancer sur orbite etc. Chacun aura des marchandises à moindre coût et pourra ainsi acheter plus, développant par là-même un processus vertueux de croissance des niveaux de vie et de développement. Certes le principe est bon mais en temps de crise il se passe exactement l'inverse : avant même que les salaires ne montent sous l'effet d'entraînement d'un processus d'élargissement des marchés, ils descendent au contraire sous l'effet d'une concurrence des pays pauvres : arrêt de la croissance des vieux pays industriels dont les entreprises délocalisent à qui mieux mieux leur production pour rester concurrentiels. La moitié du chiffre d'affaires des firmes du CAC 40 se fait à l'étranger et la croissance des pays neufs, elle, bute sur l'insuffisance de leurs marchés intérieurs : ils ont des bas salaires pour produire mais ne peuvent consommer. Bref, là où tout le monde devait s'enrichir et s'entraider, nous inventons le meilleur moyen de couler ensemble ! Il ne s'agit pourtant pas de jeter le bébé avec l'eau du bain et de revenir au protectionnisme : le libre-échange est bon mais il doit être encadré. Exactement comme la finance internationale !

En Europe les problèmes sont d'autant plus délicats que l'Union européenne elle-même n'est qu'un chantier en pleine construction : nous avons une monnaie mais pas encore une véritable constitution avec un vrai président qui concentre le pouvoir (en 2009 il y avait encore un président tournant Zapatero, un président de l'Europe Van Rompuy, un président de l'Eurogroupe -qui réunit tous les ministres des finances- Jean Claude Junker le Luxembourgeois, un président de la Commission européenne José Manuel Barroso…comme disait Henry Kissinger : l'Europe, quel numéro de téléphone ?!!! Il faut également une diplomatie forte (or personne ne connaît Catherine Ashton, qui fait office de ministre des affaires étrangères) qui puisse s'appuyer sur une armée européenne (elle est quasiment inexistante)… Finalement nous subissons la conjoncture internationale, alors qu'il faudrait une relance économique à l'échelon européen. Certains anciens pays de l'Est (Hongrie Lettonie Roumanie) ont dû demander l'aide du FMI. Aujourd'hui c'est PIGS (Portugal, Irlande, Grèce, Spain) le maillon faible…

L'Union Européenne a tous les atouts pour devenir la première puissance mondiale (occidentale au moins) du 21ème siècle. Il lui appartient de ne pas rater sa chance historique. Mais sait-elle où elle va ou bien va-t-elle connaître le sort de la tour de Babel ? Curieusement, je dirais qu'on assiste sur le plan géopolitique à un jeu de chaises musicales : les Etats-Unis d'Amérique d'Obama voudraient se rapprocher du modèle européen en introduisant une protection sociale, la Russie avec ses nouveaux riches et sa folie du business devient un nouveau capitalisme de style américain de l'époque classique et l'Europe sans qu'elle le sache vraiment commence à ressembler de plus en plus au vieux système soviétique avec ses règles étouffantes et son politically correct qui occupe le même statut au plan idéologique (langue de bois) que le marxisme-léninisme du temps de l'URSS…

A l'heure actuelle ce qui manque le plus c'est non seulement le courage et la lucidité, non seulement de vrais leaders qui aient une claire conscience de la situation et suffisamment de charisme, qui ne soient pas des politiciens à courte vue distribuant à chaque élection les mensonges qui les feront élire, mais surtout une perspective d'action basée sur une analyse réaliste. Il faut une compréhension large des problèmes mondiaux et une volonté politique opiniâtre. Que ce soit en Europe ou ailleurs les problèmes ne viennent que partiellement des contraintes économiques et sociales, ils viennent également de notre incapacité à comprendre ce qui nous arrive, de notre refus à remettre en cause nos sacrosaintes vérités et nos filtres idéologiques, de notre peur terrible du changement qui nous condamne à nager dans un océan de problèmes que nous refusons, telle l'autruche, d'aborder de face. C'est pourquoi on ne peut qu'être optimiste : un jour viendra forcément où nous verrons plus clair ! Il faudrait cependant se dépêcher…

EU FISCAL RULES: LESSONS FROM SGP AND A NEW FISCAL TREATY[164]

Lisý Ján

Introduction

Stability and growth pact (SGP) adopted by the European Council in 1997 in Amsterdam came into force on 1st of January 1999 with adoption of euro. It consisted of three main binding parts:

Resolution of European Council, European Commission and the member state, where member state is obliged to regulate his economic policies with objective of mid term balanced state budget eventually surplus of budget.

Every member state regularly prepare and submit program of stability which defines mid term budget objectives. Member states without common European currency prepare for European Commission the convergence programs. Convergence program is the continuation of Pre-accession economic program (PEP) of every country. Unlike PEP is formed for a longer time horizon. It creates a space to explain intensions to adopt euro or possibilities for membership in economic and monetary union without derogation. At the same time, it provides more integrated view over growth of economy and choice of economic policy in term of expected effects of extensive structural reforms as well as effect of economic cycles.

The preferred objective of convergence program is to show an intension and ability of government to strengthen fiscal position and mutual coordination of relevant economic policies. Stability and convergence program defines objective in management of public budgets upon which European Commission compares objective with reality. In case it comes to inconsistencies of objectives with reality, EC starts so called "recommendation process" or excessive deficit procedure.

The last important part of pact is implementation of excessive deficit procedure, which sets penalization of country breaches rules of pact. Sanctions[165] imposed on concerned state can reach 0,5 percent of GDP. Member state has to deposit this payment at commission without interests. At the same time state has to take action to cut down government deficit. In case of failure, European council determines of not returning the deposit and his conversion on penalty. Under the Council Regulation (EC) No 1467/97 of 7 July 1997 are sanctions adjusted as follows: Whenever the Council decides to apply sanctions to a participating Member State in accordance with Article 104c, a non-interest-bearing deposit shall, as a rule, be required. The Council may decide to supplement this deposit by other measures. When the excessive deficit results from non-

[164] This paper/publication is the result of the project of Operational Programme Science & Research: Creation of excellent workplace of economic research for solving the challenges of civilization in the 21st century (ITMS 26240120032). We support research activities in Slovakia / Project is co-funded by EU funds.

compliance with the criterion relating to the government deficit ration in Article 104c, the amount of the first deposit shall comprise a fixed component equal to 0,2 % of GDP, and a variable component equal to one tenth of the difference between the deficit as a percentage of GDP in the preceding year and the reference value of 3 % of GDP. Each following year, until the decision on the existence of an excessive deficit is abrogated, the Council shall assess whether the participating Member State concerned has taken effective action in response to the Council notice in accordance with Article 104c. If an additional deposit is decided, it shall be equal to one tenth of the difference between the deficit as a percentage of GDP in the preceding year and the reference value of 3 % of GDP. Any single deposit referred to in paragraphs 1 and 2 shall not exceed the upper limit of 0,5 % of GDP.

Overrun of government deficit over reference value[166] is considered as exceptional and temporary, as a consequence of exceptional occasion without control of member state and with great impact on financial position of government, or as a result of great recession. Besides that, overrun of reference value is considered as temporary when budget prognosis present by commission indicate that deficit moves down after leaving of strange events or recession.

Reformed pact from 2005 had limits for budget deficit 3 % of GDP and debt 60 % of GDP, yet it eases in corrective part of rules, because it includes wide range of reasons to excuse the extensive deficit. On the other hand, reform slightly tighten up the preventive part of pact – in so called good times when economy flourish, member states have to save and reduce deficit[167].

Argument for transnational rules

Institutionalization of abidance of rules of healthy fiscal policy opens question, whether these rules should be part of national legislative, or a transnational (European) agreement is needed. Why should the following of balance budget be part of European legislative? First argument for transnational determination of rules for budget discipline is based on fact that in compare with national authority liable to government is more likely its enforcement. Even when reasons for deficit are just matter of home economics and politics, every government prefers following international agreements because their violation brings more costs and especially loose of trust and prestige in the world. Genuine solution would be enshrining of balance budget to constitution what have to be respected by all governments regardless of their party affiliation or other factors. Good example is practice in United Kingdom, where deficit can be raised only by investments. This national rule is clever: debt is burden for the future, but investments will be contribution in the future, so the possibility to finance investments by deficits just time-aligns benefit and cost.

[166] Reference value: Protocol on the excessive deficit procedure explicitly set the reference value of deficit rate (3% GDP) and debt rate (60% GDP) and Protocol on criteria of convergence referred to article 121 of the treaty, define the calculation methodology of reference values used in research of convergence in price and the convergence of long term interest rates.

[167] Third chapter of this wok is dedicated to reformed Stability and growth pact in detail

Second reason relates with loose of independent national monetary policy, that in ordinary circumstances acts as a catalyst or corrector of expansive decisions of government. In the case of monetary union, implications of expansive fiscal policy of one government expand to every countries of monetary union. It means that part of costs of growing deficits in one country is divided between every member of monetary union – what on the other hand can inspire country in debt to increase a deficit once again. If the country has its own monetary policy with floating exchange rate, it is probably that increasing of budget deficit will result in increase of short term interest rate (response of central bank for preservation of price stability) but also in increase of long term interest rate (by reason of higher inflation expectation of financial markets). Last but not least, exchange rate acts as corrector of all unbalances. This process doesn't work for monetary union, where monetary policy responds only to circumstances related to all union and not only to development of individual members.

Government deficit in countries of European Union

In time of adoption of common currency in 1999, we witnessed violation of the principles of pact. There were more violators: Portugal (2001), Germany and France (since 2002), Netherlands (2003), Great Britain (2003 and 2004), Italy (since 2003) and Greece (constantly since 1997 but deficits were declared in 2005). In 2006 only two countries of eurozone Italy and Portugal got over allowable limit of 3 percent. From new member states didn't meet the Stability and growth pact Hungary, Poland and Slovakia.[168]

Evaluation of implementing of SGP

The stability and growth pack represented a set of rules for coordination, discipline and potentially sanctions of states that do not enforce principles for rational and balanced fiscal policy. Comprehensive framework of various rules, observances, standards and regulations are in form of non-binding recommendations, eventually alternative possibilities without binding character. Basically Pact should be flexible as long as it does not reach the deficit limit of 3 percent of GDP. Otherwise enforcement i.e. implementation of Pact and in the first place related penalty measures without exceptional should be executable. It was neither in case of Germany nor France. These two countries were unprecedented breaching three percent limit without any sanctions for a few years. On the basis of relatively short existence of original pact and related development in public finance we can state that pact was not realize consistently and because of that was not effective. On the other hand there is another qualified opinion for its existence. Let put the question, what would be the situation of public finance if national governments were not forced to consolidate national budgets under threat of possible sanctions resulting from pact?

We can evaluate pact as generally successful till 2000. It succeeds in reducing deficits of individual countries of EU every year but at the end of nineties of 20. Century process of consolidation of public finance stopped. It occurred in

[168] Statistical Annex of European Economy, Spring 2007, European Commission

decreasing of tax burden without adequate steps on expenditure side of budget what caused another increasing of deficit. Politicians left their objectives and first Portugal (2001) and later Germany and France exceeded permitted limits. By an irony of fate, exactly these two big countries originally initialized Stability and growth pact, when they were afraid of possible instability of common European currency.[169]

SGP – the critical comments

Many questions stay open and at the same time in a certain measure they have also political context. During short history of Maastricht's criteria there are questions of justness of balanced fiscal policy. Generally work that moderate fiscal policy creates optimal conditions for monetary policy to the price stability. Independent central bank represents right institute to guarantee price stability.[170] On the other hand it needs partner, who prepares adequate fiscal environment so it doesn't have to come up to radical solutions.

Stability and growth pact was target of criticism right from the beginning. Critics were most from labour unions and other associations representative of employers, as well as representatives of academia. They argued that with single monetary policy it is not appropriate to restrain possibilities of administration of economic policy by means of fiscal policy. Fiscal policy should represent the main task in anticyclic management of economy. Simultaneously it is necessary to bear in mind specific needs of individual countries at what neither monetary nor fiscal policy can individually react. Absence of sovereignty of both policies can lead to the negative impact on national economy like smaller real growth performance.

Large economies as Germany, France, or Italy had low economic growth rate in 2001-2005.[171] Monetary policy of European Central Bank with three-percent[172] interest rates obstruct to start their economies and because of that with help of public expenditure they tried but they also had to (social expenditure) slow down drop of real GDP growth. There are different opinions on causes of slow growth performance of eurozone. Besides rigid rules of SGP there are for example often mentioned structural and other economic differences between members of monetary union, what complicates realization of single monetary policy, insufficient elasticity of labour market, asymmetry prohibitive effective coordination of monetary, fiscal or eventually structural policy, high taxes, factual absence of fiscal solidarity, essential differences in tax systems of member states, excessive regulation of business activities, unsolved problems (especially high costs) of common agricultural policy, over bureaucracy of decision proc-

[169] Between 1989-1993 deficit in countries of EU rose by 3,8% to 6% rate on the GDP.

[170] EKONOM: n.20, 15.-21.5.2003 - False promise of stability: Joseph Stiglitz about negative impact of inflexible fiscal policy

[171] According to document "statistical Annex of European Economy 2007" achieved mentioned countries in 2005 followed real growth of GDP: Germany: 0,9%, France: 1,2% and Italy: 0,1%

[172] Decision of General Council of ECB of 9.august 2006 upon which was rate for standard REPO tender increased from 2,75% to 3%

esses in EU and threat of negative asymmetric shocks.[173] Another negative aspect which deteriorate situation in these countries are insufficient reforms of social system in form of too generous system of health care and health insurance as well as pension reforms. Already decade ministers of these government promise initiation of structural reforms what would certainly cause an increase of deficit, though with perspective of its reduction in future. Increase of rate in a certain measure reduce inflation pressure in eurozone, thought it doesn't solve real problems of these economies – absence of investments and in that time insufficient growth.

Stability and growth pact vs. new member states

Stability and growth pact has clearly completely other dimension and role in new member states of European Union such as Slovakia. These countries are in the middle or in the second part of transformation process of national economy. Research of economic cycles does not have long tradition in transitive economies, what partially explain, why conclusions of different analyses aren't enough convincing until now. However, it is not only about shortness of surveyed period. Very serious fact is that economic cycle in new member states is still affected by some specific factors related to unfinished transformation.[174] These countries went through fundamental changes of all-society, economic and political environment during last fifteen years. Countries as Slovenia, Lithuania, Latvia, Estonia, or Slovakia are very small though very open economies. Together they are joined by same latter fate of formation of independent state. It's definitely one of the reasons why these countries have relatively good indicators of net foreign debt. Even though no government is awareness enough, when we check the result of Baltic countries or for example Slovenia[175] – results are fair surprising. Low budget deficit, stable monetary environment, low interest rates, acceptable unemployment rate, and rising growth performance. The most interesting are not mentioned positive indicators but something else. In our opinion these countries are the most interesting not for achieved results but permanent dissatisfaction with present state – even though with good development in compare with old member state of EU – and at the same time their stubborn ambitions. It is shown in the first place in objectives to reduce government expenditure and restrain public consumption and reduce government deficit. Especially in Baltic countries and in Slovenia sounds opinion about toughening and decreasing of three percent limit on lower level more often.

Already mentioned insufficient new investments in old member countries of European Union introduce problem of insufficient tax income in state budget but at the same time they have or set new considerably more important requirements as social expenditure. In first decade after velvet revolution had firms from Western Europe tendency to expand to countries of middle and Eastern Europe. It was mostly new expansion, which resulted from growth of successful

[173] IŠA,J.: European monetary union after five years, Ekonomický časopis, vol.53, 2005, n.5, p.499-510
[174] IŠA,J.: Risks of European monetary union, Ekonomický časopis, vol.53, 2005, n.6, p.559-575
[175] According to Eurostat from 24.april 2006 Slovenia achieved decreasing of deficit in 2005 to level of 1,8%. Gross debt to GDP ratio was 29,1% in the same year.

firms and expansion of production, eventually offer of services in the territory on new markets. After some time arrived privatization wave, which partially last till now and foreign firms actively joined and join the existed firms. It was source of foreign capital for mostly successful firms, eventually restructured firms with considerably probability to make gains (e.g. banking house). Both waves of capital investment expansion had positive impact on all of participated sides. Firms expanded, profits grew in mother country, expanded their customer background to east, employment increased, tax revenue raised. Country of recipient profited from imported capital, new investment goods, technologies, know-how, imported products, increased employment in prospering segment, increasing productivity of labor and above all implementation of health transparent competitive market environment.

Between while achieved these countries important step forward in transformation of their economies. Nobody doubts following of Copenhagen criteria and these countries are part of NATO and EU. Currently new member states of EU started to implement drastic structural reforms. To follow terms of Stability and growth pact are structural reforms essential assumption to stabilize public finance. In new member states – first of all in small open fast growing economies (Slovakia, Slovenia, Baltic countries) implement essential reform of public finance, from which the most attractive for investors is tax reform. Reducing the tax burden and its clarifying for corporate entity has very positive impact on firms, reinvestments, employment, increasing of labor productivity. It is shown also in revenues and expenditures of state budget.[176] After accession of Slovakia to EU, we register an increase[177] of foreign direct investments in Slovakia, which are not privatization or speculation but green-field investments in their pure form and in many cases, firms from Western Europe move to new member states. Definite reason is lower tax burden in combination with low costs (first in form of cheap and qualified labor force). Germany and Belgium – countries with the highest tax burden – say by the highest leaders defend against tax competition and indicate that fail of tax revenue in national budgets can reflect in amount of future regional help for new member states. Even suggestions were heard about specifying the top and the bottom limits for legal entity income tax in order to prevent of moving investments to states of eastern part of extended union. German government in 2004 even appealed to employers to act more responsible and restrain investments to new member states. It is obvious example of effort to eliminate competitors fight. If new member countries of EU offer quantitative conditions similar to old member countries of union for foreign investors, they will be barely successful. On the present and coming period can't new members offer investors so qualitatively background in form of developed infrastructure, law enforcement or already mentioned quality business environment to compete Germany or Belgium. And it is the main reason why it is nec-

[176] Details of budget expenditure planned for 2007 – see chapter 4 of this paper

[177] Situation of foreign direct investments was on 31.12.2005 in the amount of 417mld SKK, whereby inflow of FDI was in 2005 in amount of 20mld SKK. Resource: www.nbs.sk

essary to create conditions and space for equality of chances for all countries of union, compete for new investments and let them use all available tools to invite new investments – including lower taxes. Only by creating of attractive investment environment, the new working places are created and escalate the pressure on increase of labor productivity in old continent. Maybe the new member countries of EU will be the driving engine in indisputable initiation of necessary reforms in "old" member states of EU. Because reforms are key to follow Stability and growth pact and because of that it is necessary to find courage and political will to implement them into practice.

Fiscal Treaty – New rules for fiscal policy in EU

According to Deputy Managing Director of the International Monetary Fund Min Zhu deeper fiscal integration as well as single budget surveillance of the EU Member States is inevitable.Current fiscal Treaty signed in January 2012 by 25 EU Member States has several rules they are obliged to follow. First of all it enforces a budget discipline by adopting a national legislature concerning balanced or surplus of structural budget. It allows Member State to record a deficit not exceeded more than 0,5 per cent of GDP, if government debt ratio is much less than 60 per cent the deficit can rise up to 1 per cent of GDP. Violating fiscal pact and exceeding budget limits is under automatic sanctions up to 0,1 per cent of GDP. Moreover Court of Justice of the European Union is coming to be responsible for monitoring these rules where all Member States can call for justice instead of the European Commission. One of the new adopting rules regards also financial bailout from the ESM and it allows countries to apply for stimulus only if they have ratified the pact. European summits should be held at least twice a year with at least once participation of countries which ratified the pact but do not use euro as a legal tender. If 12 of 17 countries will ratify the fiscal pact it comes into force on 1 January 2013.

Bibliografia

1. Baldwin, R. – Wyplosz, Ch.: The Economics of European Integration. The Mc Graw Hill Companies, 2006.
2. Gonda, V.: Mechanizmus menových kurzov ERMII. In: Ekonomický časopis,
3. roč. 53 č. 2.
4. Grauwe, P.: Economics of Monetary Union. 7 th ed. Oxford University Press, 2007.
5. Helísek, M.: Měnová krize (empírie a Teorie), Praha 2004.
6. Iša, J.: Riziká Európskej menovej únie. In: Ekonomický časopis, 2005, roč. 53 č. 6
7. Muchová, E. – Lisý, P.: Fiškálna politika v hospodárskej a menovej únii. IURA Edition, Bratislava 2009.
8. www.euroinfo.gov.sk
9. www.oecd.org
10. www.nbs.sk

Mohsen Matour

Introduction:

The rate of technological development is not only determined by domestic innovations, but it also is affected by international distribution of technology. In developing countries where domestic innovation is low the international distribution of technology is of high importance. This is indeed the reason why the majority of Research and Development in global economy is concentrated in industrial countries. The reason is the high costs of Research and Development, and creation of a national innovation system. Since they have realized that the main source of new technology is the domestic innovation. But scientific research can improve the technological development of the country only to a certain extent. Because most of countries cannot afford the high costs of Research and Development. As a result, transfer and distribution of technology is suggested as the second alternative. The technology licensing among different countries is mainly done in four ways. First, through trading commodities and services, and particularly technologically advanced intermediate products which are invented overseas. In one way, by use of reverse engineering, we find out about the design through close study of the product; however, it should be noted that reverse engineering is not often followed by any agreement with the owner of the patented technology (or patented technology) hence, this initiative is considered illegal.[178] Second, it is done through learning about foreign technology by acquiring the knowledge about a design or professional contact and cooperation with foreign experts which results in transfer of non-codified knowledge. This method is usually called "Firm Special Technology" which is supported by secrecy and its owners avoid transferring the knowledge to others. Part of this method is learning by action. Interaction between domestic and foreign agencies will also help with learning about foreign technology. Third, it is done through foreign direct investments[179]. Basically the company owning a technology does not consent to hander-over of the technology or its transfer, unless the technology is old or commonplace (public domain). Unfortunately, despite making job opportunities and attracting financial resources in host countries which may bring about foreign direct investment, it has a very subtle role in bringing a suitable and cheap technology, and as some of developing countries' experience shows, in many cases the same old technology is sold to this countries at a high price rather than its real value. Fourth, it is done through direct exchange of technical know-how which is implemented by agreements for license of tech-

[178] Ameri, Faisal. (1999)"Law of Oil, and Gas" Tehran ,Faculty of Law, Alame Tabatabayi University,p24.

[179] Amari Faisal, **"direct investment and Transfer of technology",** Tehran, Journal of Law and Policy studies,no 5, 2003,p230.

nology, patents, business secrets, copy-right, or trade-mark. Making a choice among these options, according to situations in each country, depends on case studies to realize which economic channel is more suitable for each industrial activity. It is over a hundred of years passing by drilling the first oil well in Iran and national oil industry is considered the main pivot of economic development of the land by having %13 and %18 of total global oil and gas reservoir. Exploitation and transformation of the resources into the products with high value added requires using advanced technologies; but unfortunately technological capabilities of the industry in Iran has not been at the level of capabilities required for commercializing new technologies, but it has also been at the level of producing products with low or average value level, mainly. The obvious technological gap has inevitably led the managers of the industry to imported technologies in form of a variety of transfer of technology projects for ages; however, the problems and issues existing in transmitting and naturalizing modern technologies as well as imposing heavy expenses of buying the technology have kept the industry at the level of foreign technologies importer. Studying the history of the oil contracts, we will clearly find out an insight shift in the industry from privileged contracts to modern contracts based on more interactions. On the other hand, being at a suitable status itself is another objective that is sufficiently expressed in the document of 20-year landscape of the country: "achieving the first rank in oil industry of the zone using human, financial and industrial capabilities and creating value added as a result of issuing technical knowledge at an extensive level with an increase in the share of technical knowledge release ". Creating capacities required for the realization of oil industry research and technology landscape based on the existing capacities necessitates the acquisition of technology through international transfer of technology. High volume of the oil reservoir, existence of common fields and long life of oil fields are among the important reasons for attending the technology in the area of oil industry. On the other hand, imposing sanctions in the field has led advanced technologies acquisition required in the sector to be achieved with difficulties. Several reasons have been addressed regarding the failure of transfer of technology in buy backcontracts as the commonest oil contract in Iran the most important of which (from perspective of Oil Industry's International Affairs) as are as follow:

1- Non-feasibility of planning for technical knowledge transmission of the tanks and production (cause of the short term of the contract)

2- Absence of proper understanding and lack of mechanisms and technical knowledge transmission indices and training and assessing the manpower

3- Lack of incentive factors (intrinsic and extrinsic) for transfer of technology

4- Non-planning for setting the context required for technology attraction

5- Inflexibility in financial problems related to transfer of technology costs

6- Absence of the flexibility required for using new information of the field for technical transmission

Among the most important solutions proposed by Oil Industry's International Affairs deputy to remove the above mentioned problems is the determination of suitable structure for implementing transfer of technology of the project in the buy back contracts

Section I – Conventional Contracts in transfer of technology:

Paragraph I- Buying Invention Right (or other Intellectual Property Rights): Of the simplest forms of transfer of technology is to completely purchase the exclusive rights related to a registered invention from its owner. When all the exclusive rights of an invention are transmitted from the owner to another legal or real entity without any limits of time or the other kinds, it is said that the rights are "assigned". This method of assignment has been recognized in the rules of many countries. The method is also used for assigning the exclusive rights related to examples of utility models, industrial designs, and trademarks and other types of industrial properties.

Paragraph II – Exploitation License Contract: The second legal method is through exploitation license; namely, issuing the license from the owner of a registered invention for another person or legal entity (in a country and for the time period when the invention-related rights are valid) to administer one or more cases through the exclusive rights related to the registered invention in that country is covered. When the permission is issued, the "exploitation license" has been granted. [180]

Paragraph III – Technical Knowledge Contract (know how agreements): The third method out of the main legal triple methods for acquiring and transmitting the technology is regarding the technical knowledge. If the conditions related to technical knowledge are provided in a transcript with a separate distinct document, then the document or the transcript will typically be called "technical knowledge contract". Through such conditions, a party (i.e., supplier of the technical knowledge) is committed to transmit the technical knowledge to the other party (i.e., receiver of the technical knowledge) to be used. Technical knowledge may be transmitted in a tangible form. Documents, pictures, maps, computer cards and microfilms are among the tangible forms. Although can be a tool for technology, it is also considered as a means of gaining competitive privileges in global economy. In its tangible form, the technical knowledge is alternatively called "technical data or information". Technical knowledge may also be transmitted in an intangible form. For example, an engineer from the behalf of the technical knowledge supplier explains a process of engineering for an engineer from the behalf of the technical knowledge receiver or a manufacturing and production engineer inspects the production line of the supplier company from the behalf of the receiver. Another example is the technical training of the employees receiving technical knowledge in the receiver factory or supplier company. In its intangible form and through displaying or providing advice in

[180] Curley , D. " **Intellectual PropertyLicenses and Technology Transfer** ". Chandose Publishing ,London , 2004 ,p19.

the area of production or executive operation field, technical knowledge is alternatively called "technical assistance". In its intangible form, when it includes practical leadership of the manufacturing and production operation or another operation such as design or financial and personnel or marketing management, the technical knowledge is called "managerial services".

Paragraph IV – Commercial Activity Privilege and Distribution (Franchise): " Commercial Activity Privilege" or "Distribution" are commercial agreements through which fame, technical information and experience of a party are integrated with the capital of the other party aiming at selling goods or direct supply of services to the consumer. Sales representative of such goods and services usually use trademark or services with a trademark and or symbol or special design or services. Issuing the license for use of such signs or marks by their owners is typically integrated with supplying the technical knowledge in a variety of forms including technical information, technical services, technical cooperation and managerial services in relation with production, marketing, maintenance and service and managing by the owner. Marketing of such goods and services are usually based on the trademarks or services, trademark, special décor and or design.

Paragraph V – Consultancy Arrangements: Assistance of a consulter or consulting company providing consultancy or other services can be useful in the field of planning the assigned technology and in really receiving it. Such an agreement not only contributes to receiving the technology but also to the resulting experience and lessons learnt when being involved in the subject and working with consulter or consulting company is the valuable knowledge that can contribute to better administration of future project. Consulting services might also include the execution of a project. "Engineering and Design" services are among the conventional examples. One or more consulters or consulting companies might be specialized in providing the services under discussion of the consulting company regarding special type of services (such as planning investment, design and engineering, bioenvironmental effects, marketing or commercial management and organization. In one word, consultancy service is a type of technical knowledge, so respective services can be included in a framework of a technical knowledge contract and in particular in technical services contracts and agreements.

Paragraph VI – Turn-Key Project (exploitation-worthy): In special cases, two or more commercial agreements and naturally legal methods emanated from the services might be integrated so that construction and execution of the factory is assigned to the suppliers of technology based on their planning, accordingly "wok-worthy project" can include comprehensive arrangements of certain legal methods based on which one party is committed to completely deliver an industrial plant to his employer (receiver of the technology) in accordance with the accepted executive standards. Usually, in a work-worthy project, a party is committed to design an industrial plant and provide technical information for operating it. In the latter, complementary arrangements might also be

considered for acquiring the rights of respective technology in civil engineering tasks and providing services and technical aids related to construction of the plant, purchasing and installing the equipments, raw materials or components and pieces, instructing the skill of supervision on the plant operation. The design is called "turn-key project", because final result of the project is that the key in the plant is ready to be delivered to the employer. This symbolic action is for declaring the fulfillment of the duties agreed between the two parties.

Paragraph VII – Joint venture Agreements: Selecting of the technology reception strategy depends on technological capabilities of the receiving country. Different legal methods of commercial transfer and reception of the technology can be used in each of the different joint venture arrangements. Assigning the exclusive rights of a registered technology, an applied industrial model, or trademark by one of the partners can be considered as the amount of that partner's input in the joint venture company's capital. However, there is also the possibility for one of the partners to endow an exploitation license related to the registered invention or other subjects of the industrial property or technical knowledge supply as a part of his input to the joint venture company. But such license or technical knowledge supply in one or more forms will be the subject of one or more contracts signed after formation of the joint venture company as a result of which the company gains necessary tools for doing its tasks and can desirably satisfy the technological needs of the host country.

Paragraph VIII – Buy back: Among the traditional methods of transfer of technology, buy back contracts can be implied. The contracts are also widely used as a source to cover economic needs in developing countries. And, cause of severe weakness, the technological structure of such countries welcomes any types of technologies. In the buy back contracts, contractors usually remain produced technology in terms of utilized goods and tools of the project and mostly do not transfer the advanced up-dated technology (i.e. what introduces the technology as the factor of domination and important capital in international arena). That is why in part of the legal works, the contract is not addressed as a way to transfer technology and considered suspiciously. Anyway, if transfer of technology is considered generally, we can also account the contract as a factor for transfer of technology.

Section III: Transfer of technology Methods

Technology is transmitted in two ways:

Vertical Transfer of technology: in vertical transmission or research and development transmission, technical information and applied research findings are transmitted to the development and engineering design step. In this transmission, technical information and applied research findings are transmitted to the development and engineering design step, then enter production process by commercializing the technology.

Horizontal Transfer of technology: here, technology is transmitted from a potency level in a country to the same potency level in another place. In this transmission, technology from a potency level in a country to the same potency

level in another place, now, the higher the level of the technology receiver, the lower the transmission cost and the more effective its absorption.

From another point of view, transfer of technology can be done in following forms:

International Transfer of technology: where the transmission act crosses over the national borders, like transfer of technology from industrial countries to developing countries.

Regional Transfer of technology: where technology (in a country) is transmitted from one region to another, like from Tehran to Mashhad in Iran.

Inter-Industrial Transfer of technology: where a technology is transmitted from an industry to another, like transfer of technology from a spatial plan to commercial applications.

Inter-Company Transfer of technology: where technology is transmitted from one company to another, like transmission of design expertise to computer assistance and production equipments to computer assistance from a company producing machine tools to a company active in the field of manufacturing domestic utensils.

Intra-Company Transfer of technology: where technology is transmitted from a place to another in a company. Role and effect of technology in new age and new period is crystal clear and it suffices that new period is introduced as the age of technology and it can be said that the main reason for underdevelopment of the developing countries in industrial social and economic and even cultural areas is cause of their inability in recognizing, transmitting, and developing technology.

Section IV: Regulations related to Transfer of technology in Oil Industry Contracts:

In the oil industry and specially regarding the international contracts of the field, normally a series of obligations are recurrently observed in transfer of technology; here is some of them:

Paragraph I – Employing Personnel of the Host Country:" in most oil contracts, there is an article based on which a foreign investor is required to employ residents of the host country, however, it must be remembered that normally the foreign company avoids executing the paragraph on an excuse of the lack of domestic specialized manpower. So, to fill the gap, some countries have legislated rules based on which to assign making final decision of employment to the host country. For instance, regarding Iran, the necessity of employment of domestic organ not only is anticipated, but also decision making in the field is assigned to the domestic organ. In the same regard, article 20 of Oil Law approved on 29.06.1974 not only considers the employment of local personnel as a priority, but also assigns the decision making on employing foreign personnel to Iran National Oil Co.

Article 20

1- Employing foreign employee will be authorized only with occupations that no qualified and specialized Iranian employee is present.

2- Employing foreign employee will be done with consultation and permission of Iran National Oil Co. and Iran National Oil Co. is required to declare that employing the foreigners will be confined in any cases and it is done only if the equipments of training Iranians are provided for them to be able to replace the foreign employees on determined time.

Paragraph II – Training Domestic Personnel: In most oil contracts, the requirements of training domestic personnel are anticipated. The requirement is cause of the lack of specialized manpower in the host country. In this regard, education and experience practitioners have recognized three instructional programs as necessary: in-house instruction where the instructional course is administered in form of the classes in the organization and complementary period is administered out-house; the second where personnel training is carried out in the workplace in which learning is conducted under supervision of experienced staff and the employees get familiar with instruments, tools and machineries and how to operate, maintain and service them. The third type where dispatching local staff to abroad to enhance knowledge and do more specialized courses. Accordingly, paragraph II of Article 20, Iran Oil Law 1974 have not cited the necessity of providing training equipments of Iranians on the part of foreigner investor. No doubt, such detail and ambiguity create the possibility for avoiding the acceptance of such requirements on the part of the committed party.

Paragraph III – Being Obliged to Supply and Assign the Information Related to Oil Operation: Accessing the information and data related to excavation and expansion operation of oil is an important step in transmitting technology. For example, a country will be able to independently and by less relying on a foreign investor anticipate the probability of discovering oil and the cost of exploitation through accessing the information related to geology, seismic, drilling and engineering. Additionally, it will help the host country's residents to gain the skill required for daily operation. Sand, with an awareness of significant financial and organizational issues like planning, budgeting, barrowing, accounting, and marketing in developing countries, it will be able to enhance its managerial capability. It must be noted that accessing such information will not be fulfilled unless knowledge and information assignment related to installation and operating tools and machineries related to oil operation. Partially, all contracts oblige the foreign investor to regularly and occasionally provide the employer with necessary information regarding geology, seismic, drilling, production and engineering. Despite the importance of the transmission of such information for proceeding technical knowledge and technology of the local personnel, since such information does not include the technical knowledge and technology considering construction and building the tools, instruments and machineries of oil operation, its transfer of technology is very limited.

Paragraph IV – Using Domestic Goods and Services: Such requirement can act as an incentive in the growth of domestic industry. For instance, it not only encourages domestic production units, but also encourages them to enhance

their technical knowledge and technology to increase the quality and value of the products. Obviously, the necessity of the existence of the figures is useful when firstly, the host country possesses required technology for supplying services and production; secondly, encourages the authority of detecting quality and cost-effectiveness of goods and services comparing to the goods and services of the host country domestic organ's rival. Because making decision in the regard cannot be assigned to the foreign company preferring to use its own goods and services. For the sake of this risk, come countries have determined the domestic organ as the righteous decision making authority as well as giving priority to the domestic goods and services. For instance, Article 24 of Iran Oil Law (29.06.1974) holds it that: "goods and services required for the operation of each contract will be provided and acquired from domestic resources. Using foreign goods and services will only be authorized when goods and services produced and supplied in Iran have not had appropriate quality (according to Iran National Oil Co.) required for operation and or required amounts are not available and or price f the goods and services supplied in Iran is more expensive than %20 of foreign goods and services price (according to Iran National Oil Co.) ".

Paragraph V – Assigning Accessories, Tools and Machineries Exploited in Oil Operation to the Host Country: Partially, in all oil contracts, the foreign party is required to assign the whole oil installations, accessories and tools used to the host country for free. In this regard, paragraph II of Article 25 as "acquiring lands and import" puts it that: "complying with Article 24 of the Law and based on the legal charter regulations of Iran National Oil Co., the machineries and equipments and every kind of goods required for the operation will be imported by the name of that company". The effect made by such requirement in learning knowledge and technology cannot be denied, because – by owning the respective tool – it provides the chance for the host country to make its residents familiar with the assigned equipments and installations and instruct the how-to-use of them. However, it must be said that such assignment will have two limits: firstly, as demonstrated by the assessments done, most of the assigned equipments and tools become old; secondly, the respective equipments and tools are operation-specific, namely, they are of the type of produced technology rather than producer's technology.

Paragraph IX – Establishing and Installing Refinery: In this regard, many host countries have implied the necessity of establishing petrochemical refinery and manufacturing units in their contracts with foreign companies. Nevertheless, the language used in the contract's text is formulated so general and abstract that it is hardly possible to require the foreign investor to practice it". [181]

[181] Amari Faisal, **"Oil contracts and the question of transfer of technology"**, Tehran, Journal of public Law,2008, pp 240-245.

Section V: Restrictive Commercial Practices in Transfer of technology Contracts

Transfer of technology contracts mostly have restrictive commercial practices and trends. "Mostly, the definitions provided concerning the restrictive commercial practices and trends are based on the concept of market domination by one or more companies and the subject of competition. Indeed, the restrictive commercial practices and trends are considered as a tool for companies by means of which they can eliminate their rivals from the market and as a result gain unusual advantages and profit by achieving to non-rival and exclusive market". Restrictive commercial practices and trends have various types and here is some of them:

1- Business restrictions practice related to transfer of technology for manufacturing aims

1-1Restrictions on field of use

1-2Use of competing technologies

1-3Restrictions on volume of productions

1-4Exclusivity arrangements

1-5Tying clauses

1-6Duration of arrangements

1-7Quality controls

2-Business restrictions practice related to goods distribution

2-1*Territorial Restrictions*

2-2*Territorial Restrictions*

2-3*Export Restrictions*

3-Business restrictions practice related to development of national technology and scientific abilities

3-1*Restrictions on research and development*

3-2*Grant Back Provisions*

3-3*Restrictions on compulsory purchase of inventions or technological improvements*

3-4*Restrictions on use and training of personal*

4-Other kind of business restrictions practice

4-1*Restrictions after expiration of industrial property rights*

4-2*Restrictions after expiration of arrangements*

4-3*No challenge provisions*

4-4*Restriction related to not competing with owner of technology*

4-5*Price fixing*[182]

Fundamental importance of restrictive commercial practices and trends is related to the fact that the practices prevent from healthy commercial competition in the market and smaller economic organs with less financial and economical power comparing to their rivals will be deprived of the possibility of healthy

[182] Zahedi Mahdi,' **Restrictive Commercial Practices in Transfer of technology Contracts'** law and policy researches,no 23,2007,pp230-254.

competition. In addition, various types of restrictive commercial practices and trends are not limited.

Section IX: Iran and the Issue of International Sanctions

The important point about Iran Oil Industry is the discussion of the international sanctions n the field. Although the discussion not only is not accounted by Iran as a threat but also as a chance for progressing domestic industries, some points must be considered; firstly, Iran (just like other developing countries) also requires a great development with very extensive investment in research and development which will not be so effective without international communication and enormous investment; secondly, Iran's attitude toward using domestic experts and contractors instead of the international ones does not provide the chance for international transfer of technology and in its best, intra-company and inter-industrial transmission will be feasible. If these issues are considered beside small exploitation capacity of Iran in common oil resources comparing to the neighbor countries, role and necessity of transfer of technology at international level seems necessary for Iran to achieve required desirable capacities.

Conclusion

Followings are resulted from this short review:

Oil contracts (of whatever types) have not been considered by countries for transfer of technology. They are aimed at financing financial and non-financial capital for excavation, exploitation and selling oil. So, transfer of technology is not the main objective of the contracts, yet it cannot be believed that such contracts totally and absolutely cannot provide even a part of technological needs of the country. As a result, a more appropriate structure must be considered for supplying the issue. Though some countries (such as Iran, Ecuador, Indonesia, Nigeria and Trinidad and Tobago) have cited obligations in their own contracts with foreign investors to enhance their citizens' technology level, practically such providences have played a small role in reducing the technological dependency of the host countries. And any kind of transmission in the regard has been limited to the old operational technology (or produced technology) resulted from legal obstacles and economic limits for signing more suitable contracts for best use and transmission of more up-dated technology. The main reason for the limit is the role played by technology for its owner as the factor of competitive dominancy in international market. The foreign company will not transmit the technology till it is not old and outdated and maintain its competitive dominancy. The underlying logic of the restrictive commercial practices and trends in the transfer of technology contracts is also the same matter.

Bibliography:

1: Books

1. A. I. P. N (association Of International Petroleum Negotiations) Sampele Service contract Between National Iranian Oil Company And Contractor For Development Operations, A. I. P. N (association Of International Petroleum Negotiations), 2003.

2. Ashrafzade hamidreza, Taromsary masoud, complex of definition and economical terms, Tehran, institute of economical research and study, 1998.
3. Ansari moein parviz, International Trade Law, Tehran, Mizan publication,2008.
4. Butterman,Alan – Brown,Robert, commercial laws of east Asia, sweet& Maxwell, London, 1997.
5. Bernard M. Hoekman ,Keith E. Maskus,Kamal Saggi , Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options, University of Colorado , Colorado, May, 2004.
6. Buchel, Bettina, prange, Christian and others,International Joint venture management , (Learning to cooperate and cooperate to Learn) PUBLISHED BY Jhon wiley and sons (Asia) Pte LTD, Singapor, 1998.
7. Cooper, Charles,The Transfer of IndustrialTechnology to the Underdeveloping Countries ,Institute of Development Studies (IDS), London, 1970.
8. Claive schmitov, International Trade Law, vol 1, Tehran, Samt Publication,2009.
9. Curley, D. Intellectual Property Licenses and Technology Transfer, Chandose Publishing , mexico city ,2004.
10. FERRAZI, GABRIELE, FORGING ABORIGINAL/NON-ABORIGINAL PARTNERSHIPS: THE JOINT VENTURE MODEL , Faculty of Management,The University of Lethbridge , Lethbridge , Alberta,Canada, 2005.
11. Farshad gohar Naser, study on Iranian Oil contracts, Tehran, publication of economic affairs research institute, 2002.
12. Ghorbanpoor Yousof, Transfer of technology in developing countries and Iran, Tehran, Tandis publication, 1997.
13. Harrigan, Kathrin Rudie; Strategies for Joint Venture; Lexington Books; London, 1985.
14. Haji mirzaee seyed mohammadali, Iranian oil Contracts, Tehran, International Energy Institute, 2004.
15. Hasan beygei Abolfazl, Oil Buy back and National Interrest, Tehran, Avaye nor publication, 2002.
16. Habibi mohammad, Methodes of conduct International and domestic contracts, Teharan, Ganje Danesh publication, 1995.
17. Inkpen, Andrew; The management of Internatonal Joint Ventures; Routledge; Praeger Publishers, London, 1995.
18. Jaeqer ,Walter H. E,joint venture. Origin, Nature and Development. A. V. L. R ,vol: 1, colum bia press, newyork, 1961.
19. Khazaei Hosein, International Trade Law, 5th vol, Tehran, Ghanoun publication, 2006.
20. Maskus,Keith, Reichman,Jerome H. ,International Public Goods and Transfer of Technology under a Globalized Intellectual Property Regime, Cambridge University Press, London, 2001.

21. Long,frank,restrictive business practices-transnational corporations and development, U. S. A. quorum book, New York, 1986.

22. madreda,karim m. , Frederich, h,technology transfer and licensing of agricultural biotechnology in the international arena, agbiotechnet, vol 1, Graham&trotman, London 1999.

23. Owen,De Nee, Joint Venture in East Asia, Graham&trotman, international bar association (IBA) ,1"Edition, London, 1992.

24. Robok,stefen,the international technology transfer process,national academy of sciences , Washington ,1980.

25. Sotiriadis ,Bob H. ,TECHNOLOGY TRANSFER AGREEMENTS AND THEIR IMPORTANCE, Patent & Trademark Centre ,Montreal, Canada, 2007.

26. Shahidi Mohammad Taghi, Transfer of Technology and industrialized the developing countries, Tehran, University of Tehran, 1992.

27. Urata,Shujiro, Matsuura,Toshiyuki,International Intrafirm Transfer of Management Technology, Trade and IndustryFebruary , Tokyo, 2006.

28. [Author is unknown], Majmudar & Co. , Transfer of Technology, International Lawyers , New Delhi, 2000.

2-Articles:

1. Advani Gholamhosin, "buy back and the challenge of the future", Tehran, Tadbir monthly, 11th year, 2000.

2. Amari Faisal, "Oil contracts and the question of transfer of technology", Tehran, Journal of public Law, 2008.

3. Amari Faisal, "direct investment and Transfer of technology", Tehran, Journal of Law and Policy studies, no 5, 2003.

4. Esmaeilzade Nima, " principles of success in Transfer of Technology", Tehran, Razi monthly, 16th year, no 180, 2004.

5. Erfani Mahmoud, "Joint Venture Agreements", Tehran, Law journal of University of Tehran, no 30, 1994.

6. fried man, Wolfgang, Georgekam anoff," Joint International Business ventures", columbia press, newyork,vol: 9, 1960.

7. Hallet, E. "Joint Ventures in Developing Countries", Praeger Publishers; London, 1971.

8. internotional monetary fund, annual report , washicgton d. c issn press , washicgton, 1991.

9. Hakimiyan Alimohammad, "study on concept and structure of joint venture contracts", Journal of howze and University, 11th year, no 44, 2005.

10. Hashemi Morteza, "Law and contracts in Iranian oil Industry", Tehran, Oil Gas and petrochemical industries monthly on 11, 2002.

11. Iranpoor Farhad, "General Principles of Oil contracts", Tehran, Law journal of University of Tehran, no 3, 2008.

12. Jonson, Scott D. Elizabeth Faye Gatz and Hicks, "Expanding the Content Base of Technology Education; Technology Transfer as a Topic of Study", Journal of Technology Education, Vol. 8 , No. 2. , London, 1997.

13. Khozaei Hosein, “foreign investment in Iran”, Tehran, legal and judiciary journal, no 33, 2006.
14. Khoshrou Saeid, “Oil contracts through the time”, Tehran, Oil Gas and petrochemical industries monthly, no 10, 2001.
15. Tomlinson, James W. C. ”;The Joint Venture Process in International Business”: India and Pakistan; M. I. T Press; New Delhi, 1970.
16. UNCTAD,”draft international code of conduct on the transfer of technology”, as of 9 march 1979 ,TD/CODE TOT/14,march1979,and as of 5 june. 1985 TD/CODE TOT/47,20 june 1985.
17. United nation publication, “buy back contracts” ,public seller number ; E90. 11EP35, new york, (1991).
18. United nations publication” Manual on the establishment of industrial j-v agreement in developing countries”, NY, 1971.
19. United nation publication,”counter trade contracts", printed at U. N,GE>90/32768, geneva, 1991.
20. United nations publication ,”Manual on the establishment of industrial j. v agreement in developing countries”, NY, P41, 1971.

The Relevance of Economic Theory for European Integration [183]

Eva Muchová

Introduction

European integration is now at the edge, when the euro area is characterized by signs of a very delicate project. Economic and monetary union (EMU) is regarded as an unprecedented experiment. Two approaches has shaped at its inception in professional circles. The first considers the EMU as logical strengthening of economic and monetary ties within the EU to strengthen economic, social and political cohesion. The second approach considers monetary union as a result of political decisions without considering the economic consequences of introducing a single currency and without a coherent strategy leading to political unification.

More than a decade of the EMU existence is accompanied by controversial assessments. The relative consensus exists in defining the main benefits of the single currency. It is increased competitiveness and transparency, reduced exchange rate fluctuations and elimination of uncertainty in the euro area and in-

[183] A paper was elaborated in the framework of the project OPVaV titled „Creation of Excellent Economic Research ´s Workplace for Research of civilization´ challenges in 21st century (ITMS 26240120032). We support the research activity in Slovakia/ Project is co-financed by the EU. Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ.

creased price stability. But the question is what are the costs of this monetary arrangement in Europe.

The theoretical basis for analyzing the advantages of membership in a monetary union represents the theory of optimum currency area. This theory has been described as wondrous doctrine which can often be the background for quite contradictory conclusions. Defenders of the common currency and critics as well refer to this theory. Theory of optimum currency areas allow to answer the questions: what are the conditions for the participation in the monetary integration, and then, what are the costs and benefits of joining to monetary union. The paper deals with the theoretical approaches to the current degree of European integration i.e. monetary union.

1. Exchange Rate Arrangements and Economic Performance

There is extensive literature devoted to issues of relation between systems of exchange rates and economic growth. Economists arguing in favor of fixed exchange rates say that the stable exchange rate generates macroeconomic stability and thus accelerates economic growth. This is particularly true for small open economies. McKinnon and Schnabl (2004) argue that exchange rate stability contributes to low inflation and good conditions of public finance and stable expectations generate investments and long-term growth in regions. The literature also notes contrary views – adjustment of real exchange rates in a system of fixed exchange rates takes place explicitly through changes in relative prices, which is costly and time consuming in terms of price rigidity.

A discussion whether the exchange rate stability leads to higher or lower economic growth is essentially an empirical question. It is not surprising that empirical studies lead to different conclusions. De Grauwe and Schnabl (2008) present the results of a study of various authors: Mundell (1995) finds faster growth in GDP during the period of monetary stability, Baillie et al. (2003) consider temporary monetary regime and a floating currency regime as negatively contributing factors to economic growth, another study shows a weak correlation between exchange rate regime and growth (Gosh et al. 2003), according to Edwards and Levy-Yeyatiho (2003) countries with flexible exchange rates are growing faster, Eichengreen, Leblang (2003) found a strong negative relationship between exchange rate stability and economic growth, which examined data of 12 countries over a period of 120 years. De Grauwe, Schnabl investigated the effect of exchange rate regime on the rate of economic growth in the countries of Southeastern and Central Europe during the pre-accession period to the EU. They found that the fixed linking currencies of these countries to the euro had benefits in terms of greater trade (similar results found Frankel and Rose, 2001) and also lower interest rates. Stable exchange rate meant for those countries creation of stable macroeconomic environment.

Consideration of whether the euro together with the independent ECB is good or bad idea can be evaluated only in the meaning of performance of the economy – whether the euro contributes to a rapid growth in the euro area. Economic growth in the euro area has been at minimum rate after the euro introduc-

tion. It was assumed that the euro will stimulate economic growth by reducing interest rates and stimulating investment. This phenomenon, however, occurred only in some countries, not Europe as a whole. So there are legitimate questions of Great Britain and Sweden if joining the euro area provides higher growth. Rather, there is a belief to the contrary, namely that the euro will contribute to slower growth and higher unemployment (Stiglitz, 2003).

Since the introduction of common currency economic growth in the euro area has been actually low in comparison to the situation in the U.S. and European countries outside the EMU. The causes of slow economic growth performance of the euro area are different i.e. structural and other economic differences among countries joined in the monetary union, complicated implementation of the single monetary policy, lack of labour market flexibility, asymmetry that makes difficult to keep effective coordination of monetary and fiscal or structural policy, high taxes, lack of fiscal solidarity, substantial differences in tax systems of member states, excessive regulation of business activity, excessive bureaucratisation of decision-making in the EU and the threat of negative asymmetric shocks.

2. The Theory of Optimum Currency Area

R.A. Mundell is the most important economist dealing with OCA. According to Mundell´s original theory, the optimal currency area is an area where there is high mobility of factors. Mundell defines optimality as the ability to stabilize employment and price levels in the country. In other words, if the economy manages to maintain external balance without an increase in unemployment or without an increase in inflation induced demand, the existing exchange rate regime (whether it is a floating or fixed) is considered as optimal. Based on the previous analysis Mundell concludes: if there is sufficient mobility of production factors within the country but low in relation to foreign countries, the national currencies, should operate effectively under floating exchange rates (Mundell, 1961, p. 664). In 1973 R. Mundell developed his original theory and analyzed the free movement of capital. The exchange rate stopped to be an effective instrument of monetary policy to stabilize the economy and on the contrary it has become a potential source of asymmetric shocks. The countries that did not enter into monetary union, may become targets of destabilizing capital flows and will face asymmetric shocks. Therefore the exchange rate may not be effective to eliminate the effects of such shocks. This theory is known as the Mundell II. Membership in EMU helps to insure against this type of asymmetric shocks. The originality of Mundell's approach in formulating the problem influenced the work of further generations of economists, who consider the two case studies contained in his work (monetary union and a floating exchange rate regime) as the most important alternatives.

R. I. McKinnon (1963)[184] proposed openness as a criterion of optimum currency area. Membership in a monetary union brings benefits from the integration

[184] MC KINNON, R. J.: Optimum Currency Areas. American Economic Rewiev, 53, 1963.

of the country, higher openness leads to higher savings in transaction costs and greater benefits from the elimination of exchange rate volatility. Openness of the eurozone´s countries is relatively high.

In 1969 P. B. Kenen[185] suggests the degree of product diversification as a criterion for determining the fixed exchange rates. If the country produces and exports a diversified range of products, the negative impact of asymmetric shocks is smaller than in less diversified economy. In this case, it is not necessary to change in the exchange rate. The fixed exchange rates become more favorable if the product diversification increases. Countries that specialize in one sector are more vulnerable in case of asymmetric shocks. In the case of a demand shock an independent monetary policy would be an effective tool for solving problems in these countries.

J. M. Fleming (1971) pointed out that only countries with almost the same rate of inflation may enter and remain fixed exchange rates. Different rates of inflation are the main cause of current account imbalances. The same rate of inflation between countries enables the maintenance of relative purchasing power parity and, consequently, leads to the stabilization of business conditions. In the long run the stable foreign trade relations lead to current account balance and the need to use the exchange rate change is minimized. If inflation diverges too much a system of fixed exchange rates between countries can not be maintained in the long-term. It means that a monetary union must undergo the steps towards convergence of inflation rates.

The other criteria were proposed as follows: fiscal solidarity and homogeneity of preferences. Homogeneity of preferences means that there is a consensus accross monetary zone on the way how to react in case of negative developments. Fiscal solidarity may occur in the form of fiscal transfers. Summary of the criteria of optimum currency areas provide a study developed by Tavlas (1993) and Mongelli (2002).

Optimum currency area criteria was based on economic evaluation of costs and benefits, countries may decide to join a monetary union on the basis of political reasons, since the common currency may be a first step towards the creation of political union. OCA are not black and white issue. Some may be partially met and others not at all (Baldwin, Wyplosz, 2008).

3. Joining monetary union – arguments for and against

Mundell's theory of the optimal currency area was to become the starting point of controversies over the establishment of EMU. In his latest works Mundell has again returned to a cost-benefit analysis of monetary union attempting a systematic definition of the arguments for and against joining a currency area.

According to Mundell (1997), a country should consider membership of a currency union, or zone with fixed exchange rates for these reasons: if the country has an interest to maintain a rate of inflation different from the rate of infla-

[185] KENNEN, P. B.: The Theory of Optimum Currency Areas:An Eclectic View, In: R. Mundell, A. Swoboda: Monetary Problems of the International Economics. University of Chicago Press 1969.

tion in the currency area; if the country wants to use the exchange rate as an instrument of employment for lowering or raising wages; if the country wants to use the exchange rate as an instrument for influencing the balance of trade (currency devaluation); if the country prefers to use monetary expansion for refinancing government expenditures (something which would be prevented by the required discipline in the conditions of fixed exchange rates); if the government is not willing to surrender segniorage as a means of international payment; if the regime of fixed exchange rates could clash with the policy of a central bank having a mandate to maintain price stability; if currency integration with many countries means the elimination of national sovereignty, which is a symbol of national independence; if the country prefers secrecy of statistical data; if there is not a political and economic elite available in the country capable of maintaining a system of fixed exchange rates in balance; if political authorities are not able to achieve a balanced budget and/or create confidence in a permanently balanced budget or in the viability of the fixed exchange rates and if the country is not willing to accept the degree of integration instituted by the agreement on the optimal currency area (e.g. common standards, immigration, tax legislation, labour law).

In a similar way Mundell introduces the reasons that should support a country's decision on becoming a member of an optimal currency area: adjustment of the set rate of inflation in the optimal currency area; a lowering of transaction costs in international trade; elimination of expenses for the emission and maintenance of the national currency; the setting of a clear direction for economic policy around which the expectations of economic subjects may be formulated; the elimination of exchange rate movements; ensuring the international softening of the negative impact of shocks; greater participation in financial markets and the capital market of the union; the creation of a competitive currency as a certain counterbalance against the dollar; the creation of a larger economic bloc with the possibility of influencing international economic development and the creation of a mechanism for strengthening monetary and fiscal discipline outside the influence of the political process.

4. EMU – on the way towards convergence or divergence

Empirical research confirms that countries concentrated in the core of the EU (Germany, France and Benelux) are more economically integrated and also less prone to the incidence of asymmetric shocks. Divergent development in the euro area is related (excluding the starting position when entering the EMU) with the fact that important economic decisions concerning wage bargaining, budget policies, social policies, credit control etc. are decided at national level, thereby affecting the competitiveness of the country.

Eurozone countries (original 11 and later Greece) showed differences even before the launching the EMU project. As pointed out by O. Issing, ECB chief economist (the interview with the Financial Times in 2005), only 5 of the original 11 eurozone countries reached convergence level necessary for the successful functioning of the euro area. From this point of view it is difficult for ECB

to determine the appropriate interest rate for a monetary union (the so-called policy “one size fits all”). More than ten years of the EMU have not been resulted in a significant shift in the convergence, the larger the differences among the countries, the more monetary policy can be described as "one size fits none" (Ejffinger, 2010). The findings of the relevant studies shows that different interest rates would be appropriate for the individual member states (Ahrend et al., 2008). Comparison of selected parameters of the euro area in terms of best and worst positions in the evaluated area (inflation, economic growth, labour productivity, government debt) supports a divergence tendencies (Ejffinger, Mujagic 2010).

The euro area countries have relevantly different trends in the competitive position due to different inflation and wage growth. It leads to worsening their internal and external balance. Interesting is an extent to which the relative unit labor costs diverge. Since 1999 Germany has implemented a policy of moderate wage developments, while the rest of the area maintained annual wage increase of 3%. This means (among other factors), Germany has made a better competitive advantage over the rest of the area. Divergence of competitive positions in the euro area is also the result of varying trends of structural reforms in member states. The sources of divergence are results of existing differences in national political systems, which generate potential to divergence movements in employment and output.

Conclusion

Even before the launching of EMU critical comments were made. Krugman, Feldstein and Friedman pointed out that there are the risks arising from the absence of political integration. Optimum currency area is effective only in areas where there is political integration as well. The success of monetary union is also based on a common political consensus and sharing common priorities relating to the given macroeconomic objectives such as: economic growth, unemployment, inflation. In Europe political considerations prevailed over economic ones.

It is clear that there is a political vacuum at the European level in terms of a European superstate. There is no central European government that can eliminate economic fluctuations caused by the monetary union (absence of fiscal federalism). The absorption of shocks remains solely in the hands of nation states and it is an important risk element of the EMU. It is debatable to what extent nation states are able to eliminate the effects of asymmetric shocks, which can result in conflict between national governments and the ECB.

Bibliography

1. AHREND, R. et al. (2008): Monetary Policy, Market Excesses and Financial Turmoil”, OECD Economics Department Working Papers, No. 597.

2. BALDWIN, R.-WYPLOSZ, CH. (2008): Ekonomie evropské integrace. Praha, Grada Publishing ISBN 978-80-247-1807-1.

3. DE GRAUWE, P., SCHNABL, (2008): Exchange rate stability, inflation, and growth in (south) Eastern and Central Europe. Review of Develpoment Economics, 12(3), s.530-549.

4. EIJFFINGER, S. (2010): Policy Implications of Increasing Debt and Deficit. DG for Internal Policy, European Parliament.

5. EIJFFINGER, S.-MUGAJIC, E. (2010): The Euro´s Final Countdown?, Project Syndicate, 2010-02-8, available: http://www.project-syndicate.org/commentary/eijffinger2/

6. FLEMING, J.M. (1971): On Exchange Rate Unification. The Economic Journal, 81, s.467-488.

7. GONDA, V.(2006): Európska menová únia v kontexte globalizačných procesov svetového hospodárstva. In: Ekonomický časopis, roč. 54, no. 4, pp. 352 – 367.

8. KENNEN, P. B. (1969): The Theory of Optimum Currency Areas:An Eclectic View, In: R. Mundell, A. Swoboda: Monetary Problems of the International Economics. University of Chicago Press.

9. LISÝ, J. a kol. (2011): Ekonomický rast a ekonomický cyklus. Bratislava, IURA edition 2011

10. McKINNON,, R. J (1963): Optimum Currency Areas. American Economic Rewiev, 53, 1963.

11. McKINNON, R.; SCHNABL, G. (2004): The East Asian Dollar Standard, Fear of Floating, and Original Sin, Review of Development Economics 8(3), p.331–60.

12. MONGELLI, F.P. (2002): „New“ Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU Telling US? Working Paper no. 138 ECB.

13. MUNDELL, R. (1961):A Theory of Optimum Currency Areas. American Economic Review, 51 No. 4.

14. MUNDELL, R.(1968): International Economics. Nex York: Mac Millan, p. 178.

15. MUNDELL, R.(1997): Optimum Currency Areas. Paper at the conference on Optimum Currency Areas. Tel Aviv University, December, p. 11-13.

16. MUNDELL, R. (2000): The Case for the Euro – II, Wall Street Journal , March 25th, 1998 Cited by C.R.Henning, U.S. – E.U. Relations after the Inception of the Monetary Union: Cooperation or Rivalry?, in: C.R.Henning and P.C.Padoan,Transatlantic Perspectives on the Euro, Brooking Institution Press, Washington, 2000, p.10.

17. STIGLITZ, J. (2003): UK must avoid „abused“ euro. By Ian Fraser – Sunday Herald, October 12th.

18. TAVLAS, G.S. (1993): The „New“ Theory of Optimum Currency Areas. In: The World Economy, November 1993, vol.16, no.6.

19. TEREK, M., NGUYEN DINH HE (2011): Možnosti využitia niektorých netradičných charakteristík v analýze miezd. In: Ekonomické rozhľady 1/2011, pp. 74-91.

A POSSIBLE MODEL OF DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CAPABILITIES[186]

Mariann Somosi Veres

The concept of organizational development undergoes a significant transformation nowadays; there is a serious role of the fact that expectations of companies concerning organizational development have increased. The emphasis is increasingly shifting towards the implementation of changes that supports the achievement of strategic goals, providing the largest added value within a tolerable period of time. From a financial point of view, the attention shifts towards detectable effectiveness and promptness. The leading domestic and international companies possess such appropriately detailed strategies that show in the hierarchy of goals elements focusing on financial effectiveness, internal organizational standards, employee competencies and customer satisfaction. In order to justify that, enterprises assess regularly, on the one hand, their own previous performance, on the other hand, they compare themselves with competitors taking into account the market environment. When giving answers to these tests, it is important that the answers not only exist at the organizational level but also provide guidance for the staff to clarify the requirements and plan individual contributions.

The elements determining organizational capability are illustrated in Figure 1.

Figure 1: Constituents of organizational capability (own edition)

[186] The described work was carried out as part of the TÁMOP-4.2.1.B-10/2/KONV-2010-0001 project in the framework of the New Hungarian Development Plan. The realization of this project is supported by the European Union, co-financed by the European Social Fund.

Based on these, it is apparent that the task to create an organization that would meet the expectations listed above is very complex. Most managers can feel it when the organization under their control does not work well, but only few of them know how to improve the situation. A radical reorganization has a rather intimidating effect. On the one hand, it is accompanied by continuous balancing of advantages and disadvantages, negotiations and infinite series of creation of different versions. On the other hand, it has divisive effect and often leads to personal conflicts and power games. Thus, when organizational problems arise, managers often focus on the most important weaknesses, while the entire structure is made more "shapeless" and less strategic in nature.

Typical factors of restricting the adequacy of organizational structure are as follows:

– organizational structures rarely result from a systematic, methodical planning;

– the fragmentary nature of structures is a constant source of frustration for top-level managers;

– skirmish between different business areas limiting cooperation and information sharing of each other;

– too complex structures;

– the operation is controlled much more by the current policy than by control principles;

– blockage of strategic initiatives due to the fragmentation of responsibilities;

– loss of promising possibilities due to the lack of managerial attention.

Due to these factors, environmental changes in a short matter of time make the companies and institutions review their strategies, structures, and change. The management often does not have reliable instruments and methodological knowledge for complex organizational rearrangements, for systematic, regular mapping and logical structuring of the company and – within that – areas (organizational units) being in critical situation. Therefore, decisions are often based on intuition and individual ideas.

Such structured transformation of a possible model of organization is presented below, which in my opinion, carries the possibility of enlargement, which may be suitable for capability development support.

In order to differentiate the model development, the preparation of typology of work organizations is required, which allows to specify and build-in new areas of investigation. When defining organizational characteristics, the considerations of empirical studies were taken into account as well (Table 1).

In order to refine the way of thinking, the specific approaches of Morgan (1986, 1998; Klein, 2001) have been improved; to present the essence of an organization graphically, metaphors are called for help (Figure 2). When characterizing an organization, metaphors, on the one hand, expand our thinking, provide deeper understanding and a new approach, on the other hand, they may be one-sided and repulsive. The display importance is that the metaphors created

from an organization are powerful tools in understanding single elements of a complex phenomenon, but we get closer to the phenomenon as a whole only if we are capable of displaying these elements alternately or simultaneously and pushing ourselves off single approach. In my opinion, during the development of organizational capabilities the separation from conventional thinking is well supported by a metaphorical approach.

Within the world-wide, almost fierce market competition, companies tend to feel and recognize that within a very short matter of time they may lose their "traditional" competitive advantage resulted from the development, excellent quality, their services, products and technologies, etc. In this way, it gets into their field of view that a more durable competitive advantage can be acquired through competencies. The corporate/institutional competencies make the enterprise competitive only if it is able to show such value producing, personal and group competencies together with skills, which – due to their uniqueness and perfectness – are inimitable by competitors.

Nowadays, due to the effect of economic, political, technological and information globalization, the primary interest of not only large, but small and medium-sized enterprises is efficiency increase, cost reduction, improved resource concentration and allocation, which can be achieved mostly by improvement of competencies and capabilities.

In my opinion, the capability development does not logically differ from the classical process of organizational development; at the same time, we can find common elements and completely different, novel approaches and different emphases within the content of individual phases. The differences in the content of the two processes – organizational development and capability improvement – are presented in Figure 3 as part of the classical process model of organizational development. Within the process model, differentiated presentation of the differences can be realized at the phase of identification of problematic areas, mapping of characteristics of the qualifying system and selection of organization analytical method.

During identification of problematic areas, the organization developing elements are complemented by standpoints characterizing the judgment of capability improvement, ensuring a new approach in thinking.

When recording the initial situation, the areas determining organizational capabilities are shown.

One of the critical elements to successfully carry out the work on organizational development and capability improvement is the successful performance of the analysis.

Table 1: Typology of work organizations (own edition)

Type of organizational structure / *Organizational characteristics*	*Traditional*			*Divisional*	*Two- and multidimensional*		*Dual*			*Project*	*Network*
	Linear	*Staff Organisation*	*Functional*		*Matrix*	*Tensor*	*Strategic Business Unit*	*Team*	*Project*		
Pre-conditions of formation and effective operation	∗ stable scientific, technical and technological market environment, ∗ relatively transparent production/service activities, not too wide product/service structure			∗ Wide product range, heterogeneous product or service structure ∗ Possibility to develop product families ∗ Relatively dynamic environment	∗ Dynamic, heterogeneous external environment ∗ Complex tasks within the organization ∗ Task sharing based on different principles ∗ Developed communication readiness of organization members		∗ Heterogeneous environment within enterprise ∗ Diverse product and production structure ∗ Secondary structure built on the primary structure			∗Heterogeneous environment within enterprise ∗Diverse product and production/service structure	Willingness to cooperate
Type of subordination connections	Clear	Shared	Overlapped	Shared	Bidirectional subordination	Multidirectional subordination	Hierarchic levels partly overlapped			Multidirectional subordination	Built on voluntary membership
Formability of professional contacts	Encounters communication barriers	Coordination of strategic and operative levels	Negotiation difficulties in adjacent areas	Encounters communication barriers	Organizes on the basis of professional contacts						Basic driving force
Separability of routine and innovative activities	Fuzzy	Strongly separable	Concentrated on top management	Directed to goal	Clearly separates		Integrates on the basis of creation	Creatable being directed to goal			The members are well differentiated

Type of organizational structure *Organizational characteristics*	*Traditional*			*Divisional*	*Two- and multidimensional*		*Dual*			*Project*	*Network*
	Linear	*Staff Organisation*	*Functional*		*Matrix*	*Tensor*	*Strategic Business Unit*	*Team*	*Project*		
Formation of cross-sectional functions	Results in increase of centralization degree			Possible	Forms a center by creation of cross-sectional functions						
Reducibility of subordination steps	Results in increase of width fragmentation	-	Leads to concentration of functions	Possible being directed to goal	Subordination levels are controlled by innovation chain		Partly or fully out of the subordination system (periodically)			Subordination levels are controlled by innovation chain	–
Specialization possibility	Restricted			Possible being directed to goal	Possible being directed to goal		Possible being oriented to goal and task				Essential operation element, determining goal
Possibility of scope sharing	∗ Centralized decisive authorities ∗ Total regulation	∗ Fit to the task scope	∗ Centralized decisive authority ∗ Total regulation	∗ Decentralized decisions in relation to head-body division ∗ Centralized decisions within division	∗ Dimension bound scope intersections (overlapped regulation) ∗ Centralization of decisions ∗ Lower level formalization		∗ Double scope sharing → double hierarchy ∗ Decentralization of strategic decisions			∗ Dimension bound scope intersections ∗ Lower level formalization	Double hierarchy based on contract

Table 1 (continued): Typology of work organizations (own edition)

Type of organizational structure / *Organizational characteristics*	*Traditional*			*Divisional*	*Two- and multidimensional*		*Dual*			*Project*	*Network*
	Linear	*Staff Organisation*	*Functional*		*Matrix*	*Tensor*	*Strategic Business Unit*	*Team*	*Project*		
Coordination demand	∗ Order-type vertical coordination mechanism ∗ Technocratic instruments	∗ Creation of connection between operative and strategic tasks ∗ Technocratic and person-oriented instruments	∗ Channels built for vertical coordination mechanism ∗ Technocratic instruments	∗ Application of technocratic instruments (controlling) ∗ Choice of leader	∗ Complex horizontal and vertical coordination being validated ∗ Person-oriented coordination instrument		∗ Application of technocratic and person-oriented instruments			∗ Complex horizontal and vertical coordination being validated ∗ Person-oriented coordination instrument	Totally built on technocratic coordination
Possibility of task-oriented flexible transformation	Restricted			Flexible overview provided according to needs	Flexible transformation provided according to needs						
Personnel placed within organization	Restricted by width and depth fragmentation			Determined by the extent of division(s)	Distributable proportionally to dimensions		Domination of primary structure			Optimal group size proportionally distributable between dimensions	The network size is flexibly adjustable
Possibility of personnel rearrangement	Encounters structural barriers	Limited due to specialists	∗ Encounters	Easy within division or between discon-	Flexible					Localized in time	Flexible

Type of organizational structure *Organizational characteristics*	*Traditional*			*Divisional*	*Two- and multidimensional*		*Dual*			*Project*	*Network*
	Linear	*Staff Organisation*	*Functional*		*Matrix*	*Tensor*	*Strategic Business Unit*	*Team*	*Project*		
			formal barriers * Interpretability of dual solutions	tinued divisions							
Possibility of mobility	Professional and positional progress linked			Professional and positional progress linked							Unrestricted
Possibility to build-in interest decentralization	Determination of interest parameters is difficult (cost orientation)			Totally built on them							Possible to relate to network membership
Lifespan					Bound to the period of time of performing task					Periodic	Built upon contract system
Environmental orientation	Depends upon top management	Depending on Staff Organization	Depends upon functional specialists	Environmentally oriented dimensional management			Depends upon lifespan				Total

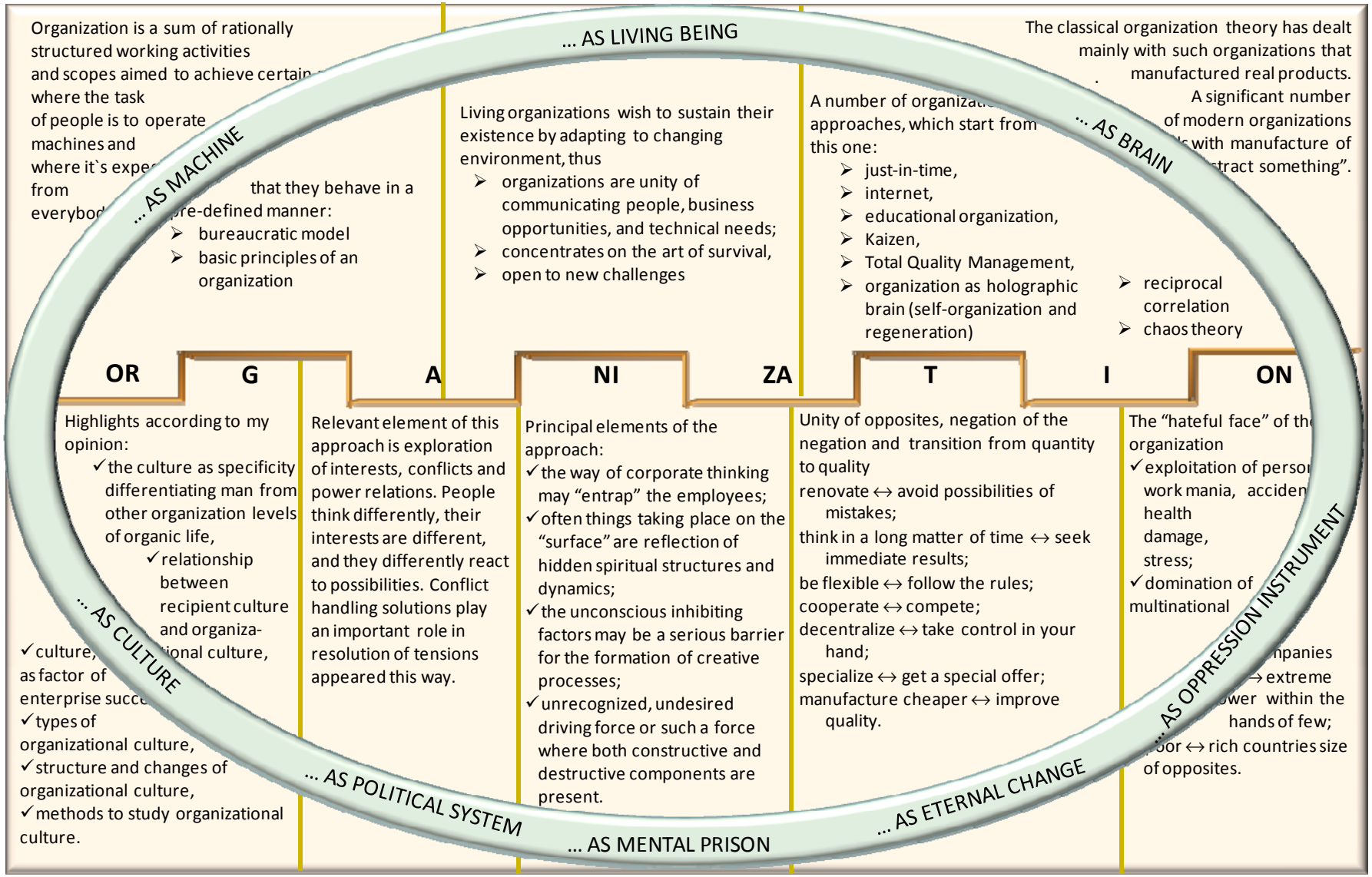


Figure 2: Metaphoric approach to an organization (own edition started from the systematization of Klein (2001))

Figure 3: A classical model of organizational development – complemented by the development of organization capabilities (own edition)

Figure 3 continued (own edition)

What are the key features of the analysis process? First of all, it should contain the designation of boundaries of the situation study, that is an accurate definition of the test subject, and then make a distinction between the state and operation test. The actual structure of each organization – whether it is created as a result of conscious or spontaneous interventions – determines essentially the operation rules, the effectiveness together with the limits. Their study and recognition is a prerequisite of effective search for solution. Accordingly, there are so-called state-dependent failure reasons, which depend upon the level of organization of the tested subsystem/sub-capability. These error factors can be identified as a result of comparative measurement with recognizable effective organizational solution in the given area. As for their nature, they can be classified into the category of corporate/institutional category reserves. Therefore, the state tests concentrate on the collision of the actual situation and the "ideal" state. In addition, the function of each subsystem/sub-capability is burdened by numerous detectable occasional or constant failure phenomena. At a first glance, the persisting problems and operation failures that may arise during daily work and originate from the breach of regulations and rules determining the system operation mode, and breach of working practices are classified into the so-called operation failure group recognized in their surface appearance form. These operation failures are classified into the loss category. Their study occurs by comparing the planned and actual operation mode.

Operation studies – through the evaluation of the target-task-tool procedure consistency and efficiency – may give information for the determination of optimal tightness of control, for the transformation of interest and motivation system, for the elimination of temporary failures and limits, while it is possible to analyze whether the system designer intentions failed due to occasional or structural barrier factors. The determination of goals and directions of organization and capability analysis is followed by the selection of method of organization/capability analysis; one of its possible criterion systems is presented in Table 2.

When composing Table 2, the author waived from individual organization of methodologies such as factor and cluster analysis, correlation and regression calculation, combination of multivariable mathematical-statistical methods, KIPA, CHECKLAND, simulation model, etc; interpretation examples are specified according to standpoints. Generally, the following can be stated about the methodologies:

– the methods meet differently the respective requirements;

– the user is offered a number of approaches, which makes it easier to fit the decision-making situation, makes the decision-making process more efficient, fit to interest and influence relationships originating from user roles, adapt to users' way of thinking and communication patterns;

– the effectiveness of each method for a given problem is to be determined.

Table 2: Method-choice criterion system for analysis of organization and its capabilities (own edition)

STANDPOINTS	*INTERPRETATION DOMAIN / EXAMPLES*
Basic goal, determination of directions of organizational analysis	Organizational analysis * analysis of organizational connections, * analysis of factors acting on the organizational structure, * analysis of organizational structure and connections with environment, * test of factors acting on the organizational development and of organization characteristics * test of quantitative factors between organizational structure and organization efficiency, * test of strategy – structure – organization efficiency and environment. *Analysis of organizational capabilities* * *appropriate fit is the base of competition,* * *value added by the top management,* * *allocation of resources,* * *feasibility,* * *good plannability,* * *problematic connections,* * *redundant hierarchy,* * *accountability,* * *flexibility*
Task size	whole organization / part of organization / business branch / partial skills / personal skills
Demarcation of test state and/or operation	state / operation
Formal presentation of qualifying system	quantitative and/or qualitative parameters
Mode of formation of evaluation parameter	* correlation of criterion fulfillment indicators with the maximum score, * function / cost ratio, * sum, ratio, preference and disqualification indicators, average, frequency values, * connection analysis, causal connections
Mode of evaluation	* sequential or interval scale * association graph * simulation * normative and diagnostic analysis
Application condition	* hierarchic structuralism * tests * textual aspects
Usable auxiliary method	NCM, BS, graphical method, advantage-disadvantage analysis, questionnaires, PARETO analysis, Guilford type pair-wise comparison, RADAR, STEEPLE, VVI
Number of analysis participants	person and/or group
Structural elements of qualifying system	resources, centralization – decentralization, capabilities – results.

In order to choose the analytical methodology for the improvement of organizational capability and to perform the analysis, the author composed a line of standpoints, which is applicable to the evaluation of both existing structures and new ones. There is a separate study performed or a methodology applied behind all the points; their strength is not in their innovative nature but in their accuracy and completeness. In this approach, each functional element should show the same values and put the company closer to the implementation of its strategic objectives. Finally, as a second critical phase of organizational development and capability improvement the method-choice criterion system for variation ranking is devised for the effective implementation (Table 3).

Table 3: Method-choice criterion system for variation ranking (own edition)

STANDPOINTS	*INTERPRETATION DOMAIN / EXAMPLES*
Task size	Random/limited from above/below depending upon the number of variations
Principle of sorting reference	Referred to one another, referred to ideal, referred to the best, referred to the fastest
Recording of standpoints of opinion-makers	* determination of contribution extent to the goal to be achieved, * determination of percentage of variations compared to the ideal, * based on actual values as compared with target, * qualification of variations according to scale containing different grades, * determination of minimum value of weighted divergence, * determination of opinion centers, quantification of tightness of opinion agreement, * analysis and evaluation of reliability of forecasts with the help of connection testing, * determination of optimal performance concerning all goals with single or multiple value(s).
Determination of comparison dimensions	* qualitative dimensions/effects, * quantitative dimensions/actual quantifiable values, * qualitative and quantitative dimensions.
Determination of property expression criteria	* with the help of an auxiliary method (BS, Delphy, ...), * collection of factors helping goal implementation and logically linked to the goals, * determination of functions having impact upon implementation of the basic function, * PARETO analysis
Number of opinion-makers	person and/or group

Table 3 continued (own edit*ion)*

STANDPOINTS	***INTERPRETATION DOMAIN / EXAMPLES***
Mode of criterion weighing (presuming interpretation according to the criterion system)	∗ direct estimation, ∗ pair comparison, ∗ determination of importance grades by criteria, ∗ determination of expected values of weight and scatter by criteria, ∗ semi-matrix procedure, ∗ in case of n criterion, formation of 1/m relative weight, ∗ with the help of a qualitative scale, ∗ appearance on interval scale – inhibition percentage of performance of the basic complex function by worst performance of the given function.
Sort-serving measurement principle	∗ uses the measured values of sequence scale → Spearman-type rank correlation coefficient ∗ determination of preference sequence based on preference ratio, ∗ putting of evaluation factors on the interval scale → consistence matrix, → relevance numbers, → relative importance coefficients, → determination of the ratio of sum differences, → single and/or multiple evaluation, → by using real inhibition factors of all functions, → usefulness functions; ∗ determination of distance values, ∗ classification of variations into five categories (K-S one-sample significance test), ∗ advantage-disadvantage comparison, ∗ comparison of qualification results and requirements by criteria.
Basis of measurement evaluation	∗ weighted, complex formal evaluation, ∗ with the ratio of disadvantage series, ∗ with the help of individual and aggregate preference table, ∗ with the help of rank correlation matrix, ∗ as weighted sum with determined total relevance numbers, ∗ as simple sum with the help of determined absolute importance coefficients, ∗ with the sum of simulated step variation values, ∗ product of weighted individual values, ∗ construction of weighted distance values, ∗ with the help of implementation factor (by subtracting real inhibition factor from 100), ∗ by systematic application of rules, ∗ choice by weighing advantages/disadvantages, ∗ selection by filtering rule and threshold, ∗ with the help of overall usefulness (sum of the products of usefulness and weights).
Suitability conditions	∗ record of presupposition of effects, ∗ hierarchic structurability of the tested system, ∗ determination of limits of pre-selection, ∗ restriction of homogeneous systems to a set.

Bibliography

1. Klein S. (2001): *Vezetés- és szervezetpszichológia*. SHL Hungary Kft. Szeged.
2. Morgan, G. (1986): *Images of Organization*. Sage Publications. Inc. Ismerteti: Jávor (1993): A szervezetszociológia gondolati rendszere. ELTE Szociológiai, Szociálpolitikai Intézet és Továbbképző Központ. Nemzeti Tankönyvkiadó.
3. Morgan, G. (1998): *Images of Organization*. Berrett – Kochler Publ. inc. – Sage Publications.
4. Veresné Somosi M. (2005.b): *Organisational Self – Evaluation as a Possible Tool of Organisational Analysis.* „Sixteenth Annual Conference of POMS, Chicago, Il, April 29 – May 2, 2005." 14 p. [CD]
5. Veresné Somosi M. (2009.b): *Az értékalapú szervezetfejlesztés egy új megközelítése.* In: „Vezetési ismeretek II." Tanulmányok a Vezetéstudományi Intézet munkatársaitól. Jubileumi kiadvány a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar Vezetéstudományi Intézet alapításának 50. évfordulójára. II. köt. Miskolc-Lillafüred, 2009. május 19-20. Miskolc. 2009. Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar. 160-170. p. ISBN 978-963-661-886-5; ISBN 978-963-661-888-9
6. Veresné Somosi M. (2009.c): *Szervezeti képesség – változó tudás.* „Innováció az egyetemi képzésben és kutatásban." Jubileumi Tudományos Konferencia. Balatonvilágos, 2009. augusztus 27-29.
7. Veresné Somosi M. (2009.d): *Novüj podhod k osznovannomu na cennoszti organizacionnomu razvitiju.* In:VESZTNIK. Nacional'nogo Tehnicseszkogo Universziteta „HPI" 38'2009. Harkov. 84 96. p.
8. Veresné Somosi M. (2011.c): *Alapvető képesség: a szervezeti és az egyéni képesség fejlesztése.* In: Magyar Minőség, XX. évf. 2011. 5. sz. 11-20. p. HU ISSN 1789-5510

Causality of natural resource endowment of authoritarian regimes of Africa and outward direct investments of China

---

Nóra Szikorová

1. Introduction

Chinese investments in resource-abundant countries of Africa have gotten into the medial, academic and political limelight in the last decade. China has been increasingly criticized in Western circles for her neo-mercantilism in Africa. She allegedly follows merely her own economic welfare and takes advantage of Africa's natural resources while exerting corrupt regimes for meeting her opportunistic goals. The US Secretary of State Hillary Clinton has several times alerted the African leaders and media about the threat that the PRC poses to Af-

rica. Purportedly it is the easiest to sign investment contracts with authoritarian leaders of these countries, who are keen on cooperating in order to avoid eventual protests and sustain their own position.

At the first glance the situation is rather simple: China needs resources to sustain its economic growth and Africa offers those resources with a favourable price tag. On one hand, China is praised for boosting African trade; on the other hand, it is criticized for its overly pragmatic approach to cooperation completely devoid of long-term environmental considerations. Firstly, it doesn't have to worry about sustainability of African economies; secondly, creating and supporting rentier states that fail to develop politically – where governmental institutions, independent media and civil society are weak or non-existent and coercion or corruption becomes the way of governance – can contribute to long-term stable cooperation due to overdependence of these states on exports of natural resources. Chinese government officials have refuted these allegations.

Are the Chinese ODI determined by abundance of natural resources in African countries? Do they primarily seek authoritarian regimes in order to take advantage of their poor governance and exploit the mineral resources of Africa? The aim of this paper is to verify these controversial statements by means of statistical analysis, since the articles published on this topic are mostly determined by of the author's origin and thus provide biased arguments.

2. Methodology and data

The aim of this paper is to investigate the causality of natural resource endowment of authoritarian regimes of Africa and outward direct investments of China. For achieving this aim we will use panel data regression analysis of Chinese ODI stock $ODI_{i,t}$ in 50 African countries (all African countries except for Burkina Faso, Somalia and Swaziland for which there is no available data) for the period of years 2003-2010. Data for the dependent variable $ODI_{i,t}$ is derived from the officially approved dataset published by the Ministry of Commerce of the PRC compiled in the *The Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* (orig. □□□□□□□□□□□□□□). Due to revealed errors in the English version of the 2010 publication, we draw the data from the Chinese version and omit the incomplete $ODI_{i,t}$.

For monitoring the connection between the natural resource endowment in authoritarian regimes and Chinese ODI we have chosen two independent variables: $NTR_{i,t}$ and $RL_{i,t.}$ $NTR_{i,t}$ stands for Chinese imports of natural resources from African countries in the time period 2003-2010, based on the UNCTAD Handbook of Statistics. $RL_{i,t}$ represents changes in the Rule of Law index for these countries in 2003-2010 derived from the World Governance Indicators with a confidence level of 95%, published by the World bank. Due to negative figures it can reach and its small scale (-2,5 to +2,5) solely this indicator will not be converted to natural logarithm. The other two variables will be linearized because of the large scale of values they reach which might otherwise create deviations of the results.

We explore these two determinants with the basic specification as follows:

$$ln\ (ODI_{i,t}) = \alpha + \beta_1 ln\ (NTR_{i,t}) + \beta_2\ (RL_{i,t}) + \varepsilon_{i,t}$$

To validate the outcome of the regression analysis, we also use the categorization of African countries according to their indices of democracy for 2010 published by Economist Intelligence Unit and identify the African authoritarian regimes. Although 2011 indices have already been published, due to data consistency we adhere to the 2010 indices. Further, we will analyse the flows and stock of Chinese ODI in these regimes and their commodity structure of natural resource exports in 2010 (based on UNCTAD Handbook of Statistics) divided into the following categories:

- crude oil,
- natural gas,
- coal,
- ores and metals,
- pearls, precious stones and non-monetary gold.

Subsequently, we will identify those authoritarian countries abundant in natural resources for which China is the main customer, analyse their importance in terms of Chinese ODI and thus answer the key question of the paper: Does China primarily invest in resource-rich authoritarian countries of Africa?

3. Results

The panel data analysis with random effects of Chinese ODI stock in African countries for years 2003 to 2010 has led to the following results (Table 1):

- $RL_{i,t.}$ – rule of law is not a decisive factor for Chinese ODI.
- $NTR_{i,t}$ – those countries from which China imports natural resources tend to attract more Chinese investments.

Table 1 Regression analysis results

Multiple R		0,4178
R square		0,1745
Adjusted R square		0,1692
Standard Error		1,7326
Number of Observations		310
F-significance		1,64E-13
Intercept	Coefficients	1,3134
	P-value	5,02E-06
$RL_{i,t}$	Coefficients	0,0201
	P-value	0,9051
ln $NTR_{i,t}$	Coefficients	0,2073
	P-value	2,91E-14

Source: Own calculations

The regression results indicate that rule of law in African countries is not a significant factor for Chinese determinants. On the other hand, Chinese imports of natural resources are important. The model, though, does not fully explicate the motives of Chinese investments in Africa and further factors need to be ex-

amined. However, we leave these for further research and instead validate the regression results with further analysis of the Chinese ODI in resource-rich authoritarian regimes.

4. Authoritarian regimes of Africa and their export commodity structure

The index of democracy, published by *The Economist Intelligence Unit* since 2007, monitors the degree of democracy in 167 countries. It covers almost all countries in the world with the exception of microstates and dependent territories. Based on the assessment of five categories: electoral process and pluralism, civil liberties, the functioning of government, political participation, and political culture; countries are placed within one of four types of regimes: full democracies, flawed democracies, hybrid regimes and authoritarian regimes.

After the global financial crisis has induced retreat of democracy in several countries, it resulted in reclassification of their index of democracy. Compared to 2008 the index of democracy value has decreased in 2010 in 91 out of 167 countries covered by the index, whereas only 48 states have detected a positive change. Focusing on Africa, two countries have advanced from hybrid regimes to flawed democracies – Ghana and Mali. On the contrary, The Gambia, Madagascar and Ethiopia have shifted to authoritarian regimes. In 2009 president Yahya Jammeh of The Gambia has discharged the chief justice without explanation, arrested the opposition leader and concentrated the power in his hands. As a result, the EIU has downgraded The Gambia's democracy score. President of Madagascar Marc Ravalomanana was expelled from the country following a military coup in 2009. In Ethiopia, the leading party crackdown on opposition activities, civilians, restriction of freedom of the media and the party's election victory in 2010 entailed one-party state and decline in the index of democracy. In Ghana, in contrast, the losing candidate of the presidential elections Nana Akufo-Addo quickly acquiesced in his defeat despite the fact that he had won the first round and lost the second only by a narrow margin. This atypical event has shifted Ghana to flawed democracies. Mali was upgraded to flawed democracies due to the popular independent president Amadou Toumani Toure's commitment to strengthen Mali's democratic framework by creating upper house, election watchdogs and a new code of conduct for politicians and reforms aimed for ensuring freedom of the media.

In 2010, there were 31 authoritarian regimes in Africa (Table 2). Higher position means higher democracy score and better outlook for being upgraded to hybrid regimes. ΔID2010 – 2008 means change in the index in 2010 compared to 2008. Negative numbers represent worsening of this indicator. CPI 2010 represents corruption perception index in these countries, ranging from 0 to 10. Lower indices mean more corrupt public sector. Only Rwanda and Tunisia had a higher CPI 2010 than China (3,5), all other authoritarian regimes were more corrupt.

Table 2 Authoritarian regimes of Africa and their level of Corruption perception index

Ranking according to ID in 2010		$\Delta ID_{2010-2008}$	CPI $_{2010}$
1.	Madagascar	-1,63	2,6
2.	Mauritania	-0,05	2,3
3.	Morocco	-0,09	3,4
4.	Ethiopia	-0,84	2,7
5.	Burkina Faso	-0,01	3,1
6.	Nigeria	-0,07	2,4
7.	Togo	1,01	2,4
8.	Algeria	0,12	2,9
9.	Cameroon	-0,05	2,2
10.	Comoros	-0,17	2,1
11.	Niger	-0,03	2,6
12.	Gambia	-0,81	3,2
13.	Angola	-0,03	1,9
14.	Gabon	0,29	2,8
15.	Rwanda	-0,45	4,0
16.	Egypt	-0,82	3,1
17.	Cote D'Ivoire	-0,24	2,2
18.	Swaziland	-0,14	3,2
19.	Congo	-0,06	2,1
20.	Guinea	0,70	2,0
21.	Tunisia	-0,17	4,3
22.	Zimbabwe	0,11	2,4
23.	Sudan	-0,38	1,6
24.	Eritrea	0,00	2,6
25.	Djibouti	-0,16	3,2
26.	DR Congo	-0,13	2,0
27.	Guinea Bissau	0,00	2,1
28	Libya	-0,06	2,2
29.	Equatorial Guinea	-0,35	1,9
30.	Central African Republic	-0,04	2,1
31.	Chad	0,00	1,7

Source: EIU: Index of Democracy 2010; Transparency International: Corruption Perception Index 2010

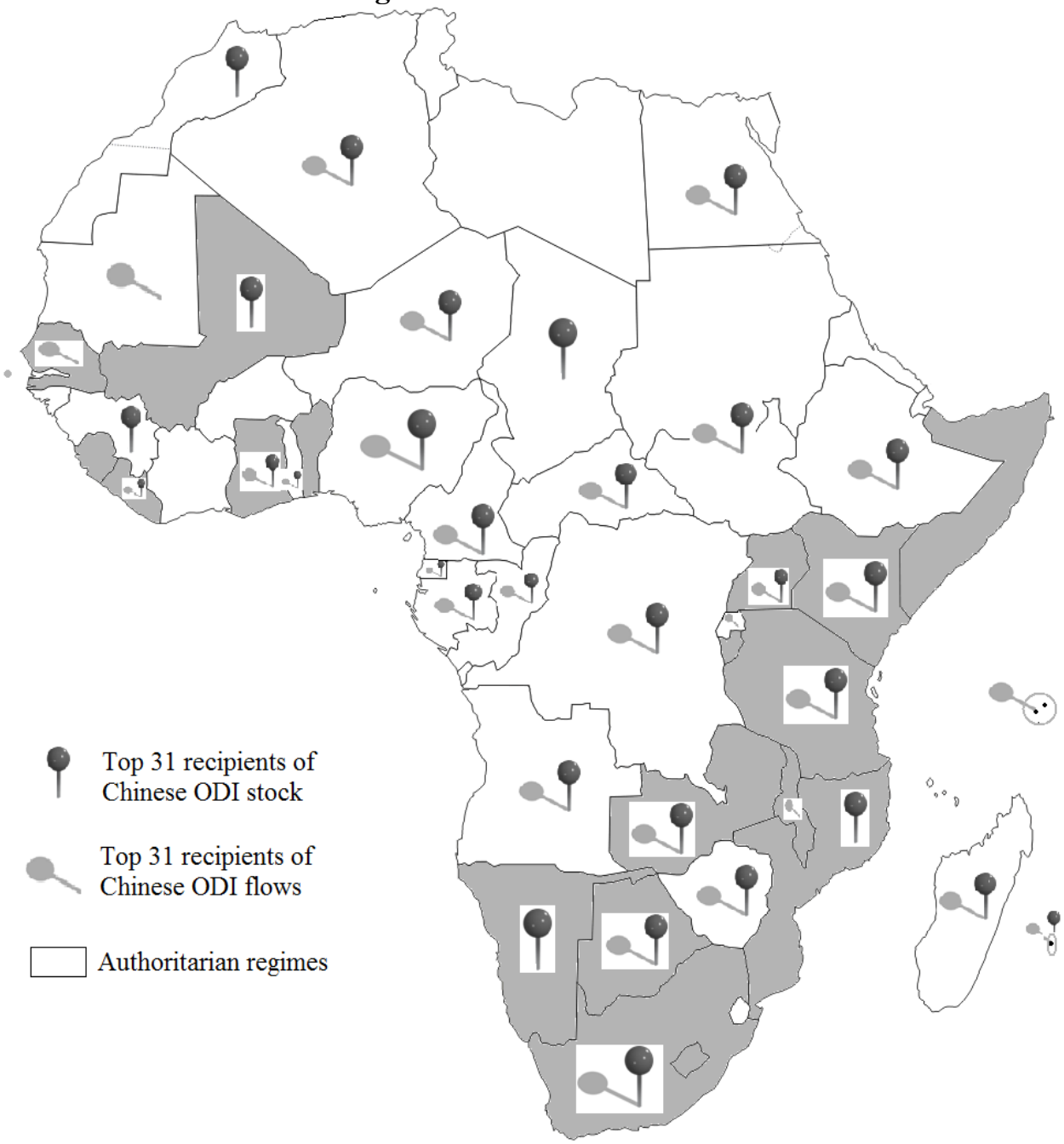
Causality of the Chinese ODI in these 31 authoritarian regimes can be demonstrated by focusing on:

- stock/flows of Chinese ODI;
- export of natural resources from these countries and China's share in it.

Given the prevalence of authoritarian regimes in Africa and the rising Chinese ODI on the continent, we have decided to use the following method for as-

sessing the Chinese preference to invest in them: assuming that if China seeks mainly authoritarian partners, these 31 countries will be top 31 recipients of Chinese ODI on the continent, i.e. 100% of Chinese top investment destinations in Africa are authoritarian. After examining the Chinese ODI stock and flows in 2010, we will ascertain the number of authoritarian countries out of 31 top recipients of Chinese ODI (Map 1).

Map 1 Top 31 recipients of Chinese ODI stock/flows and authoritarian regimes of Africa in 2010



Source: Own elaboration based on EIU: Democracy index 2010 and MOFCOM: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

Map 1 indicates that the majority of top 31 recipients of Chinese ODI (62%) belonged to authoritarian regimes in 2010. Only 12 authoritarian regimes were not among main destinations for Chinese ODI flows:

- Between 5 million USD and 1 million USD: Djibouti, Eritrea, Chad, Morocco;
- No Chinese ODI flows or minor FDI withdrawal up to -1 mil. USD: Gambia, Comoros, Tunisia;
- FDI withdrawal higher than -1 million USD: Cote d'Ivoire and Libya;
- Missing data (we anticipate that FDI are converging to zero): Guinea Bissau, Burkina Faso and Swaziland.

These data may suggest that China prefers investment in authoritarian countries of Africa. Before coming to a conclusion that the Chinese ODI in Africa are determined by bribability and dictatorship, we compare our findings with the EU and US investments in Africa. Applying the same method, we have observed that among the 31 top recipients of the EU 27 investment flows 18 were authoritarian regimes (only 1 less than Chinese). These 18 countries represent 58% of the EU top investment destinations in Africa in 2010[187]. In comparison, in 2010 the USA have invested more than 0,5 million USD in 23 African states. Out of these 23 countries 12 (52%) were authoritarian in 2010[188].

Although the majority of Chinese ODI are located in authoritarian regimes, it cannot be affirmed that these investments are preferably motivated by low democracy and high corruption perception index. An important fact to analyze when assessing Chinese interest in authoritarian regimes of Africa is the share of authoritarian regimes in Africa which the EU and US investors cannot avoid either. Thus, the share of these regimes in Chinese and EU investments are almost identical and the role of democracy index is proven similarly (un)important for both.

Mauritania, Nigeria, Algeria, Angola, Gabon, Congo, Guinea, Sudan, DR Congo, Libya, Equatorial Guinea and Chad are authoritarian states of which more than half of their export revenues are based on natural resources (Table 3). For the majority of these countries, natural resources are the only source of export revenues. They are located on the same side of unequal exchange as they were during colonialism. 19 countries[189] fulfil the condition of being authoritarian and belong to the top 31 beneficiaries of Chinese ODI flows in 2010.

All oil countries in Africa are authoritarian. Ten oil countries cover 9,3% (out of 9,5% in Africa) of the world's proven oil reserves[190]. Natural gas re-

[187] Calculated on the basis of the Eurostat statistical data

[188] Calculated on the basis of the Bureau of Economic Analysis of the US Department of Commerce statistical data .

[189] Madagascar, Mauritania, Ethiopia, Nigeria, Togo, Algeria, Cameroon, Niger, Angola, Gabon, Rwanda, Egypt, Congo, Guinea, Zimbabwe, Sudan, DR Congo, Equatorial Guinea and Central African Republic

[190] BRITISH PETROL. 2011. *BP Statistical Review of World Energy*. [online]. 2011. [18.2.2012]. Available online: <www.bp.com/statisticalreview>

serves are not as ample and diversified as oil in Africa. 7,5% of the world's proven reserves of natural gas is located in Africa. Four states in Africa – Nigeria, Algeria, Egypt and Libya – own the world's 7,3% proven natural gas[191]. African coal reserves are rather insignificant, except for South African coal deposits. Ores and metal exports conspicuously contribute to export revenues of Mauritania, Morocco, Egypt, DR Congo, where they reached more than 1 billion USD in 2010. Export revenues from pearls, non-monetary gold and precious stones reached this margin in Morocco and Egypt in the same year.

China is the main customer for natural resources of Madagascar, Mauritania, The Gambia, Angola, Rwanda, Congo, Sudan and DR Congo, where it purchases more than 20% of their exports. With the exception of Madagascar and The Gambia, the remaining 6 states belong to the 31 biggest beneficiaries of Chinese ODI flows in 2010.

In summary, the analysis of the composition of 31 top recipients of Chinese ODI flows in 2010 revealed 19 authoritarian countries, of which six export more than 20% of their natural resources to China. Zambia, ranking number 8 in China's ODI flows destinations in Africa, was the only non-authoritarian regime exporting 31% of its natural resources to China. Other African economies reaching higher indices of democracy have their natural resource exports more diversified. 23 of the top recipients of Chinese ODI flows in 2010 were at the same time between the 31 top natural resource exporters to China. Thus the answer for the key question of the paper: "Does China primarily invest in resource-rich authoritarian countries of Africa?" is yes, indeed, she does. On the other hand, our analysis has shown absence of democracy is not the key determinant of Chinese ODI in Africa, whereas natural resources abundance is a highly motivating determinant.

[191] Ibid.

Table 3 Authoritarian regimes of Africa and their structure of natural resource export in 2010

Ranking according to ID in 2010		*NTR Ex / TTL Ex*	*Crude oil (mil. $)*	*Natural Gas (mil. $)*	*Coal (mil. $)*	*Metals and ores (mil. $)*	*Pearls, precious stones and gold (mil. $)*	*NTR Ex to China/ TTL Ex*
1.	Madagascar	18,5 %	47	0,5	0	95	57	4,1 %
2.	Mauritania	71,4 %	121	0,3	0	1 218	119	38,8 %
3.	Morocco	15,9 %	680	0,7	0,2	2 022	1 098	1 %
4.	Ethiopia	8,9 %	0,076	0	0,012	26	204	0,5 %
5.	Burkina Faso	40,1%	0,5	0,008	-	16	501	0,6 %
6.	Nigeria	92,3 %	60 410	3 988	0,2	666	60	0,9 %
7.	Togo	27 %	102	4	-	127	8	0,1 %
8.	Algeria	98,6 %	33 620	22 462	0,005	166	8	2,0 %
9.	Cameroon	46,3 %	1 644	0,093	-	130	13	4,3 %
10.	Comoros	1,2 %	0,001	-	-	54	98	0 %
11.	Niger	32,1 %	35	-	-	242	58	2,6 %
12.	Gambia	15,5 %	0,009	-	-	2	0,3	5,1 %
13.	Angola	99,6 %	48 312	224	-	39	506	52,3 %
14.	Gabon	84,9 %	6 403	0,5	1	706	1	10,8 %
15.	Rwanda	24,4 %	3	-	0,1	69	0,09	9,4 %
16.	Egypt	38,6 %	4 989	2 267	186	1 582	1 034	0,3 %
17.	Cote d'Ivoire	33,9 %	3 197	2	0,05	61	13	0,2 %
18.	Swaziland	4,1 %	0,8	7	9	25	21	0 %
19.	Congo	90,4 %	6 582	101	-	647	46	27,2 %
20.	Guinea	68,3 %	285	46	-	655	84	1,1 %
21.	Tunisia	17,2 %	2 503	0,2	0,2	316	5	0,1 %
22.	Zimbabwe	36,1 %	8	0,05	297	394	200	2,6 %
23.	Sudan	94,2 %	9 298	11	2	67	514	60,3 %
24.	Eritrea	3,1 %	0,01	-	-	0,3	0	0,2 %
25.	Djibouti	23,9 %	2	-	0,004	2	12	0 %
26.	DR Congo	90,3 %	628	40	25	3 965	216	47,8 %
27.	Guinea Bis-sau	7,1 %	7	0,2	-	655	84	0 %
28	Libya	96,8 %	40 641	3 664	0,037	62	391	7,4 %
29.	Equatorial Guinea	95,6 %	8 289	1 159	-	0,2	79	8,1 %
30.	Central Afri-can Republic	36,6 %	1	-	0,007	18	32	0 %
31.	Chad	90,8 %	3 093	0,3	-	3	0,08	16,4 %
Σ	19 (62 %)	12 (39 %)	10 (32 %)	4 (13 %)	2 (6 %)	4 (13 %)	2 (6,45 %)	8 (26 %)

NTR Ex / TTL Ex – share of natural resource exports in the country's total export
NTR Ex to China/ TTL Ex – share of natural resource exports to China in the country's total export
Σ – number or share of highlighted countries (biggest ODI recipients, countries dependent on NTR Ex, biggest exporters of certain NTR categories, countries where NTR Ex to China is higher than 20% of TTL NTR Ex)
Own elaboration using UNCTAD data.

5. Conclusion

China is often criticized for her engagement in Africa, mainly because of neo-mercantilist trade pattern and investments in non-democratic resource-rich states of Africa. Chinese government officials have denied these accusations and officially present China's friendship with Africa on global forums. This paper has analysed the statistical data published on Chinese ODI stock and flows in Africa in quest for discovery of the causality between them and the natural resources of African authoritarian states. The regression analysis has proven the connection between the Chinese ODI stock and imports of natural resources from African countries. The connection with low rule of law remains unproved. We have further monitored Chinese investments in the authoritarian regimes of Africa. Should there be a link between Chinese investments and authoritarian regimes, we would expect the main recipients of Chinese ODI in Africa to be countries with authoritarian regimes. In other words, top 31 Chinese ODI recipients would be identical with the existing 31 authoritarian regimes in Africa. Our analysis has proven that the majority of authoritarian regimes in Africa (19 out of 31) belonged to the group of major 31 recipients of the Chinese ODI. However, authoritarian regimes were the major destinations for the US and EU investments as well. An obvious reason for this is the high number of authoritarian regimes in Africa. All major oil countries in Africa are authoritarian. The same applies to countries rich in natural gas. As a result, when investing and trading with African countries rich in oil and natural gas, authoritarian regimes cannot be avoided.

Bibliography

1. British Petrol (2011). *BP Statistical Review of World Energy*. <www.bp.com/statisticalreview> Accessed 18.2.2012.
2. Economist Intelligence Unit (2010). *Index of Democracy 2010*. *<http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf>* Accessed 19.10.2011.
3. Eurostat (2011). *EU direct investment flows, breakdown by partner country and economic activity.* <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database> Accessed 12.2.2012.
4. MOFCOM (2010). *2010* □□□□□□□□□□□□□□□□ (2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment). Beijing: MOFCOM.
5. Szikorová, N., Grančay, M. (2011). Teórie analyzujúce priame investície pochádzajúce z rozvojových krajín. *Medzinárodné vzťahy: vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy.* 9 (2), 44-55.
6. Szikorová, N. (2009). Strategický prístup Číny k Afrike a jeho ekonomické implikácie. *Medzinárodné vzťahy 2009: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky.* 10. International scientific conference in Zámok

Smolenice, 03.-04. december 2009. Conference proceedings. pp. 735-748. Bratislava: EKONÓM.

7. TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2011): *Corruption Perception Index 2010.* <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results> Accessed 19.2.2012.

8. UNCTAD (2011). *Handbook of Statistics 2010*. New York: UNCTAD.

9. US Department of Commerce (2011). *Balance of Payments and Direct Investment Position Data.* Washington D.C.: US Department of Commerce. <http://www.bea.gov/international/xls/longctry.xls> Accessed 12.2.2012.

10. World Bank (2011). *World Governance Indicators*. Washington D.C.: The World Bank. *<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>* Accessed 10.11.2011.

Сведения об авторах

ХОТИНЕЦКИЙ Олег Николаевич	аспирант кафедры политологии и истории Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии (Астрахань)
ХУДЯКОВА Ольга Юрьевна	канд. техн. наук, профессор, зав. кафедрой информатики и математики МИЭП (Москва)
ЦЕЛЕРОВА Ярослава (CELEROVÁ Jaroslava)	д-р философии (PhDr.), канд. филол. наук (CSc.), кафедра богемистики и славистики педагогического факультета Университета Я.Э. Пуркине (Усти-над-Лабем, Чешская Республика)
ЦИБАКОВА Вера (CIBÁKOVÁ Viera)	инж. (Ing.), канд. экон. наук (CSc.), профессор, ректор Высшей школы экономики и менеджмента общественного управления в Братиславе (Словацкая Республика)
ЦЫХМИСТРО Сергей Иванович	начальник информационно-вычислительного центра Донецкого института железнодорожного транспорта (Украина)
ЧАЙКОВСКАЯ Любовь Александровна МАМРУКОВА Ольга Ильинична	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» РЭУ им. Г.В. Плеханова (Москва) канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
ЧЕКМАРЁВ Геннадий Федорович	канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
ЧЕРКАСОВА Галина Геннадьевна	аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит» Астраханского государственного технического университета
ЧЕРНОБАЕВА Гульнара Ефимовна	канд. экон. наук, доцент, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Омск)
ЧИЧУЛИНА Людмила Геннадьевна	канд. филол. наук, доцент, зав. кафедрой иностранных языков Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
ШАДРИНА Наталья Валерьевна	ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
ШАЙДУРОВ Александр Алексеевич	аспирант Челябинской государственной академии культуры и искусств, зав. читальным залом Челябинской областной юношеской библиотеки
ШАКАРБИЕВА Светлана Владиславовна БОЖЕНКО Татьяна Рудольфовна	канд. филос. наук, доцент, доцент филиала МИЭП (Волгоград) студентка 3-го курса факультета экономики и управления филиала МИЭП (Волгоград)

ШАЯХМЕТОВА Кульшария Оракпаевна ШЫНЫБАЕВ Абулхаир Абаевич	д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика промышленности» Казахского национального технического университета им. К.И. Сатпаева (Алма-Ата, Республика Казахстан) студент 1 курса Казахского национального технического университета им. К.И. Сатпаева (Алма-Ата, Республика Казахстан)
ШИПИЛОВА Людмила Юрьевна	канд. филол. наук, доцент кафедры иностранных языков МИЭП (Москва)
ШИРОКАЯ Светлана Владимировна	доцент, зав. кафедрой иностранных языков МИЭП (Москва)
ШИРОКИЙ Георгий Теймуразович	студент 3-го курса юридического факультета МИЭП (Москва)
ШИХАТОВ Павел Иванович	доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
ШМАКОВ Александр Григорьевич	канд. техн. наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Челябинск)
ШУСТОВСКАЯ Анна Васильевна	студентка 3-го курса юридического факультета филиала МИЭП (Астрахань)
ШУШКОВ Владимир Иванович ПОЛЯКОВ Виктор Николаевич	канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент кафедры высшей математики Волгоградского государственного технического университета канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры высшей математики Волгоградского государственного технического университета
ЮРЬЕВА Елена Васильевна	преподаватель кафедры таможенных операций и валютного контроля Российской таможенной академии (Москва)
DOBIEGAŁA-KORONA Barbara KRZEPICKA Alicja	Ph.D., Professor, Department of Value Management, Warsaw School of Economics, Poland Ph.D., Department of Cybernetics, Military University of Technology, Warsaw, Poland
GRANČAY Martin	Ing., Ph.D., Assistant Professor, Department of International Economic Relations and Economic Diplomacy, Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Slovakia
HASSELBALCH Ole	Dr. Jur., Professor, Aarhus School of Business and Social Sciences, Aarhus University, Denmark
HURNÁ Lucia MARTYNIV Halina	JUDr., Ph.D., Assistant, International Law Department, Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Slovakia JUDr., Ph.D., Assistant, International Law Department, Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Slovakia

KARSTEN Engsig Sørensen	Dr. Jur., Ph.D., LL.M, Professor, Head of Department of Business Law, Director of the Centre for International Business Law (CIBL), Aarhus School of Business and Social Sciences, Aarhus University, Denmark
KOLESSNIKOW Serge	преподаватель высшей категории (professeur agrégé), преподаватель социально-экономических дисциплин Французского лицея им. Александра Дюма в Москве
LISÝ Ján	Ing., Ph.D., Professor, Dean, Faculty of National Economy, University of Economics in Bratislava, Slovakia
MATOUR Mohsen	Ph.D. student of International Law, The Peoples' Friendship University, Iran
MUCHOVÁ Eva	Ph.D., Professor, Department of Economic Theory, University of Economics in Bratislava, Slovakia
SOMOSI VERES Mariann	Ph.D., Associate Professor, Head of Institute, Vice-Dean, Faculty of Economics Institute of Management Science, University of Miskolc, Hungary
SZIKOROVÁ Nóra	Ing., Doctoral Research Student, Department of International Economic Relations and Economic Diplomacy, Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava, Slovakia

Список статей, опубликованных в частях 1–5 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 инфор-

	мационном пространстве
Диабатэ Вассиафа	Отраслевые сдвиги в реальных инвестициях Африканского банка развития в 2001–2010 гг.
Дивеева А.В.	проблемы денежно-кредитного регулирования инвестиционных процессов в национальной экономике
Долгова М.В.	О совершенствовании деятельности таможенных органов по защите интеллектуальной собственности
Долматова Е.В.	Проблемные аспекты государственного регулирования экономики
Досужева Е.Е., Лямзин О.Л., Кириллов Ю.В.	Финансово-экономический аспект оценки эффективности экономической интеграции организаций
Дьякова Г.С.	Качество жизни и обеспечение социальных потребностей человека
Дякин Б.Г.	Проблемы интеграции отечественных профильных компаний в международный нефтегазовый бизнес
Егоров Г.Н.	Политическое участие молодежи в процессе демократизации и модернизации современного общества
Жаворонков Н.А., Безденежных В.М.	Информационные аспекты создания функциональной подсистемы организации работ по предупреждению и ликвидации разливов опасных химических веществ, нефти и нефтепродуктов на ВВП
Жарковская Е.П.	Банковская система России перед экономическими вызовами
Жохова Л.А.	Интернет в жизни российского общества
Жохова Н.Н.	Информационные коммуникации – средство манипулирования сознанием?
Захарова Е.А., Смолко М.В.	Взаимодействие России с международными экономическими организациями как основа интеграции в мировое сообщество
Зезюлин В.И.	Российское предпринимательство и возможности сетевого маркетинга
Зотова А.П.	Уголовно-правовая характеристика незаконного производства аборта
Иванова Т.Н.	Правовые проблемы, связанные с организацией линейных морских грузоперевозок
Иранпур З.Ф.	Имплементация норм международного гуманитарного права в национальное законодательство: постановка вопроса
Исахова П.Б.	Финансово-кредитные проблемы малого и среднего бизнеса в Казахстане
Кайль К.В.	Присуждение компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок
Калиева С.А.	Учетная политика интегрированных структур
Калыбекова Д.	Инновационный прорыв через науку и образование
Карапетян М.П.	Приоритетные направления организационно-экономического обеспечения строительства в Армении
Катаганова Г.А.	Некоммерческие организации в политико-правовом поле модернизирующегося общества

Катаева О.В.	Основные направления развития социологии образования в России
Кийко М.П.	Роль древнерусского красноречия в формировании личности современного человека
Кикоть А.Г.	Проблемы использования прикладного программного обеспечения в транспортной логистике международных перевозок
Кимото Фрида Нгендо	Экономическое развитие Кении в 2000-е годы
Климанов А.Ю.	Общественно-политические, материальные, идеологические условия развития образования и науки в 1990-е гг.
Клоков Е.А., Цвилий-Букланова А.А.	Некоторые аспекты правового регулирования выездного налогового контроля
Кожина В.О.	Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики
	Часть 3
Копеин А.В.	К вопросу об инновационных путях развития промышленности региона ресурсного типа
Копеин А.В., Красильникова С.Н.	Совершенствование управления социально-экономическим развитием региона ресурсного типа (на примере Кемеровской области)
Копеин А.В., Третьяков А.А.	Инновационные технологии в образовательном процессе вуза
Кордышева Е.В.	Коллекторский бизнес: проблемы и перспективы развития
Корнева Л.С.	Предмет доказывания и криминалистическая характеристика преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов
Короткий Г.А.	О поиске новых подходов к пониманию культуры в современных условиях
Корчагина Т.В.	Стратегия развития угледобывающей отрасли
Косевич А.В.	Современное состояние экспорта высшего образования в зарубежных странах и ведущих университетах мира
Краевой А.В.	Решение Европейского Суда по правам человека и национальная правовая система
Крутова М.И.	Инновационные подходы в современном менеджменте
Кузина Н.А.	Стратегия и тактика маркетинга территории
Кузнецов М.А.	Грант как источник финансирования инновационной деятельности
Кузнецов П.М., Симонова О.В.	Последствия для национальной экономики от ограничений экспортных и импортных пошлин как обязательств России при вступлении в ВТО
Кузнецова Т.И.	Некоторые проблемы оптимизации налогообложения малых предприятий
Кузовкин Д.В.	Гарантии реализации конституционного принципа единства экономического пространства Российской Федерации
Кузьмина Т.И.	Оценка затрат при использовании ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности
Куличева О.А.	Фондовый рынок России: современные тенденции, проблемы и направления совершенствования

Куренков И.С.	Россия и всемирно-исторический процесс (перечитывая русских мыслителей)
Кусков И.И.	Оптимизация нецелевых расходов при реализации инвестиционных проектов
Кучин О.С.	Проблемы правового регулирования оборота драгоценных металлов и драгоценных камней
Левченко О.Ю.	Развитие художественно-промышленного образования в Забайкалье в начале XX века
Лешунов Ф.С.	Борьба с должностной халатностью в некоторых странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР)
Лизогуб Г.В., Лизогуб С.А.	Проблема региональной идентичности в контексте междисциплинарного подхода
Лисафьев С.В., Кириллова Г.В., Секерин В.Д.	Современная концепция продвижения инновационного продукта на рынок
Лобанов С.А.	Институт уголовной ответственности за военные преступления: актуальные вопросы развития
Логинов Н.Ю., Логинова Л.А., Глебова К.В.	Экономическая эффективность упрочнения режущего инструмента методом электроискрового легирования
Лоренгель Т.Э.	Волатильность мировой цены на нефть и перспектива применения экспортной пошлины в условиях вступления России в ВТО
Лощилина М.А., Петрова Е.В.	Образование как фактор формирования личности в информационном обществе
Лунгу К.Н.	Модернизация математического образования студентов экономических специальностей
Лупинских Т.В.	Актуальность проблемы правового воспитания молодежи (на примере ГОУ СПО Свердловской области «Уральский колледж технологий и предпринимательства»)
Лушникова М.В.	Гармонизация и унификация источников международного и внутригосударственного (национального) трудового права и права социального обеспечения
Матвеевский С.С.	Особенности управления кредитными рисками в российских коммерческих банках (на примере ОАО «Банк Москвы»)
Матвиенко Н.А.	Особенности французского языка в Квебеке
Матюхина Т.И.	Трудовые правоотношения в Российской Федерации: понятие и виды, тенденции развития
Матюшенко С.В.	Характеристика рынка интеллектуальной собственности
Медведева Л.М., Ханов А.Г.	Болезнь и война: диалектика взаимодействия (на примерах истории России)
Миронова Т.В.	Инновационные технологии обучения как средство повышения учебно-познавательной активности студентов
Мифтахова Э.Р., Алексеева О.С.	Инновационная экономика в России: перспективы становления
Мордвов С.А.	Практическое применение теории эконометрической науки для целей прогнозирования

Муратова О.А., Шпагина Е.О.	Правовое регулирование договора франчайзинга (коммерческой концессии) за рубежом и в России
Мяготин А.В.	Корпоративная культура современного предпринимательства
	Часть 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

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 6

Редакторы *В.И. Письменный, И.В. Пушкина, О.А. Шашкова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 28.11.2012
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Усл. печ. л. 15,6. Тираж 800 экз. Изд. № 2460

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1