



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

Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития

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

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

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

Часть 3

Москва 2011





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

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

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

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

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

Часть 3

Москва
Издательство МИЭП
2011

ББК 69.404.3
А44
УДК 669.44(082)

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

А44 Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2011 г.) : В 5 ч. Ч. 3 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2011. – 216 с.

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

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК 669.44(082)
ББК 69.404.3

ISBN 978-5-8461-0176-4 (ч. 3)
ISBN 978-5-8461-0175-3

© МИЭП, 2011

Лабоцкая Р.Е.	Правоохранительная функция государства в сфере экономики.....	5
Лавриновичус В.	Проект «EQUAL»: создание механизма интеграции представителей национальных общин на рынке труда	8
Лешунов Ф.С.	Проблема понятия должностного лица в уголовном законе РФ.....	10
Лизогуб Г.В., Лизогуб С.А.	Проблема региональной идентичности в контексте социологического исследования «население российского дальнего востока: идентичность, патриотизм, сценарии будущего»...	13
Липкова Л.	Словацкая экономика и мировой экономический кризис.....	26
Лисянский И.Н.	Особенности правового положения некоммерческих организаций в Российской Федерации.....	30
Лозовая И.С.	Общая характеристика российской модели корпоративного управления промышленными предприятиями.....	36
Лоскутов В.И.	Российский кризис в свете научной теории развития.....	41
Лукина В.Л., Елистратова Е.М.	Информационное обеспечение и механизм анализа ресурсоемкости.....	48
Лупов Д.В.	Охрана жизни и здоровья граждан, выполняющих общественный долг, в уголовном законодательстве зарубежных стран.....	61
Лычагина И.Н.	Образовательный фандрайзинг в России: специфика, проблемы, перспективы.....	69
Martyniv Halina, Budjac Milan	Применение принципов УНИДРУА в международных торговых отношениях.....	76
Мартиросян Л.Б.	К вопросу о формировании устойчивого равновесия рынков (на примере рынка мороженого).....	83
Матвеевский С.С.	Кредитоспособность заемщиков – юридических лиц в современной российской экономике.....	91
Матюшенко С.В.	Интеллектуальная собственность как историческое явление.....	95
Медведева Л.М., Колоскова Д.В., Ульянова А.П.	О некоторых проблемах организации учебно-воспитательной работы со студентами заочной формы обучения.....	103

Медведева Л.М.	Медикализация как одна из аспектов развития современного общества.....	109
Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Иванова И.В.	Стратегия управления рисками металлургического предприятия.....	114
Миронов А.С.	Тенденции и противоречия развития современного российского общества	121
Миронова Т.В.	Современные подходы к определению стоимости товарного знака	128
Михайлова Н.К.	Резервы эффективного развития внешнеэкономической деятельности предприятия.....	136
Мишин Н.О.	Особенности региональной институциональной среды в банковском секторе).....	140
Мишина В.Д.	Индивидуальное новаторство в маркетинговых коммуникациях как фактор развития современного предпринимательства.....	146
Монастырева Т.В.	Планирование развития овощного подкомплекса Омской области на основе решения экономико-математической задачи.....	152
Надточий Ю.В.	К вопросу о законодательной конструкции ч. 2 ст. 253 УК РФ (нарушение законодательства РФ о континентальном шельфе и исключительной экономической зоне РФ).....	157
Назарова М.П.	Роль памятников культуры в самосознании общества.....	165
Никифорова Е.А.	Условия обеспечения живучести телекоммуникационных компаний как экономических систем.....	171
Овчар Н.А.	Роль экономического и информационного пространства в современных тенденциях общественного развития.....	182
Овчаров А.О., Титова Н.А.	Особенности риск-менеджмента при оказании производственно-логистических услуг в условиях посткризисной экономики	189
Овчарова Е.В.	Взаимодействие традиции и новации в научном творчестве.....	194
Окольнишникова И.Ю.	Комплексное рекламное продвижение территориальных брендов как направление современной региональной политики.....	199
Орлов П.А.	Корпоративные социальные программы предприятий Южного Урала в свете реализации Социальной хартии российского бизнеса	204

Вопрос об исследовании функций государства, многочисленных и разнообразных, является актуальным именно из-за того, что вся его многоаспектная деятельность осуществляется с помощью определенных функций. В настоящее время в юридической литературе существует множество различных классификаций, непосредственно относящихся к функциям государства. Одним из возможных критериев классификации является их деление по формам реализации на правотворческие, правоохранительные и правоприменительные.

В настоящее время в Российской Федерации особую актуальность приобрела проблема реализации государством его правоохранительной функции в сфере экономики. Ее значимость демонстрируют и те государственно-правовые преобразования, которые происходят в современной России.

Понятие и содержание правоохранительной функции государства в научной литературе трактуются неоднозначно; к ее содержанию относят обеспечение правопорядка, соблюдение законности, борьбу с преступностью, обеспечение прав и свобод граждан и т.д. В сфере экономики она включает различные виды деятельности государства и институтов гражданского общества, направленные на защиту прав и интересов личности и общества в данной области. Правоохранительную функцию государства (как и другие функции) необходимо рассматривать как результат взаимодействия общества и личности, с одной стороны, и государства – с другой. Заметим также, что в правовом государстве все его функции (в том числе правоохранительная) так или иначе сочетаются с общественным контролем, широким участием институтов гражданского общества в управлении общественной жизнью.

По мнению Р.И. Загидуллина, правоохранительная деятельность (как направление правоохранительной функции государства) – это государственная деятельность, осуществляемая специально уполномоченными государственными органами (правоохранительными органами) для охраны прав и установленного законами правопорядка с использованием соответствующих юридических мер воздействия к нарушителям в строгом соответствии с законом и соблюдением определенных законом правил (процедур) [2, с. 5].

Н.А. Карпова считает, что исследование правоохранительной функции правового государства позволит определить его место и роль в вопросах обеспечения безопасности общества и личности, приблизить теоретические знания о нем к практике, ибо действующая Конституция РФ лишь

задает параметры правовой государственности в России. Выделение правоохранительной функции правового государства и понимание ее во всем многообразии ее содержания позволяет по-иному посмотреть на сущность правового государства, реализацию тех его принципов, которые отражены в Основном законе [3, с. 4].

В последнее время оптимизация правоохранительной функции государства в сфере экономики становится все более важной для обеспечения развития страны. Экономический рост невозможен без социальной стабильности, а ее достижение, в свою очередь, тормозится неэффективной реализацией указанной функции. Объективные экономические законы получают практическое воплощение в государственной деятельности через систему государственно-правовых явлений, находящихся в тесной взаимосвязи с механизмом действия этих законов [1, с.73].

Механизмы взаимодействия экономики, государства и права всегда затрагивают интересы различных социальных групп общества, в связи с чем вызывают повышенный интерес отнюдь не только в научной среде. В настоящее время стабильное развитие общества и государства представляется весьма проблематичным без эффективного функционирования экономической сферы. Ее роль выходит далеко за рамки обеспечения собственно экономических интересов, она может существенно влиять, например, на реализацию конституционных принципов, основных прав и свобод человека и гражданина.

Интерес к проблеме государственного воздействия на экономику с помощью изменения правовых норм возрос в связи с мировым финансовым кризисом, начавшимся в 2008 г. Этот кризис наглядно продемонстрировал нестабильность экономики и недостаточную эффективность ее государственно-правового регулирования даже в наиболее развитых странах. Основные факторы, приведшие к кризису, существовали и ранее, однако редко становились предметом научного анализа; более того, на практике они рассматривались преимущественно как потенциальные возможности для будущего экономического роста [4, с. 4].

Право по своей сути призвано воплощать справедливость. Правовое вмешательство в экономику в идеале всегда должно выполнять функцию социальной защиты. Если этот аспект игнорировать, экономика неизбежно через какое-то время начнет деградировать. Поэтому очень важно поддерживать определенные пропорции между правоохранительной деятельностью государства и экономической активностью тех или иных структур. Нельзя допускать, чтобы интересы развития производства полностью доминировали над интересами самих людей (как в СССР 1930–1950-х гг.). Опасна и противоположная крайность (бездумное повышение зарплат, рост издержек производства, заниженная продолжительность рабочего времени и т.п.). Поэтому праву (справедливости) и закону (спра-

ведливости, признаваемой государством) отводится чрезвычайно ответственная роль: установить равновесие противоположных интересов на оптимальном уровне и охранить его от нарушений, с какой бы стороны они ни исходили [5, с. 86].

Теоретико-правовое исследование проблемы взаимодействия государства и экономики (в отличие от экономического и исторического) выдвигает на передний план права и свободы личности и общества, интересы государства. Для их обеспечения необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу, которая должна быть направлена не столько на устранение последствий спадов и кризисов, экономических потрясений разного масштаба и глубины, сколько на их недопущение.

Рыночная модель экономики, при наличии бесспорных негативных черт, имеет также и ряд несомненных преимуществ (создание стимулов к развитию благодаря конкуренции, широкое использование саморегулирующихся механизмов и др.). Вместе с тем в современных условиях для реализации этих позитивных качеств, для обеспечения устойчивого экономического роста и развития необходимо эффективное законодательство, внутренне согласованное, учитывающее реальные общественные процессы и способное их регулировать [4, с. 4].

Исследование правоохранительной функции государства в экономической сфере является значимым и важным, поскольку в правовом государстве права и свободы граждан являются высшей ценностью, и государство обязано обеспечить их неукоснительное соблюдение в рамках различных направлений своей деятельности. Российское государство также должно в полной мере реализовать свою правоохранительную функцию, вернуть утраченные позиции по контролю и регулированию экономики.

Литература

1. Государство, право, экономика /Под ред. Л.А. Морозова. – М.: Юридическая литература, 1970. – С. 73.
2. Загидуллин Р.И. Правоохранительная функция современного российского государства (вопросы теории и практики): Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Уфа, 2004. – С. 5.
3. Карпова Н.А. Правоохранительная функция правового государства: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2007. – С. 4.
4. Колоколенков Д.С. Роль права в регулировании экономики, обеспечении экономической свободы и безопасности: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Рязань, 2010. – С. 4.
5. Самыкин С.С. Охранительная функция права в сфере экономики: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 1994. – С. 86.

В. Лавриновичус

Наша организация «Дом национальных общин» принимала деятельное участие в проекте «EQUAL» по поддержке представителей национальных общин на рынке труда с 2004 по 2008 г., когда этот проект был завершен. Старт ему был дан 30 ноября 2004 г., а закончился он, как и было запланировано, 25 марта 2008 г. Проект координировался организацией *TEFI* (*Together in Europe For Integration*). Такого же типа проекты, наряду с литовским, стартовали одновременно в Дании, Италии и Франции. Отмечу сразу, что все они в итоге приобрели статус региональных: в Литве это были Вильнюсский и Шальчининкский районы и город Висагинас (бывший Снечкус), в Дании – Южная Ютландия, в Италии – провинция Терамо (область Абруццо), во Франции – Лотарингия. Впоследствии французский проект, ввиду невыполнения условий второго этапа, был заменен на немецкий (Брауншвейг).

Общий бюджет проекта составил 500 тыс. евро.

По своей форме *EQUAL* – это совместная инициатива европейских общин, направленная на разработку и отладку методов борьбы со всеми видами дискриминации и неравенства на рынке труда, которые испытывают как работающие, так и ищущие работу. Всего в проект было включено девять тем, из которых в Литве поддерживались три:

- тема № 1, посвященная созданию условий для возвращения на рынок труда лиц, столкнувшихся с трудностями при трудоустройстве или при интеграции;
- тема № 7, посвященная поддержке и созданию условий для реинтеграции мужчин и женщин, покинувших рынок труда из-за невозможности совмещать работу с жизнью в семье, применяя для этой цели более совершенные формы организации труда;
- тема № 8, посвященная интеграции на рынке труда беженцев.

При осуществлении проекта были опробованы новые методы решения перечисленных проблем. Предпринимались попытки воздействовать на политику и на практику одновременно, на уровне ЕС в целом, с последующим внедрением новаторских методов во всех странах Евросоюза. Таким образом, это была экспериментальная площадка для решения набравших социальных проблем.

Проект осуществляла не одна отдельная организация, а так называемая «община развития». В нее вошли государственные и общественные организации разного уровня и даже некоторые частные фирмы. Все участники формировали собственные группы, которые затем совместно образовывали общину развития. В нашем случае в нее вошли Дом национальных

общин, Департамент национальных меньшинств и интеграции при Правительстве Литвы, Администрация самоуправления Шальчининкского района, Вильнюсская биржа труда, Шальчининкская биржа труда, Фонд благотворительной помощи, Дом культуры поляков Вильнюса, Институт социальных исследований и труда, Координационный совет русских организаций Литвы, Вильнюсское отделение Союза поляков Литвы.

Цель проекта состояла в том, чтобы сформировать и опробовать механизм поддержки интеграции представителей национальных общин на рынке труда, а также сформировать единую сеть сотрудничества, используя человеческие возможности и влияние негосударственных организаций. Все это создавалось с учетом зарубежного опыта; в частности, нам очень помог опыт наших партнеров из Брауншвейга.

Заметим, что в Литве уровень безработицы у представителей национальных меньшинств заметно выше, чем у литовцев. По данным за 2002 г., на которых были основаны все мероприятия проекта в 2004 г., у русских уровень безработицы составлял 20,3%, поляков – 17,8%, других национальных меньшинств – 17,4%, у литовцев – 12,8%. В Шальчининкском районе, в котором проживает 79,5% всех поляков Литвы, уровень безработицы среди них в 2005 г. достигал 8,2%, тогда как в среднем по стране – 4,1%.

На первом этапе проекта была поставлена задача путем опросов и тестов выявить среди членов национальных общин так называемых лидеров. В данном случае лидер – это лицо, которое участвует в формировании сети сотрудничества. Эта сеть чрезвычайно важна для реализации проекта, ибо без нее невозможно создание и функционирование планируемой системы поддержки. Важная особенность состоит в том, что она образуется на базе организаций разного уровня. Благодаря сети члены неправительственных организаций получили возможность решать проблемы с безработицей в своих рядах, прямо выходя на соответствующие министерства и ведомства. Таким образом, сеть сотрудничества использует потенциал, уже имеющийся у ее участников, и именно наш проект дал им такую возможность.

В Литве на тот момент действовало свыше 250 неправительственных национальных организаций. Было важно направить их энергию не только на поддержание национального самосознания, но и на решение конкретных социальных и экономических проблем, с которыми их члены сталкиваются наиболее часто. Поэтому выявление и отбор лидеров велся очень тщательно, с учетом психологических особенностей каждого претендента. Чем выше компетенция лидера, тем большего он сможет добиться для своей общины. Кроме того, проектом также определялись кураторы – лица, помогающие членам национальных общин освоиться на новом рабочем месте. Они призваны помогать потерявшим работу (или изначально безработным) как в социальном и бытовом, так и в психологическом плане.

В 2006–2007 гг. в Шальчининском и Вильнюсском районах (районы компактного проживания поляков), в самом городе Вильнюсе, а в 2008 г. в городе Висагинасе (месте компактного проживания русских) проводились социологические исследования, по результатам которых были определены лидеры (44 человека) и кураторы (60 человек). В процессе переподготовки повысили свою квалификацию 60 работников заинтересованных учреждений. Было создано пять профильных сетей сотрудничества, обучено 180 безработных по пяти обучающим программам. Выяснилось, что многие члены национальных общин, будучи хорошими профессионалами, не могли реализовать свой потенциал из-за плохого знания литовского языка; достаточно было преодолеть это препятствие, чтобы их проблемы были решены.

Лидер важен и в том плане, что он может, благодаря полученным знаниям, организовать новое предприятие и вовлечь в него других членов своей национальной общины. Таким образом, в результате мероприятий проекта количество безработных среди представителей национальных меньшинств должно было существенно сократиться.

К сожалению, ситуация резко ухудшилась с началом мирового финансово-экономического кризиса. Если в 2008 г. уровень общей безработицы в Литве составлял 5,8%, то в 2010 г. – уже 17,8%. Среди представителей национальных меньшинств он также вырос, но благодаря мерам, предпринятым в рамках проекта, не так сильно, как ожидалось. В Вильнюсском районе в 2010 г. было 13,1% безработных, в Шальчининском – 12,2%, в городе Висагинасе – 9,4%.

Таким образом, реализация проекта «EQUAL» позволила создать реальную основу для интеграции представителей национальных общин в социум путем их самоорганизации и уменьшения среди них числа безработных за счет создания новых рабочих мест.

Проблема понятия должностного лица в уголовном законе РФ

Ф.С. Лешунов

Вопрос об определении понятия «должностное лицо» всегда был дискуссионным в юриспруденции. Подходы к нему в уголовном праве и в других правовых отраслевых науках были разными, что приводило к его неоднозначному толкованию. Хотя в различных отраслях права предусматривается ответственность должностных лиц за правонарушения, общего понятия должностного лица пока не выработано. Больше других в решении этой проблемы продвинулись теоретики уголовного и административного права.

Криминалисты советского периода использовали понятие должностного лица для установления круга лиц, несущих повышенную ответственность за общественно опасные деяния, связанные с их служебной деятельностью [3, с. 19]. Так, Б.В. Здравомыслов указывал, что для признания лица субъектом должностного преступления необходимо, чтобы: это лицо занимало постоянную или временную должность в государственном, общественном учреждении или на предприятии, а равно и в профсоюзной организации; его служебная деятельность была связана с отправлением хозяйственных, административных или иных общественных задач, возложенных на определенную организацию [2, с. 26–27]. А.Б. Сахаров полагает, что главным и определяющим для понятия должностного лица является факт выполнения функций, связанных с осуществлением власти либо иных действий административного, оперативного или организационного характера, обуславливающих наделение его особыми полномочиями или возложение на него особых обязанностей [4, с. 96]

Другие представители уголовно-правовой науки предлагали сузить понятие «должностное лицо». Так, А.Н. Трайнин и В.Ф. Кириченко относили к рассматриваемой категории только руководителей, имеющих у себя в подчинении работников и имеющих право руководить и распоряжаться [3, с. 358–361; 5, с. 15]. Эти исследования, вероятно, повлияли на определение понятия должностного лица как субъекта должностных преступлений при разработке и принятии УК РСФСР 1960 г. В соответствии с примечанием к ст. 170 данного документа к должностным лицам относились: представители власти; лица, выполняющие организационно-распорядительные обязанности; лица, выполняющие административно-хозяйственные обязанности в государственных или общественных организациях, учреждениях и на предприятиях [3, с. 19]. При этом оставалось неясным, какие именно должностные функции можно считать организационно-распорядительными и административно-хозяйственными обязанностями.

С принятием Уголовного кодекса 1996 г. начался новый этап в развитии учения о должностных преступлениях (и следовательно, о должностных лицах) в российском праве. Как следует из анализа примечания 1 к ст. 285 УК РФ, в котором содержится законодательная дефиниция должностного лица, существенное отличие этого понятия от предыдущего, содержащегося в УК РСФСР 1960 г., заключается в конкретизации места прохождения государственной службы. Это место определено законодателем в качестве признака, позволяющего отграничивать должностных лиц от лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческих и иных организациях.

Но тогда на первый план выходит сложный вопрос о соотношении понятий должностного лица и представителя власти. В юридической литературе советского периода тут усматривали определенную коллизию.

Многие административисты считали, что не все представители власти являются должностными лицами, поскольку к последним относятся служащие, имеющие в своем подчинении служебный персонал, а у некоторых представителей власти таких служащих не имеется, но есть полномочия предъявлять требования к другим гражданам, даже если они не состоят в их прямом или ином подчинении. Однако это противоречит общей теоретической посылке, согласно которой должностные лица – это лица, наделенные властными полномочиями, имеющие право в пределах этих полномочий предъявлять требования к другим гражданам, в том числе не подчиненных им по службе [7, с. 17]. Ввиду такого противоречия возникли предложения вообще отказаться от термина «представитель власти», заменив его на «должностное лицо». Однако, по нашему мнению, правы те, кто считает, что использование термина «представитель власти» в уголовном праве необходимо. Это подчеркивает неоднородность аппарата государственной власти, конкретизируя ответственность тех работников, которые выступают от имени государства и его органов, поскольку именно они являются проводниками государственной политики [1, с. 50].

Проблема точной дефиниции должностного лица осложняется и тем, что в науке и законодательстве преобладает отраслевой подход к данной категории служащих. Если совершаются преступление, административное правонарушение либо дисциплинарный поступок, их противоправность регламентируется отраслевым законом. В случае выработки межотраслевого понятия должностного лица оно будет носить скорее собирательный характер, распространяясь на разные отрасли права. Поэтому оно вряд ли найдет легальное закрепление в отраслевых законах, так как в общем понятии невозможно точно определить специфику каждой отрасли права.

Литература

1. *Басова Т.Б.* Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления. – Владивосток, 2004.
2. *Здравомыслов Б.В.* Должностные преступления. – М., 1956.
3. *Кириченко В.Ф.* Советское уголовное право. – М., 1964.
4. *Маврин С.П., Плиев И.П.* Понятие должностного лица в советском трудовом праве // Правоведение. – 1983. – № 4. – С. 17–19.
5. *Сахаров А.Б.* Ответственность за должностные злоупотребления по советскому уголовному праву. – М., 1956.
6. *Трайнин А.Н.* Должностные и хозяйственные преступления. – М., 1938.
7. *Усольцев А.Т.* Должностное лицо в советском государственном управлении // Правоведение. – 1987. – № 2. – С. 16–18.

Г.В. Лизогуб, С.А. Лизогуб

Российский Дальний Восток сегодня занимает особое место в пространстве политической мысли. Это территория вызова, брошенного России развитием Китая, Японии и всего АТР. Кроме этого следует учитывать, что Дальний Восток, на самом деле делится на территории со своими специфичными особенностями, и только кажется цельным и гетерогенным пространством, на взгляд со стороны, с позиции Центра. Специфичность территорий определяется различной степенью освоенности, различным менталитетом населения как производной составляющей хозяйственного уклада. Соотношение идентичностей жителей Дальнего Востока и других регионов России как проекции дальневосточной идентичности является важным вопросом, ответ на который позволит более точно «картографировать» ментальность различных территорий в отношении России.

Общепринятая точка зрения, что понятие региональной идентичности позволяет индивиду определить, что он есть и где он есть, в постсоветский период наполнилась четким социальным смыслом. Территория предстает как социальная конструкция, обусловленная «рынком идентичностей».

Дальний Восток уникален, по сравнению с другими российскими регионами. Он имеет набор факторов развития, оказывающих влияние на социальную идентичность. Регион погружен во множество конкурирующих между собой сценариев развития будущего, что должно приводить к различным восприятиям социально-территориальной целостности.

Трансформация общества актуализировала всю совокупность имевшихся типов идентичностей, скреплявших каркас прежней идентификационной системы. Актуализация проблемы региональной идентичности связана с процессом формирования идентификации региона в тот момент, когда в нем происходят трансформации с целью стабилизации функционирования социально-политической системы на уровне регионов.

Эта трансформация как показало исследование, завершилась тотальным недоверием к власти, что является неутешительным для государственного управления (51,2% не доверяет никакой власти, 22,9% доверяет региональным властям и только потому, что Дальний Восток – это регион больших пространств).

Кроме этого, региональная идентификация выражается не в смене одних формальных институтов общества другими, происходящими в период политической трансформации в большинстве стран, которые осуществляют демократический транзит, а в полном их сломе. Этот процесс приводит к внедрению неформальных правил и традиций, мифов, устоев и обычаев, существующих в социокультурном опыте регионального пространства.

Тотальное недоверие к власти означает, что общество и государство находятся если не в состоянии холодной гражданской войны, то уж точно не в отношениях нормального сотрудничества и взаимопонимания. Поэтому можно говорить о так называемой «негативной» идентичности, когда идентификация задана не положительными мотивами, а противостоянием, отталкиванием от факторов, которые социумом воспринимаются как угрозы.

В силу ряда очевидных геополитических и геоэкономических причин Дальний Восток для России есть главная арена конкуренции за свое место в будущем. И есть мнение, что лучшей «национальной идеей» для России стала бы идея (и практика) дальневосточного ответа на вызов развития, предложенный АТР. И уже сегодня – по крайней мере, в планах, на бумаге – развитие российского Дальнего Востока просматривается четче, чем развитие страны в целом. «Человек дальневосточный» получает особую роль. Он должен быть изучен и понят в своей идентичности, в сходствах и отличиях от «человека центрального-российского», в своих взаимоотношениях со сценариями будущего.

В структуре региональной идентификации обычно выделяют два основных компонента – **знания**, представления об особенностях собственной «территориальной» группы и **осознания** себя ее членом и оценка качеств собственной территории, значимость ее в мировой и локальной системе координат.

Наличие этих компонентов содействуют возникновению региональной общности, сущность которой определяется географическими и культурными параметрами, отличающими данный регион от соседних территорий. При этом следует отметить, что провозглашение некоторой совокупности территорий «регионом» возможно лишь при наличии всех или части указанных признаков:

- общности исторических судеб;
- свойственных только этой группе особенностей культуры (материальной и духовной);
- географического единства территории;
- некоторого общего типа экономики;
- совместной работы в региональных международных организациях.

Благодаря идентификации с территориальной общностью, обстоятельства ее социальной жизни приобретают для индивида значимый личностный смысл, индивид присваивает себе значимые социальные смыслы, реализуемые и воспроизводимые только на данной территории.

Более 50 % респондентов отметили присутствие особого дальневосточного характера. Сущность идентичности – в процессе коммуникации с другими, ведь индивид, сам по себе не есть «идентичность» или «тождество». Индивид вовлечен в процесс, в игру выстраивания идентичностей. Своеобразие Дальнего Востока, помимо всего прочего, проявляется в особом типе возникновения социума. Его можно рассматривать как последо-

вательное наложение, оставленное «волнами» миграций, этакий территориальный «сталагмит». И если до недавнего времени преобладали «волны» с запада на восток (обратный ток был не велик и не принципиален и состоял из двух частей – вышедших на пенсию и возвращавшихся «с заработков»), то теперь преимущественная направленность волны – с востока на запад. Все попытки изменить это направление не привели к ощутимым результатам – население Дальнего Востока, и без того малочисленное, продолжает убывать.

Миграционные потоки разворачивают важную для Дальнего Востока проблему **мобильности и укорененности** населения как следствия региональной идентичности, поскольку мера мобильности как укорененность имеет практическое значение.

В свое время Ф. Ратцель писал, что мерой развития культуры является уровень духовной связи человека с конкретной территорией. Отсутствие оседлости – это отсутствие «нравственного корня» [4, с. 2]. Разрушение укорененности человека в пространстве предполагает социальный динамизм, но очевидно, что такая мобильность предполагает и высокие риски для всего социума. Для будущего Дальнего Востока укорененность, предполагает высокую результативность социума в долговременной перспективе.

М.П. Крылов, предлагает считать равнозначными и дополнительными «культуру укорененности» и «культуру мобильности». С его точки зрения, региональная идентичность – это «воля к жизни и развитию на данной территории», но никак не «стратегия Обломова». Если энергия – это способность совершать работу, то идентичность – это способность к социокультурной, гражданской и экономической активности [4, с. 3].

Специфичность дальневосточного социума проявляется в его идентификационной неопределенности. Так, несмотря на постоянный отток населения из региона, согласно результатам исследования, за границу желают выехать порядка 10% населения, и 36,5% – не выедут ни при каких обстоятельствах.

Кроме этого, для дальневосточного социума характерна прямая идентификационная соотносимость с Азией, в отличие от «центрально-европейской» идентичности, в которой «азиатчина» сохранилась как исторический пласт. Это означает, что дальневосточники могут себя идентифицировать как «россиянина» – «дальневосточника» – «жителя АТР». Но индивид может менять свою идентификацию в зависимости от контекста являющегося главным в данный момент для человека. Поэтому в отношении дальневосточного социума следует работать не со «ставшей» идентификацией, а с ее источниками и компонентами.

В этом случае важной представляется точка зрения Дж. Марсия [1, с. 132], который определил идентичность как «внутреннюю самосоздающуюся, динамическую организацию потребностей, способностей, убежде-

ний и индивидуальной истории». По сути дела, идентичность задается той проблемной ситуацией, в которой сейчас оказывается человек, которая предельно важна для него.

Ситуации, из которых, и складывается социальная практика индивида, согласно Э. Гофману, конструируют наше множественное "Я" как набор ситуационных образов и социальных характеров [3, с. 5-6]. Идентичность зависит от практического отношения к реальности, которая определяет идентичность и ставит ее в зависимости от попадания в различные ситуации и решений, принимаемых в них.

С. Хантингтон приводит обобщенный список подобных источников-ситуаций: аскриптивные (возраст, пол, кровное родство, клановое родство, принадлежность к этнической группе, расовая принадлежность); культурные (национальная, языковая, религиозная, цивилизационная принадлежность); политические (фракционная или партийная принадлежность; политические группы, идеологии, интересы государства); экономические (работа, профессия, рабочее окружение, социально-экономические секторы, профсоюзы, страты, классы); коллективистско-групповые (социальный статус, социальные роли, друзья, клубы, команды, компании, ближайшее окружение, семья); территориальные (город, провинция, область, регион) [6, с. 55].

И с этой точки зрения идентичность дальневосточника более похожа на **гипертекст**, к которому индивид обращается в той или иной ситуации, принимая к репертуару-источнику как способу решения проблем. Такой набор идентичностей, как отмечает М. В. Берендеев, с очень высокой долей вероятности должен нести в себе противоречия [2, с. 5-6]. Как и фрагментация, противоречивость идентификационного поля – это неотъемлемый признак трансформирующейся идентичности индивида.

Индивид соотносит себя с некими идентификационными представлениями и образами, которые бытуют в регионе – в них есть и «россиянин», и «дальневосточник», и «космополит-житель АТР». Наличие в сознании «готовых образов», приводит к тому, что в группы попадают индивиды, которые черпают свою идентичность из различных источников с различными составляющими. При этом следует учитывать подвижность категорий – и то, что один относит к характеристикам «россиянина», другой уверенно приписывает «дальневосточнику».

В процессе исследования было выявлено, что **на идентичность «дальневосточного человека»** оказывают влияние социально-политические страхи и проблемы Дальнего Востока, так называемые, факторы негативной природы. Помимо известных общероссийских проблем, существует специфическая региональная проблемность жизни. На Дальнем Востоке она определяется близостью Китая и других стран-конкурентов АТР; политикой Центра по отношению к Дальнему Востоку, проблемой «правого руля», и проч.

Но как показало исследование, массовое сознание дальневосточников в большей степени реагирует на вызовы и угрозы, исходящие изнутри страны, нежели на угрозы извне. Чаще всего, эксперты из «центра» преувеличивают роль геополитических и других внешних угроз в жизни и мировоззрении людей Дальнего Востока.

Социальные страхи дальневосточников в большей степени оказались связаны с коррупцией чиновников и казнокрадством, чем с угрозой поглощения Китаем. Китайская проблематика в региональном сознании имеет, в частности, экономическую и культурно-психологическую окраску.

Существенным фактором проблематизации мировосприятия дальневосточников стало отношение к региону «Москвы», «федерального центра». Сформировались две известные критические позиции регионального сознания, которые сводятся к тому, что «нас забросили, повернулись спиной», и, одновременно, «у нас все забрали, скупили». Для Дальнего Востока, как показали исследования, характерны разные по эмоциональной окраске переживания «заброшенности».

Претензии значительной части дальневосточников к «центру» сводятся к тому, что центр не имеет четких правил игры, последовательной политики по отношению к региону. Существующая политика реактивна, т.е. реагирует на конъюнктуру текущего момента, а предъявляемые «сверху» сценарии будущего кажутся смутными, фрагментарными или искусственными, навязанными извне.

Важным материалом для понимания социального поведения и индивидуальных жизненных стратегий дальневосточников стали опыт «проживания» кризиса и сама реакция на кризис. *Возможные и реальные идентичности дальневосточников* рассмотрены через понятие кризиса идентичности, который переживала Россия в период трансформаций, и до сих пор его окончательно не изжила. Идентичности архаизируются, что выражается в их дроблении; государство, власть перестают быть ее «цементом» – человек начинает идентифицировать себя с «осязаемыми» и понятными общностями – родными, близкими и друзьями. В трудных жизненных ситуациях расчет делается только на себя, а не на власть, институты, которой подвергаются испытаниям высокого уровня недоверия.

По итогам исследования было отмечено, что «общедальневосточная» идентичность является схожей с идентичностью в ряде других территорий России. Но это простота выводов оказалась кажущейся, при исследовании проблемы *патриотизма в контексте региональной идентичности*.

Патриотизм «высокий», «государственный», вследствие происшедшей девальвации понятия Родины, до сих пор переживает упадок. Логично было предположить, что региональная идентичность *должна переживать* свой «ренессанс» как результат дробления, «скукоживания» образов Родины как *предмета патриотизма*. Но этого не происходит, а наблюдается парадоксальный процесс – те, кто являются большими дальневосточными

патриотами, неся на себе отличительные признаки особой группы «дальневосточников», являются и большими патриотами России. Эту группу можно обозначить как «жителей России, но с дальневосточным характером». Другая закономерность – это довольно большой процент «космополитов», что вызвано притяжением АТР как динамичного и развивающегося региона.

Известно, что одним из составляющих элементов всех версий концепта «патриотизм» является понятие «малой родины», т.е. некоторой территории, где человек родился и/или живет, ландшафт которой составляет важную часть его повседневного существования. В то же время, патриотизм существует как часть социальной идентичности личности, является одной из характеристик идентичности, т.е. понятие малой родины непосредственно связано с понятием «региональной идентичности». Патриотизм – это и переживание по поводу ее и своего будущего, чувства сопереживания и причастности к общей судьбе.

Характеристика малой родины у дальневосточников варьируется от «это чудесный край с прекрасными садами, "правильными" людьми, «средней инфраструктурой» до «банановой республики», и «сырьевого придатка империи». Было выявлено, что на Дальнем Востоке уровень местного патриотизма и укорененность в «малое пространство» выше всего в главных центрах регионального роста и культурно-урбанистической активности – в Хабаровске и Владивостоке. Именно эти города воспринимаются как родные и особенные, вызывающие желание жить здесь или сюда возвращаться. Но в отношении средних и малых городов региона, других мест проживания такого отношения практически не наблюдается. Причем, патриотизм дальневосточников строится не на основе результатов социокультурного и экономико-политического развития, а предстает как «экологический патриотизм».

Так или иначе, у многих жителей региона есть индивидуальные мотивы и психологические механизмы рационализации «регионального оптимизма». Это позволяет примиряться с нехорошим, на их взгляд, положением дел в социальной и экономической сферах. Но такая внеэкономическая (или не полностью экономическая) мотивация оптимизма является основой для различных проектов развития, включающих мобилизационный компонент. В этом смысле речь идет о морально-психологических ресурсах «прорывных» сценариев для Дальнего Востока.

Конструирование будущего – это реализованные в творческом воображении с помощью социальной инженерии проекты. Это инновация по необходимости и по статусу. Будущее – это и есть самая главная инновация, которая возникает из наличной социальной ткани. Эти инновации основаны на архетипах и коллективных мечтах человеческих сообществ. Вопрос о конструировании будущего – с определенной точки зрения вопрос конкретно-исторического анализа: кому выгодны выдвинутые и реализуе-

мые, индивидуальные по происхождению, но социальные по смыслу и значению, проекты.

Будущее возможно сценировать, т.е. представить некоторое представление о различных вариантах будущего, пути к нему, который развертывается как сценарий [8]. Конструирование будущего начинается с понимания пространства возможностей развития территории. Анализируя **идентичности** сегодняшнего дня развития, и понимая, что одинаковые причины влекут за собой одинаковые следствия, возможно составить представление о так называемом неизбежном будущем.

Для Дальнего Востока это означает неизбежность его «вписывания» в быстрорастущую экономику стран АТР и выбора собственного внутреннего самоопределения как социокультурной и экономической целостности. Сейчас будущее региона видится как сырьевое. Этому способствую как объективные, природные факторы – богатство морских биоресурсов, газовые и нефтяные месторождения Сахалина, так и факторы субъективного отношения руководителей региона и его населения к территории. Практически отсутствует видение региона как чего-то большего, чем места сосредоточения ресурсов с инфраструктурой для их маршрутизации с некоторым вкраплением предприятий индустриальной экономики.

Это будущее возникает в любом из сценариев и при любом развитии событий. Но реальное будущее гораздо богаче неизбежного, и, кроме того, оно управляемо. Следовательно, вопрос о будущем можно поставить следующим образом: как дополнить неизбежное будущее, чтобы результат получился лучше настоящего?

В онтологическом смысле, состоявшаяся история есть прошлое, а развертывание сценария актуализирует будущее. История и сценарирование разделены на оси времени. Но гносеологически прошлое и будущее неразделимы и отзеркаливают друг друга. Прошлое может быть понято только из будущего. Модель будущего задает понимание прошлого, в терминологии З.Фрейда [9, с. 13-14] это определяется как «покрывающее воспоминание». Коммуникации с прошлым и «воосмысление» истории невозможны вне удовлетворяющего исследователя решения о том, что именно должно сказать будущее, какие смыслы мы должны там найти. Сценарирование того, что будет, невозможно без посыла из прошлого. Параметризовать и оценить развертывающийся сценарий возможно, лишь так или иначе приведя его к сравнениям с уже состоявшимися сценариями.

Теперь для России базовое различие между «сегодня» и «вчера» – это как раз различие между нынешним и советским периодами. На фоне общей постсоветской «перемены участи» существуют территории, для которых разница между «советским вчера» и «другим сегодня» больше, чем для российской социосистемы в целом. Таковы «закрытые города», наиболее милитаризированные регионы и территориально-производственные комплексы, приграничные районы, и в целом разные пространственные

единицы, имевшие в России-СССР особый режим жизни и управления. К таким территориям, прошедшим в постсоветский период наиболее зримый путь от закрытости к открытости, от «укрепрайона» до «территории транзита» и т.д. – можно отнести весь российский Дальний Восток.

На территории Дальнего Востока находились закрытые города и районы (ныне поменявшие режим). Дальний Восток в значительной степени жил интересами и был пропитан духом советской армии и флота (сегодня значимость военной составляющей в жизни региона значительно ниже). Только на Дальнем Востоке СССР после Второй мировой войны велись боевые действия с внешним противником, оставшиеся в исторической памяти, прежде всего, в связи с островом Даманский (который ныне передан Китаю в условиях преобладающего безразличия регионального общественного мнения).

Но, при всем этом, самым мощным фактором, определяющим отличие советских сценариев жизни Дальнего Востока от нынешних, является фактор Границы, где не случайна заглавная буква.

На Дальнем Востоке России линия государственной границы не изменилась, но совершенно переменялся ее смысл – символический, социопроектный, психологический, любой. С этой сменой смысла пограничной линии глубоко связано историческое изменение взаимоотношений российского «центра» и Дальнего Востока как главной российской окраины.

В советское время Дальний Восток был пограничным форпостом, за которым начиналось Иное: от Аляски до Китая. Здесь проходил самый высокий геополитический и цивилизационный барьер. В каком-то смысле дальневосточный регион и «центр» соотносились как фронт и тыл: на фронте положены поощрения и денежные надбавки, тыл помогает фронту и гордится им, в тыл можно попасть для отдыха и встречи с Большой Родиной. Самое главное: Родина повернута к фронту лицом.

Исчезновение СССР все изменило. Нет границы в ее прежнем значении, нет Дальнего Востока как форпоста сверхдержавы, и в сознании большинства дальневосточников (о чем свидетельствуют, в частности, данные анализируемого проекта) сформировано убеждение о том, что «центр» теперь стоит к региону спиной. Не случайно сложилось убеждение, что *государства* на Дальнем Востоке – «мало». Человек ощущает себя предоставленным самому себе, и он рассчитывает только на свои силы (или силы своих родственников или друзей) в решении стоящих перед ним проблем.

Появление государства в жизни дальневосточников, воспринимается как деструктивная сила: достаточно вспомнить недавнюю историю с «правым рулем». Именно такие повседневные, «житейские» события составляют ткань настоящего времени жизненного мира жителей Дальнего Востока. Следует помнить, что реальное, значимое в истории видится не в глобальных, космических событиях, а в малозаметных «переливах» от одного к другому; когда одно становится другим через тончайшие изменения.

Анализ повседневности дает возможность увидеть плюралистичность и синкретизм ценностей, увидеть мир, в котором не существует единой, определяющей все остальные ценности, и как следствие – истины в последней инстанции, которая порождает бы все остальные, воспроизводя мышление «полюсного» типа. Повседневные практики не аккумулируются ни в каком официальном (государственном) институте, они как бы находятся в «свободной зоне», которая хотя и испытывает институциональные давления, но сама свободна от них.

Повседневность – это мир нерациональных логик культурного бриколажа [5, с.126], который противостоит рационально-техническому или идеологическому монологизму, но одновременно приспосабливается к нему, сохраняет существующий порядок. Повседневные практики никогда не выступают в форме проектов, программ, доктрин социального изменения. Это – тактики случая, сопротивления тех, у кого нет власти.

Расхожая фраза о том, что историю пишут победители, как нельзя лучше, применима к будущему. В этом смысле, будущее – это победившая тенденция развития. Но желаемое будущее не всегда свершается, и не всегда будущее есть синоним развития. Поэтому, в прогнозировании должен быть задействован анализ мощного пласта современности, что предполагает обращение к т.н. «истории молчания».

В социологии широко известна, открытая Э. Нозль, «петля молчания» [7, с. 14], когда респонденты скрывают свои предпочтения, если они расходятся с точкой зрения большинства. «История молчания» есть повседневная, наполненная повторяемостью и обыденностью, история миллионов обывателей, история тех, кто не имеет права голоса на суде истории – обывателя, отражением тех смыслов, которые рождаются в повседневной сфере его интересов. И их оценки, как оценки дилетанта, иногда жестки и жестоки, иногда сентиментальны, порой глубоки, порою наивны, но, обычно этот пласт выпадает из внимания.

Необходимо учитывать, что «вытеснение» из истории, отстранение дилетантов от планов разработки своего будущего, приводит к тотальному недоверию к власти – 60-70% населения не верит никакой власти и не верит, что может влиять на ситуацию в регионе.

Планы развития, стратегии развития городов, регионов и стран пишутся элитами, но, они не могут быть осуществлены без участия «молчаливого большинства». Сейчас критично важным представляется услышать это «молчание» и дать ему «голос» в будущем. Возможно, единственный путь «возвращения» обывателя в историю – это учет его мнения в развитии будущего.

Конструирование реальности тесно связано с коллективными представлениями о будущем. Почти 56% считает, что Дальнему Востоку нужны коренные перемены, еще около 40% считает, что нужны какие-то перемены, и только 3,5% считает, что «все хорошо в этом лучшем из миров».

На сценарии будущего влияет мировой и российский финансово-экономический кризис. Это мировой кризис, который связан с так называемым «фазовым» переходом, т.е. переходом от одной модели развития к другой. Что нас ожидает за очередным витком-«поворотом», никто точно не знает, но ясно одно: тот, кто лучше «пропишет» свой уникальный сценарий будущего, тот и окажется в лучшей ситуации, чем другие народы и страны. Для этого следует сделать, как минимум, «простые» вещи – научиться управлять познанной региональной идентичностью и ее предельным аффективным выражением – патриотизмом, чтобы стать конкурентным, чтобы «родить» ту новую связность, которая станет основой нового, посткризисного Дальнего Востока.

Любому прогнозу предшествуют некоторые предпочтения о желаемом будущем, которые, в той или иной мере воплощаются, в мыслях о будущем России. Превалирующее мнение о России – это мнение как одном из лидеров будущего мира. Его разделяют около 60% опрошенных.

В качестве значимых обстоятельства сценариев выявлено семь «метафакторов»: демография, народонаселение, инновационность экономики, геополитическая среда, сырьевая составляющая экономики, традиционное промышленное производство, степень присутствия, влияния экономик стран АТР; воздействие, позиция Центра.

По совокупности экспертных высказываний каждому из значений приписана вероятность его реализации в среднесрочной перспективе, выявлено, что в сценарной модели есть узловой метафактор. Это фактор «демография, народонаселение», интегрирующий социальные смыслы и роли всех остальных метафакторов.

Альтернатива положительного/отрицательного вероятного будущего по каждому фактору понимается как вероятность положительного или отрицательного воздействия этого фактора на состояние демографии, на демографическое сальдо Дальнего Востока. Прогноз демографического тренда интегрирует не только социально-экономическую, но и морально-психологическую перспективу региона. Степень укорененности, репертуар идентичностей, характер патриотизма, мера социального оптимизма людей выражается в пунктах шкалы фактора «демография». Вероятностный подход дополняется комбинаторным. Оценка вероятности сценариев производится на основе применения теоремы умножения вероятностей.

Если регион станет территорией, привлекающей значительные инвестиционные ресурсы стран АТР, он и для «центра» станет более интересен. Такова логика экспертов, и этот локальный исследовательский результат представляется значимым для понимания меры готовности дальневосточного сознания к обширному азиатскому экономическому присутствию.

Эксперты подтверждают ранее сделанный вывод: с точки зрения дальневосточного сознания, ныне существующий тренд медленной депопуляции края чрезвычайно устойчив и инерционен. И крайне мало надеж-

ды на его изменение – даже при очень благоприятных комбинациях факторов развития Дальнего Востока. Лишь перспектива резкого подъема сырьевой экономики порождает веру респондентов в увеличение народонаселения.

Сценирование выявило три возможных варианта развития:

Сценарий 1. Имеет сырьевую доминанту; предполагает усредненно-спокойное состояние всех, условно говоря, внешних агентов воздействия на регион (включая «позицию Центра»); включает тренд модернизации – меньше «традиционного промышленного производства», больше «инновационной экономики».

Сценарий 2. Модель закрытой мобилизационной, и при этом технологически стагнирующей экономики, в условиях внешних угроз.

Сценарий 3. Модель открытой экономики, ориентированной вовне, и при этом инновационной, преодолевающей свой сырьевой характер.

Эти три сценария представляют альтернативные, противоположные модели будущего. Самый вероятный – реалистично-позитивный, «в путинском стиле». Но далее – два сценария, полярных по отношению к первому и друг к другу. И каждый из них оценивается как возможная база демографического роста! Это означает, что в региональном сознании существуют глубокие противоречия в ответе на вопрос, чт.е. благо для народонаселения.

Эти противоречия регионального сознания могут представлять собой либо разность позиций различных возрастных, образовательных, профессиональных групп, либо некую амбивалентность массового сознания.

Положение дел на Дальнем Востоке усугубляется тем, что эта территория в большей степени, чем территория европейской России, «привязана» к мировой экономике. Повседневная, хозяйственная деятельность населения, что называется, открыта «идеальному шторму» мирового кризиса. Всякое развитие – это риск. И, очевидно, что безрисковое развитие осталось в прошлом. Возможно, навсегда. Потенциал Дальнего Востока дает ему шанс и право на достойное существование во многих сценариях будущего, но не во всех. И не дает гарантий, что усилия по переобустройству Дальнего Востока увенчаются успехом в условиях кризиса в динамичном окружении стран АТР, которые по ресурсному обеспечению во многом его превосходят. Как известно, кризис отечественного автопрома и решения, последовавшие по его защите, вызвали массовые протестные выступления дальневосточников. Но как они сказались на идентификационных ситуациях различных субъектов пока не очень понятно.

Будущее Дальнего Востока никогда не будет простым при любом сценарии развития региона, согласно результатам исследования. Но оно может быть или благом, или злом для региона, для его населения, которое либо найдет свое достойное место в России и АТР, либо нет.

Нынешние проблемы и региональные идентификационные отличия Дальнего Востока имеют исторические корни – быстрое освоение огромных пространств ведет к появлению особой, «дальневосточной» идентичности как производной от особого репертуара ценностей. Социально-пространственный сценарий освоения Дальнего Востока создал особые черты дальневосточной ментальности, которые при планировании сценариев развития региона могут быть рассмотрены или как ресурс регионального развития, или как проблема:

1. Сильная роль региональной идентичности в дальневосточном сознании. У социально нормального индивида идентичности всегда множественны – национальная, региональная, локальная – но существует одна преобладающая в определенный момент времени. Идентичности конкурируют: в новейшей истории Дальнего Востока очевидны эпизоды, связанные с конкуренцией региональной и общероссийской идентичностей. Мощное притяжение стран АТР, видимо, в обозримой перспективе будет порождать некие черты глобальной идентичности, более сильные, чем признаки европейской идентичности в наиболее связанных с Европой северо-западных регионах России.

2. Амбивалентность, противоречивость дальневосточного патриотизма: он связан не только с высокой ценностью своей земли, культуры, истории, но и, в значительной степени, с оппозицией «свой-чужой». Эта оппозиция явно имеет две оси: «мы vs Москва («Центр»); «мы vs Китай». Отношение к «Центру» и его представителям легко меняет знак: от «они нас забыли, забросили» до «они приехали и все лакомое присвоили». Соответственно, легко переваливают через ноль – из положительной в отрицательную область и наоборот – самооценочные характеристики. Этот вывод подтверждается и укорененностью у дальневосточников веры в особый дальневосточный характер, что не мешает им желать своему региону коренных перемен.

3. Беспрецедентное усиление Китая воспринимается жителями южных районов Дальнего Востока как личный вызов, как фактор влияния на будущее их детей и внуков. Но эта угроза уходит на второй план в сравнении с угрозами «внутренними»: коррупцией и падением моральных устоев, равнодушием власти к народу. Эта ситуация является предпосылкой для формирования отдельности и отдаленности власти от населения – ни государственные институты, ни отдельные уровни власти не пользуются доверием.

Власть должна выработать «конструктивистскую» позицию, т.е. осознать свои действия, те инструменты и институты, которые могут и должны создавать конкурентоспособную идентичность для будущего. Конструирование будущего предполагает вопрос о субъекте этого развития. На сегодняшний день элиты с сырьевой «ориентацией» могут быть субъектом развития, но при достаточно большой корректировке: образ будущего этой

элиты должен быть согласован с «повседневным» образом будущего массы, которая своим большинством выступает за коренные перемены для региона.

В результате исследования дальневосточной идентичности было выявлено, что конфликтность идентичности «человека дальневосточного» в его отношении к месту (региону) есть основа для стабильности России. Это дальневосточная идентичность неразрывно связана с российской: «Я – житель России, но с дальневосточным окрасом». Ее вариативность от общероссийской, связано с оторванностью и удаленностью Дальнего Востока. Были описаны и ранжированы те факторы, которые влияют на формирование и проявление региональной идентификации и очерчено то поле, где можно избежать конфликта идентичностей. Региональная идентичность может быть ресурсом для прорывного развития региона при «развороте» государства в сторону населения, через восприятие государства и власти как «своего». Этот «разворот» может быть определен как установление минимальных «гарантий развития» в сторону желаемого будущего, как некоторого порогового уровня стабильности.

В то же время, региональная идентичность жителей Дальнего Востока может рассматриваться как фактор конкурентоспособности России в АТР. «Век Азии» неизбежно ведет к переменам в мироустройстве и к появлению у жителей Дальнего Востока, помимо региональной и общегражданской идентификации, еще и «глобальной» идентичности. Идентичность, которая делает жителя региона «гражданином мира», может стать решающим конкурентным преимуществом в глобальном разделении труда. Конкурентным преимуществом для дальневосточников является повседневное освоение иного, представленного как страны АТР.

Литература

1. Антонова Н.В. Проблема личностной идентичности в интерпретации современного психоанализа, интеракционизма и когнитивной психологии [Электронный ресурс]. / Н.В. Антонова. URL: http://library.by/portalus/modules/psychology/readme.php?subaction=showfull&id=1107428704&archive=1120045935&start_from=&ucat=27 // (дата обращения: 3.05.2011).
2. Берендеев М.В. «Кто мы?»: калининградцы в поисках собственной идентичности [Электронный ресурс]. / М.В. Берендеев. PDF: <http://2008.isras.ru/files/File/Socis/2007-04/Berendeev.pdf> / (дата обращения 31.05.2011).
3. Гофман И. Стигма: Заметки об управлении испорченной идентичностью Глава 5. Отклонение и девиация [Электронный ресурс]. / И. Гофман; пер. А. Мактас. PDF: <http://club.fom.ru/books/doc2304072035.pdf> / (дата обращения: 31.05.2011).

4. *Крылов М.П.* Региональная идентичность в историческом ядре европейской России [Электронный ресурс]. / М.П. Крылов. URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2005-/krylovmp.pdf/> (дата обращения: 19.05.2011).
5. *Леви-Строс К.* Неприрученная мысль [Текст] / К. Леви-Строс // Первобытное мышление. – М.: Республика, 1999, с.126.
6. Население российского Дальнего Востока: идентичность, патриотизм, сценарии будущего. Проект (грант) № 166 [Электронный ресурс]. / Проект (грант) № 166 URL: http://www.inop.ru/files/8_2_2008_166.doc/ (дата обращения 04.04.2011).
7. *Нозль-Нойман Э.* Общественное мнение. Открытие спирали молчания [Текст] / Э Нозль-Нойман: Пер. с нем. /Общ. ред. и предисл. Мансурова Н.С. – М.: Прогресс-Академия, Весь Мир, 1996. – 352 с.: илл.
8. *Переслегин С.Б.* Прогнозы и другие результаты. 04.11.2008. [Электронный ресурс]. / С.Б. Переслегин. URL: http://pereslegin.net/?page_id=29/ (дата обращения 31.05.2011).
9. *Фрейд З.* Психопатология обыденной жизни Гл.4. О воспоминания детства и покрывающих воспоминаниях [Электронный ресурс]. / З.Фрейд. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/freyd/psih4.php/ (дата обращения 31.05.2011).

Словацкая экономика и мировой экономический кризис

Л. Липкова

Глобальный кризис 2008 г., затронувший все мировые экономические центры, привел к заметному спаду и в Словакии. Экономические и финансовые проблемы, вызвавшие его, по мнению экспертов, восходят еще к 60-м гг. прошлого века. В то время экономический рост столкнулся с экологическими барьерами, в связи с чем капитал из промышленного производства стал перемещаться в сторону денежных и финансовых спекуляций. Глобализация не сопровождалась усилением регулирования, что и привело к экономическим и социальным проблемам мирового масштаба.

Финансовый кризис в США стал следствием искусственного бума на рынке недвижимости, вызванного ростом цен на нее, большими объемами свободного капитала, низкими процентными ставками и легким доступом к кредитам. Когда этот спекулятивный пузырь лопнул, разразился финансовый, а затем и экономический кризис в США. Взаимозависимость международных финансовых рынков быстро привела к его распространению на всю мировую экономику.

Как известно, влияние международного кризиса тем сильнее, чем больше открыта национальная экономика. В Словакии этот показатель

весьма высок: в 2009 г. при ВВП в 50 млрд евро объем экспорта составил 39,7 млрд, т.е. 79,3% от ВВП. В 2010 г. аналогичные показатели составили 49,2 и 43,6 млрд евро, 88,6%. В итоге кризис словацкой экономики стал самым мощным трансформационным кризисом за последние 20 лет. В начале 1990-х в Чехословакии, а с 1993 г. и в независимой Словакии, как и в других переходных экономиках, наблюдался спад ВВП, росли безработица и инфляция, нарастала внешняя задолженность (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные экономические показатели Словакии в 1990-е гг., %

<i>Показатели</i>	<i>1993 г.</i>	<i>1994 г.</i>	<i>1995 г.</i>	<i>1996 г.</i>	<i>1997 г.</i>	<i>1998 г.</i>	<i>1999 г.</i>
Рост ВВП	0	6,2	5,8	8,0	5,7	4,4	0
Уровень безработицы	14,4	14,8	13,1	12,8	12,5	15,6	19,2
Уровень инфляции	25,1	11,7	7,2	5,4	6,4	5,6	14,2

С начала XXI в. в словацкой экономике постепенно усиливались позитивные тенденции. Большую роль при этом сыграли иностранные инвесторы, которые все больше ориентировали производство на иностранные рынки, что вело к усилению зависимости страны от внешнего спроса. С началом экономического кризиса это проявилось в полной мере; особенно пострадала Словакия от снижения спроса на автомобили. В январе 2009 г. промышленное производство сократилось на 27% по сравнению с предыдущим годом. Снижение производства привело к уменьшению корпоративных прибылей, общему экономическому спаду, росту безработицы и дефицита государственного бюджета (см. табл. 2). В 2009 г. страна не смогла выполнить требования Маастрихтского договора и превысила 3%-ный лимит бюджетного дефицита.

Таблица 2

Основные показатели словацкой экономики в 2000-е гг.

<i>Показатели</i>	<i>2003 г.</i>	<i>2004 г.</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2006 г.</i>	<i>2007 г.</i>	<i>2008 г.</i>	<i>2009 г.</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>
Рост ВВП, %	4,5	5,5	6,0	8,3	10,4	6,4	-5,7	2,3	5,5
Уровень безработицы, %	17,5	18,1	16,2	13,3	11,0	9,6	11,7	14,5	11,6
Среднемесячная заработная плата, евро	349	408	450	543	600	669	648	775	813,8
Дефицит государственного бюджета, % к ВВП	2,7	2,3	2,8	3,5	1,9	2,2	6,3	0	0

В первое время в правительстве страны полагали, что мировой финансовый кризис затронет ее незначительно. Считалось, что для выхода из кризиса необходимо ориентироваться на будущую конкурентоспособность, минимизировать социальные последствия кризиса и обеспечить увеличение внутреннего спроса. Словакия должна больше инвестировать в развитие инфраструктуры, энергетики, образования, прикладных исследований.

В 2009 г. ВВП страны сократился на 5,7%, что было выше, чем в Чехии (спад на 4,3%), но меньше, чем в Венгрии (6,3%). В конце 2009 г. падение производства замедлилось, а затем начался экономический рост (см. табл. 3).

Таблица 3

**Квартальная динамика экономического роста в Словакии
(2008–2011 гг.), %**

<i>Квартал</i>	<i>2008 г.</i>	<i>2009 г.</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>
I	9,7	–5,7	4,6	3,5
II	7,3	–5,5	4,2	...
III	6,8	–4,9	3,8	...
IV	1,6	–2,7	3,5	...

Дальнейший рост словацкой экономики будет в первую очередь зависеть от внешнего спроса. В 2009 г. он вырос на 16,8%, тогда как внутренний – только на 0,9%. В 2010 г. объем экспорта снизился до 43,6 млрд евро, в 2011 г. ожидается его увеличение до 44,3 млрд.

Правительство страны еще в 2007 г. приняло ряд мер, направленных на увеличение словацкого экспорта, в том числе:

- привлечение прямых иностранных инвестиций (они непосредственно поддерживают экспортный потенциал словацкой экономики);
- содействие экономическому развитию страны (в период рецессии правительство не прибегало к повышению налогов);
- анализ территориальной и товарной структуры внешней торговли с целью поиска сравнительных преимуществ словацкой экономики в еврозоне;
- ориентация бизнеса на нетрадиционные территориальные рынки (за пределами ЕС);
- ориентация экспортных усилий на развивающиеся страны с высокой поглощающей способностью (расширение спектра проэкспортной деятельности);

- содействие инновационной деятельности (научные исследования, развитие опытных производств и т.п.); это важно, поскольку продукция с высокой добавленной стоимостью способствует более быстрому росту объема экспорта.

В 2010 г. был зафиксирован рост экономики на 2,3%, в 2011 г. он ожидается на уровне 5,5%. Он по-прежнему обеспечивается внешним спросом (постепенным укреплением экономик еврозоны); внутренний потребительский спрос не растет, поскольку безработица в стране остается высокой. Особенно сильно (сильнее, чем в соседних странах) кризис ударил по словацкому строительству, розничной торговле, производственному сектору.

С начала 2009 г. Словакия присоединилась к еврозоне; считается, что это станет важнейшим условием экономической стабилизации. Переход к евро защитил словацкую экономику от колебаний обменного курса, которые негативно воздействуют на государства Центральной Европы, находящиеся вне еврозоны. С другой стороны, Словакия теперь не может проводить независимую монетарную политику, используя такие инструменты стимулирования экспорта, как девальвация национальной валюты и валютный демпинг. Все более дорогими становятся словацкие лыжные курорты, что уже привело к значительному падению спроса на их услуги. Высокий курс евро по отношению к польскому злотому и венгерскому форинту способствует росту затрат на рабочую силу в Словакии (до 7,4 евро в час), долгое время считавшуюся одной из самых дешевых в Центральной Европе. Это может отпугнуть иностранных инвесторов, которые, принимая решение о размещении производства, естественно, учитывают уровень заработной платы. С другой стороны, теперь Словакия может получать более дешевые кредиты, чем соседние страны. Инвесторов привлекает и отсутствие валютных рисков; примером может служить размещение в Братиславе завода по производству автомобилей *Up Volkswagenom*, а также приход в страну тайваньской компании *Optronic* с капиталом 191 млн евро. В целом эксперты считают, что переход к евро имеет больше плюсов, чем минусов.

После преодоления трехлетнего кризиса словацкая экономика, как ожидается, должна снова перейти к этапу экономического роста. Согласно долгосрочной «Стратегии развития словацкого общества», к 2020 г. ВВП на душу населения достигнет 75–80% уровня стран ЕС-15 и 90% уровня стран ЕС-27 (по сравнению с 67,7% среднего показателя по ЕС-27 в 2007 г.).

Литература

1. Беднар М. Интервью: Глобальный экономический кризис II. – URL: <http://www.projektares.sk>
2. Липкова Л. и др. Международные экономические отношения. – Братислава: Sprint, 2011.
3. Липкова Л. и др. Европейский союз. – Братислава: Sprint, 2011.

4. Материалы Статистического бюро Словацкой Республики.
5. Прогноз экспортной политики Правительства СР на период 2007–2013 гг., ее влияние на показатели экспорта Словакии (внутренние материалы Правительства Словацкой Республики).
6. Словацкая экономика в окончательном итоге // Правда. – 2010. – 11 февраля.
7. URL: <http://www.euroekonom.sk/ekonomika-sr/ekonomika-slovenska-1999>
8. URL: <http://www.euroekonom.sk/ekonomika-sr/ekonomika-slovenska-2009>
9. URL: [http://dnes.atlas.sk\(ekonomika/financie/653269/slovenska-ekonomika.opat-rastie](http://dnes.atlas.sk(ekonomika/financie/653269/slovenska-ekonomika.opat-rastie)

Особенности правового положения некоммерческих организаций в Российской Федерации

И.Н. Лисянский

В условиях развития рыночных отношений, продолжающегося в российском государстве, юридические лица особенно нуждаются в четкой определенности своего правового положения. Термин «юридическое лицо» подчеркивает особый характер организации как общественного образования, отличного от его создателей и участников, так как дело касается субъекта права, не имеющего реального «физического воплощения». Специфика юридического лица заключается в многообразии используемых моделей, каждая из которых предполагает существование в пределах определенного правового режима. При этом любая модель при всех своих особенностях сохраняет некоторые юридические элементы, единые для всех них.

В этом плане вопрос о правовом положении юридических лиц, в том числе некоммерческих организаций, представляется достаточно важным, тем более что в современных условиях основную массу участников хозяйственных отношений составляют юридически самостоятельные, имущественно обособленные организации.

В соответствии со ст. 50 ГК РФ все юридические лица в России подразделяются на коммерческие и некоммерческие. Законодательное закрепление различных организационно-правовых форм для коммерческих и некоммерческих организаций преследует цель безошибочно провести это деление [3, с. 19]. Однако в юридической литературе имеется и другая точка зрения (высказанная, например, В.А. Рахмиловичем), согласно которой деление организаций на коммерческие и некоммерческие не всегда связано с их организационно-правовой формой и уж во всяком случае не может от нее зависеть [5, с. 123]. Но тогда возникает вопрос: всегда ли логичны нормы гражданского законодательства, устанавливающие организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих организаций?

В последние годы были приняты специальные законы, в которых предусмотрено существование таких некоммерческих организаций, как товарищества собственников жилья, торгово-промышленные палаты, фондовые биржи, товарные биржи и др. Таким образом, перечень видов некоммерческих организаций весьма разнороден и построен на разных основаниях (учитывается не только их организационно-правовая форма, но и направление деятельности), что и отмечается в юридической литературе [13, с. 46–48]. Многие специалисты убеждены, что столь широкий перечень форм не оправдан, поскольку некоторые из них имеют одинаковую правовую природу и, по сути, дублируют друг друга. Так, по мнению Е.А. Суханова, торгово-промышленная палата является разновидностью ассоциации [2, с. 272]. В.А. Рахмилович указывает, что автономная некоммерческая организация идентична предусмотренному ст. 118 ГК РФ фонду и необходимость введения этой формы не вполне ясна [4, с. 138].

В соответствии с п. 1 ст. 50 ч. 1 ГК РФ и п. 1 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях» [6], некоммерческой организацией является юридическое лицо, которое не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между участниками.

Рассмотрим более подробно отличительные особенности некоммерческих организаций по сравнению с коммерческими юридическими лицами.

Во-первых, некоммерческие организации не являются профессиональными участниками имущественных отношений, в связи с чем законодатель установил им специальную (целевую) правоспособность (п. 1 ст. 49 ГК РФ) и разрешил использовать имеющееся у них имущество лишь для достижения целей, указанных в их учредительных документах (п. 4 ст. 213 ГК РФ). Кроме того, некоторым некоммерческим организациям установлены ограничения на занятие определенными видами деятельности (п. 2 ст. 24 Закона «О некоммерческих организациях»). В частности, финансируемые собственником учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товарищества на вере только с разрешения собственника, если иное не предусмотрено законом (п. 4 ст. 66 ГК РФ).

Во-вторых, основной целью деятельности некоммерческой организации не может служить извлечение прибыли (п. 1 ст. 50 ГК РФ; п. 1 ст. 1 Закона «О некоммерческих организациях»). Необходимость участия некоммерческих организаций в гражданском обороте вызвана потребностью материального обеспечения их основной деятельности, которая, в свою очередь, не должна быть предпринимательской. Согласно п. 2 ст. 2 Закона «О некоммерческих организациях», некоммерческие юридические лица создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, развития физической культуры и спорта, для охраны здоровья, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав и законных интере-

сов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, в иных целях, направленных на получение общественных благ.

В соответствии с п. 3 ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут заниматься предпринимательством лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они были созданы, и соответствует указанным целям. В частности, они могут в указанных пределах осуществлять приносящие прибыль производство товаров и оказание услуг, отвечающее целям создания организации, приобретать и продавать ценные бумаги, имущественные и неимущественные права, участвовать в хозяйственных обществах или в товариществах на вере в качестве вкладчиков (п. 2 ст. 24 Закона «О некоммерческих организациях»). Следует согласиться с мнением, что в условиях рыночной экономики некоммерческие организации нельзя лишать возможности совершать необходимые хозяйственные операции, самим зарабатывать средства и распоряжаться ими, поскольку в противном случае они не смогут полноценно осуществлять и свою основную деятельность [2, с. 327].

Например, образовательное учреждение может вести предусмотренную его уставом предпринимательскую деятельность, в том числе заниматься реализацией и сдачей в аренду своего имущества, оказывать платные образовательные услуги и т.д. С фискальной точки зрения эта деятельность относится к предпринимательской лишь в той части, в которой получаемый от нее доход не направляется непосредственно в данное образовательное учреждение и (или) на непосредственные нужды обеспечения, развития и совершенствования образовательного процесса в этом учреждении (включая выплату заработной платы персоналу; см. ст. 47 Федерального закона от 10 июля 1992 г. «Об образовании» [7]).

Вместе с тем нельзя не признать, что действующее законодательство позволяет использовать форму некоммерческого юридического лица с целью уменьшения налогооблагаемой базы. Так, в соответствии с п. 2 ст. 11 Федерального закона от 20 марта 1996 г. «О рынке ценных бумаг» деятельность фондовой биржи может осуществляться юридическим лицом в форме некоммерческого партнерства или акционерного общества [8]. Не удивительно, что многие фондовые биржи (Московская центральная фондовая биржа и др.) создавались в форме некоммерческого партнерства, поскольку уровень налогообложения такой организации гораздо ниже, чем коммерческой.

В-третьих, по общему правилу учредители (участники, члены) некоммерческой организации не вправе распределять между собой прибыль (доход), полученную от ее деятельности (п. 1 ст. 50 ГК).

В-четвертых, при ликвидации некоммерческой организации оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество направляется в соответствии с ее учредительными документами на цели, для дос-

тижения которых она была создана, или на благотворительные цели, если иное не предусмотрено законом. В случаях, когда это невозможно, имущество обращается в доход государства (п. 1 ст. 20 Закона «О некоммерческих организациях»).

Следует отметить и то обстоятельство, что согласно п. 3 ст. 1 Федерального закона от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)», несостоятельными могут признаваться любые некоммерческие юридические лица, за исключением учреждений, политических партий и религиозных организаций [9].

В-пятых, некоммерческие организации могут создаваться в организационно-правовых формах, предусмотренных не только Гражданским кодексом РФ, но и другими федеральными законами (абз. 1 п. 3 ст. 50 ГК).

Организационно-правовые формы некоммерческих юридических лиц отличаются гораздо большим разнообразием по сравнению с коммерческими. Следует отметить, что установленный Гражданским кодексом открытый перечень некоммерческих организаций с возможностью его расширения отдельными федеральными законами, разрешение этим субъектам заниматься предпринимательской деятельностью привели к неоправданному увеличению числа их форм. В рамках одного вида могут существовать несколько разновидностей некоммерческих организаций, статус которых регламентируется не только Гражданским кодексом, но также федеральными законами и другими правовыми актами РФ.

Гражданским кодексом предусмотрены следующие организационно-правовые формы некоммерческих организаций: потребительский кооператив, общественная или религиозная организация (объединение), объединение юридических лиц (ассоциация или союз), фонд, учреждение. Другие федеральные законы существенно расширяют этот перечень, допуская возможность создания некоммерческих юридических лиц в таких формах, как некоммерческое товарищество, садоводческое, огородническое или дачное товарищество, некоммерческое партнерство, автономная некоммерческая организация, государственная корпорация, товарная биржа, торгово-промышленная палата, объединение работодателей.

Большинство некоммерческих организаций, как и коммерческих, являются корпорациями, т.е. построены на основе фиксированного членства: потребительские кооперативы, общественные организации, некоммерческие партнерства и др. Однако встречаются некоммерческие юридические лица, не являющиеся корпорациями: учреждения, фонды, автономные некоммерческие организации и др.

Некоторые некоммерческие организации относятся к смешанному типу. Так, благотворительные общественные либо религиозные организации могут быть названы учреждениями с корпоративным устройством, так как по форме они являются корпорациями, а по сути представляют собой учреждения (ст. 6, 7, 10, 15 Федерального закона от 11 августа 1995 г. «О

благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [10]; ст. 8, 10 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. «О свободе совести и о религиозных объединениях» [11]). Даже если они основаны на членстве, далеко не каждый из их членов может участвовать в управлении организацией и ее имуществом, что существенно отличает их от классических корпораций. Другое отличие – то, что высшим органом управления благотворительной организации выступает ее коллегиальный орган, формируемый в порядке, предусмотренном уставом организации (ст. 10 Закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»).

С другой стороны, Российская академия наук, Российская академия медицинских наук, Российская академия образования, Российская академия художеств, иные отраслевые академии, имеющие государственный статус, могут служить примерами корпораций, созданных в форме учреждения. Формально все они являются некоммерческими организациями – учреждениями (ст. 120 ГК). Однако в соответствии с законодательством РФ и собственными уставами они наделяются правами управления, владения, пользования и распоряжения переданным им имуществом, находящимся в федеральной собственности. От учреждений они отличаются и тем, что могут иметь в своем составе структурные подразделения – юридические лица, обладают правом на их создание, реорганизацию и ликвидацию, закрепление за ними федерального имущества, утверждение их уставов и назначение руководителей (ст. 6 Федерального закона от 23 августа 1996 г. «О науке и государственной научно-технической политике») [12].

Все эти нестыковки приводят в конечном итоге только к дестабилизации хозяйственных отношений. Очевидно, требуется дальнейшее совершенствование законодательства, касающегося статуса некоммерческих организаций и регулирования их деятельности. На наш взгляд, представляются оправданными следующие меры в данной области:

Во-первых, следует отказаться от классификации юридических лиц, которая построена на одновременном использовании двух критериев: их организационно-правовой формы и направления деятельности. Такое смешение, на наш взгляд, ничем не оправдано и неизбежно порождает коллизии норм внутри гражданского законодательства.

Во-вторых, необходимо установить исчерпывающий перечень организационно-правовых форм некоммерческих организаций, что позволит более четко определить их правовое положение и не допускать создания «гибридных» форм, получивших в настоящее время достаточно широкое распространение.

В-третьих, следует устранить ряд явных противоречий в законодательстве о некоммерческих организациях. Так, Закон «Об общественных объединениях» относит к их разновидностям («организационно-правовым формам») не только общественные организации, но также «общественные фонды» и «общественные учреждения». Но, согласно ГК РФ, фонды и уч-

реждения являются самостоятельными организационно-правовыми формами юридических лиц наряду с обладающими правосубъектностью общественными организациями; поэтому представляется необходимым привести положения указанного закона в соответствие с нормами Гражданского кодекса.

Предложенные меры, на наш взгляд, могли бы устранить некоторую неопределенность в правовом положении некоммерческих организаций и способствовали бы стабилизации гражданско-правовых отношений в Российской Федерации.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ. – Ч. 1 // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301; 2011. – № 15. – Ст. 2038.
2. Гражданское право: Учебник. – Т. 1: Общая часть / Под ред. Е.А. Суханова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
3. *Кашиковский О.П.* О критериях разграничения коммерческих и некоммерческих организаций // Юрист. – 2000. – № 5.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части первой (постатейный) / Отв. ред. О.Н. Садиков. – М.: ИНФРА-М, 2003.
5. *Рахмилович В.А.* О достижениях и просчетах нового ГК РФ. // Государство и право. – 1996. – № 4.
6. Федеральный закон от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях» // СЗ РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 145; 2010. – № 19. – Ст. 2291.
7. Об образовании: Федеральный закон от 10 июля 1992 г. // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. – 1992. – № 30. – Ст. 1797.
8. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 20 марта 1996 г. // СЗ РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1918; 2010. – № 41 (Ч. 2). – Ст. 5193.
9. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. // СЗ РФ. – 2011. – № 19. – Ст. 2705.
10. О благотворительной деятельности и благотворительных организациях: Федеральный закон от 11 августа 1995 г. // СЗ РФ. – 1995. – № 33. – Ст. 3340; 2010. – № 52 (Ч. 1). – Ст. 6998.
11. О свободе совести и о религиозных объединениях: Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. // СЗ РФ. – 1997. – № 39. – Ст. 4465; 2010. – № 49. – Ст. 6424.
12. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон от 23 августа 1996 г. // СЗ РФ. – 1996. – № 35. – Ст. 4137; 2011. – № 10. – Ст. 1281.
13. Юридические лица: итоги и перспективы кодификации и совершенствования законодательства // Журнал российского права. – 1998. – № 10/11.

Становление и развитие корпоративного управления в России – важная тема при решении задач отечественной промышленности. Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. выявил целый ряд проблем в этой области, нерешенность которых привела к снижению эффективности деятельности и банкротству ряда ведущих компаний. Очевидно, потребуется внести коррективы в существующие модели корпоративного управления для адаптации отрасли к ситуации, сложившейся в стране и мире.

Согласно словарям, модель определяется как схема какого-нибудь объекта [6, с. 456]. Модель управления отражает состояние равновесия, ее отличает устойчивость структуры контроля. Ее трансформация в долгосрочной перспективе возможна лишь при одновременном изменении многих условий и факторов деятельности предприятия [3, с. 147].

В современной экономической литературе выделяется ряд моделей корпоративного управления, однако классификацией, наиболее полно раскрывающей их сущностные различия, является их деление на рыночные (аутсайдерские) и модели контроля (инсайдерские). Аутсайдерская модель наиболее характерна для американских и британских предприятий, инсайдерская – для Японии и стран континентальной Европы.

В рамках инсайдерской модели корпоративного управления специально выделяют германскую и японскую. Обе они имеют ряд общих черт, и в экономической литературе их часто называют «банковскими». Мониторинг корпоративного управления в них действительно осуществляется представителями банков. Последние выдают компаниям крупные кредиты на развитие бизнеса, они также могут инвестировать в компанию средства путем покупки ее ценных бумаг. При неудовлетворительном (с их точки зрения) качестве управления они могут отказать фирме в дополнительных финансовых средствах [3, с. 335].

По мнению А.Г. Дементьевой, в рамках формирующейся в России модели корпоративного управления все ее необходимые элементы формально присутствуют, но в действительности важнейший для корпорации принцип отделения собственности от управления не признается. В большинстве российских компаний уровень концентрации собственности настолько высок, что собственник управляет всеми процессами в компании, вплоть до ее оперативной деятельности. Это очевидно не соответствует ни аутсайдерской, ни инсайдерской модели [2, с. 368].

Как отмечает Т.Г. Долгопятава, после приватизации российской промышленности в 1990-х гг. четко обозначилась тенденция к концентрации акционерной собственности при сохранении высокой доли инсайдеров.

Основной чертой сложившейся организационной структуры стало совмещение функций менеджера и собственника в одном лице [3, с. 136–137]. Как показывают последние данные, ситуация в крупных промышленных компаниях с тех пор мало изменилась, сохраняются высокий уровень концентрации собственности и контроля и обусловленная им «персонификация» бизнеса.

Исследования, проведенные в 1995–1997 гг. [3, с. 139–149], позволили выделить четыре основные модели корпоративного управления в российских промышленных компаниях, различающихся по характеру контроля над их деятельностью.

1. Модель «частного предприятия». Основной контроль за деятельностью компании осуществляет крупный собственник (он же генеральный директор), однако миноритарными акционерами могут быть другие менеджеры, рядовые работники, представители органов власти, с которыми достигается баланс интересов. Для данной модели особенно характерны тесные связи собственника с государственными и муниципальными структурами. При этом собственник заинтересован в эффективной деятельности фирмы, ориентирован на финансово-экономические результаты, создает условия для гибкой и быстрой реакции системы управления на окружающую среду. Вместе с тем из-за преобладающего авторитарного стиля управления менеджеры склонны к оппортунистическому поведению, закрыт доступ к контролю за деятельностью компании для миноритарных акционеров и для проникновения в нее новых инвесторов.

2. Модель «коллективной собственности», типичная для ситуации, когда никто из ведущих акционеров не обладает блокирующим пакетом, но доля директора компании превышает доли каждого из членов управленческой команды и близка к блокирующей. С одной стороны, менеджмент в данной модели заинтересован в эффективном функционировании компании и не склонен к оппортунистическому поведению, с другой – высока вероятность нарушения коалиции интересов, неизбежны трудности с формированием единой управленческой команды, в которую входят как собственники, так и наемный персонал. Однако при формально равных правах собственности генеральный директор все же имеет существенные преимущества в контроле над предприятием по сравнению с другими членами команды.

3. Модель «корпоративного контроля с концентрированным владением» применяется, когда внешний собственник распоряжается контрольным пакетом акций, а менеджеры – наемный персонал или владельцы небольших пакетов. Основные риски связаны с оппортунистическим поведением менеджмента, особенно при длительном пребывании у руля компании. С другой стороны, частая смена команды может повлечь дополнительные издержки некомпетентного управления.

В данной модели особо остро может проявиться агентская проблема, обусловленная различием интересов собственника и менеджмента. Действиям менеджеров, мотивированным узкокорыстными интересами, препятствуют механизмы избыточного контроля за работой администрации, а также преобладание представителей собственника в совете директоров (наблюдательном совете). С другой стороны, существует риск неэффективного вмешательства собственника в текущие операции фирмы. Главное преимущество данной модели – привнесение внешними собственниками новых технологий, навыков управления, контролируемых ими финансовых ресурсов.

4. Модель корпоративного управления с распыленным владением, при которой менеджер (или команда менеджеров) является собственником пакета акции средних размеров (менее блокирующего). Остальные акции частично распылены среди мельчайших акционеров (как инсайдеров, так и сторонних лиц), а частично находятся в виде небольших пакетов у органов государственной власти, институциональных инвесторов и иных собственников. В рамках данной модели выделяются две разновидности:

а) однополюсная – характеризуется тем, что в компании имеется один инвестор, владеющий значительными ресурсами (он же генеральный директор), а остальные акции распылены, в основном между членами трудового коллектива и сторонними лицами. Менеджмент при этом в значительной степени бесконтролен, причем чем хуже положение и перспективы предприятия, тем более защищены позиции администрации;

б) многополюсная, когда в компании существует несколько не аффилированных между собой инвесторов, которые могут контролировать примерно равные по размерам пакеты акций, но при этом один из них является генеральным директором. Менеджмент рискует потерей своего статуса при любом согласованном решении внешних акционеров, поэтому он стремится к коалиции с другими собственниками, к учету их интересов либо пытается выводить активы или усиливать контроль за финансовыми потоками в ущерб остальным акционерам.

В данной модели тенденция менеджмента к оппортунистическому поведению максимальна, поскольку внутренние механизмы корпоративного контроля (оппозиционеры-собственники, совет директоров и др.) используются им в собственных интересах. Здесь в полную силу проявляются бесконтрольность менеджмента, его неуверенность в будущем компании и нежелание увеличивать долю своего присутствия в собственности. Руководство предприятия не заинтересовано в концентрации значительного пакета акций: если оно и располагает необходимыми средствами для его приобретения, в дальнейшем оно все равно не сможет провести необходимую реструктуризацию и осуществить масштабные инвестиции собственными силами. В результате и возникает стремление к выводу активов, которые затем находят более эффективное приложение в других областях.

Рейтинг богатейших бизнесменов России по состоянию на май 2011 г., составленный *Forbes* [5, с. 145–279], позволил получить ряд важных показателей, касающихся распределения собственности крупнейших российских предприятий; перечислим некоторые из них.

1. Лидирует в списке председатель совета директоров Новолипецкого металлургического комбината, контролирующий более 85% акций комбината.

2. Генеральный директор ОАО «Северсталь» владеет 87,5% акций этой компании.

3. Генеральный директор *UC Rusal* владеет 47,4% акций фирмы, два остальных крупнейших пакета составляют 17% (находится в собственности президента группы «Онэксим») и 5,6%.

4. Президент НК «Лукойл» владеет 27% акций компании.

5. Один из членов совета директоров ОАО «Новатэк» располагает пакетом акций в 23%.

6. Контрольный пакет акций компании «Евросеть» принадлежит председателю ее совещательного комитета.

7. Более 70% акций ОАО «Распадская» принадлежит двум акционерам – генеральному директору и председателю совета директоров компании.

8. Председатель совета директоров «Глобалстрой-инжиниринг» является основным владельцем компании, а также миноритарным акционером нефтесервисной компании *Eurasia Drilling*.

9. Президент компании «Интеррос» владеет совместно с одним из акционеров 38% акций «Норильского никеля».

Таким образом, собственники крупнейших российских компаний занимают должности генерального директора, председателя или члена совета директоров, позволяющие им непосредственно управлять «своими» компаниями. Структура корпоративной собственности остается предельно концентрированной.

Тем не менее проведенные в 2009 г. исследования показали и новые тенденции в российском корпоративном секторе. Одна из них – начавшееся разделение собственности и менеджмента в рамках деятельности холдингов (бизнес-групп), которые часто включают несколько десятков самостоятельных юридических лиц. Другая тенденция – более широкое использование «нормальных» инструментов корпоративного управления. Повышение прозрачности компаний, привлечение независимых директоров, регулярные выплаты дивидендов и проведение *IPO (Initial Public Offering)* на внутреннем и международных рынках в первой половине 2000-х гг. во многом воспринимались как показательные акции, необходимые для улучшения деловой репутации российских компаний на глобальных рынках, но не затрагивающие суть процессов принятия решений [1, с. 29]. Но в 2005 г. российскими и японскими экономистами совместно с ГУВШЭ и Университетом Хитоцубаши (Токио) было проведено крупномасштабное исследование в 64 субъектах РФ, охватившее 822 АО с численностью за-

нятых более 100 человек в отраслях промышленности и связи. Оно показало, что российские компании постепенно переходят к использованию инструментов корпоративного управления. Для решения «агентской проблемы» они делают акцент на такие методы, как повышение роли совета директоров, внедрение систем стимулирования менеджмента в зависимости от результатов деятельности компании и др. [4]. В ряде компаний сменилось руководство, но в целом качественных изменений пока не произошло. Как свидетельствуют материалы компании RosExpert, в 2008 г. в 62 из 500 крупнейших компаний России произошла замена первого руководителя, но большинство замен было произведено в IV квартале, т.е. в начале кризиса; при этом заметной чертой стало возвращение крупных акционеров к оперативному вмешательству в дела своих фирм.

Преобладающая в стране модель корпоративного управления до кризиса 2008 г. позволяла привлекать финансирование на более выгодных условиях и обеспечивала быстрый рост компаний, но одновременно она усиливала противоречия между краткосрочными интересами менеджмента и долгосрочными задачами развития бизнеса. Однако помимо тенденции к самостоятельности предприятий в период кризиса особенно характерной стала тенденция к увеличению помощи отдельно взятым компаниям со стороны государства в рамках антикризисной политики. По мнению специалистов в области корпоративного управления, при сохраняющемся доминировании государства в экономике единственным доступным для российских компаний способом гарантировать себе стабильность правил игры будут попытки дальнейшей формальной и неформальной интеграции с властью в лице ее конкретных представителей [1, с. 58].

Итак, в практике российского корпоративного управления закрепляются тенденции к формированию интегрированных бизнес-групп с доминированием банковского финансирования, использующих инструменты перекрестного владения акциями, участия собственников компаний в управлении в качестве директоров и их переплетение. В сущности, национальная модель корпоративного управления пока не сформировалась, и в практике бизнеса используются разрозненные элементы обеих западных моделей, но с доминированием инсайдерских механизмов. Для решения текущих задач и обеспечения возможностей дальнейшего развития российские компании будут по-прежнему использовать инструменты как банковского, так и акционерного финансирования, а также изыскивать новые возможности для привлечения инвестиций.

Литература

1. Данилов Ю.А., Симачев Ю.В., Яковлев А.А. Тема года: влияние кризиса на корпоративное управление в российских компаниях // Национальный доклад по корпоративному управлению. – Вып. 3. – М.: НСКУ, 2010.

2. Дементьева А.Г. Инсайдерская модель корпоративного управления: современные особенности и тенденции развития // Менеджмент сегодня. – 2010. – № 6.
3. Долгопятова Т.Г. Российская промышленность: институциональное развитие. – Вып. 1. – М.: ГУВШЭ, 2002.
4. Ивасаки И., Яковлева А.А. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / Под ред. Т.Г. Долгопятовой. – М., 2007.
5. Мазурин Н., Терентьев И. 200 богатейших бизнесменов. Список Forbes // Forbes. – 2011. – № 5.
6. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. – М.: Оникс, 2008.

Российский кризис в свете научной теории развития

В.И. Лоскутов

События, происходящие в нашей стране в последние тринадцать лет, невольно заставляют вспомнить слова поэта: «Умом Россию не понять!»

Российский кризис бьет исторические рекорды по глубине и продолжительности, превзойдя результаты Великой депрессии.

Неуклонно растет дифференциация доходов населения. Богатые богатеют, бедные беднеют, что усиливает социальное напряжение, чреватое взрывом.

С каждым годом все больше россиян убеждаются в том, что передача природных ресурсов в собственность «олигархов» несправедлива, а статистика показывает, что и неэффективна.

Встревоженные этими фактами и дальнейшей судьбой России ученые говорят о несостоятельности пореформенной экономической системы [1, С.16-29]. Правительство, тем не менее, продолжает смертельно опасную политику приватизации общественных ресурсов и обогащения богатых за счет обеднения бедных.

Можно ли дать разумное объяснение этому странному феномену? Можно, если обратиться к марксистскому учению о закономерностях развития общества.

Сам факт ущербности экономической политики рыночных реформаторов очевиден. Но трудно понять, не обладая специальными знаниями, *почему* эта политика, хотя и с заметными колебаниями, сохраняется так долго.

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно, во-первых, знать, что все *люди в своей деятельности руководствуются не идеями, а интересами*. Точнее говоря, идеи, которым люди в конечном счете следуют, определяются их интересами, интересы же идеями – нет. Следование идеям, отличным от

интереса, есть патологическое явление, не имеющее шансов на выживание. «Идея неизменно посрамляла себя, как только она отрывалась от интереса» [9, С.8], – этот вывод классиков марксизма подтверждается всем ходом истории.

Кроме того, для понимания сущности российского кризиса нужно знать о существовании объективного *противоречия между собственностью и управлением*.

Когда собственник и управляющий совмещаются в одном лице, это противоречие не проявляется в общественной форме. Но по мере количественного роста и усложнения общественных систем, собственники материальных ресурсов все больше функций по управлению ими вынуждены передавать специальным управляющим. В результате происходит *разделение функций собственности и управления*.

С некоторого уровня величины и сложности общественных систем собственники оказываются в состоянии справиться только с единственной функцией – управлением высшими управляющими этими системами. Если же они не могут или не хотят выполнять эту свою функцию, их неминуемо постигает судьба короля Лира. История полна такими примерами локального и общественного масштаба.

В рамках отдельных частных хозяйств вытеснение собственника управляющим, в зависимости от беспечности первого и алчной целеустремленности второго, может происходить в считанные годы. В случаях, когда собственником хозяйственных ресурсов является общество в целом, переход права собственности от общества к управляющим происходит в течение десятков или даже сотен лет в два этапа. Сначала лица, выполняющие функции управления общественным имуществом, пользуясь бесконтрольностью со стороны общества, имеют возможность использовать имущество в своих интересах фактически, становясь, таким образом, его собственниками де-факто, и лишь значительно позже, в результате правовых ухищрений и политической борьбы, де-юре. Например, в Западной Европе в XI – XIII вв. общинные земли постепенно перешли в собственность майоров (мэров), графов и других министериалов, первоначально являвшихся только слугами, должностными лицами по управлению имперским хозяйством. За 200 лет они образовали новое сословие, их должности превратились в наследственные, как и земля, которая была отдана им в качестве лена. Тот же процесс совершался и в аристократических поместьях. Виликус, или майор, прежде простой приказчик из крепостных, в XII в. превратился в министериала с рыцарским достоинством. Потомственные феодалы пытались препятствовать этим «поползновениям» своих слуг, но потерпели неудачу, «погибнув в неравной борьбе с новой территориальной властью. В XIII и XIV вв. эти аристократические роды вымирали, их заменяли мелкие землевладельцы в виде министериалов и рыцарей» [3, С.111-114].

Для превращения управляющих социалистической собственностью – государственных и хозяйственных чиновников – в фактических собственников объектов, понадобилось значительно меньше времени. Уже в первые годы советской власти стала заметна опасность их превращения из слуг народа в его хозяев. В.И. Ленин, отмечая эту тенденцию, высказался прямо: «Коммунисты стали бюрократами. Если что нас погубит, то это» [6, С.180]. Понимая такую опасность, он хотел превратить Советы из органов управления для трудящихся в органы управления через трудящихся [5, С.170], но осуществить эту задачу ему не удалось.

Многие современные политики считают, что в СССР бюрократия фактически превратилась в коллективного собственника природных ресурсов, фабрик, заводов и прочего государственного имущества. Со значительными оговорками с их мнением можно согласиться. Но все-таки от подлинных собственников их отличало то, что их право «частной собственности» заканчивалось вместе с исполнением своей должности, а право «коллективной частной собственности» ограничивалось обязанностью принимать решения в интересах всего общества под угрозой потери своей должности и, соответственно, необходимостью доказывать правомерность своих решений направленностью на благо народа.

Сами советские чиновники, как государственные, так и хозяйственные, за 70 и особенно последние 40 лет тоже прониклись мыслью, что они являются фактическими собственниками вверенного в их распоряжение общественного имущества и им не хватает лишь необходимой правовой базы, чтобы закрепить за собой право частной собственности.

Сущность переворота 1991 г. состоит именно в *попытке реализации* такого права. Но ей не суждено было достигнуть успеха. Новоявленных претендентов на приватизацию общественного богатства подвело пренебрежение к знанию общественных закономерностей, выработанных марксистской наукой. Готовясь стать новыми капиталистами, они не ведали, что мир давно вошел в *посткапиталистическую* фазу развития, в которой подлинный капитализм сохранился только в сфере мелкого и среднего бизнеса. Основой современной экономики в развитых странах (по привычке называемых капиталистическими) являются крупные объединения, находящиеся в корпоративной или государственно-корпоративной собственности. Власть в большинстве этих корпораций уже давно принадлежит не акционерам, т.е. *не капиталистам*, а их наемным управляющим, которые в своих решениях руководствуются личными, а не корпоративными интересами. Поэтому между интересами коллективных собственников корпораций и их управляющих существует противоречие, которое, при отсутствии действенного контроля управляющих со стороны собственников, обуславливает растущее снижение эффективности корпораций.

Коренная ошибка российских рыночных реформаторов состоит в том, что им современная экономика, как и частная собственность, представля-

ется однородной, требующей столь же однородной экономической политики. На самом деле экономика любого конкретного сообщества является *смешанной*, складывающейся из различных хозяйственных систем, или *укладов*. В основе каждого уклада лежат различные *способы производства*, именуемые в современной терминологии чаще *способами хозяйствования*.

Так, К. Маркс отмечал, что производство ремесленников и крестьян в современном ему капиталистическом обществе «не подчинено капиталистическому способу производства» [8, С.417]. В.И. Ленин в Советской России выделял 5 укладов, из существования которых он исходил в своей экономической политике [4, С.296]. Внимательный анализ современной российской экономики позволяет обнаружить несколько укладов [7, С.16-29], важнейшими из которых являются государственный, корпоративный и государственно-корпоративный.

Надо отметить, что лучшие из западных ученых, Й. Шумпетер и Дж. Гэлбрейт, не будучи марксистами, тоже исходят из понимания неоднородности капиталистической экономики. В частности, Дж. Гэлбрейт строит свою оригинальную теорию на основе представления о различии «рыночной» и «планирующей» экономических систем современного капитализма [2, С.16-29].

Существование различных способов хозяйствования, согласно марксистской теории, определяется экономическим *законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил*. Каждый из способов, в свою очередь, служит экономическим *базисом* определенных интересов, привычек, идей, морали, нравственных установок, одним словом, соответствующей *надстройки*.

Советские догматики не поняли этой едва ли не самой главной части марксистского учения и термин «способ производства» стали применять только к обществу в целом, тем самым утерев возможность понимания *причины разнообразия экономических форм собственности и производных от них отношений*.

Те же догматики, перешедшие в стан антимарксистов, и их достойные ученики продолжают считать российскую экономику однородной, но теперь уже не социалистической, а противоположной ей капиталистической. Такое представление о структуре отношений современного общества, ложное по существу, можно было бы считать их личным делом, если бы они не получили возможность навязывать его обществу в качестве основополагающего принципа экономической политики.

К сожалению, политические оппоненты либеральных реформаторов из левых партий противопоставляют политике сплошной приватизации столь же ошибочную политику сплошной национализации. Это создает в обществе опасную ситуацию безвыходности положения. Решить, какая из предлагаемых двух политик лучше, невозможно. Обе хуже.

Правильная, научно обоснованная экономическая политика предполагает *различное* отношение общества и государства к различным способам хозяйствования соответственно их экономическому содержанию и понижению неспособности власти упразднить какой-либо из них без упразднения их технической основы, экономической организации и самих субъектов хозяйствования «как класса».

Однако власть своими действиями в значительной мере способна влиять на эффективность существующих хозяйственных систем, помогая или препятствуя их функционированию применением правовых норм. Поэтому современная государственная политика всех развитых стран, включая США, несмотря на неолиберальную риторику, строится на сочетании двух принципов: рыночной свободы и государственного управления, основанного на среднесрочном и долгосрочном – до 10 и 15 лет – планировании. При этом максимальная рыночная свобода допускается в сфере мелкого бизнеса, более ограниченная – в среднем бизнесе, а в сфере крупного корпоративного и тем более государственно-корпоративного бизнеса все более значимую роль играют плановые начала.

Особенность экономической политики по отношению к мелкому бизнесу, обусловлена тем, что его основное назначение – обеспечение занятости самодеятельного населения, не находящего места приложения труда на рынках двух других секторов. Как правило, мелкий бизнес не способен конкурировать со средними предприятиями и крупными корпорациями и подвержен эксплуатации с их стороны. Поэтому по отношению к мелкому бизнесу все государства проводят протекционистскую политику, оказывая ему поддержку субсидиями, налоговыми и иными льготами. Соответственно, *эффективность мелкого бизнеса должна оцениваться и измеряться не объемами производства и не рентабельностью, а уровнем стабильной занятости населения.*

Иное дело – крупные корпорации, особенно естественные монополии. Они *не могут эффективно функционировать в рамках частной собственности*, обособленно от государства, что определяет тенденцию к их превращению в государственные либо государственно-корпоративные компании. При этом, поскольку в государственно-корпоративных компаниях преобладают средства государства как собственника природных ресурсов и крупнейшего акционера, в них преобладают также и *общественные интересы, которые требуют, в частности, установления общественно разумных размеров заработной платы менеджеров и доходов акционеров.*

В отличие от государственно-корпоративных предприятий компании средних размеров могут работать на праве частной собственности, т.е. распоряжаться хозяйственными ресурсами бесконтрольно со стороны общества, но только *при условии, что они не пользуются государственными средствами и льготами.* Компании, получившие права частной собственности и одновременно право использовать общественные ресурсы в виде

приватизированной ренты, налоговых льгот и прямых субсидий, это *пре-
ступное изобретение либеральных реформаторов*, воспользовавшихся
временно доставшейся им властью – *нежизнеспособные химеры, которые
государство либо упразднит, осознав ошибку, либо само погибнет под их
руинами*.

Известно, что одним из фундаментальных законов природы (и обще-
ства как его части) является принцип эффективности. В биологии он трак-
туется как принцип экономизации энергии, согласно которому совершен-
ство любого организма и даже любой его части «определяется не только
его функциональной эффективностью, но и энергетической стоимо-
стью»[10, С.40]. В экономике тот же принцип известен как закон экономии
времени, согласно которому в конкурентной борьбе общественных форм
побеждают наиболее эффективные формы, характеризующиеся наиболее
высокой производительностью труда.

Вожди социалистической революции хорошо понимали, что произво-
дительность труда – самое важное, самое главное для победы нового об-
щественного строя. Поэтому через 10 лет от начала революции и через 5
лет после окончания гражданской войны производительность труда в про-
мышленности СССР превзошла в 1,2 раза уровень 1913 г. и были значи-
тельно превышены объемы производства энергоресурсов – электроэнер-
гии, нефти, газа, угля.

Результаты нынешней российской «революции» прямо противопо-
ложны, что говорит, скорее, о ее контрреволюционной сущности и, во вся-
ком случае, очевидной нежизнеспособности. Объем производства и произ-
водительность общественного труда за 13 лет власти рыночных реформа-
торов едва достигли 2/3 уровня дореформенного 1991 г. Что касается топ-
ливо-энергетических отраслей, то тут положение намного хуже.

Таковы результаты нарушений российскими реформаторами эконо-
мических законов, которые не могут быть улучшены до тех пор, пока эко-
номическая политика не будет приведена в соответствие с принципами,
выработанными марксистской наукой. В частности, нет оснований ожи-
дать, что в обозримой перспективе экономика достигнет дореформенного
уровня, поскольку нерегулируемому рынку свойственны, как известно,
циклические кризисы, повторяющиеся в среднем каждые десять лет.

Чтобы избежать худших для страны последствий, придется так или
иначе *провести специальную реформу корпоративного сектора эконо-
мики*. Ее главная задача заключается в приведении статуса топ-
менеджеров корпораций, многими гражданами ошибочно принимаемых за
их собственников, в соответствие с *фактической* экономической функцией
наемных управляющих, подотчетных акционерам. Проблема реализации
этой задачи лежит не в правовой плоскости – правовые условия в рамках
акционерного законодательства уже существуют. Проблема заключается в

том, чтобы акционеры, основным среди которых в крупнейших корпорациях является государство, хотели и умели выполнять свои неотъемлемые функции:

- наем и увольнение высших управляющих;
- постановку перед высшими управляющими конечных целей их работы, выраженных в конкретных количественно определенных показателях (в современных корпорациях это, как правило, показатели объема продаж, прибыли и уровня рентабельности);
- стимулирование высших управляющих к достижению поставленных целей;
- контроль результатов деятельности высших управляющих.

Как известно, нигде в мире акционеры фактически не выполняют этих своих функций до тех пор, пока управляющие по неумению или злему умыслу не доведут корпорацию до состояния, угрожающего банкротством. Поэтому *задача современных общественных наук состоит в том, чтобы внушить обществу понимание настоящей необходимости выполнения функций собственника и научить граждан их реально выполнять.*

Основные принципы управления социально-экономическими объектами, в том числе управляющими корпораций, составляют предмет науки, называемой менеджментом, и хорошо освоены мировой практикой. Поэтому говорить о них в данной статье нет необходимости. Важно знать, что экономически сообщество граждан является совокупным собственником территории, присвоенной предшествующими поколениями, с ее природными ресурсами и общественной доли финансов, а ассоциации акционеров – собственниками финансовых ресурсов корпораций, независимо от того, что об этом думают и говорят сами «олигархи» и обслуживающие их интересы экономически недостаточно грамотные политики. Будучи *экономически законными* собственниками этих ресурсов, сообщество граждан и коллективы акционеров в пределах своих компетенций являются *правомочными* субъектами управления. Но, к сожалению, не дееспособными, подобно тому, как правоспособным, но не дееспособным субъектом управления является наследник частного имущества, находящийся в младенческом возрасте. Для того чтобы стать реальными хозяевами, легитимным собственникам надо, кроме того, хотеть и уметь управлять. Не имея желания и умения управлять своими управляющими, граждане страны рискуют превратиться в угнетенный класс нового эксплуататорского общества, претенденты на господство в котором уже сегодня считают себя его элитой.

Литература

1. Губанов С. Системные условия развития // Экономист. 2005, № 2, с. 16-29.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М., 2004.

3. Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Т. 1. М.-Л.: 1931, с. 111-114.
4. Ленин В.И. ПСС, т. 36, с. 296.
5. Ленин В.И. ПСС, т. 38, с. 170.
6. Ленин В.И. ПСС, т. 54, с. 180.
7. Лоскутов В.И. Экономические и правовые отношения собственности. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 26, ч. 1, с. 417.
9. Маркс К., Энгельс. Соч., т. 2, с. 89.
10. Шварц С.С. Экологические закономерности эволюции. – М., 1980, с. 40.

Информационное обеспечение и механизм анализа ресурсоемкости

В.Л. Лукина, Е.М. Елистратова

Начиная анализ расходов по данным бухгалтерской отчетности, необходимо помнить, что все расходы должны найти свое отражение в форме № 2 (расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы), либо должны быть включены в состав активов (и найти свое отражение в форме № 1).

Как предлагает Когденко В.Г. расчет суммы расходов на производство и реализацию продукции осуществляется в соответствии со следующей формулой [2. с. 229]:

$$P_{\text{сум}} = C_{\text{п}} + P_{\text{к}} + P_{\text{у}} + \Delta \text{РБП} + \Delta \text{О}_{\text{н}} - \Delta \text{РПР} + \Delta \text{О}_{\text{г}}, \quad (1)$$

Где $C_{\text{п}}$ – Себестоимость проданной продукции

$P_{\text{к}}$ – коммерческие расходы;

$P_{\text{у}}$ – управленческие расходы;

$\Delta \text{РБП}$ – прирост расходов будущих периодов;

$\Delta \text{О}_{\text{н}}$ – прирост затрат в незавершенном производстве;

$\Delta \text{О}_{\text{г}}$ – прирост запасов готовой продукции;

$\Delta \text{РПР}$ – прирост резервов предстоящих расходов.

Как показывает практика, при расчете себестоимости продукции, такой алгоритм не совсем верен. Так при переходе от текущих затрат к себестоимости, необходимо вычесть из затрат на производство изменение затрат в незавершенном производстве и расходах будущих периодов, а не наоборот. Так как увеличение затрат на конец периода по отношению их к началу периода по указанным элементам ведет к снижению себестоимости товарной продукции. А увеличение резерва предстоящих платежей на конец периода приводит к увеличению себестоимости товарной продукции. То есть увеличение остатка по активным счетам снижает себестоимость, а по пассивным – увеличивает.

Проведенные исследования алгоритма формирования себестоимости как товарной, так и реализованной продукции позволили предложить следующий механизм расчета товарной и реализованной продукции.

Так, полная себестоимость реализованной продукции складывается из полной себестоимости товарной продукции и изменений остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных и рассчитывается по следующей формуле:

$$C_P = C_{ТП} - \Delta O_G - \Delta O_T, \quad (2)$$

где $C_{ТП}$ – себестоимость товарной продукции;

ΔO_G – изменение затрат в готовой продукции;

ΔO_T – изменение затрат в товарах.

Полная себестоимость товарной продукции в свою очередь складывается из общих затрат на производство и изменения затрат в незавершенном производстве, расходов будущих периодов, резерва предстоящих расходов и рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{ТП} = Z - \Delta НЗП - \Delta РБП + \Delta РПР, \quad (3)$$

Структуру затрат следует анализировать по направлениям деятельности, элементам затрат и статьям калькуляции.

Структура расходов по направлениям деятельности анализируется на основе данных формы № 2: - себестоимость реализованных товаров; - коммерческие расходы; - управленческие расходы; - прочие расходы;

Структура затрат по обычным видам деятельности по элементам анализируется по данным формы № 5: - материальные затраты; - затраты на оплату труда; - отчисления в социальные фонды; - амортизация основных средств; - прочие затраты.

Однако, приведенный нами алгоритм формирования товарной и реализованной продукции показал, что прямое использование показателей по затратам, отраженных в форме № 5, не соответствует значению объема продаж и себестоимости реализованных товаров. Так как переход от текущих затрат к себестоимости реализованной продукции сопряжен с выделением затрат, которые аккумулировались в изменениях незавершенного производства, расходах (затратах) будущих периодов и резервов предстоящих расходов, рассчитанных по данным бухгалтерского баланса, путем вычитания из остатков на конец периода остатков на начало периода.

Для приведения текущих затрат по элементу к себестоимости реализованных товаров, предлагаем воспользоваться следующей матрицей, представленной в таблице 1.

Таблица 1

**Матрица формирования показателей себестоимости товарной
и реализованной продукции по элементам затрат**

<i>Показатели</i>	<i>Текущие затра- ты по их эле- ментам, руб.</i>	<i>Изм-е за- трат в ост- ках НЗП, руб.</i>	<i>Изм-е за- трат в ост- ках РБП, руб.</i>	<i>Изм-е за- трат в ост- ках РПП, руб.</i>	<i>С/ст то- варн. прод. по эlemen- там за- трат, тыс. руб.</i>	<i>Изм-е затрат в ост- ках ГП, руб.</i>	<i>Изм-е затрат в ост- ках тов- в отгр- ых, руб.</i>	<i>С/ст реал- из-ой прод. по эlemen- там за- трат, руб.</i>
Всего	+	±	±	±	+	±	±	+
в том числе:								
Материальные ре- сурсы	+	±	±		+	±	±	+
Затраты на оплату труда	+	±	±	±	+	±		+
Отчисления на страховые взносы	+	±	±	±	+	±		+
Амортизация	+	±			+			+
Прочие затраты	+		±		+			+

После приведения себестоимости реализованной продукции к элементам затрат можно проводить анализ ресурсоемкости продукции.

Показатели ресурсоемкости характеризуют, сколько организации необходимо затратить ресурсов в денежном выражении на 1 руб. объема продаж.

Целью анализа ресурсоемкости продукции является установление удельных затрат на ресурсы на 1 руб. объема продаж и отслеживание их динамики, которая характеризует тенденции изменения эффективности использования ресурсов. Как было рассмотрено выше, от показателей ресурсоемкости во многом зависит динамика маржи и прибыли от продаж.

Показатели ресурсоемкости характеризуют степень контролируемости расходов менеджментом организации. Стабильность показателей контролируемости расходов (колебания не превышают 10% от базового уровня) свидетельствует о том, что вероятность неконтролируемого роста расходов организации невелика, следовательно, колебания прибыли маловероятны, а это уже одно из свойств качественной прибыли.

Показатели ресурсоемкости продукции рассчитываются по формулам, некоторые из которых строятся как отношение затрат на ресурсы к выручке (материалоемкость, зарплатоемкость), другие – как отношение стоимости ресурсов к выручке (фондоемкость).

- Материалоемкость:

$$M_e = \frac{MЗ}{B} \cdot 100\%; \quad (4)$$

где МЗ – материальные затраты;

B – выручка (нетто) от продажи товаров.

- Зарплатоемкость (при расчете показателей возможно добавление к затратам на оплату труда отчислений на социальные нужды):

$$zn_e = \frac{3n}{B} \cdot 100\%; \quad (5)$$

где $3n$ – сумма затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды.

- Амортизационноемкость:

$$A_e = \frac{Ar}{B} \cdot 100\%; \quad (6)$$

где A_r – годовые амортизационные отчисления.

- Ресурсоемкость по прочим затратам:

$$3np_e = \frac{3_{np}}{B} \cdot 100\%; \quad (7)$$

где 3_{np} – прочие затраты

- Фондоемкость:

$$\Phi_e = \frac{OC}{B} \cdot 100\%; \quad (8)$$

где OC – среднегодовая стоимость основных средств с учетом арендованных основных средств и за вычетом переданных в аренду основных средств.

- Общая ресурсоемкость продукции:

$$P_e = \frac{3}{B} \cdot 100\%; \quad (9)$$

где 3 – суммарные затраты (расходы по обычным видам деятельности).

- Взаимосвязь между общей ресурсоемкостью продукции и рентабельностью продаж можно выразить следующей зависимостью:

$$PE * R_{np} = 1, \quad (10)$$

где R_{np} – рентабельность продаж.

Предложенный нами алгоритм анализа затрат и ресурсоемкости продукции с учетом корректировки себестоимости реализованной продукции по элементам на изменения затрат в незавершенном производстве, расходах будущих периодов, резервов предстоящих платежей и остатков готовой продукции и товаров на складах позволит получить более полную информацию для оценки использованных ресурсов. Что позволит выявить резервы по оптимизации прибыли и деятельности компании в целом.

Рассмотрим механизм анализа затрат и ресурсоемкости

Для того, чтобы проанализировать затраты и расходы ОАО «ОТК» в полном объеме, воспользуемся предложенной нами методикой. В соответствии с которой, анализ проводится по данным бухгалтерской отчетности в

расчете показателей динамики и структуры расходов, анализ контролируемости расходов, расчете показателей ресурсоемкости продукции.

Проведем структурно-динамический анализ расходов организации.

Прежде всего для проведения анализа динамики и структуры затрат необходимо осуществить взаимоувязку показателей формы № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение 5), № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (приложение 6), № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» (приложение 7), чтобы удостовериться в качестве показателей, имеющихся в этих формах. Все расходы должны найти свое отражение в форме № 2 (расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы), либо должны быть включены в состав активов (и найти свое отражение в форме № 1).

Для начала рассчитаем себестоимость товарной продукции. Для этого от затрат, понесенным в текущем периоде (строка 760 формы № 5), вычтем изменение затрат в незавершенном производстве (строка 765 в форме № 5) и расходов будущих периодов (строка 766 формы № 5). Единица измерения при расчетах тыс. руб. Расчеты показали следующее за 2010 г:

$$C_{\text{ТП}} = 9\,735\,956 - (-47\,669) - (+2\,559) = 9\,781\,066 \text{ (тыс. руб.)}$$

Для того, чтобы проводимый анализ был достоверным, проверим правильность перенесения данных, взятых из Бухгалтерского баланса, так как данные из этой формы являются первичными по отношению к данным из формы № 5. В результате проверки было установлено, что изменение остатков на начало и конец отчетного года по строке 216 «Расходы будущих периодов» формы № 1 не соответствует данным, указанным в строке 766 «Расходы будущих периодов» формы № 5. Разница составляет 1321 тыс. руб. (3380-2559). Что касается изменения остатков затрат в незавершенном производстве, то сумма указанная в форме № 1 и № 5 совпадает (-47669 тыс. руб.).

Таким образом, размер себестоимости товарной продукции необходимо принять равной 9781 млн руб.

Далее для того, чтобы проверить правильность заполнения данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» необходимо к затратам по обычным видам деятельности (форма № 5) добавить изменение незавершенного производства, расходов будущих периодов, что позволит определить себестоимость товарной продукции.

Затем к себестоимости товарной продукции добавим изменение остатков готовой продукции на складах и изменение остатков товаров отгруженных (таблица 2).

Таблица 2

Расчет изменений показателей по данным баланса (млн руб.)

Показатель	2009 год			2010 год		
	на начало	на конец	изм, ±	на начало	на конец	изм, ±
А	1	2	3	4	5	6
НЗП	7,95	66,4	58,45	66,40	18,73	-47,67
Готовая продукция	11,54	18,88	7,34	18,87	53,53	34,66
Товары на складе		1,08	1,08	1,08		-1,08
РБП	9,03	4,87	-4,16	4,87	7,43	2,56
РПП		0	0			0
Общее изменение статей баланса	28,51	91,22	62,71	91,22	79,69	-11,53

Для того чтобы произвести расчет себестоимости, приведем аналитическую таблицу по затратам на производство (таблица 3).

Таблица 3

Анализ динамики и структуры затрат по обычным видам деятельности ОАО «ОТК»

Показатель	2009 г		2010 г		Изменение за год		
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	темп прироста, %	доля в структуре, %
А	1	2	3	4	5	6	7
Материальные затраты	7722.89	83.95	7976.95	81.93	254.06	3.29	-2.02
Затраты на оплату труда	957.58	10.41	1110.09	11.40	152.51	15.93	0.99
Отчисления на страх взн	248.37	2.70	288.07	2.96	39.70	15.98	0.26
Амортизация	116.68	1.27	172.50	1.77	55.82	47.84	0.50
Прочие затраты	153.95	1.67	188.35	1.93	34.40	22.35	0.26
Итого	9199.45	100	9735.96	100.0	536.51	5.83	0,00

На первом этапе произведем расчет себестоимости товарной продукции за 2010г:

$$C_{ТП} = 9735,96 - (-47,67) - (+2,56) = 9781,07 \text{ млн руб.}$$

На втором этапе рассчитаем себестоимость реализованной продукции:

$$C_{РП} = 9781,07 - (+34,66) - (-1,08) = 9747,49 \text{ млн руб.}$$

Для сравнения показателя «себестоимость реализованной продукции» отраженной в форме № 2, произведем ее расчет. Для чего необходимо к значению по строке 20 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг» прибавить строки 30 «Коммерческие расходы» и 40 «Управленческие расходы». Таким образом,

$$C_{РП \text{ пол}} = 9358,38 + 5,34 + 389,64 = 9753,36 \text{ млн руб.}$$

Сравним результаты, полученные при расчетах с использованием данных форм отчетности № 1 и № 5, с результатами расчетов показателей по форме № 2.

Таким образом, по нашему мнению, разрыв между показателями форм № 1, № 2 и № 5 составляет 5,87 млн руб. (9753,36 - 9747,49)

Следовательно, информация, содержащаяся в формах отчетности непригодна для анализа эффективности использования затрат по ресурсоемкости, так как данные показателей в форме № 5 нельзя сопоставить с показателями объема продаж.

Проведем анализ структуры затрат по обычным видам деятельности по данным формы № 5: - материальные затраты; - затраты на оплату труда; - отчисления на страховые взносы; - амортизация основных средств; - прочие затраты.

Если проводить анализ затрат по данным формы № 5, как традиционно описывается в литературе, то в отчетном году по сравнению с прошлым годом затраты компании возросли на 536,51 млн руб., или на 5,83%. При росте объема продаж на 5,95%. Отсюда прибыль от продаж в 2009 г составила 40,95 млн руб., в 2010г убыток 49,93 млн руб.

По результатам проведенного выше анализа элементов затрат, указанных в форме № 5 и сопоставление их с показателями объема продаж, указанных в форме № 2, было выявлено, что в 2010г продукции было выпущено на 34,66 млн руб. больше, чем отгружено, при этом имеются изменения затрат в НЗП и будущих периодах, которые отражены в форме № 5 неверно, что и отразилось на финансовом результате отчетного периода.

Произведем расчет изменений суммы затрат в остатках НЗП, товаров отгруженных, РБП и Готовой продукции по данным информации баланса. Результаты расчетов динамики изменения остатков по каждому показателю представлены в таблице 4.

Для оценки реального состояния ресурсоемкости проведем перерасчет статей элементов затрат с учетом разрыва в 43,8 млн руб. по матрице, представленной в первом разделе работы. Результаты корректировки осуществляются по первичным данным.

Таблица 4

Расчет изменений показателей по данным баланса (млн руб.)

Показатель	2009 год			2010 год		
	на начало	на конец	изм, ±	на начало	на конец	изм, ±
НЗП	7,95	66,4	58,45	66,40	18,73	-47,67
Готовая продукция	11,54	18,88	7,34	18,87	53,53	34,66
Товары		1,08	1,08	1,08		-1,08
РБП	9,03	4,87	-4,16	4,87	7,43	2,56
Изменение статей баланса	28,51	91,22	62,71	91,22	79,69	-11,53

Поэтому для оценки реального состояния ресурсоемкости проведем перерасчет статей элементов затрат с учетом разрыва в 43,8 млн руб. по предложенной матрице. Результаты корректировки осуществляются по первичным данным. Согласно учетной политике, оценка затрат в незавершенном производстве осуществляется по прямым затратам, готовая продукция – по производственной себестоимости. Расходы будущих периодов формируются по смете. На основании акта о снятии незавершенного производства определим долю каждого элемента затрат. Результаты расчета доли каждого элемента затрат в общей их сумме представлены в таблице 5.

Таблица 5

Доля каждого элемента в общей сумме затрат

Структура затрат по элементам	Доля элемента в общих затратах, %							
	НЗП		РБП		остатки готовой продукции		товары отгруженные	
	2009г	2010г	2009г	2010г	2009г	2010г	2009г	2010г
Материальные затраты	76,94	94,20			76,93	94,26	100	100
Трудовые затраты	18,29	4,24	32,69	21,55	18,3	4,24		
Отчисления в страх фонды	3,46	1,11	21,15	13,6	3,45	1,11		
Амортизация	1,32	0,40			1,32	0,40		
Прочие затраты			46,15	64,85				

Сопоставив данные по элементам затрат на основе данных формы № 5 и рассчитанной величины себестоимости реализованной продукции, по предложенной методике, видим разницу в оценке затрат на реализацию продукции в сумме 17,4 млн руб. (9753,36-9735,96). Что является подтверждением предыдущего вывода о том, что информация, содержащаяся в формах отчетности, при дальнейшем ее использовании может привести к неверным управленческим решениям в оценке ресурсоемкости. И если для оценки ресурсоемкости и контролируемости расходов будем использовать данные формы № 5, то есть расходы на текущую деятельность, без корректировки, то разрыв составит 17,4 млн руб.

Затраты, понесенные в текущем периоде меньше, чем темп прироста объема реализации, так как незавершенное производство на конец периода уменьшилось (на 47,67 млн руб.), а готовая продукция на складе увеличилась 34,66 млн руб. Разрыв между положительной и отрицательной величиной показателей, влияющих на общие затраты по реализации продукции, составил 13,01 млн руб. (47,67-34,66).

Таким образом, для анализа ресурсоемкости и контролируемости расходов будем использовать скорректированные показатели. Для этого составим приведенную смету затрат на производство за 2009 и 2010 годы по матрице представленной в таблице 1 и результаты расчетов занесем в аналитические таблицы 6-7.

Таблица 6

**Формирования показателей себестоимости товарной
и реализованной продукции за 2009 г. по элементам затрат (в млн руб.)**

<i>Показатели</i>	<i>Текущие затра- ты</i>	<i>Изм. за- трат в ост- ках НЗП</i>	<i>Изм за- трат в ост- ках РБП</i>	<i>С/ст то- варн. прод.</i>	<i>Изм. за- трат в ост-ках ГП, то- вар от- гуж</i>	<i>С/ст реа- лиз-ой прод.</i>	<i>Разница в элементах по смете затрат и с/ст реал. прод.</i>
Всего затрат:	9199,47	+58,4 5	-4,16	9136,86	7,34	9129, 5	-69,95
-Материальные ресурсы	7722,89	+44,9 7		7677,92	5,65	7672, 3	-50.62
-Затраты на оплату труда	957,58	+10,6 9	-1,36	945,53	1,34	944,1 9	-13.39
-Отчисления на страховые взносы	248,37	+2,02	-0,88	245,47	0,25	245,2 2	-3.15
-Амортизация	116,68	+0,77		115,91	0,10	115,8 1	-0.87
-Прочие затраты	153,95		-1,92	152,03		152,0 3	-1.92

Скорректированные данные по затратам на реализованную продукции за 2009 год, относительно понесенных затрат за период меньше на 69,95 млн руб. И основное изменение отмечается по материальным затратам (50,62 млн руб.) и затратам на оплату труда с отчислениями от нее (16,545 млн руб.).

Для выявления динамики затрат произведем по аналогичному алгоритму корректировку затрат за 2010 год (таблица 7).

Таблица 7

**Формирования показателей себестоимости товарной
и реализованной продукции за 2010г по элементам затрат (млн руб.)**

<i>Показатели</i>	<i>Теку- щие за- траты</i>	<i>Изм. за- трат в ост- ках НЗП</i>	<i>Изм за- трат в ост- ках РБП</i>	<i>С/ст товарн. прод.</i>	<i>Изм. за- трат в ост-ках ГП, то- вар от- гуж</i>	<i>С/ст реализ- ой прод.</i>	<i>Разница в элементах по смете затрат и с/ст реал. прод.</i>
Всего затрат:	9199,45	-47,67	+2,56	9781,07	33,58	9752,61	+15,57
Материальные ресурсы	7976,95	+44,96		7931,99	31,59	7990,29	+12,26
Затраты на оплату труда	1110,09	+10,70	+0,55		1,47	1111,19	+1,10
Отчисления на страх взн	288,07	+2,02	+0,35		0,38	288,56	+0,49
Амортизация	172,50	+0,77		172,69	0,14	172,56	+0,05
Прочие затраты	188,35	-	+1,66	190, 01		190,01	+1,66

На основании скорректированных показателей себестоимости реализованной продукции по данным таблиц 2 и 3 можно провести анализ ресурсоемкости продукции за 2009 и 2010 г (таблица 8).

Таблица 8

Расчет ресурсоемкости

Показатель	Ресурсоемкость, руб./руб.					
	по данным ф. № 5			по скорректированным данным		
	2009 г, руб./ руб.	2010 г, руб./ руб.	откл, %	2009 г, руб./ руб.	2010 г, руб./ руб.	откл, %
Себестоимость продукции	1.005	1.003	-0.001	0.997	1.005	0.008
Материальные затраты	0.843	0.822	-0.021	0.838	0.822	-0.014
Расходы на оплату труда	0.105	0.114	0.010	0.103	0.115	0.011
Отчисления на страховые взносы	0.027	0.030	0.003	0.027	0.030	0.003
Амортизация	0.013	0.018	0.005	0.013	0.018	0.005
Прочие затраты	0.017	0.019	0.003	0.017	0.020	0.003
Затраты на 1 руб. продукции, коп.	100.45	100.34	-0.11	99.68	100.51	0.83

Данные таблицы 8, позволили дать оценку ресурсоемкости по скорректированным затратам совершенно иную картину. Так, если для оценки ресурсоемкости использовать данные формы № 5, то по общим затратам наблюдается снижение расхода ресурсов относительно 2010 года на 0,11 коп или 9,7 млн руб. ($0,110 \cdot 9703$ млн руб.).

Однако, по скорректированным затратам наблюдается перерасход ресурсов на 1 рубль объема продаж на 0,83 коп или 80,4 млн руб. ($0,81 \cdot 9703$ млн руб.). Более наглядно динамика ресурсоемкости по данным формы № 5 и скорректированным показателям представлена на рисунке 1.

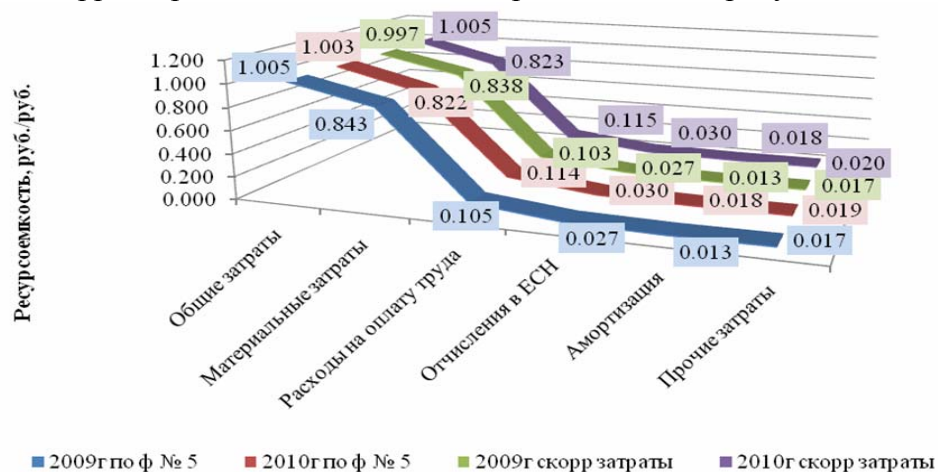


Рис. 1. Ресурсоемкость продукции за 2009-2010 гг.

Таким образом, проведение анализа по данным формы № 5 дает не реальную картину в оценке использования ресурсов при производстве и продаже продукции.

Предложенный нами алгоритм оценки ресурсоемкости по скорректированным затратам позволит проводить анализ затрат и ресурсоемкости продукции более точно, и на основе этой информации руководство компании может принимать обоснованные решения по снижению затрат на производство и реализацию продукции.

Для наглядности на рисунке 2 отражены результаты проведенного анализа контролируемости затрат.

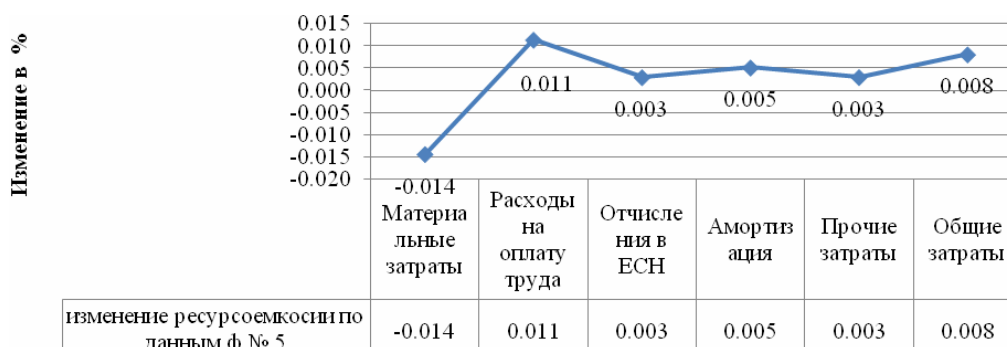


Рис. 2. Анализ контролируемости затрат по данным формы № 5

Для сравнения представим график отражающий степень контролируемости, рассчитанной по скорректированным данным (рисунок 3).

Делая вывод о показателях контролируемости затрат по данным формы № 5 и скорректированным показателям затрат (рисунки 2 и 3), от которых отчасти зависит устойчивость и качество прибыли, можем сказать, что они в целом устойчивы, то есть их колебания незначительные по отношению к уровню предыдущего года.

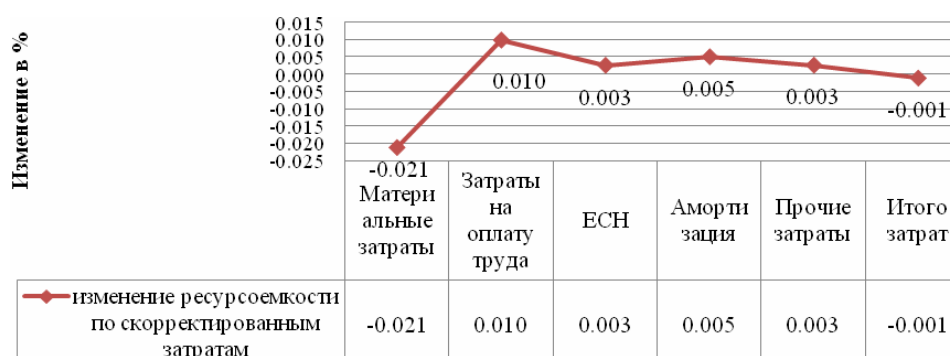


Рис. 3. Анализ контролируемости затрат по скорректированным данным

Однако их значения противоречивы. Так в целом по контролируемым общим затратам, по данным формы № 5 показывают снижение затрат по отношению к уровню прошлого года на 0,11 коп, а по скорректированным данным – увеличение на 0,83 коп.

Рассмотрим, каким образом данные изменения в структуре объема продаж отразились на затратах по производству. Произведем вычисления и результаты занесем в аналитическую таблицу 9.

Таблица 9

**Результаты факторного анализа расходов по элементам,
на основе скорректированных затрат и данным формы № 5**

<i>Фактор</i>	<i>Результат расчета, млн руб.</i>		
	<i>по скорректированным данным</i>	<i>по форме № 5</i>	<i>отклонение, ±</i>
Объем	-592.16	-596.70	4.54
Цены ресурсов	1135.47	1140.61	-5.14
Материалоемкость	-139.65	-205.54	65.89
Зарплатоемкость	139.56	120.44	19.13
Амортизационность	28.75	24.92	3.83
Ресурсоемкость по прочим затратам	49.85	48.88	0.97
Итоговое влияние факторов на себестоимость реализуемой продукции	621.82	532.60	89.22

Расчеты показателей (таблица 9), дали вполне ожидаемые выводы, которые нами были сделаны ранее, а именно: снижение расходов связано со снижением объема производства продукции (592,2 млн руб.), при одновременном снижении материалоемкости (139,6 млн руб.). Однако рост цен на ресурсы привел к увеличению затрат (на 1135,5 млн руб.), а непропорциональный рост остальных затрат отрицательно сказался на затратах (в сторону их роста), это затраты на оплату труда с отчислениями от нее (139,6 млн руб.), амортизации (28,8 млн руб.) и прочих расходов (49,9 млн руб.).

Оценивая все показатели ресурсоемкости по данным таблицы 9, можно сказать, что большинство показателей ресурсоемкости (амортизация, прочие и фондоемкость) растут, т.е. в неблагоприятном направлении, и только материалоемкость снижается, что и привело к росту маржи.

В современных условиях руководство многих компаний с целью обоснованности и принятия управленческих решений по управлению затратами, вынуждено проводить анализ ресурсоемкости на основе данных формы № 2 и 5, т.е. сопоставлять данные затрат по обычным видам деятельности (форма № 5) с объемом реализации (форма № 2). Однако данный подход к оценке ресурсоемкости по каждому элементу затрат присущ только для пооперационного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Этот метод характерен тем, что при выпуске гото-

вой продукции практически не существует незавершенного производства и остатков готовой продукции [1].

Как показывают данные таблицы 9, разница в показателях для оценки ресурсоемкости в 2010 году составила в сумме 89,2 млн руб. Эта разница сложилась под воздействием следующих факторов:

- изменения незавершенного производства в сторону снижения на конец 2010 года на 47,67 млн руб. Это означает, что себестоимость товарной продукции больше чем осуществлено затрат на производство в отчетном периоде;

- изменения расходов будущих периодов в сторону увеличения на конец периода на 2,56 млн руб. или в текущем году затрат было произведено больше, чем списано на себестоимость товарной продукции;

- изменения остатков готовой продукции и товаров в сторону увеличения ее остатков на складе в сумме 34,6 и 1,08 млн руб. соответственно. А это означает, что отгружено продукции по себестоимости на 34,66 млн руб. меньше чем произведено затрат на ее производство.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что для корректировки показателей себестоимости реализованной продукции, необходимо использовать информацию первичной отчетности, а именно калькуляцию незавершенного производства, смету затрат по расходам будущих периодов и калькуляцию себестоимости товарной продукции.

Поэтому для проведения анализа ресурсоемкости необходимо использовать показатели объема продаж и затрат на производство продукции по элементам, скорректированным на разницу между затратами в незавершенной продукции, расходов будущих периодов и остатков готовой продукции на складе оцененных по себестоимости. Что позволит получать реальную информацию об использованных ресурсах, и принимать на ее основе обоснованные управленческие решения для управления ресурсами.

Литература

1. *Блатов Н.А.* Основы промышленного учета и калькуляции. – М.: ГОНТИ, 2009. – 317с.
2. *Когденко В.Г.* Экономический анализ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 390с.
3. *Федотов Н.Н.* Управление затратами предприятия // Экономика и жизнь. – 2009, № 21, – с. 2.

Д.В. Лупов

Эффективность и качество работы правоохранительных органов в значительной мере зависят от организации их деятельности на научных принципах и от применения проверенных практикой методов действий, к которым относится взаимодействие с населением и общественными объединениями в деле борьбы с преступностью. Создавая соответствующие условия, в том числе на законодательном уровне, необходимо привлекать граждан к охране общественного порядка, стимулировать инициативу по противодействию преступности. Для определения оптимальных мер уголовно-правовой охраны лиц, выполняющих общественный долг в сфере охраны общественного порядка, целесообразно рассмотреть опыт законодательного решения этого вопроса в зарубежных странах, в первую очередь входящих в СНГ.

Со времени принятия Модельного уголовного кодекса прошло определенное время, в течение которого всеми странами СНГ были приняты национальные уголовные кодексы. Анализ показывает, что они отличаются друг от друга как в концептуальном, так и в прикладном плане.

Согласно ст. 2 «Договора о создании Союзного государства» между Российской Федерацией и Республикой Беларусь [1], одной из целей союза являются обеспечение безопасности Союзного государства и борьба с преступностью. В связи с этим представляют интерес правовые основы борьбы с преступлениями, совершенными в отношении лиц, выполняющих общественный долг в сфере охраны общественного порядка в Республике Беларусь.

Уголовный кодекс Республики Беларусь (далее – УК РБ) [3] включает многие положения Модельного уголовного кодекса для государств – участников СНГ, но имеет и существенные отличия. В целях единообразного применения терминов, используемых в УК РБ, ст. 4 включает разъяснение основных понятий, используемых в законе. Представляет интерес содержание понятия «должностное лицо»; в отличие от УК РФ к ним относятся и представители общественности. Согласно УК РБ, представители общественности – это лица, не находящиеся на государственной службе, но наделенные в установленном порядке полномочиями представителя власти при выполнении обязанностей по охране общественного порядка, борьбе с правонарушениями, по отправлению правосудия.

Объем понятия «представитель общественности» определен в Постановлении Пленума Верховного суда Республики Беларусь от 16 декабря 2004 г. № 12 «О судебной практике по делам о преступлениях против интересов службы (ст. 424–428 УК)» [12]. Уже упомянутый п. 4 УК РБ к

представителям общественности относит: членов добровольной дружины, внештатных сотрудников правоохранительных органов, органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям, участников объединений граждан, содействующих правоохранительным органам в охране правопорядка (их правовой статус установлен Законом Республики Беларусь от 26 июня 2003 г. № 214-З «Об участии граждан в охране правопорядка» [8]), общественных инспекторов, народных заседателей.

Для УК РБ вообще характерно стремление дать разъяснения, касающиеся применения уголовно-правовых норм. Они оформлены в виде примечаний к отдельным статьям и к некоторым главам Особенной части кодекса. Следует согласиться с Б.В. Волженкиным в том, что разъяснение содержания используемых в уголовном законе терминов является положительной чертой этого правового акта [14, с. 140].

Статья 35 УК РБ и ст. 38 УК РФ, определяющие условия правомерности причинения вреда при задержании лица, совершившего преступление, во многом совпадают. УК РБ в качестве обязательного условия предусматривает, что вред может быть причинен лишь в случае, если задерживаемое лицо пытается или может скрыться от следствия или суда.

В УК РБ включена норма, определяющая правовые последствия ошибки в наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния (ст. 37 УК), аналогов которой в УК РФ нет. Лицо, которое вследствие заблуждения считало, что находится в состоянии необходимой обороны или крайней необходимости либо осуществляет задержание лица, совершившего преступление, и по обстоятельствам дела не должно было и не могло сознавать отсутствие обстоятельств, исключающих преступность деяния, приравнивается к лицу, действовавшему при наличии таких обстоятельств.

Интерес представляет ст. 38 УК РБ «Пребывание среди соучастников преступления по специальному заданию». В соответствии с данной нормой обязательным условием правомерности причиненного вреда выступает наличие специального задания от органа, являющегося субъектом оперативно-розыскной деятельности. Потерпевшим может быть или сотрудник органа, осуществляющего оперативно-розыскную деятельность, или лицо, оказывающее ему содействие [15, с. 96].

В других законодательных актах также уделяется внимание охране прав лиц, выполняющих общественный долг. Так, в ст. 20 закона Республики Беларусь «Об оперативно-розыскной деятельности» государство гарантирует лицам, содействующим правоохранительным органам, осуществляющим оперативно-розыскную деятельность, «правовую защиту, связанную с правомерным выполнением указанными лицами общественного долга или возложенных на них обязанностей» [10].

Таким образом, лица, содействующие субъектам правоохранительной деятельности, приравниваются по правовому статусу к лицам, выполняющим общественный долг по охране общественного порядка, и подлежат аналогичной защите уголовно-правовыми средствами.

Статья 339 УК РБ «Хулиганство» в ч. 2 устанавливает повышенную ответственность за совершение хулиганства, связанного с сопротивлением лицу, пресекающему нарушение общественного порядка. Следует отметить, что определяющим здесь является характер действий потерпевшего, (пресечение нарушения общественного порядка), а не статус потерпевшего от преступления, как в УК РФ (ч. 2 ст. 213). Положительным моментом для правильной квалификации деяния является разъяснение содержания «пресечение преступления» и «сопротивление, оказанное лицу, пресекающему хулиганские действия» в Постановлении Пленума Верховного суда Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. № 1, где говорится: «Под пресечением хулиганских действий понимаются законные активные действия любого лица (за исключением потерпевшего), направленные на прекращение хулиганства, включая применение силы. Просьба прекратить совершение хулиганства сама по себе не может рассматриваться как пресечение» [13].

На наш взгляд, следует использовать опыт построения ст. 339 УК РБ и указать в ч. 2 ст. 213 УК РФ в качестве основного признака потерпевшего только характер выполняемых им действий (пресечение нарушения общественного порядка), так как это более точно определяет суть охраняемых общественных отношений.

В гл. 33 УК РБ «Преступления против порядка управления» установлена уголовная ответственность за преступления, направленные против личности и деятельности работников милиции и иных лиц, охраняющих общественный порядок. Наступление ответственности за деяния, предусмотренные ст. 362, 363, 366 УК РБ, обусловлено совершением преступления во время выполнения потерпевшим обязанностей по охране общественного порядка. При этом проведено различие между понятиями «выполнение обязанностей по охране общественного порядка» (ст. 362, 363) и «выполнение общественного долга по охране общественного порядка» (ст. 366). По смыслу ст. 366 выполнение общественного долга не включает в себя пресечение лицом преступления, так как в тексте статьи при перечислении характера действий потерпевшего использован разделительный союз «или».

Анализ доступных сведений о регистрации и предварительном расследовании преступлений (на основании сведений «Единого государственного банка данных о правонарушениях») в Республике Беларусь показывает, что рассмотренные статьи УК РБ являются действующими. Так, за 10 месяцев 2009 г. зарегистрировано следующее количество преступлений, квалифицированных:

- по ст. 339 «Хулиганство» ч. 2 (хулиганство, в том числе связанное с сопротивлением лицу, пресекающему хулиганские действия) – 1497;
- по ст. 363 «Сопротивление сотруднику органов внутренних дел или иному лицу, охраняющим общественный порядок» – 186;

- по ч. 2 (сопротивление с применением насилия или с угрозой его применения) – 178;
- по ст. 366 «Насилие либо угроза в отношении должностного лица, выполняющего служебные обязанности, или иного лица, выполняющего общественный долг» – 86 [11].

В законодательстве Украины также достаточно подробно регламентировано участие граждан в охране общественного порядка. В соответствии с п. 17 ст. 92 Конституции Украины [2] обеспечение общественного порядка, общественной безопасности и спокойствия граждан в широком плане – задача как государственных, так и негосударственных организаций.

В соответствии с Законом Украины от 22 июня 2000 г. № 1835-III «Об участии граждан в охране общественного порядка и государственной границы» [9] граждане Украины имеют право создавать для этой цели общественные объединения. Законом гарантируется защита жизни, здоровья, чести, достоинства, имущества члена общественного формирования и членов его семьи от преступных посягательств и иных противоправных действий. Большое значение имеет правовая защита личности, в которой ведущую роль играет уголовное законодательство.

В Уголовном кодексе Украины 17 статей регулируют и ставят под уголовно-правовую охрану и защиту общественную деятельность (в том числе в сфере охраны общественного порядка), жизнь, здоровье и достоинство граждан, в ней участвующих [7].

В статье о необходимой обороне присутствует положение, допускающее применение оружия, любых средств или предметов для защиты от нападения вооруженного лица или от нападения группы лиц, а также для предотвращения противоправного насильственного вторжения в жилище либо другое помещение, независимо от тяжести вреда, причиненного посягающему (п. 5 ст. 36 УК Украины).

В ст. 38 УК Украины «Задержание лица, совершившего преступление» включено обязательное условие использования права на задержание – действия потерпевшего и других лиц должны быть совершены непосредственно после совершения посягательства.

Раздел 8 УК Украины «Обстоятельства, исключаящие преступность деяния» включает в качестве обстоятельства такого рода выполнение специального задания по предупреждению или раскрытию преступной деятельности организованной группы или преступной организации (ст. 43 УК Украины). Норма, содержащаяся в данной статье, аналогична по содержанию норме, имеющейся в УК Республики Беларусь (в УК РФ подобная норма отсутствует). Разница состоит в ограничении причинения вреда только при участии в организованной группе или преступной организации с целью предотвращения или раскрытия их преступной деятельности. Мы считаем уместным и необходимым наличие такой нормы и в уголовном законодательстве России при фактически существующей практике привле-

чения граждан правоохранительными органами к такому виду участия в охране общественного порядка и противодействия преступности.

Представляет интерес и норма, содержащаяся в ст. 47 разд. 9 УК Украины «Освобождение от уголовной ответственности». Статья предусматривает форму участия общественности в профилактике преступлений путем взятия на поруки лица, впервые совершившего преступление небольшой или средней тяжести и чистосердечно раскаявшегося, коллективом предприятия, учреждения или организации.

Особенная часть Уголовного кодекса Украины открывается разд. I «Преступления против основ национальной безопасности Украины». В данном разделе ст. 112 «Посыгательство на жизнь государственного или общественного деятеля», в отличие от аналогичных статей УК РФ и УК РБ, содержит перечень должностных лиц высших органов государственной власти и партий, которые могут являться потерпевшими по данной статье.

Раздел 2 Особенной части «Преступления против жизни и здоровья личности», в рамках рассматриваемой темы, имеет сходства и отличия от УК РФ. Статья 115, предусматривающая уголовную ответственность за убийство в ч. 2, так же как и ч. 2 ст. 105 УК РФ, содержит квалифицирующий признак умышленного убийства лица или его близкого родственника в связи с исполнением этим лицом служебного или общественного долга.

Статьи 121, 122, 125–127 УК Украины, устанавливающие уголовную ответственность за причинение различной тяжести вреда здоровью, побои, истязания, пытки и угрозу убийством, такого квалифицирующего признака преступления, отягчающего уголовную ответственность, не содержат. Это связано с наличием достаточно большого количества норм, регламентирующих применение уголовной ответственности за насильственные действия, причинение телесных повреждений, угрозу убийством в отношении определенного круга потерпевших в связи с исполнением ими обязанностей по службе, общественных обязанностей или выполнением общественного долга в разделе XV «Преступления против авторитета органов государственной власти, органов местного самоуправления и объединений граждан» УК Украины.

Объектами уголовно-правовой охраны в разд. XV УК Украины являются, в числе прочих, жизнь, здоровье, имущество и деятельность членов общественных формирований по охране общественного порядка при исполнении возложенных на них обязанностей по охране общественного порядка (ст. 342, 348); граждан, исполняющих общественный долг (ст. 350, 352).

Уголовный кодекс Республики Таджикистан (далее – УК РТ) [6] отличается содержанием института необходимой обороны. В статью о необходимой обороне УК РТ включено положение о том, что не является необходимой обороной умышленная провокация посягательства с целью нанесения вреда (ч. 4 ст. 40 УК РТ).

Статья 41 УК РТ «Причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление», в отличие от УК РФ и Модельного УК, устанавливает, что право на задержание лица, совершившего преступление, наряду со специально уполномоченными на то лицами, имеют также потерпевшие и другие граждане (ч. 3 ст. 41 УК). Пункт 4 данной статьи указывает на обстоятельства, которые необходимо учитывать при определении правомерности действий, применяемых при задержании. Так, при оценке правомерности причинения вреда при задержании лица, совершившего преступление, учитываются его действия по избеганию задержания, силы и возможности задерживающего, его душевное состояние и другие обстоятельства, связанные с фактом задержания (ч. 4 ст. 41 УК).

В статьях, предусматривающих ответственность за преступления против жизни и здоровья (ст. 104, 110, 111, 117 УК РТ), признаком, отягчающим уголовную ответственность, является совершение преступления в отношении лица или его близких в связи с выполнением данным лицом своего служебного, гражданского или общественного долга. Отметим, что ст. 104 УК РТ содержит понятие «служебная деятельность», хотя в остальных статьях используется понятие «служебный долг». Разделение видов долга на гражданский и общественный, по нашему мнению, служит для более точной передачи содержания выполняемой общественной деятельности.

Представляет интерес ст. 327, регулирующая использование гражданами личной охраны для защиты от преступных посягательств путем установления уголовной ответственности за незаконное содержание личной охраны (телохранителей) и использование военной техники в этих целях.

В гл. 32 «Преступления против правосудия» предусмотрена уголовная ответственность за воспрепятствование осуществлению такого вида исполнения общественного долга, как дача показаний в суде свидетелем и потерпевшим (ст. 350) и за принуждение их к даче ложных показаний (ст. 353 УК РТ).

Кроме уголовного законодательства стран СНГ, которое во многом воплощает положения Модельного уголовного кодекса, интерес представляет уголовное законодательство восточноевропейских стран. Рассмотрим в качестве примера уголовное законодательство Республики Болгария и Республики Польша.

В Уголовном кодексе Республики Болгария [4] уголовно-правовой охране общественной деятельности и лиц, ее выполняющих, уделено значительное место. В кодексе закреплены нормы, стимулирующие правомерные действия граждан по противодействию преступности. Это статья о необходимой обороне (ст. 12); внесенная в 1997 г. статья о задержании преступника (ст. 12а); статья о крайней необходимости (ст. 13).

Особенностью назначения наказания по УК Болгарии является то, что смягчающие и отягчающие вину обстоятельства не указаны в законе. Ими могут признаваться судом различные обстоятельства, имеющие отношение к деянию и личности виновного.

Статья 93 УК Болгарии раскрывает содержание некоторых используемых в кодексе понятий и выражений. В частности, разъясняется содержание понятия «представитель общественности», под которым следует понимать «лицо, выделенное общественной организацией для выполнения основанных на законе или другом нормативном акте определенных функций» [6, с. 82].

Следует отметить, что в статьях, предусматривающих уголовную ответственность за преступления против жизни и здоровья, свободы, чести и достоинства лица (ст. 116, 131, 142а, 148 УК Болгарии), статус представителя общественности имеет разное юридическое значение в отягчающих наказание обстоятельствах. В одном случае совершение преступления в отношении представителя общественности «при исполнении или в связи с исполнением им общественных обязанностей или функций» играет роль обстоятельства, отягчающего ответственность виновного. В другом случае статус представителя общественности у лица, совершившего преступление при исполнении или в связи с исполнением им своих служебных обязанностей или функций, является обстоятельством, отягчающим наказание виновного.

Повышенная уголовная ответственность за угрозу в отношении представителя общественности при исполнении или в связи с исполнением им служебных обязанностей или функций установлена в ч. 2 ст. 144 УК Республики Болгария.

В разд. I «Преступления против порядка управления» гл. 8 «Преступления против деятельности государственных органов и общественных организаций» следует обратить внимание на ст. 275, устанавливающую уголовную ответственность лица за неисполнение установленной законом обязанности содействовать органам власти. Повышенная ответственность за совершение данного деяния предусмотрена при наличии должным образом оформленного предложения должностного лица и отказа оказать помощь в случае, когда жизни, здоровью или имуществу кого-либо угрожает опасность, если такая помощь могла быть оказана без опасности для себя и других.

Статья 322 УК Болгарии устанавливает обязанность любого лица при наличии определенных условий (если оно могло это сделать без значительного затруднения и без опасности для себя или другого лица) воспрепятствовать совершению «очевидного тяжкого преступления».

Таким образом, для уголовного законодательства этой страны характерно не только наличие норм, устанавливающих уголовную ответственность за совершение преступлений в отношении представителя власти и общественности, но и значительное количество норм, предусматривающих повышенную ответственность за совершение преступлений самими представителями власти и общественности.

Уголовный кодекс Республики Польша, принятый в 1997 г., состоит из трех частей: Общей, Особенной и Воинской [5]. Наряду с УК, в республике применяются и другие законы, предусматривающие уголовную ответственность (например, Кодекс о налоговых преступлениях «*Kodeks karny skarbowy*»). При этом такие законы по смыслу ст. 116 УК могут содержать в себе нормы, которые отменяют применение положений Общей части УК [7, с. 8].

Как и УК рассмотренных ранее государств, УК Польши предусматривает обстоятельства, исключаящие уголовную ответственность (гл. III). К ним относятся необходимая оборона (ст. 25), крайняя необходимость (ст. 26, 319), проведение эксперимента (ст. 27) и др.

Положительным моментом для использования гражданами права на необходимую оборону мы считаем установленную в законе возможность для суда применить «чрезвычайное смягчение наказания или даже отказаться от его назначения», когда лицо применило способ, несоразмерный с опасностью посягательства (§ 2 ст. 25 УК Польши). У суда есть право отказаться от назначения наказания в тех случаях, когда превышение пределов необходимой обороны произошло вследствие страха или возбуждения, вызванного обстоятельствами посягательства (§ 3 ст. 25). При этом закон не уточняет (в отличие, например, от УК Республики Беларусь), при причинении какого вреда возможна ответственность за деяние, совершенное при превышении пределов необходимой обороны. Подобный подход учитывает состояние лица, которое добровольно реализует свое право на защиту от незаконного посягательства на блага, охраняемые законом.

По ст. 239 УК Польши уголовной ответственности подлежат те, кто «затрудняет или срывает уголовное преследование» лица, виновного в преступлении, с целью помочь ему избежать уголовного преследования. Формы, в которых может выражаться создание затруднений или срыв уголовного преследования, в законе не указаны. Статья 245 устанавливает уголовную ответственность за насилие и противозаконную угрозу с целью оказать влияние на лицо, выступающее свидетелем по делу.

Завершая обзор уголовного законодательства ряда зарубежных стран, следует отметить, что многие из оригинальных решений, содержащихся в нем, могут послужить предметом имплементации в национальное законодательство Российской Федерации. Это будет соответствовать современной тенденции к унификации и сближению уголовного законодательства даже в странах с различными системами права.

Литература

1. Договор о создании Союзного государства //СЗ РФ. – 2000. – № 7. – Ст. 786.
2. Конституция Украины. – URL: <http://portal.rada.gov.ua/rada/> (официальный сайт Верховной рады Украины).

3. Уголовный кодекс Республики Беларусь. – СПб., 2001.
4. Уголовный кодекс Республики Болгария. – СПб., 2001.
5. Уголовный кодекс Республики Польша. – СПб., 2001.
6. Уголовный кодекс Республики Таджикистан. – СПб., 2001.
7. Уголовный кодекс Украины. – СПб., 2001.
8. Об участии граждан в охране правопорядка: Закон Республики Беларусь от 26 июня 2003 г. № 214-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. – № 74. – 2/963.
9. Об участии граждан в охране общественного порядка и государственной границы: Закон Украины от 22 июня 2000 г. № 1835-III. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1835>
10. Об оперативно-розыскной деятельности: Закон Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 289-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – № 4. – 2/1292.
11. Единый учет преступлений в Республике Беларусь: Сведения о регистрации и предварительном расследовании преступлений за 10 месяцев 2009 г. – URL: www.mvd.gov.by (официальный сайт МВД Республики Беларусь).
12. О судебной практике по делам о преступлениях против интересов службы (ст. 424–428 УК): Постановление Пленума Верховного суда Республики Беларусь от 16 декабря 2004 г. № 12. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 6/424.
13. О судебной практике по делам о хулиганстве: Постановление Пленума Верховного суда Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. № 1. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2005. – № 6/433.
14. Волженкин Б.В. Новый Уголовный кодекс Республики Беларусь // Правоведение. – 2000. – № 6.
15. Мичулис Э.Ф., Шардаков А.А., Яцута И.С. Уголовное право Беларуси. Общая часть. – Минск, 2000.

Образовательный фандрайзинг в России: специфика, проблемы, перспективы

И.Н. Лычагина

В современных условиях возрастает необходимость в привлечении дополнительных финансовых поступлений в вузы. Особое место среди них занимает получение средств посредством образовательного фандрайзинга (англ. *fundraising*). Традиционно он определяется как деятельность некоммерческой организации по привлечению ресурсов, необходимых для реализации ее программ и достижения стоящих перед ней целей, важных для

дарителя (источника ресурсов) и имеющих конечным результатом общественное благо. В зависимости от социальной значимости проекта и спонсора (донора) суммы благотворительных пожертвований (грантов) могут составлять от нескольких сотен до десятков тысяч долларов и более.

Современный фандрайзинг включает следующие направления деятельности:

- сбор средств в местных сообществах;
- сбор средств через крупные промышленные компании, систематически занимающиеся благотворительной деятельностью;
- участие в конкурсах на получение грантов со стороны благотворительных фондов;
- индивидуальный фандрайзинг.

Привлечение ресурсов осуществляется в несколько этапов: определение потребностей – поиск доноров – запрос – результат. В данном случае результатом могут быть денежные средства, время волонтеров, товары и услуги, а также снижение цен на них. К числу потенциальных доноров относятся правительственные и муниципальные организации (иностранные, национальные, региональные и др.), коммерческие компании, международные, национальные и местные фонды, банки развития, физические лица, религиозные общины.

За рубежом фандрайзинг распространен очень широко, но в России на систематической основе его стали осваивать недавно. Мировым лидером в этой области (как и в сфере благотворительности вообще) являются США. В 2008 г. в этой стране пожертвования на благотворительность составили 2,2% ВВП, причем 15% этой суммы получили образовательные учреждения [2, с. 66]. Высокий уровень затрат на благотворительность в США – результат взаимодействия нескольких факторов: католической и протестантской традиции, государственной политики (развитая система налоговых льгот для доноров), стремления компенсировать недостаточно развитую систему социальной защиты («там, где Европа собирает налоги, Америка собирает пожертвования»).

Одна из распространенных форм частной благотворительности в США – так называемые *Donor Advised Funds*, т.е. фонды, которые информируют гражданина о том, куда перечисляют деньги с его благотворительного счета (при этом он получает скидку по подоходному налогу на указанную сумму). Благотворительные счета в *Donor Advised Fund* открывают и компании, в результате они также получают налоговые льготы. В США становятся все более популярными завешание недвижимости в благотворительных целях (что позволяет снизить налог, который должны уплатить наследники) и завешание посмертной выплаты фонду по своему полису страхования жизни (при жизни это дает право на вычет указанной суммы из налогов).

На втором месте в мире в области фандрайзинга находится Великобритания, в которой на благотворительные цели расходуется 0,7% ВВП, хотя эта страна значительно отстает от США и по абсолютным показателям, и по уровню организации работы благотворительных организаций [2, с. 66]. Еще слабее развита эта деятельность в странах континентальной Европы. В последние годы достаточно активную работу в данной сфере начал вести Китай.

Большинство стран не пытается изобретать какую-то особую систему фандрайзинга, так как американская модель доказала свою эффективность и чаще всего просто не имеет смысла отклоняться от нее.

В СССР фандрайзингу не уделялось особого внимания, поскольку частные пожертвования были крайне ограниченными, а финансирование любых общественно значимых проектов предпочитали осуществлять из государственного бюджета. В настоящее время в России индустрия фандрайзинга активно формируется. В этой области наша страна лишь незначительно (менее чем на 10 лет) отстает от континентальной Европы и еще меньше – от Китая.

Для развития эффективного фандрайзинга в России существует несколько важнейших факторов: твердое намерение руководства страны выйти на инновационный путь развития; наличие обеспеченных людей – владельцев бизнеса и топ-менеджеров, проявляющих большую общественную активность; предприимчивость значительной части российского общества; особенности российского менталитета (так называемая «русская душевность», приоритет духовно-нравственных мотивов жизненного поведения).

Следует упомянуть, что в дореволюционной России имелись богатейшие традиции меценатства. Филантропия Морозовых, Третьяковых, Строгановых, Воронцовых, Мальцевых известна всему миру. По мнению многих зарубежных экспертов, на Западе при становлении культуры меценатства российский опыт использовался очень активно. Примером может служить хотя бы Нобелевская премия; в молодости ее основатель, известный промышленник Альфред Нобель более 20 лет жил в России и именно здесь пришел к мысли, что бизнесмены, обладающие широкими возможностями, должны стремиться помогать обществу.

В настоящее время рынок благотворительности в России имеет следующую структуру:

- корпоративные доноры (центральные игроки);
- грантовые программы, преимущественно иностранных фондов (их роль постепенно снижается);
- малые фонды и волонтерские группы (собственных средств не имеют, создаются как структуры, привлекающие деньги извне, – частные, грантовые и корпоративные);
- частная благотворительность (пока развита слабо, так как полностью зависит от не слишком многочисленного среднего класса).

Факты свидетельствуют, что в России наибольшие шансы на финансирование со стороны зарубежных грантодателей имеют проекты, направленные на развитие гражданского общества, некоммерческого сектора, малого бизнеса, а также на создание условий для экономического развития отдельных регионов.

В настоящее время большинство некоммерческих организаций не использует потенциальную возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов по трем основным причинам: отсутствие стратегии фандрайзинга; отсутствие баз данных об источниках финансирования; отсутствие специалистов, способных провести маркетинговые исследования, выбрать донора, написать заявку, осуществить мониторинг и т.д.

Успех в осуществлении фандрайзинга определяют:

- качество предоставляемых организацией услуг, представляющих, по мнению доноров, общественную ценность;
- положительная и незапятнанная репутация;
- сильное финансовое планирование и менеджмент;
- структура, соответствующая целям организации;
- организационная культура, способствующая фандрайзингу;
- хорошо разработанный план по сбору средств;
- использование наиболее эффективных методов фандрайзинга;
- качество обучения фандрайзингу.

В российском университетском фандрайзинге в последние годы широкое распространение получили фонды целевого капитала (англ. *endowment*). С момента принятия Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» при ведущих вузах России было создано более 40 таких фондов, аккумулирующих пожертвования выпускников и друзей университетов, осуществляющих частичное финансирование образовательных программ.

Сейчас проводится большая методологическая работа по формированию навыков работы с эндаументами в России. Под эгидой Благотворительного фонда В. Потанина и Форума доноров создан и активно работает клуб «Целевой капитал», издаются информационные бюллетени. Тем не менее вопросы развития эндаументов в сфере высшего образования, создания полноценной структуры образовательного фандрайзинга и механизма взаимодействия вузов с выпускниками до сих пор проработаны недостаточно.

Целевой капитал – это сформированная за счет пожертвований часть имущества некоммерческой организации, передаваемая ею в доверительное управление для получения дохода, используемого затем для финансирования ее уставной деятельности или иных некоммерческих организаций [1, с. 2]. В настоящее время это одна из наиболее популярных в мире форм благотворительности.

Целевой фонд предназначен для использования в некоммерческих целях. В соответствии с законом доходы от него предназначаются для реализации проектов в сферах образования, науки, здравоохранения, культуры, искусства, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), архивного дела и социальной поддержки. Заметим, что перечисленные направления деятельности (разумеется, при важности и всех прочих) в основном и формируют социальный климат в обществе. И конечно, неслучайно по двум из названных направлений сейчас реализуются приоритетные национальные проекты – «Образование» и «Здоровье».

Эндаумент, как уже указывалось, в основном пополняется за счет благотворительных пожертвований. Фонд может инвестировать свои средства с целью извлечения дохода, однако обязан направлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. Главное отличие эндаумента от обычной благотворительной организации – строго целевой характер использования средств (как правило, для поддержки какой-либо одной организации, например, конкретного университета) и регулярное получение дохода за счет инвестиций.

Доходы от инвестирования средств фонда и их передача целевым учреждениям не подлежат налогообложению. При этом существенно, что коммерческая организация-жертвователь не получает никаких налоговых льгот (т.е. в данном случае освобождение от налогов не может быть мотивом благотворительности).

Закон предусматривает и механизм контроля над использованием пожертвованных средств. Главную роль здесь играет Совет по использованию целевого капитала, который считается его собственником и формируется из представителей фирм-доноров, организаций – получателей средств и представителей общественности.

Эндаумент призван обеспечить:

- формирование долговременного источника финансирования той или иной некоммерческой организации;
- стабильность поступлений (благодаря эффективному инвестированию собранных средств);
- независимость некоммерческой организации от индивидуальных благотворителей и разовых пожертвований.

Эндаументы впервые возникли в США и использовались прежде всего для негосударственной поддержки образовательных учреждений. И сегодня в этой стране, где благотворительность всемерно поощряется обществом, система эндаументов наиболее развита. В ряде вузов за счет соответствующих поступлений формируется от четверти до половины университетского бюджета.

Один из старейших эндаументов в мире – «Harvard University's Endowment» – получил первый взнос в виде участка земли от выпускников университета. В настоящее время общий объем активов этого фонда пре-

вышает 25 млрд долл. Доходы от них направляются на выплату зарплат преподавателям и стипендий одаренным студентам, финансирование библиотек и музеев университета, на проведение научных исследований.

Наибольшими эндаументами в США располагают четыре известнейших университета (Гарвард – 25 млрд долл., Йель – 15 млрд, Станфорд и Принстон – по 12 млрд долл.), которые первыми наладили тесные связи с выпускниками и преуспели в развитии фандрайзинга [2, с. 17].

Аналогичные программы имеются и в области культуры. В США более 40 лет действует Национальный фонд искусств, выросший из эндаумента, который фактически выполняет функции отсутствующего в США Министерства культуры.

Существенное преимущество эндаумента – прозрачность его деятельности. Поскольку средства могут быть направлены только в ту организацию, для поддержки которой фонд был создан, их невозможно использовать для «оптимизации» налогообложения (когда налоги снижаются за счет расходов, якобы идущих на благотворительность; это актуально для стран, где благотворительные деньги не облагаются налогом).

Механизм формирования и использования целевого капитала, предусмотренный российским законодательством, предполагает создание данного фонда в виде специализированной некоммерческой организации. Средства фонда формируются за счет пожертвований, причем исключительно в денежной форме. Ни имущество, ни ценные бумаги для этих целей использоваться не могут. Это положение мотивировано стремлением законодателя сделать деятельность эндаумент-фондов максимально прозрачной.

Минимальная сумма целевого капитала устанавливается в размере 3 млн руб., причем на сбор этой суммы отводится один год. Аккумулированный таким образом капитал подлежит инвестированию с целью получения регулярных доходов. В течение трех месяцев с момента накопления указанной суммы фонд обязан выбрать управляющую компанию. Доход, полученный этой компанией, направляется на благотворительные цели с учетом требований жертвователя.

Первым зарегистрированным в России эндаументом стал Фонд развития МГИМО. В настоящее время это крупнейший в стране фонд с объемом капитала свыше 500 млн руб. В регионах больших успехов добились эндаумент-фонды Южного и Сибирского федеральных университетов. Высокую заинтересованность в формировании инфраструктуры фандрайзинга проявило руководство Свердловской области в связи с основанием Уральского федерального университета. Знаковым событием стало также учреждение Фонда целевого капитала Томского государственного университета, первый взнос в который сделал президент России. Вместе с тем с момента создания первых фондов в 2006–2007 гг. качественного скачка в их численности и объеме аккумулированных средств не произошло. Новых эндаументов создается немного, и ощутимый общий прирост собранных средств связан с деятельностью «старых» фондов.

Определенную роль здесь сыграл экономический кризис, резко сокративший возможности бизнеса по реализации непрофильных проектов. При взаимодействии с вузами крупные компании все чаще ориентируются на строгие корпоративные стандарты, на требования по экономии средств, выдвигаемые акционерами. Оптимизация бизнес-процессов приводит к урезанию программ помощи вузам. Вопрос о более широкой мотивации предпринимательских кругов остается открытым.

В этой связи особое значение приобретает выстраивание отношений вузов с донорами-выпускниками. По подсчетам экспертов, на выпускников, их родителей и друзей приходится более половины всей благотворительной помощи и эта доля постоянно растет. Крупнейшие жертвователи в Фонд развития МГИМО – А.Б. Усманов, В.О. Потанин, П.К. Шодиев – являются одновременно выпускниками МГИМО и крупнейшими меценатами России. В формировании наиболее мощных эндаумент-фондов участвовали В.Ф. Вексельберг, М.Д. Прохоров, другие видные деятели бизнеса, науки, культуры.

Как правило, при поиске финансирования в России пока в основном используются эмоциональные (стремление поддержать *alma mater*, приверженность к бренду) или статусные мотивы (именные стипендии, лаборатории и т.п.). Между тем этот процесс вполне может быть поставлен на другую, более рациональную и надежную основу. В настоящее время любой регион страны (за исключением, возможно, столичных городов) вынужден остро конкурировать за два главных ресурса – кадры и инвестиции. Эта конкуренция возникает не только в масштабах страны (между субъектами РФ), но и внутри отдельных регионов (между городами, претендующими на роль региональных центров). На фоне сложной демографической ситуации, старения населения, сокращения доли граждан в трудоспособном возрасте и центростремительных миграционных процессов администрации регионов постоянно сталкиваются с дефицитом молодых специалистов. Та же проблема возникает у регионального бизнеса, причем речь идет не столько о численности трудовых ресурсов, сколько об их качестве и профессиональной мобильности. Таким образом, и у местной власти, и у местных работодателей возникает реальная потребность в переориентации профессионального образования под конкретные нужды местной экономики. Наличие развитой системы подготовки кадров, переквалификации, привлечения молодежи становится необходимым условием участия ведущих компаний в проектах регионального развития.

Вместе с тем даже при наличии спроса со стороны бизнеса и местной власти традиционные формы финансирования образования не способны обеспечить экономическую основу для его реформирования (в том числе из-за независимости системы высшего профессионального образования от регионального бюджета). В этой ситуации эндаумент может оказать неоценимую помощь, поскольку целевой капитал с финансовой точки зрения выполняет роль заместителя как федеральных, так и региональных бюдже-

тов. А механизм прямого участия в управлении целевым капиталом со стороны попечительского совета, включающего крупнейших благотворителей, обеспечивает защиту интересов бизнеса и интересов территории при управлении университетом. Очевидная выгода для региона, его властей и бизнеса обеспечит их активное участие в данном проекте, что позволит рассчитывать на решение указанных выше проблем.

Литература

1. О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций: Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ.
2. Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в высшем образовании России: Сборник практических рекомендаций для участников Международной научно-практической конференции «Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в России», МГИМО(У)МИД России, 27–29 апреля 2010 г. /Под ред. Е.С. Бирюкова, Д.А. Дегтерева, А.В. Стельмаха. – М.: МГИМО, 2010.
3. *Шаффт Т.* Путеводитель по фандрайзингу. Рабочая модель по привлечению спонсоров. – М.: Вершина, 2006.

Применение принципов УНИДРУА в международных торговых отношениях

H. Martyniv, M. Budjak

Международное торговое право – одна из областей международного права, значение которой постоянно растет. Способствуют этому глобализация, стремительное развитие торговли товарами, услугами и информацией, участники которой расположены в различных частях света. Именно для этого нужны правила, регулирующие международную торговлю; более того, некоторые авторы полагают, что потребность в них сохранится, даже если весь мир превратится в единый рынок [6].

Вместе с тем, возникает вопрос: будет ли единое правовое регулирование лишь вкладом в развитие международной торговли, или же оно станет причиной ослабления естественных правовых доктрин и, таким образом, будет ограничивать преимущества, предоставляемые различными правовыми системами. Другой важный вопрос – следует ли глобализацию правового регулирования международной торговли рассматривать с точки зрения государственной, или же в данном случае более уместны негосударственные средства.

Право – наиболее важный из всех элементов, влияющих на международную торговлю. С одной стороны, оно создает определенные ограничения и запреты, с другой – обеспечивает четкость, ясность, стабильность и справедливость торговых отношений. В настоящее время их участники

все чаще сталкиваются с широким диапазоном гетерогенных правовых норм и актов, на которые влияют региональные, национальные или многонациональные группы государств, предпринимателей, организаций и т.д. Сейчас уже все согласны, что коллизионный метод, широко используемый прежде, в настоящее время недостаточен. Уже во второй половине XIX века были предприняты первые попытки унификации международных торговых отношений, отличающиеся по степени обязательности и происхождению. Требуется прямое регулирование международных торговых отношений, позволяющее разрешать спорные вопросы без необходимости прибегать к коллизионным нормам и поиску более или менее правильных и справедливых решений.

Прямой метод отражает автономию воли сторон, а поскольку она является общей предпосылкой рыночной экономики и функционирования рынка как такового (неважно, внутреннего или международного), данный метод регулирования торговых отношений, безусловно, имеет более демократичный характер.

Унификация международного торгового права

Унификация права – это правотворческая деятельность, направленная на создание, изменение или упразднение одинаковых, единообразных правовых норм в процессе сотрудничества различных государств [1, с. 101]. Первые попытки унификации международно-правовых документов, направленных на регулирование коммерческих отношений, были предприняты в области международного частного права более 40 лет назад; с этой целью разрабатывались различные документы международными организациями, государствами и независимыми группами экспертов. Самым большим успехом в данной области стало принятие Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Однако, несмотря на свою популярность и частоту использования, эта конвенция не является совершенной, содержит множество пробелов и трудностей при интерпретации. К числу вопросов, которых она вообще не касается, в частности, относятся:

- применение договорного условия о неустойке;
- определение размера процентов и порядка их начисления при просрочке исполнения денежных обязательств;
- действительность договора и его отдельных условий;
- сроки исковой давности.

В процессе заключения договоров в сфере международной торговли могут возникнуть сложности, связанные с тем, что каждая из сторон стремится использовать национальное законодательство, поскольку его особенности хорошо известны. При отсутствии иного выбора приходится использовать законодательство конкретных государств для регулирования коммерческих отношений с помощью коллизионных норм международного частного права.

Роль и значение Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА в унификации международного торгового права

В описываемой ситуации наиболее справедливым решением будет использование Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА (далее – Принципы УНИДРУА) – правового документа, значимость которого постоянно растет, или же его аналога – Принципов европейского договорного права 1998 г. (PECL). По сути, это свод международно признанных принципов права в области международных коммерческих договоров, сфера действия которых ограничена их нормативным характером и областью применения. Данные принципы – это не международный договор (конвенция), обязательный к исполнению, а скорее обычай международной торговли, признаваемый законодательством в качестве источника права.

Принципы УНИДРУА и PECL являются результатом усилий, примененных в области унификации и кодификации *Lex mercatoria*. Эти документы зачастую рассматриваются в качестве одного из важнейших элементов данной концепции.

Принципы УНИДРУА в первый раз были опубликованы в 1994 г., это издание состояло из 7 глав. В 2004 г. была принята очередная редакция, названная «Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004», которая содержала ряд новых положений, в частности, регламентирующих:

- полномочия представителей¹;
- зачет обязательств и его последствия²;
- уступку прав, перевод обязательств, передачу договоров³;
- сроки исковой давности и последствия их истечения⁴.

При разработке данного документа учитывались нормы Венской конвенции – ряд их положений совпадает текстуально. Вместе с тем, Принципы УНИДРУА содержат положения по ряду важных вопросов, которые были предметом обсуждения при разработке Венской конвенции, но не нашли в ней отражение [4, с. 34].

Главная особенность Принципов УНИДРУА состоит в том, что они разработаны не в виде международных конвенций и модельных законов, а как правила, предназначенные для использования участниками международных контрактных отношений по их волеизлиянию. Принципы не являются международным договором или типовым контрактом, не предполагают никакого одобрения или утверждения со стороны государств; они

¹ Раздел 2 главы 2 Принципов УНИДРУА 2004.

² Глава 8 Принципов УНИДРУА 2004.

³ Глава 9 Принципов УНИДРУА 2004.

⁴ Глава 10 Принципов УНИДРУА 2004.

также не привязаны и к какой-либо определенной системе права. Во многом их возрастающий авторитет связан с тем, что данная кодификация находится в процессе постоянного развития, и учитывает все наиболее значимые новшества в регулировании международной торговли.

Несмотря на расхождение мнений в вопросе о нормативном характере Принципов УНИДРУА, их практическое значение постоянно растет. Существуют различные точки зрения и относительно степени их соответствия *Lex mercatoria*⁵. При выборе применимого законодательства субъекты международных коммерческих отношений все чаще отклоняются от традиционных подходов в пользу общепризнанных принципов международной торговли. Такой выбор эффективно сочетается с арбитражной оговоркой, в которой подчеркивается нормативный характер указанных принципов.

Что касается правового характера PECL, место этого документа в иерархии правовых норм очень схоже с местом Принципов УНИДРУА. При этом, однако, существуют расхождения во мнениях по вопросу их нормативности и обязательной силы, которая придается им в различных типах производства государственными судами или арбитрами. По этой причине способы использования обоих документов могут меняться в зависимости от законодательства отдельных государств.

Поскольку вопросы негосударственного регулирования отношений, возникающих в международной торговле, обсуждаются все чаще, меняется и восприятие *Lex mercatoria*. Более того, эти вопросы уже перестали быть теоретическими и стали предметом договорной практики. В этом плане Принципы УНИДРУА можно считать самым большим успехом последнего времени, поскольку они представляют собой систему общих положений и норм договорного права, которые относительно единообразны во всех существующих национальных законодательствах, а также в области международной торговли.

Существует много областей права, в которых Принципы УНИДРУА играют важную роль, но прежде всего они важны при создании новых государственных норм, касающихся международной торговли, при заполнении пробелов в регламентации международных коммерческих отношений, а в случае необходимости – и при обновлении существующих законов.

Принимая во внимание характер Принципов УНИДРУА и тот факт, что популярность *Lex mercatoria* все возрастает, вопрос «*Lex mercatoria: yes or no?*» становится излишним; его сменяет другой вопрос: «*Lex mercatoria: when and how?*» [7].

⁵ Концепция *Lex Mercatoria* получила распространение в последней трети XX в., но по-прежнему вызывает весьма противоречивые оценки. Одни специалисты полагают, что это современный путь решения любых споров в сфере международных коммерческих отношений, другие отмечают аморфность данной концепции, которая мешает установить четкое, ясное и предсказуемое регулирование.

О фактическом масштабе применения Принципов УНИДРУА исчерпывающе сказано в их преамбуле, где они характеризуются как общие нормы, разработанные для применения в международных коммерческих договорах, в случае:

- если стороны достигли согласия, что их договор будет регулироваться этими Принципами;
- если стороны достигли согласия, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», «*lex mercatoria*» или аналогичными положениями;
- если стороны не выбрали право, применимое к их договору;
- решения вопроса, возникающего при невозможности установить соответствующую норму применимого права;
- толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов;
- отсутствия национального и международного законодательства (в качестве модели регламентации).

В отличие от Венской конвенции, область применения Принципов УНИДРУА не ограничена контрактами купли-продажи товаров; они могут применяться ко всем видам международных договоров в области торговли. При этом трактовка понятия «коммерческий договор» должна быть, по возможности, более широкой, чтобы включать в себя не только сделки на поставку товаров и услуг или обмен ими, но также и другие типы экономических соглашений – например, инвестиционные, концессионные, о предоставлении профессиональных услуг [5, с. 15].

Другие условия, как например, выбор Принципов УНИДРУА в качестве применимого права, не являются решающими, хотя в какой-то мере определяют степень воздействия Принципов на договорные отношения. Иными словами, при регламентации отношений между сторонами они могут выступать в качестве:

- применимого права;
- обязательных условий договора;
- средства толкования;
- правового инструмента для заполнения пробелов и т.д.

Условие «международности» контракта считается выполненным, если он содержит международный (иностраный) элемент. Решения, принятые на национальных и международном уровнях, ссылаются в этом случае, как и Венская конвенция, на главный критерий – страны регистрации сторон договора должны различаться. Другие доктрины связывают «международность» контракта с тем фактом, что обязательства по нему относятся к более чем одному государству, с возможностью выбора между законодательствами различных государств и даже с его отношением к операциям международной торговли. Принципы УНИДРУА, однако, ни один из этих критериев не используют, и требование «международности» договорного обязательства присутствует в них лишь негативно. Это означает, что если до-

говорное обязательство не включает международный элемент, а все вопросы, возникающие на его основе, связаны лишь с одной страной, такой договор не будет иметь международного характера. Это относится и к случаям более широкого толкования понятия «международный». Примером может служить решение Верховного суда Венесуэлы (Supreme Court of Venezuela) в деле *Bottling Companies v. Pepsi Cola Panamericana*, в котором признается международный характер договора, заключенного между торговыми компаниями одной страны, поскольку одна из них была филиалом компании, зарегистрированной в США⁶.

С другой стороны, следует отметить, что, несмотря на международной характер Принципов УНИДРУА, никаких препятствий для их применения к чисто национальным договорным обязательствам не существует (разумеется, это должно происходить в пределах компетенции соответствующих императивных норм национального законодательства).

Заметим, что коммерческий характер контракта не исключает применимости Принципов в случаях, когда в законодательствах отдельных государств проводится различие между коммерческими и так называемыми гражданскими договорными отношениями. На их применимость не влияет и формальный предпринимательский статус сторон договора. Вместе с тем, Принципы УНИДРУА не регулируют потребительские договоры, которые, как правило, регламентируются на национальном и международном уровнях императивными правовыми нормами. При этом, однако, граница между потребительскими и коммерческими договорами может быть весьма нечеткой, и в этом случае Принципы УНИДРУА допускают максимально широкую интерпретацию договорных отношений, позволяя применять их не только к договорам купли-продажи, обмена товарами и услугами, предоставления услуг, но и к таким экономическим операциям, как инвестиции, лицензионные соглашения и др.

Целью Принципов УНИДРУА, как упоминалось выше, является не только регулирование коммерческих отношений, но и толкование международных и национальных правовых документов и общих условий торговли. Они могут служить моделью при разработке и пересмотре законодательных актов, при восполнении пробелов в законодательстве отдельных государств и в международных торговых договорах. Они также могут использоваться для толкования международных документов даже при отсутствии конкретной ссылки на них.

В международно-правовой среде сейчас преобладает точка зрения о необходимости интерпретации унифицированных международно-право-

⁶ Две венесуэльские компании подписали договор, включающий арбитражную клаузулу. В процессе решения спора суд констатировал, что «международность» должна быть интерпретирована в широком смысле слова, и поэтому признал международный характер договора, приняв во внимание наличие материнской иностранной компании (см.: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=643&step=Abstract>).

вых документов таким образом, чтобы сохранялся их оригинальный международный характер. Такой подход в корне отличается от традиционного способа толкования, используемого в национальных правовых системах применительно к договорным обязательствам. Он четко сформулирован уже в Венской конвенции (см., в частности, п. 1 ст. 7) и основан на предположении, что международно-правовые документы, несмотря на их интеграцию в национальное законодательство, не теряют своего международного характера. Следовательно, их необходимо интерпретировать с точки зрения международно-правовых принципов, таких, как Принципы УНИДРУА.

Национальные судебные органы (как судьи, так и арбитры) часто сталкиваются с дилеммой – достаточно ли руководствоваться при принятии решения в том или ином случае исключительно национальным законодательством. Принципы УНИДРУА могут оказать большую помощь, если решение вопроса на основе национального законодательства является невозможным или связано с большими трудностями. Однако, как показывает анализ опубликованных решений Международного арбитражного суда при Международной торговой палате, в зарубежных третейских судах пока не сложилось единого подхода к вопросу о применении Принципов УНИДРУА. Особенно ярко это проявляется в тех случаях, когда в контракте отсутствует прямая ссылка на них [4, с. 40–41].

Тем не менее, необходимо признать, что Принципы УНИДРУА, в силу своей изначальной ориентации на потребности международной торговли, в случае споров, вытекающих из международных торговых договоров, скорее всего, позволяют достичь оптимального решения в большинстве конкретных ситуаций.

Литература

1. *Ануфриева Л.П. и др.* Международное частное право. – 2-е изд. – М.: Проспект, 2006.
2. *Гурна Л., Русиньяк П.* Право Европейского Союза. – Братислава: Экономист, 2010.
3. *Попондопуло В.Ф.* Международное торговое право. – М.: Омега-Л, 2005.
4. *Розенберг М. Г.* Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – 5-е изд. – М.: Книжный мир, 2007.
5. УНИДРУА. Принципы международных коммерческих договоров. – Братислава: Юра-эдишн, 1996.
6. *Bonell M.J.* Do We Need a Global Commercial Code? Uniform Law Review. URL: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell1.html#*
7. *Bonnell M.J.* The UNIDROIT Principles and Transnational Law. URL: www.unidroit.org/english/publications/review/articles/2000-2-bonell-e.pdf

Л.Б. Мартиросян

Сложившийся мировой экономический кризис, проблемы устаревшего оборудования и взгляд ученых на проблемы управления устойчивым рыночным равновесием заставляют задуматься о необходимости внедрения каких-либо инструментариев, позволяющих эффективно управлять рыночным равновесием. Экономика в состоянии равновесия способна обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов, а, следовательно, максимально удовлетворить потребности общества. Создание инструментария, позволяющего управлять устойчивым равновесием рынка мороженого, является одной из неотложных задач, стоящих перед современными предприятиями данной отрасли. Анализ литературных источников и собственные исследования подтверждают, что особенностью современной мировой экономики является полный переход на качественно новый уровень, а, следовательно, становится актуальным пересмотр существующих теорий о рыночном равновесии, об особенностях, целях и инструментах его установления и инструментах его управления.

Для урегулирования существующих проблем необходимо предложить специальный инструментарий, позволяющий объективно оценить производственную, потребительскую и финансовую составляющие управления устойчивым состоянием рынка.

Целью исследования является дальнейшее развитие концепций устойчивости рыночного равновесия и разработка инструментария для объективной оценки устойчивости рыночного равновесия.

Для реализации цели поставлены следующие задачи:

- проанализировать сущность равновесного состояния рынка;
- определить соответствия существующих концепций управления устойчивым рыночным равновесием рынка особенностям современных рынков;
- изучить проблемы равновесного состояния рынка мороженого;
- рассмотреть структуру рынка мороженого Челябинской области, выявить особенности и закономерности его функционирования;
- разработать инструментарий управления рыночным равновесием и определить его экономический смысл;
- сформировать инструменты управления рыночным равновесием;
- приложить полученный результат к анализу рынка мороженого Челябинской области и оценке эффективности использования данного инструментария для установления устойчивого равновесия на рынке мороженого;

- разработать рекомендации по повышению эффективности предприятий при управлении устойчивым равновесием рынков.

Гипотеза исследования – для эффективного функционирования предприятий, производящих мороженую продукцию, необходимо разработать комплексный инструментарий управления рыночным равновесием, позволяющий оценить устойчивость данного рынка.

При изучении данной гипотезы применены следующие методы исследования:

1) монографический мониторинг печатных изданий, отечественных и зарубежных публикаций позволили создать представление об устойчивости рыночного равновесия, обосновать актуальность проблемы, сформулировать некоторые задачи;

2) методы анализа и синтеза позволили составить объективное представление о фактическом состоянии анализируемых предприятий;

3) экономико-статистический метод – с его помощью представлена общая картина по данной проблеме, выявлены закономерности изучения явления;

4) причинно-следственный метод позволил сформулировать ряд задач и обосновать критерии оценки деятельности предприятия;

5) расчетно-вариантный и метод экспертных оценок использованы при составлении прогнозных сценариев предприятия.

Теоретической и методологической базой исследования прослужили фундаментальные концепции и теории ведущих отечественных и зарубежных ученых по проблемам управления рыночным равновесием на рынке мороженого. В ходе исследования рассматривались законодательные и нормативные акты Правительства Российской Федерации, статистические материалы, специализированная справочная литература, результаты собственных исследований. (Взгляды ученых по настоящей проблеме представлены в таблице 1).

Таблица 1

**Концепции и взгляды ученых по управлению устойчивым
равновесием рынков**

<i>Автор</i>	<i>Концепция, трактовка</i>
Понятие "равновесия рынка"	
Болдуинг А., Веблен Т., Гаузнер Н., Грейсон Д., Кейнс Дж., Кларк Дж., Корнай Я., Леонтьев В., Маршалл А., Мескон М., Монден Я., Моришима М., Риггс Д., Столеру Л., Фейержен М., Харрингтон Д., Хаттон У., Хикс Дж., Хойер В., Ленге О., Нейман Дж. Ф., Хайек Ф., Алле М., Солоу Р., Харрод Р., Эванс Д., Дебре Ж., и др.	Глобальные проблемы функционирования экономики

Понятие "устойчивости"	
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Финансовое состояние и хозяйственная деятельность, обеспечивающие выполнение обязательств. Соответствие доходов и расходов
Любушкин Н.П., Кондратьев Е.В., Графов А.В.	Способность системы после воздействия какого-либо фактора возвращаться в исходное состояние или переходить в другое равновесное состояние
Понятие "устойчивого равновесия рынка"	
Акофф Р., Ансофф И., Глазьев С., Долан Э., Коно Т., Корнай Я., Моритани М., Полтерович В., Саати Т., Сакс Дж., Форестер Р.	Проблемы управления устойчивым равновесием рынков в условиях конкуренции
Астратова Г.В., Бледных В.В., Галеев М.М., Маслаков В.В., Неганова В.П., Новоселов А.Ф., Пустуев А.Л., Разорвин И.В., Рубаева О.Д., Семин А.Н., Светлаков Н.А., Филиппов Н.Н.	Вопросы устойчивого равновесия рынков
Савицкая Г.В.	Повышение экономической эффективности и устойчивости
Анализ молочной отрасли	
Буробкин И.Н., Морозов Н.М., Боев В.Р., Драгайцев А.П., Шутько А.А., Серков А.Ф., Ушачев И.Г., Оглоблин Е.С., Крылатых Э.Н., Добрынин В.А., Мазлов В.З., Гладолин А.В. и др.	Повышение эффективности функционирования молочной отрасли
Астратовой Г.В., Бледных В.В., Галеева М.М., Маслакова В.В., Негановой В.П., Новоселова А.Ф., Пустуева А.Л., Разорвина И.В., Рубаевой О.Д., Семина А.Н., Светлаковой Н.А., Филиппова Н.Н. и др.	Вопросы устойчивого равновесия рынков молочной продукции

Однако, новые рыночные отношения в посткризисный период, изменившиеся условия реализации продукции требуют изучения, анализа и решения многих экономических аспектов производства и, как следствие, управления устойчивым рыночным равновесием мороженого на современном этапе с иных позиций и подходов с учетом региональных особенностей.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- уточнены положения управления устойчивым равновесием рынка;
- систематизированы факторы, влияющие на устойчивость равновесного состояния рынка;

- обоснована необходимость проведения мероприятий по управлению рыночным равновесием в системе государственного регулирования АПК;
- разработан инструментарий, позволяющий управлять устойчивым равновесием рынка.

Равновесие как экономическая категория означает состояние соответствия спроса и предложения, характеризующегося полной реализацией произведенной продукции и максимальными возможностями при данных условиях удовлетворить интересы продавцов и покупателей.

Равновесное состояние рынка обеспечивает максимально эффективное функционирование экономики, а, следовательно, с наименьшими издержками. Это обусловлено тем, что все произведенное предложено к продаже, а все предложенное куплено потребителями. Отсюда вывод: объем совокупного производства равен объему совокупного предложения и так же равен объему совокупного спроса.

Исходя из этого, можем отметить, что ключевой задачей экономики является достижение рыночного равновесия, то есть обеспечение такого объема производства, при котором совокупный спрос равен совокупному предложению.

Так как целью практически любой экономики является расширенное воспроизводство, то есть процесс развития или равновесие в движении, то будем говорить о динамическом равновесии. Таким образом, необходимо рассмотреть отдельно понятия равновесной цены и равновесного предложения.

Анализ литературных источников показал, что равновесие цены представляет собой точку пересечения кривых спроса и предложения (динамика спроса определяется убывающей предельной полезностью, а динамика предложения – возрастающими издержками производства).

В большинстве существующих теорий предполагается, что в экономических системах всегда достижимо частичное и общее равновесие. При этом предполагается, что устойчивое состояние всегда характеризуется наличием равновесия между спросом и предложением.

Возникает актуальный вопрос о том, в каких устойчивых состояниях экономической системы возможно достижение рыночного равновесия и каким образом определить эти состояния.

Анализ ситуации показал, что в условиях мгновенного равновесия спрос оказывает исключительное влияние на цену, а в условиях долгосрочного равновесия – цена регулируется издержками. Таким образом, в краткосрочном периоде большее внимание необходимо уделять влиянию спроса на цену, в более продолжительном периоде большее влияние на цену оказывают издержки [7].

Классическое направление равновесия рынка представлены в трудах ученых и рассмотрены как теории общего экономического равновесия

рынка, автоматически обеспечивающего равенство доходов и расходов при полной занятости. При этом основными понятиями, которыми оперируют ученые в данном направлении, являются такие категории как процентная ставка, заработная плата и уровень цен в стране. Эти три категории являются гибкими величинами и обеспечивают равновесие на рынке. Гибкие цены обеспечивают соответствие спроса и предложения товаров на рынке, следовательно, длительно перепроизводство невозможно.

В теории общего равновесия Л.Вальраса – это состояние баланса спроса и предложения на всех рынках, при которых ни один участник рыночного процесса не желает изменить свои объемы сделок. Теория общего экономического равновесия с точки зрения Л.Вальраса может быть представлена четырьмя основными положениями:

- 1) Любое рыночное хозяйство стремится к равновесию;
- 2) Существует принцип взаимозависимости основных элементов рыночной экономики, что и обеспечивает единство и равновесие системы;
- 3) Исходным пунктом анализа равновесия является анализ обмена между производителем и потребителем;
- 4) Равновесие достигается через механизм равновесных цен, которые взаимозависимы на различных рынках и отражают равновесную предельную полезность обмениваемых товаров [2, с. 128].

Рассматривая равновесие на рынках товаров, ресурсов и капитальных благ, Л.Вальрас сформулировал закон о том, что если субъекты действуют в рамках бюджетных организаций (сумма доходов равна сумме расходов), то рынки будут находиться в состоянии равновесия. При этом он не решил вопрос о том, будет ли равновесие единственным и устойчивым.

Современные взгляды ученых на вопросы рыночного равновесия можно разделить на три группы в соответствии с их точкой зрения на процесс установления равновесия:

- 1) Рынок вполне способен к саморегулированию и необходимости прямого вмешательства в экономические процессы нет (данной точки зрения придерживаются неоклассики, либералы, консерваторы);
- 2) Государство должно активно влиять на рыночные механизмы с целью устранения их недостатков (кейнсианцы, институционалисты);
- 3) Вмешательство государства необходимо, но оно должно быть умеренное и опосредованное (неолибералы, сторонники неоклассического синтеза, монетаристы, неоинституционалисты).

По теории Дж. Кейнса, размеры общественного производства и занятости, их динамика определяются не факторами предложения, а факторами платежеспособного спроса.

Рассмотрим соотношение понятий «совокупный спрос и совокупное предложение». Величина «Совокупный спрос» играет ведущую роль, и его величина может корректироваться в результате взаимодействия с рынком [4, с. 122].

По Дж.Кейнсу, все расходы общества (совокупный спрос) состоят из четырех однотипных компонентов: личное потребление, инвестиционное потребление, государственные расходы, чистый экспорт [5, с. 324].

Общий объем потребления, как правило, зависит от общего дохода. Соотношение между изменением потребления и вызываемым им изменением дохода называется предельной склонностью к потреблению (marginal propensity to consume) [3, с. 245-246].

$$MPC = \delta C / \delta Y$$

где MPC – предельная склонность к потреблению,

δC – изменение потребления,

δY – изменение дохода.

Величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей. А предельная склонность к сбережению (marginal propensity to save) равна отношению изменения величины сбережений к изменению дохода.

$$MPS = \delta S / \delta Y$$

где MPS – предельная склонность к сбережению,

δS – изменение величины сбережения,

δY – изменение дохода.

Когда общий доход возрастает, часть прироста будет направлена на потребление, а другая часть – на сбережение, то есть $Y=S+C$, следовательно, $\delta C / \delta Y + \delta S / \delta S = 1$

Согласно теории Дж.Кейнса, главным фактором стимулирования совокупного спроса являются инвестиции. Они должны компенсировать недостаточность покупательского спроса. При наличии в экономике такого фактора, как сбережения, идеальной с точки зрения соответствия состоянию рыночного равновесия будет являться ситуация, когда инвестиции равны сбережениям в краткосрочном и долгосрочном периодах.

По Дж. Кейнсу, равновесие на всех связанных между собой рынках товаров и услуг, то есть равенство между совокупным спросом и совокупным предложением требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций.

Кейнс дает следующее определение: Инвестиции – это функция процента, а сбережения – функция от дохода. Таким образом, условия равновесия в соответствии с его теорией, может быть представлена в следующем виде:

$$I=S$$

$$I=f(r),$$

$$S=f(Y),$$

$$Y=C+G+I+NX,$$

где I – инвестиции, S – сбережения, r – рыночная ставка (%), Y – валовой национальный продукт (совокупный доход), C – потребительские расходы, G – государственные расходы, NX – чистый экспорт [6, с. 465].

Известно, что рыночное равновесие достигается не только соответствием спроса и предложения, но и зависит от структурной организации функционирующих на рынке субъектов.

Процесс достижения рыночного равновесия автор предлагает представить в виде следующей схемы (рис.1):

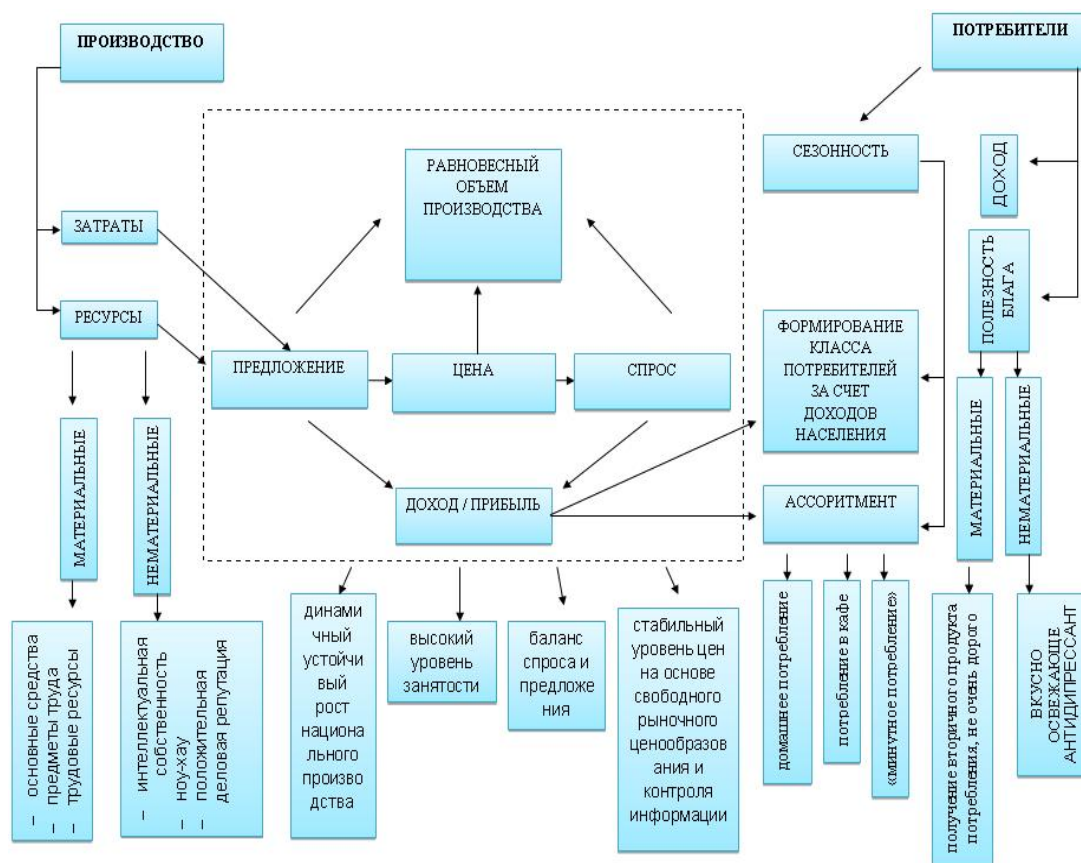


Рис. 1. Условия устойчивого рыночного равновесия

Таким образом, процесс рыночного равновесия представляет собой совокупность взаимозависимых факторов, а именно, зависимость рыночного равновесия от совокупного спроса и предложения, как основополагающих факторов, а так же от объектов экономической инфраструктуры.

После спада производства в агропромышленном комплексе России и всего мира в целом, в связи с экономическим кризисом, последние полтора года идет процесс его восстановления. Значительное влияние оказало осуществление национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», реализация государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденный постановлением Пра-

ительства российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 446 [1]. Данные меры помогли стабилизировать ситуацию на внутреннем рынке, создали условия для повышения степени удовлетворения платежеспособного спроса населения.

Однако, потенциал агропромышленного комплекса реализован не полностью и сохраняется высокая импортная зависимость страны по некоторым видам сельскохозяйственной продукции, в частности по молочно-мороженой продукции. При этом существует высокая дифференциация по уровню доходов, следствием чего являются значительные качественные и количественные различия в употреблении мороженого в нашей стране. Основными факторами, определяющими сложившиеся условия социально-экономической инфраструктуры, являются несовершенство макроэкономических условий и их функционирование, отставание по многим показателям в инновационном развитии от европейских и американских рынков, отставание социальной сферы, дефицит квалифицированных кадров и др.

Итак, исходя из всего вышесказанного, можем отметить три фактора, определяющих состояние рыночного равновесия:

- совокупный спрос и предложение товаров и услуг;
- спрос и предложение финансов (денежных потоков);
- уровень налогообложения.

По мнению автора, важным условием достижения экономического равновесия является совокупность элементов, обусловленных организационно-экономическими отношениями на рынке.

Рыночное равновесие может быть трактовано как сбалансированное состояние экономической системы, которое складывается в результате процесса саморегулирования рынка и тех субъектов, которые функционируют на нем, при этом, необходимо учитывать, что данный процесс сопровождается целым рядом факторов.

Литература

1. Постановление правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 года №446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».
2. *Бартенев С.А.* «Экономические теории и школы». – М.: Издательство БЕК, 2005. – 352 с.
3. *Камаев В.Д.* Экономическая теория. – М.: Гуманист, Издательский центр Владос, 2008. – 640 стр.
4. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
5. Курс эконом теории / Под ред. Чепурина М.Н. – Киров: КОТ, 2001. – 624 стр.

6. Экономическая теория. Учебник / Под ред. Николаевой И.П. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 527 стр.
7. www.econteor.ru
8. www.gks.ru

Кредитоспособность заемщиков – юридических лиц в современной российской экономике

С.С. Матвеевский

Кредитоспособность заемщика характеризует его способность исполнить обязательства по полученному кредиту (выплатить вовремя основную сумму долга и проценты по нему) за счет источников регулярного поступления денежных средств [2]. Для юридического лица она в основном определяется его финансовым состоянием и результатами хозяйственной деятельности, соответствующими денежными потоками. Очевидно также, что она может зависеть от различных внешних факторов, и мировой финансовый кризис 2008 г. это еще раз подтвердил.

В официальном документе ЦБ РФ «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора» имеется специальный раздел «Кредитный риск», в котором содержится информация как о состоянии кредитного портфеля российских коммерческих банков, так и о финансовом положении предприятий-заемщиков [4, 5]. В 2009 г. это положение в целом ухудшилось. При стагнации кредитного рынка (совокупный объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств коммерческих банков сократился за год на 0,2%), их просроченная задолженность возросла в 2,4 раза и на начало 2010 г. составила 1014,7 млрд руб. Вместе с тем, темпы ее прироста неуклонно замедлялись: в первом квартале 2009 г. она возросла на 52,3%, во втором – на 29,2, в третьем – на 15,8, а в четвертом – только на 5,5%. Приведенные данные свидетельствуют, с одной стороны, о силе влияния на российскую экономику мирового финансового кризиса, с другой – о необходимости прогнозирования коммерческими банками изменения кредитоспособности заемщиков в будущем.

Уровень кредитного риска российских банков по-прежнему определяется в первую очередь качеством кредитов нефинансовым организациям, на долю которых на начало 2010 г. приходилось 63,2% общего объема выданных кредитов. Просроченная задолженность по ним увеличилась за 2009 г. в 2,9 раза, в то время как объем предоставленных кредитов остался практически неизменным. В результате удельный вес просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям увеличился за год с 2,1 до 6,1%.

В отраслевом разрезе наиболее высокий удельный вес просроченной задолженности по кредитам в 2009 г. отмечался у организаций оптовой и розничной торговли, строительства, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства. Из этого, очевидно, следует, что при оценке коммерческим банком кредитоспособности заемщика должна учитываться его отраслевая принадлежность.

Согласно отчетности кредитных организаций, доля стандартных ссуд в общем объеме ссудной задолженности банковского сектора в начале 2010 г. составляла 35,1%, проблемных ссуд – 3,1%, безнадежных – 6,5% (на начало 2009 г. – соответственно 41,2; 1,7 и 2,1%). Это подтверждает факт снижения качества кредитов в условиях финансового кризиса, а также актуальность проблемы более точной оценки кредитоспособности юридических лиц.

Финансовое состояние предприятий-заемщиков (далее – предприятия), согласно данным мониторинга ЦБ РФ за 2009 г., оставалось удовлетворительным и существенно не изменилось по сравнению с предыдущим годом. Лучше была ситуация в отраслях сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, связи, менее благополучной – в обрабатывающей промышленности, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, а также в торговле. Заметно улучшилось финансовое положение предприятий строительства и транспорта – по итогам 2009 г. оно было вполне удовлетворительным.

В целом неплохое положение основной массы заемщиков в конце 2009 г. было в значительной мере обусловлено постепенным выходом из острой фазы кризиса после резкого спада в IV квартале 2008 г. Валюта баланса предприятий за 2009 г. увеличилась, однако в меньшей степени, чем в 2008 г. (10,9 и 14,5% соответственно). Темпы роста оборотных активов также снизились, тогда как внеоборотных активов и собственного капитала, напротив, заметно возросли. Характерная черта 2009 г. – сокращение общего объема обязательств организаций.

Объем инвестиционных ресурсов (суммарная величина собственного капитала и долгосрочных обязательств) был в целом достаточным для формирования внеоборотных активов; исключение по итогам года составили лишь организации транспорта и связи. Заметим, что хотя предприятия располагали достаточными собственными оборотными средствами, их рост в 2009 г. существенно замедлился – с 26,7 до 9,6%. Тем не менее, увеличение объемов оборотных и собственных оборотных средств свидетельствует об увеличении кредитоспособности большинства российских компаний.

Существенно замедлился в 2009 г. рост кредиторской задолженности: с 35,4% в 2008 г. до 11,5%. Дебиторская задолженность в 2009 г. вообще не росла, а напротив, сократилась на 1,7% (в 2008 г. был отмечен ее рост на 26,8%). За отчетный год сократилась как ее «нормальная» составляющая

(обязательства, срок платежа по которым еще не наступил), так и просроченная задолженность (в 2008 г. увеличилась и та, и другая). Доля просроченной задолженности в общем объеме дебиторской на конец 2009 г. составила 9,1%. Эти цифры подтверждают вывод о повышении кредитоспособности большинства предприятий. Можно предположить, что сокращение кредиторской задолженности отчасти обусловлено существенным сокращением объемов кредитования реального сектора коммерческими банками (что, в свою очередь, было вызвано опасениями, связанными с развитием кризиса).

Выручка от продажи товаров, работ и услуг за 2009 г. составила лишь 90,9% от уровня 2008 г. Недостаток поступлений от операционной деятельности был одним из факторов, приведших к чистому оттоку денежных средств у предприятий в 2009 г. Этот показатель, в отличие от выше рассмотренных, свидетельствует о снижении кредитоспособности российских предприятий.

При этом, однако, краткосрочные обязательства были полностью обеспечены оборотными активами (без учета просроченной дебиторской задолженности); коэффициент текущей ликвидности за 2009 г. повысился и составил на конец периода 173,3% (в 2008 г. – 169%). К тому же значительно возросла прибыль до налогообложения (на 91,8%), а соответствующий показатель рентабельности увеличился с 5,3 до 8,6%. Увеличилась и рентабельность собственного капитала (с 8,2 до 13,5%), а коэффициент абсолютной ликвидности (отношение собственного капитала к активам) практически не изменился (уменьшился с 10 до 9,5%).

По мнению руководства ЦБ РФ, в 2010 г. наметилась тенденция к улучшению качества кредитного портфеля российских коммерческих банков, хотя кредитные риски оставались относительно высокими [5]. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов за 2010 г. сократился с 5,1 до 4,7%. При росте кредитов, депозитов и прочих размещенных средств на 11,6% просроченная задолженность за 2010 г. увеличилась только на 2,1% и на начало 2011 г. составила 1035,9 млрд руб., а в последнем квартале 2010 г. даже сократилась на 7% (заметим, что в 2009 г. был отмечен рост просроченной задолженности в 2,4 раза).

Уровень кредитного риска российских банков по-прежнему определялся в первую очередь качеством кредитов нефинансовым организациям, на долю которых на начало 2011 г. приходилось 63,5% их общего объема. За 2010 г. просроченная задолженность по кредитам данной категории заемщиков сократилась на 2,5%, в то время как объем предоставленных кредитов вырос на 12,1%. Анализ по видам деятельности предприятий-ссудозаемщиков в 2010 г. показал, что по-прежнему наиболее высок удельный вес просроченной задолженности в оптовой и розничной торговле, сельском хозяйстве, строительстве.

Согласно отчетности кредитных организаций, доля стандартных ссуд в общем объеме ссудной задолженности банковского сектора по состоянию на начало 2011 г. составляла 37,5%, проблемных ссуд – 2,6%, безнадежных – 5,7% . По сравнению с 2009 г. ситуация несколько улучшилась (соответствующие показатели составляли 35,2; 3,1 и 6,5%).

Финансовое состояние предприятий, работающих в нефинансовом секторе экономики, улучшилось по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, и по итогам 2010 г. было удовлетворительным. Эта тенденция была в основном вызвана значительным улучшением экономической конъюнктуры и бизнес-климата в России в отчетном году.

Существенно активизировалась производственно-сбытовая, в меньшей мере – инвестиционная деятельность предприятий. В результате увеличился общий объем их активов, а также оборотных активов, чистых активов и инвестиционных ресурсов.

Совокупный объем обязательств организаций увеличился, причем в основном за счет долгосрочной задолженности, хотя долговая нагрузка на собственный капитал при этом оставалась умеренной (за исключением строительных организаций).

Рост объемов долгосрочных обязательств предприятий в 2010 г., по-видимому, объясняется реструктуризацией ранее полученных кредитов. В 2010 г. продолжилось увеличение как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Рост просроченной дебиторской задолженности замедлился, а ее уровень существенно не изменился. Финансовые результаты предприятий улучшились, возросли выручка от продаж и прибыль до налогообложения.

Более 75% предприятий-заемщиков по результатам 2010 г. оказались рентабельными, но вместе с тем основная их масса испытывала недостаток денежных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности.

Таким образом, данные ЦБ РФ за 2009–2010 гг., характеризующие кредитные риски в российской банковской системе [4, 5], позволяют заключить, что в целом за рассматриваемый период кредитоспособность российских предприятий повысилась. Величина кредитного риска в первую очередь зависит от следующих факторов [1]:

- уровня просроченной кредиторской задолженности коммерческих банков и ее динамики;
- объема кредиторской и дебиторской задолженности предприятий (в том числе, просроченной) и динамики этих показателей;
- отраслевой принадлежности предприятия;
- величины основных и оборотных активов предприятия;
- стандартных показателей финансового состояния (коэффициента текущей ликвидности и др.);

- величины прибыли и уровня рентабельности предприятия, их динамики.

С учетом этих положений можно обоснованно формировать вероятностную модель оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица [3].

Литература

1. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. – М.: КноРус, 2008.
2. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело. Современная система кредитования. – М.: КноРус, 2009.
3. Матвеевский С.С. Использование вероятностных моделей при оценке кредитоспособности юридических лиц // Мировой экономический кризис в условиях глобализации: Материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2010 г.): В 3 ч. Ч. 2. – М.: МИЭП, 2010.
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году. – М.: ЦБ РФ, 2010.
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010 году. – М.: ЦБ РФ, 2011.

Интеллектуальная собственность как историческое явление

С.В. Матюшенко

Изучение литературы показывает, что историческая ретроспектива изучения интеллектуальной собственности сводится к изложению теоретических и практических аспектов появления и применения законодательной базы по интеллектуальному продукту. Вместе с тем, думается, что интеллектуальную собственность можно отнести к нормальному историческому явлению, которое имеет место в жизнедеятельности любой общественной системы.

Производить анализ исторического появления и существования основных объектов интеллектуальной собственности мы не будем, так как мнений по этому вопросу достаточно [1; 4; 5; 14; 16 и т. д.], а попытаемся предложить свое видение интеллектуальной собственности в историческом ракурсе.

Описывая интеллектуальную собственность как историческое явление, необходимо обратить внимание, что данную характеристику, придется давать только с общих позиций, так как исследования эту тему пока не затрагивают. Второе замечание касается того факта, что в принципе интеллектуальная собственность создавалась во все исторические эпохи для

удовлетворения потребностей человека. «Институт ИС существует с того самого периода, когда возникло человечество, и стал производиться обмен идеями, знаниями и навыками», отмечает Ф. Удалов [14, с. 230]. Проявлялось это в виде новых достижений техники и культуры. Но многие столетия вопрос о том, что именно эти достижения являлись интеллектуальной собственностью, не ставился, скорее всего, ввиду того, что их было не так много для одной исторической эпохи и, результаты интеллектуальной деятельности осознавались, просто как удачное творение, пришедшее озарение мастеру своего дела.

Так же многие достижения появлялись в результате неустанного выполнения однотипной работы, и в этих ситуациях появлявшееся постепенное совершенство в действиях рождало то, что становилось потом нечто новым и полезным. В таких условиях рождение интеллектуальной собственности носило «вероятностный характер» [1, с. 5].

На сегодняшний же день произведения интеллектуальной собственности неплохо прогнозируются, так как «современный этап развития мировой цивилизации характеризуется интеллектуальным переделом мира, который проявляется в борьбе за преимущественное преобладание интеллектуальными ресурсами – создателями и носителями научных знаний и высоких технологий» [9, с. 3]. Поэтому стоит говорить об историческом облике интеллектуальной собственности с позиций сегодняшнего дня.

Формирование интеллектуальной собственности обусловлено различного рода причинами: всеобщими, общими и частными.

К всеобщим причинам отнесем причину, существовавшую всегда, и современные дискурсы, обеспечивающие эти процессы. Всеобщая причина, пожалуй, существует лишь одна – общественная потребность. Как пишет В. Шведова: «Известно, что именно общественная потребность является причиной создания технических объектов, (читай «интеллектуальной собственности») [15, с. 18] и их дальнейшего усовершенствования». Ее поддерживает Е.В. Яковлева: «Причина возникновения интеллектуального производства (т.е. производства интеллектуальной собственности) связана, с одной стороны, с потребностями человеческого социума, с другой с потребностями материального производства» [16, с. 5].

На современном этапе она подкреплена такими явлениями: как глобализация в сфере информации, экономике, образе жизни и стремительным развитием экономики. «Во всем мире идет процесс формирования новой отрасли общественного производства – индустрии объектов интеллектуальной собственности [10, с. 4].

К общей причине привычного плана можно отнести те способности человека, которые имеются только у него. С.А. Судариков уверяет, что «изобретения (как объекты интеллектуальной собственности) свойственны только человеческому обществу, и, именно, они выделили человека из иных биологических видов» [13, с. 23].

К общим причинам современного ракурса отнесем:

- первое – переход мировой экономики на рельсы рыночного хозяйствования, что привело к развитию экономики нового типа, «в которой материально-вещественный капитал постепенно уступает место капиталу интеллектуальному» [7, с. 4];
- второе – развитие потребностей в новом знании всех групп субъектов современного труда.

Частные причины формирования интеллектуальной собственности можно объяснить, с одной стороны, общими процессами, идущими в современном обществе, такими, как постепенное уравнивание потребностей людей во всем мире и провозглашение курса «на человека и во имя человека». С другой стороны, неустанное стремление человека «вперед» и неумное желание быть первым, единоличным (эти причины можно назвать причинами психологического характера).

Постепенное уравнивание потребностей людей во всем мире проявляется в том, что мы все хотим хорошо есть, хорошо одеваться, хорошо отдыхать. Соответственно, потребности нивелируются и становятся как «близняшки», тем более, что желание одного на сегодняшний момент может стать желанием многих (например, через Интернет). В этой ситуации начинает хотеться чего-то такого нового, чего нет «у соседа». И человек начинает творить. Обратим внимание на массовое создание автобиографических книг людьми разных возрастов и профессий.

Кардинальная смена содержания лозунга «во имя человека» привела к усилению роли личности в истории и общая современная ориентация общества на человека привела к раскрепощению его творческих способностей и вызвала всплеск появления интеллектуальной собственности.

Неустанное стремление человека «вперед» объясняется в наличии у него, как у любого биологического существа, природной активности и любознательности. Именно эти свойства человеческого индивида не дают ему сидеть на месте, а все время толкают его к попытке «заглянуть за горизонт». Такое «заглядывание» часто приводит к возникновению объектов интеллектуальной собственности.

Неумное желание человека быть первым, единоличным, как еще одна причина формирования интеллектуальной собственности, обусловлена его привычной индивидуальностью. В любом акте любой деятельности человека можно обнаружить проявление его оригинальности, нестандартности и неповторимости. Именно это тонкость человеческого индивида, можно сказать, провоцирует его на формирование интеллектуальной собственности в виде каких-то авторских произведений. Тем более, что сегодняшняя практика интеллектуальной собственности привычно закрепляет результаты интеллектуальной деятельности за тем, кто это создал или открыл в виде «авторского имени». Также неумное желание человека быть первым, единоличным, закрепить «авторство» на сегодняшний день у лич-

ности усилилась, как думается, в связи со «смягчением режима творчества». Общественное мнение, экономическая практика и правовая ситуация сегодня не только активно принимают результаты интеллектуальной деятельности в оборот, но и пытаются способствовать расширению условий для творчества любого человека.

Неустанное стремление человека «вперед» объясняется наличием у него, как у любого биологического существа, природной активности и любознательности. Именно эти свойства человеческого индивида не дают ему сидеть на месте, а все время толкают его к попытке «заглянуть за горизонт». Такое «заглядывание» часто приводит к возникновению объектов интеллектуальной собственности.

Неуемное желание человека быть первым, единоличным, как еще одна причина формирования интеллектуальной собственности, обусловлена его индивидуальностью. В любом акте любой деятельности человека можно обнаружить проявление его оригинальности, нестандартности и неповторимости. Именно эта особенность человеческого индивида, можно сказать, провоцирует его на формирование интеллектуальной собственности в виде каких-то авторских произведений. Тем более, что сегодняшняя практика интеллектуальной собственности привычно закрепляет результаты интеллектуальной деятельности за тем, кто это создал или открыл в виде «авторского имени». Также неуемное желание человека быть первым, единоличным, закрепить «авторство» на сегодняшний день у личности усилилось, как думается, в связи со «смягчением режима творчества». Общественное мнение, экономическая практика и правовая ситуация сегодня не только активно используют результаты интеллектуальной деятельности, но и пытаются способствовать расширению условий для творчества любого человека.

Предпосылками возникновения интеллектуальной собственности становятся «моральное старение» «старых» объектов интеллектуальной собственности, появление «новых» объектов интеллектуальной собственности взамен надоевших технических и культурных достижений и ситуация «назревших» объектов интеллектуальной собственности.

Формированию интеллектуальной собственности способствует и ситуация в мире, когда увеличивающиеся потребности человека периодически не могут покрываться существующими материальными ресурсами, потому что они все «выбраны» по первому разу, т. е. реально и то, что было осязаемо. И чтобы появились новые продукты, удовлетворяющие новые потребности людей, они должны нести на себе налет не материальности, а интеллектуальности. То есть быть объективно существующими не только в прямом исполнении, но и иметь такое «второе дно», которое явно и неявно способствует дальнейшему развитию человека.

Исходная сфера формирования интеллектуальной собственности достаточно ясна:

- это планета Земля с ограниченными природными и материальными ресурсами;
- это человек с неограниченными потребностями;
- это человек с неограниченными возможностями.

Процесс формирования интеллектуальной собственности видится как успешный процесс разрешения противоречий между «хочу», «могу» и «получается», в результате которого возникает интеллектуальная собственность.

Проявление интеллектуальной собственности заключается в ее видимом, наглядном образе, который индивидуально и неповторимо отражает объективную реальность и успешно воспринимается людьми с помощью органов чувств. Структурно она включает в себе две части: идеальную в виде нематериальной сущности и материальную в виде формы своего объективного воплощения.

Определение исторического места интеллектуальной собственности требует особых исследований по этому вопросу. Но так как «всегда интеллектуальный продукт имеет общую полезность, которая удовлетворяет имеющиеся потребности» [3, с. 39], то получается, что он всегда возникает к месту и фактически сразу же бывает востребованным. Хотя известны случаи, когда объекты интеллектуальной собственности своим появлением опережали историческое время и, по сути дела, появлялись не вовремя. Подтвердить данную позицию можно словами В. В. Бондина: «частный собственник на интеллектуальную собственность способен влиять на общество, ускорять его развитие на том историческом этапе, когда осознание конкретных идей еще не может охватить жизнь общества в целом» [2, с. 35].

Общим в проявлении интеллектуальной собственности становится то, что объекты интеллектуальной собственности появляются одновременно по времени в разных частях мировой цивилизации (вспомним открытие электричества).

Особенное в проявлении интеллектуальной собственности связано с тем, что «продукты нематериального производства сразу предназначались не для индивидуального, а для общественного потребления» [8]. Вроде бы автор интеллектуальной собственности просто шел немного впереди других или старался облегчить свой труд, а получалось, что созданием объекта интеллектуальной собственности он успешно заполнил нишу в сфере очередной, сущностной, неотложной потребности людей и общества (приведем в пример существующее в литературе явление «бестселлера»).

Специфическими чертами интеллектуальной собственности с исторической точки зрения можно назвать принадлежность к эпохе, встроенность в общественные отношения, приспособляемость под запросы людей и удобность в обращении. Именно благодаря им базовые объекты интеллектуальной собственности не только пережили смену общественных форма-

ций и исторических цивилизаций, но и составляют фундамент существования человеческого общества сегодня.

Историческое время действует на интеллектуальную собственность двояко. С одной стороны, как отмечают многие авторы, со временем «происходит моральное старение» [11, с. 46] интеллектуальной собственности. С другой стороны, авторы создают такие объекты интеллектуальной собственности, что они просто становятся неподвластными времени. «Жизненный цикл объектов интеллектуальной собственности сродни человеческой жизни. Один объект проживает очень короткую жизнь, а другой становится достоянием человечества», – считает Л.Н. Борохович [5, с. 15].

Пространственно интеллектуальная собственность распространена во всех плоскостях: высоте, ширине и горизонтали. Вертикаль занимает та интеллектуальная собственность, которая является суперновой, суперинтеллектуальной и очень мало афишируемой. В горизонтальной плоскости находится та интеллектуальная собственность, которая известна узкому кругу лиц, но которая уже используется в производстве и деятельности. По ширине располагается достаточно известная, востребованная и доступная для всех людей интеллектуальная собственность.

Историческое развитие человеческой цивилизации – это не только пример постоянного движения общества, человека и культуры, это и пример постоянного появления различной интеллектуальной собственности. Развитие интеллектуальной собственности обусловлено такой своеобразной особенностью, как постоянное наличие исходной сферы. Поэтому исторические этапы развития интеллектуальной собственности могут выглядеть следующим образом:

1-й этап – становление интеллектуальной собственности. Оно происходит как усиление исходной сферы, особенно в части повышения очередных потребностей. Проявляется через такие события, как распространение информации о новом продукте, удовлетворяющем новые потребности (пример – открытие новой планеты «ЛиЛи» в 2005-м г.).

2-й этап – расцвет интеллектуальной собственности. Возникнув новый продукт заполняет мир людей этим продуктом, насыщает его. Проявляется через его объективизацию и реальное воплощение в виде предмета материального мира. Например: когда-то телевизор был роскошью, а теперь «образ жизни».

3-й этап – упадок интеллектуальной собственности. Наступает пресыщение продуктом, интеллектуальный продукт становится обычным в ряду других привычных и обычных продуктов (например: мобильные телефоны таковыми стали за 10 лет). Связать этапы развития интеллектуальной собственности с жизненными циклами других явлений, как товаров, предприятий, популяций и так далее на сегодняшний день не представляется возможным, т. к. научные исследования по данным вопросам отсутствуют.

Выделяются три тенденции развития интеллектуальной собственности. Первую обозначали Л. Б. Гальперин и Л. А. Михайлова в статье «Интеллектуальная собственность: сущность и правовая природа» [6]. Они отметили, что «между объектами интеллектуальной собственности существует системная связь. На каждом этапе НТП формируются и развиваются интеллектуальные продукты, и последние в известной мере зависят от предыдущих». Вторая тенденция заключается в увеличении объема новых объектов интеллектуальной собственности. Третья показывает ускорение появления новых произведений интеллектуальной собственности.

Постоянно растущие потребности человека и общества провоцируют постоянную эволюцию форм и видов интеллектуальной собственности.

Значение интеллектуальной собственности обозначим через наглядное свойство исторического события, историческую роль, положительные и отрицательные аспекты исторического значения исторического явления. Наглядное свойство исторического события определяется следующим образом: любое историческое событие считается историческим, когда оно прошло, замечено и оказало существенное влияние на ход развития общества. Это положение очень хорошо подходит для интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность может появиться неожиданно, вроде ниоткуда, но всегда становится замеченной сразу и мгновенно влияет на поведение и настроение людей. Например, видеоплеер стал необходимым предметом жилищного интерьера.

Историческая роль интеллектуальной собственности на современном этапе «в системе рыночных отношений определяется силой ее влияния на перераспределение экономических ресурсов» [4, с. 18].

Положительное влияние интеллектуальной собственности на развитие человека и человеческого общества очевидно. «Изобретения радикально поменяли условия жизни человека. Иногда говорят, что история человеческого общества – это история изобретений», – констатирует С. А. Судариков [13, с. 86].

Отрицательное влияние интеллектуальной собственности на развитие человека и человеческого общества тоже очевидно. Способность и желание применять объекты интеллектуальной собственности не по лучшему назначению, к сожалению, приводит к трагедиям мирового масштаба.

По мнению Е. В. Солодовой, «каждый вид интеллектуальной собственности имеет свое значение для развития общества в целом» [12, с. 43]. Добавим, будь оно позитивным или негативным.

По нашему мнению, интеллектуальная собственность, несомненно, выступает одним из серьезнейших факторов исторического развития человека и общества, причем, явно направленно на прогресс.

Литература

1. *Абдуллина Э.Л., Столяров И.И., Орлов С.Г., Турлин В.М.* Экономическая природа интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность и формы ее реализации: материалы Международной научной конференции (25-27.12.1997г.) / Под общей редакцией проф. И.И. Столярова, проф. Ю.В. Трифонова, доц. Л.В. Новокшеновой. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 1998.
2. *Бондин В.В.* Общее и особенное в интеллектуальной собственности продукта // Интеллектуальная собственность и формы ее реализации: материалы Международной научной конференции (25-27.12.1997г.) / Под общей редакцией проф. И.И. Столярова, проф. Ю.В. Трифонова, доц. Л.В. Новокшеновой. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 1998.
3. *Борисовский В.В., Цаматов С.А.* Некоторые особенности рынка интеллектуального продукта // Интеллектуальная собственность и формы ее реализации: материалы Международной научной конференции (25-27.12.1997г.) / Под общей редакцией проф. И.И. Столярова, проф. Ю.В. Трифонова, доц. Л.В. Новокшеновой. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 1998.
4. *Боровская Е.А.* Интеллектуальная собственность: условия и тенденции ее развития в республике Беларусь: автореф. канд. экон. наук. – М., 1999.
5. *Борохович Л.Н., Монастырская А.А., Трохова М.В.* Ваша интеллектуальная собственность. – СПб: Питер, 2001.
6. *Гальперин Л.Б., Михайлова Л.А.* Интеллектуальная собственность: сущность и правовая природа // Право промышленной и интеллектуальной собственности. – Новосибирск: ВО «Наука». Сиб. издат. фирма, 1992.
7. *Ефстафьев В.Ф., Пуденков В.С., Хитрова Л.Н.* Интеллектуальная собственность: регулирование прав на результаты научно-технической деятельности. – М.: ИНЦ Роспатента, 2004.
8. *Кузнецов М.Н.* Охрана авторских прав в международном авторском праве: учебное пособие. – М.: Изд-во УДН, 1986.
9. *Мяжкова Н.А.* Интеллектуальная собственность в воспроизводстве научно-технического потенциала: автореф. канд. экон. наук. – Томск: ТГУ, 1998.
10. *Олехнович Г.И.* Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации. – Мн.: Амалфея, 2003.
11. *Сергеев А.П.* Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации: учебник. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2006.
12. *Солодова Е.В.* Роль и место интеллектуальной собственности в инновационной деятельности // Интеллектуальная собственность: правовые, экономические и социальные проблемы: сборник трудов аспирантов РГИИС в 2-х частях. Ч.2. – М., 2001.

13. Судариков С.А., Грек Н.Г., Бахренькова К.А. Экономика и интеллектуальная собственность / С.А. Судариков, Н.Г. Грек, К.А. Бахренькова. – М.: Изд-во дел. и учеб. лит-ры, 2004. С.23.
14. Удалов Ф.Е., Удалов О.Ф., Алехина О.Ф. Интеллектуальный потенциал и будущее России // Интеллектуальная собственность и формы ее реализации: материалы Международной научной конференции (25-27.12.1997 г.) / под общей редакцией проф. И.И. Столярова, проф. Ю.В. Трифонова, доц. Л.В. Новокшеновой. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 1998.
15. Шведова В. Технический результат – это что такое? // Интеллектуальная собственность. 1993.
16. Яковлева Е.В. Интеллектуальная собственность как объект предпринимательской деятельности: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 1998.

О некоторых проблемах организации учебно-воспитательной работы со студентами заочной формы обучения

Л.М. Медведева, Д.В. Колоскова, А.П. Ульянова

В настоящее время роль образования возрастает; оно становится значимой ценностью, а знания – своеобразным капиталом. Современное общество часто определяют как «общество знаний», в котором высшее образование приобретает характер всеобщего. В результате в развитых странах разница в образовании становится важным критерием социальной стратификации, основой вертикальной мобильности.

В рыночной экономике специалист в любой отрасли должен быть конкурентоспособным. Рынок требует готовности к постоянному профессиональному росту, умения быстро ориентироваться и адаптироваться к изменениям в организации и условиях работы, к перемене деятельности в соответствии с новейшими требованиями и тенденциями на рынке труда.

Вполне понятно, что заочная форма обучения в таких условиях оказывается очень востребованной. Ею активно пользуются лица, уже имеющие высшее образование и вынужденные в силу каких-либо обстоятельств менять сферу деятельности. Она подходит и тем, кто получил среднее специальное образование и, уже работая по специальности, стремится повысить свой профессиональный статус. Наконец, в последнее время увеличилось число студентов-заочников из выпускников средних школ. Они находят свои плюсы в заочном обучении: можно совмещать учебу и работу, платя за учебу гораздо меньше, чем на очных факультетах и т.д. Среди них много бывших абитуриентов, не поступивших на очные отделения из-за недостаточности знаний. Во время обучения у них возникают большие труд-

ности из-за отсутствия навыков самообразования, имеющихся у других категорий студентов.

Организация учебного и воспитательного процесса при заочной форме обучения осуществляется с учетом требований государственных образовательных стандартов и учебных планов. По своему содержанию они в основном соответствуют планам и программам очного образования, ведь в конечном итоге выпускники получают дипломы единого образца. Вместе с тем при подготовке заочников возникают многочисленные проблемы, как характерные для вузов вообще, так и сугубо специфические. К сожалению, в фокусе внимания исследователей они оказываются достаточно редко.

Всем студентам так или иначе необходимо адаптироваться к системе высшего профессионального образования. Это предполагает, в частности, формирование определенного отношения к вузовской среде и условиям обучения, к представителям избранной профессии, развитие тех или иных намерений внутри предстоящей области деятельности, осознание своих интересов, способностей, личных и общественных ценностей, развитие базовых профессионально значимых качеств, участие в различных видах практической деятельности и т.д. [2]. Очевидно, что это сложный процесс, продолжающийся в течение всего периода обучения, но заочники должны проходить его в более быстром темпе.

Как уже отмечалось выше, студенты заочного отделения имеют разный уровень базовой подготовки, часто не слишком высокий. Аудиторная работа с преподавателем составляет у них примерно третью часть всей учебной нагрузки. Соответственно, преподаватели стремятся выдать во время установочных лекций максимальный объем учебного материала, используя модульную систему, презентации и другие нововведения. Но, как бы они ни старались, основная нагрузка приходится на самостоятельную работу студентов, причем в межсессионный период. Поэтому при заочном обучении низкий исходный уровень общеобразовательной подготовки становится особенно серьезной проблемой и она обостряется с каждым годом. Существенные недоработки современной средней школы – формирование репродуктивного мышления и памяти, установка на усвоение готовых знаний и механическое воспроизведение заданных действий. Возникает противоречие между необходимостью широко использовать методы самостоятельной работы, особенно при заочном обучении, и неготовностью студента к такой деятельности. В результате преподаватели тратят массу времени не на изложение материала своей дисциплины, а на выработку у студентов навыков самостоятельной работы, на подробное разъяснение заданий, на указания, как работать со справочной литературой, Интернетом и т.п.

Особенно много проблем возникает у первокурсников; так или иначе их приходится решать практически каждому студенту и преподавателю. Отсутствие привычных со школы домашних заданий и каждодневных проверок или регулярных семинарских занятий, типичных для очной формы

обучения, создает видимость почти абсолютной свободы. Как говорится, «живут студенты весело от сессии до сессии»; но уже в первую сессию выясняется, что за короткий промежуток времени необходимо не то что усвоить, а хотя бы запомнить огромный объем материала, что для большинства оказывается непосильной задачей.

Студенты-заочники обычно совмещают учебу с трудовой деятельностью по избранной специальности и уже имеют какой-то практический опыт, что несомненно является важным плюсом. С другой стороны, недостаток свободного времени, учеба урывками неизбежно сказывается на качестве теоретической подготовки. Кроме того, заочники, как правило, очень различаются по возрасту. Многие из них давно окончили школу, отвыкли учиться, что создает определенные психологические трудности. Нередко у них возникают неуверенность в собственных силах, сомнения в возможности по-настоящему освоить учебный материал.

Среди сегодняшних студентов часто наблюдается дефицит личной ответственности, настойчивости в достижении цели, активности, стремления проявить себя и т.п. Для заочников, при неизбежно высокой нагрузке в отдельные периоды, важно умение мобилизоваться в нужный момент, проявить усидчивость и усердие. К сожалению, именно этих качеств, как правило, им недостает, что значительно осложняет учебный процесс. Очень часто у заочников единственным мотивом для обучения является получение диплома («корочек»), что порождает отсутствие интереса к самой учебе, к получению знаний и формирует установку на сдачу экзамена (получение зачета) любой ценой.

Большое значение для студентов младших курсов имеет новая социально-психологическая среда. У некоторых возникают психологические проблемы, что проявляется в демонстративном поведении, зажатости, неспособности отвечать на вопросы или высказывать свое мнение в учебной группе. Следует учитывать, что студенты-заочники проводят в своей группе сравнительно мало времени и нередко чувствуют себя в ней достаточно отчужденно. Им нужно время на выработку новых приемов общения, на преодоление коммуникативных комплексов и т.д.

Для решения указанных проблем (адаптации к учебному процессу и методике преподавания, непривычным формам обучения и контролю знаний, выработки навыков самостоятельной работы, приспособления к группе, выработки собственного стиля поведения, постепенной профессиональной социализации и др.) необходимы в первую очередь меры организационного характера. Это могут быть специальные адаптационные мероприятия (разъяснительные беседы, консультации методистов, индивидуальная работа со студентами). Очень важно методическое обеспечение: подготовка и издание различного рода буклетов, памяток, методических рекомендаций, пособий с информацией о работе различных подразделений вуза. Нужны доступные пособия, разъясняющие студентам, как правильно

вести конспекты лекций, задавать вопросы, готовиться к ответу на экзамене, к семинару, пользоваться электронными ресурсами и т.д., причем общего, универсального характера, чтобы не отвлекаться на эти темы при изучении каждого отдельного предмета, а ограничиваться лишь спецификой, которую вносит конкретная дисциплина.

Еще одна важная проблема заочного обучения связана с организацией воспитательного процесса в вузе. Традиционно в российском обществе человек с высшим образованием воспринимался не только как специалист с определенным интеллектуальным багажом, но и как носитель высокой культуры и воспитания. В конце прошлого века из-за быстрых общественных изменений от многих традиций слишком поспешно отказались. Большой вред, в частности, нанесло разделение образования и воспитания; это негативно сказалось на качестве подготовки выпускников гуманитарных, естественно-научных, технических факультетов. В настоящее время гармоничное развитие личности на основе гуманистических ценностей вновь стало приоритетом государственной образовательной политики.

За сравнительно небольшой период в стране были приняты и реализованы программы федерального уровня: «Молодежь России», «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации», «Программа развития воспитания в системе образования России», «Формирование установок толерантности сознания и профилактика экстремизма в российском обществе», «Рекомендации по организации внеучебной работы со студентами в образовательном учреждении высшего профессионального образования», «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту» и т.д. Федеральная программа развития образования определяет в числе приоритетных задач усиление воспитательной функции образования, направленной на формирование гражданственности, трудолюбия, нравственности, уважения к правам и свободам человека, любви к родине, семье, окружающей природе.

Сегодня воспитание в вузе рассматривается как продолжение концепции гуманитаризации и гуманизации высшего профессионального образования, как важный ресурс формирования необходимых компетенций будущего специалиста, не ограниченных только профессиональными знаниями и навыками. Эта проблема в настоящее время осмысливается как на теоретическом уровне, так и в практическом плане. В связи с активизацией воспитательной работы в учебных заведениях в этом направлении в последнее время был накоплен значительный опыт: от реализации федеральных программ, проведения методологических и методических конференций и семинаров до конкретных мероприятий и акций. Достаточно четко определены основные направления воспитательного процесса; самой актуальной задачей является разработка средств и методов их реализации [1; 4; 7; 8]. Духовно-нравственное воспитание, формирование патриотического сознания, чувства интернационализма, осознание русской самобытности,

выработка национальной идентификации, понимание роли родного края в судьбе страны, воспитание потребности к освоению общечеловеческой и национальной культуры, эстетического вкуса – это далеко не полный перечень важных направлений воспитательной деятельности.

Организация воспитательного процесса со студентами-заочниками имеет свои сложности. Главная из них – это крайне незначительное время, которое они проводят в стенах вуза. Студенты очного обучения находятся в более благоприятной ситуации, с ними можно проводить пролонгированный воспитательный процесс. Для заочников он неизбежно принимает фрагментарный характер и требует особых подходов, на что обращают внимание некоторые исследователи [6]. Воспитательная работа здесь проводится в основном в ходе учебного процесса методами «воспитывающего обучения», причем желательно обращать на это внимание при изучении каждой дисциплины. Преподавателям следует обязательно заострять на этом внимание, особенно в рамках таких предметов, как история отечества, культурология, политология, философия и др., имеющих значительный воспитательный потенциал [3; 5].

Огромная роль в воспитательном процессе принадлежала и принадлежит профессорско-преподавательскому составу. Кризис 1990-х гг. и здесь оказал деструктивное влияние; в силу различных причин преподаватель превратился в человека, только излагающего учебный материал. Сейчас многое меняется к лучшему, появилась возможность эффективно использовать творческие возможности преподавателей, постепенно меняется взгляд на воспитательную работу как на дополнительную нагрузку. Даже простое общение со студентами во внеучебное время может оказывать позитивное воздействие. Преподаватель должен помнить о собственном воспитательном потенциале, поддерживать статус личности, обладающей высокой индивидуальной культурой, даже за пределами учебной аудитории. Общая обстановка в вузе, стиль общения между сотрудниками, стенды, порядок в аудиториях, вовремя и тактично сделанное замечание, сообщение о книжных новинках или выставке – все имеет значение. Не случайно классики педагогической мысли говорили, что воспитание осуществляется на каждом квадратном метре. Это особенно важно при заочном обучении, когда время общения со студентами сводится к минимуму.

В Государственной концепции развития образования в России выделяются различные компетенции выпускника, в том числе политические, социальные, социокультурные, коммуникативные и информационные, которые в значительной мере формируются в процессе воспитательной работы. Следует помнить, что получив диплом о высшем образовании, студент-заочник пополнит интеллектуальную элиту нашего общества, традиционно именуемую интеллигенцией.

В период рыночных преобразований значительно увеличилось число желающих получить юридическое или экономическое образование, потому

что эти специальности часто дают возможность получить хорошо оплачиваемую работу и занять достаточно прочное положение в обществе. Организация обучения по этим направлениям не требует особых затрат, поэтому предложения по подготовке специалистов не заставили себя долго ждать, в том числе в заочной форме. В условиях острой конкуренции на рынке труда и модернизации образования требования к качеству такой подготовки заметно возросли. Экономисты и юристы часто осуществляют общение по линии человек – человек, и для них важны не только сугубо профессиональные характеристики, но также общая культура и воспитание, навыки межличностной коммуникации.

Формирование современной концепции образования должно осуществляться с учетом запросов времени, но при этом важно сохранять позитивные национальные традиции, обеспечивать высокое качество подготовки специалистов и приумножать те достижения, которыми по праву гордится российская высшая школа.

Литература

1. *Аникина В.П.* Организация и управление воспитательной деятельностью // Психолого-педагогические аспекты совершенствования качества медицинского и фармацевтического образования: Материалы Всероссийской научно-методической конференции. – Самара: Самарский НЦ РАН, 2009. – Т. 1. – С. 19–27.
2. *Кононенко Б.И., Шабашова Е.В.* Адаптация к обучению в высшей школе – важный этап формирования современного специалиста // Гуманитарные исследования (Humanis). – 2008. – № 3. – С. 49–54.
3. *Лопатина Н.Л.* Воспитание в процессе изучения истории Отечества // Современные проблемы воспитательного процесса в вузе. Сборник докладов региональной научно-практической конференции. – Кемерово: КемГМА, 2010. – С. 85–88. – URL: <http://www.kemsma.ru/rio/store/2010051901.pdf>
4. *Мандриков В.Б., Краюшкин С.И., Медведева Л.М., Кузнецова Т.Ю.* Внеучебная и воспитательная работа в ВолГМУ в 2003–2008 гг. // Под ред. В.И. Петрова. – Волгоград: ВолГМУ, 2008.
5. *Медведчикова О.Г.* Воспитательные функции вузовской лекции // Современные проблемы воспитательного процесса в вузе. Сборник докладов региональной научно-практической конференции. – Кемерово: КемГМА, 2010. – С. 105–107. – URL: <http://www.kemsma.ru/rio/store/2010051901.pdf>
6. *Сергеева С.В.* Воспитательная работа со студентами-заочниками – важная составляющая учебного процесса // ВУЗ: XXI век. Научно-информационный вестник. – Вып. 4. – Пермь: Западно-Уральский институт экономики и права, 2002. – С. 55–58.

7. Сериков А.В. Профилактика политического экстремизма молодежи // Социально-гуманитарные знания. – 2005. – № 4. – С. 198–208.
8. Сиволопов А.В. Модернизация воспитательных концепций: закономерности и противоречия // Образование и наука. – 2004. – № 6 (30). – С. 106–117.

Медикализация как один из аспектов развития современного общества

Л.М. Медведева

Современный человек прочно связан с медициной, он стал перманентным «потенциальным пациентом», и врачи сопровождают его с момента рождения (и даже раньше) до самой смерти. Отношения между медициной и обществом исторически складывались по-разному; были периоды недоверия, отвержения, массовых отказов от медицинской помощи. С усложнением жизни человека и общества развивались представления о природе болезни и здоровья, профессии врача, системе здравоохранения, происходило становление медицины как науки.

Сегодня медицина может вызывать самые разнообразные чувства – от восхищения ее прогрессом до страха перед ним. Это одна из самых востребованных и динамически развивающихся сфер общества. Потребность в медицинской помощи и медицинских услугах осознается как на государственном, так и на индивидуальном уровне. Это и понятно – ведь они имеют самое непосредственное отношение к основополагающим ценностям – жизни и здоровью.

Сейчас любому человеку необходимо иметь хотя бы самые общие представления о так называемой медицинской культуре (культуре здоровья, здоровом образе жизни и т.д.), которая рассматривается как одна из составляющих общей культуры индивида. Интериоризация медицинских знаний происходит на уровне повседневного быта, они касаются профилактики и лечения болезней, санитарно-гигиенических представлений, навыков «здоровьесберегающего» поведения и позволяют человеку проводить анализ собственного состояния, вовремя обращаться к врачу, четко и грамотно выполнять его назначения. Человек должен стремиться к заботе о себе самом, выступать активным субъектом личного здоровья; ему необходимо ориентироваться в этих вопросах, знать, где и каким образом можно получить информацию о лекарственном препарате или виде медицинской услуги. Такое поведение важно как для индивида, так и для социума.

Медицинские темы в наши дни легко становятся актуальными, идет ли речь о реформах здравоохранения, новых медицинских технологиях или

изменении роли пациента в лечебном процессе. Новые научные достижения меняют стратегию и тактику борьбы с болезнями, что влечет за собой появление новых этических проблем – например, связанных с трансплантацией органов, искусственным оплодотворением, клонированием, экзтаназией и т.п. Бурное развитие фармацевтической промышленности наряду с агрессивной рекламной способствуют быстрому продвижению различных медицинских новшеств в повседневную жизнь. Отчасти по указанным причинам индивидуальное и общественное здоровье становится предметом особого внимания со стороны государства; в России это нашло подтверждение в принятии и реализации национального проекта «Здоровье».

Для обозначения этих и других процессов, так или иначе связанных с повышением роли медицины, и был предложен термин «медикализация». Уже в 70-е гг. XX в. он получил широкое распространение во многих странах мира, постепенно уточнялась его дефиниция. Под медикализацией стали понимать два процесса: во-первых, «постепенное втягивание все большего числа людей в сеть медицинского обеспечения; во-вторых, “рационализацию поведения” человека по отношению к собственному телу»... Процессу медикализации населения соответствовал процесс профессионализации людей, занимавшихся лечением, а вместе они составляли еще более глобальный процесс модернизации общества» [9, с. 21]. На Западе эта тема вообще не нова; одним из первых, кто обратил внимание на укрепление позиций медицины в обществе, был М. Фуко. В своей известной работе «Рождение клиники» для характеристики этого явления он также использовал понятие «медикализация» [10].

Истоки медикализации восходят к ранним этапам развития человечества; медицинский опыт в контексте разнообразных культурных значений и смыслов обнаруживает себя уже в трактатах «Гиппократова сборника», отразивших медикализацию в античной культуре, когда врачевание еще не стало узкоспециализированной сферой деятельности, а скорее выступало как система воспитания, как элемент практической заботы о себе. По мнению Е.И. Кириленко, в европейской истории медикализация культуры наблюдалась трижды: в Античности, в эпоху Возрождения, в современном мире [3, с. 21].

Медикализация характеризуется проникновением в массовое сознание медицинского языка и стиля мышления, медицинских концепций и представлений о причинах, формах протекания и лечении болезней, возрастанием зависимости от медицины большинства людей в повседневной жизни. Все популярнее становится мнение о необходимости здорового образа жизни, здорового и красивого тела, правильного питания, повышается рейтинг здоровья в системе ценностей. Медицина демонстрирует тесную связь со сферой питания и производством пищевых продуктов (достаточно обратиться к рекламным роликам – в большинстве акцент делается на их полезности для здоровья), со спортом и психическим здоровьем. Призывы к

сохранению и поддержанию здоровья настойчиво сопровождают нас в повседневной жизни. Это могут быть специальные телевизионные программы, печатные издания, предупреждения о вреде курения и употребления алкоголя или реклама на пищевых продуктах, отражающих их ценность и пользу для здоровья и т.д.

Особого анализа заслуживает реклама лекарственных средств. Ее слоганы («Все болит, ничего не помогает», «Некогда болеть» и др.) не только решают свою непосредственную задачу, но и уверенно входят в повседневную лексику. Врачи-стоматологи отмечают, что пациенты стали чаще, описывая свои проблемы с полостью рта, употреблять слово «кариес» вместо обычного «дырка в зубе» или «дупло». Вполне возможно, что это результат рекламы зубной пасты и жевательной резинки, часто упоминающей данный термин, а также наглядно показывающей, что это такое.

Массовый наплыв разнообразной информации на тему медицины способствует повышению интереса к ней. Сегодня практически каждый телеканал освещает медицинские проблемы, им посвящено немало художественных фильмов (в том числе столь популярных сегодня сериалов). Публицистические программы и блоки новостей пестрят соответствующей информацией; то же можно сказать о других СМИ, включая Интернет. На это обстоятельство обращают внимание многие исследователи; так, по мнению Т.А. Ковелиной, «в настоящее время стала рельефно проявляться очередная волна медиализации культуры... При этом медиализация... не стала условием формирования медицинской культуры общества»[5].

Другой аспект того же процесса – возрастание зависимости людей от медицинских вмешательств, чрезмерный прием лекарственных средств. Синдром хронической усталости, боли в спине и т.п. пытаются устранить не путем смены деятельности или занятий физической культурой, а употреблением лекарственных средств. Желание быть здоровым провоцирует их бесконтрольный прием, самолечение, что нередко дает эффект, противоположный ожидаемому. В условиях современной цивилизации, способствующих снижению иммунитета и распространению инфекционных заболеваний, риски такого поведения значительно возрастают.

Многие люди считают, что они должны знать «все» о витаминах, протеинах, «плохом» и «хорошем» холестерине и т.д. Неумеренный интерес к медицине сплошь и рядом приводит к «рациональному невежеству», распространению таких психических расстройств, как экстремальная озабоченность здоровьем, гигиенические стрессы, патологические формы целительства [6, с. 90]. Антинаучная по сути популяризация медицинских знаний при отсутствии квалифицированной медико-гигиенической подготовки приводит к формированию слоя людей, которые в своем стремлении оказать медицинскую помощь окружающим создают реальную опасность для их здоровья.

По мере медиализации общества человек постепенно превращается уже не в потенциального, а в хронического пациента, формируется специфическое «пациентское» сознание. То, что 100 лет назад рассматривалось как норма, сегодня – сплошь и рядом показание для лечения (предменструальный синдром, климакс, возрастное снижение сексуальной активности у мужчин и т.д.). Пьянство, гомосексуализм и другие виды поведения, прежде считавшиеся асоциальными, сегодня часто рассматриваются как болезнь, что меняет отношение к ним, в том числе в ценностном аспекте.

Анализ в этом направлении позволяет дать еще одно определение медиализации: это «процесс закрепления медицинских ярлыков за теми типами поведения, которые считаются социально или нравственно нежелательными. Термин обладает определенным подтекстом, заключающимся в том, что современная медицина якобы способна исцелять общество от всех проблем, стоит только признать их “болезнями” (включая вандализм, алкоголизм, гомосексуальность, склонность к нарушению правил дорожного движения или политическую девиантность). Термин используется теми критиками современной медицины, которые утверждают, что ныне врачи обладают слишком большим политическим влиянием в тех вопросах, в которых они не компетентны» [8, с. 837–838].

По мнению исследователей, главными социальными субъектами медиализации выступают: а) врачи; б) пациенты и обслуживающие их СМИ; в) фармацевтические компании [1, с. 11]. При этом, однако, упускают из виду один важный факт: медиализация неотделима от финансовой структуры медицинского обслуживания, отягощенной большим количеством проблем, в том числе связанных с реформой системы здравоохранения. Они во многом определяют стиль поведения медицинского работника по отношению к пациенту. Если его главная цель – выкачивание денег, он предпримет всяческие усилия, чтобы объяснить пациенту каждый симптом как отдельную поддающуюся лечению болезнь. Если же в обществе принята установка на сокращение медицинских расходов, то врачи, наоборот, будут игнорировать любые требующие длительного исследования случаи или комплексные медицинские проблемы [4, с. 43–44].

Современная популярная медицинская литература и СМИ часто убеждают пациентов в том, что они не должны всегда и безоговорочно соглашаться с указаниями врачей. Такой подход согласуется с идеологией добровольного лечения, набирающей силу и в нашей стране. Предполагается, что забота о здоровье человека лежит прежде всего на нем самом, что каждый должен помогать себе сам. Пропагандируется автономия в отношении образа жизни, качества и количества потребляемых медицинских услуг. Это существенно усложняет работу врачей, которые на приеме значительную часть времени вынуждены затрачивать на разъяснение очередных популярных заблуждений. При этом требуются убедительные слова и эффективные приемы убеждения, которыми далеко не все врачи владеют.

Всемирная организация здравоохранения определяет здоровье как состояние полного физического, психического и социального благополучия. Но возможно ли это в современных условиях? Практика требует более реалистичного подхода, при котором здоровье рассматривается скорее как возможность эффективной адаптации к жизни, даже при наличии болезней. Медикализация, напротив, способствует распространению утопических взглядов о возможности существования человека с «абсолютным» здоровьем. И как любая утопия, она неизбежно приводит к краху. Современному человеку нужно осознать важность здорового образа жизни, правильного использования средств и возможностей современной медицины, а врачи не должны допускать ситуаций, когда по сути здоровый человек становится пациентом.

Подводя итог, необходимо отметить, что в условиях, когда медицина приобретает значительный авторитет, определенная степень медикализации неизбежна. Главный ее источник – то, что человеческая жизнь начинает рассматриваться (на индивидуальном и общественном уровнях) преимущественно как медицинская проблема, как проблема соотношения здоровья и болезни [7]. Как показывает большое число исследований, посвященных данной теме [2], проблемы, связанные с медикализацией, требуют детальной проработки и скорейшего выхода в практическую сферу.

Литература

1. Бударин Г.Ю. Медицина как социальный контроль: Автореф. дисс. ... канд. социол. наук. – Волгоград, 2005.
2. Гребенищикова Е.Г. Медицина в горизонте культуры: амбивалентность медикализации // Вопросы культурологии. – 2011. – № 1 – С. 75–78; Серова И.А. Медикализация культуры – вектор развития? – URL: <http://history.pstu.ac.ru/serova.htm>
3. Кириленко Е.И. Медицина как феномен культуры: опыт гуманитарного исследования: Автореф. дисс. ... д-ра филос. наук. – Томск, 2009.
4. Ковалева М.Д. Женщины в медицине. – Волгоград: ВолГУ, 2004.
5. Ковелина Т.А. Образ врача в культуре: Автореф. дисс. ... д-ра филос. наук. – Ростов н/Д., 2006.
6. Колесникова И.С. Новации в социологии медицины и здоровья // Социс. – 2008. – № 4. – С. 89–92.
7. Лехциер В.Л. Эффекты медикализации и апология патоса. – URL: <http://topos.ehu.lt/ziNee/2006/1/lekhzier.htm>
8. Решетников А.В. Социология медицины (введение в научную дисциплину): Руководство. – М.: Медицина, 2002.
9. Фуко М. Рождение клиники. – М.: Смысл, 1998.
10. Чахоян А.О., Костенко О.В. Влияет ли диагноз «предменструальный синдром» на расширение медикализации? // Биоэтика. – 2011. – № 1 (7). – С. 52–54.

11. Шлюмбом Ю., Хагнер М., Сироткина И. Введение. История медицины: актуальные тенденции и перспективы // Болезнь и здоровье: новые подходы к истории медицины / Под ред. Ю. Шлюмбома, М. Хагнера, И. Сироткиной; Пер. с англ. и нем. К.А. Левинсона. – СПб.: Европейский университет в Санкт-Петербурге; Алетея, 2008.

Стратегия управления рисками металлургического предприятия

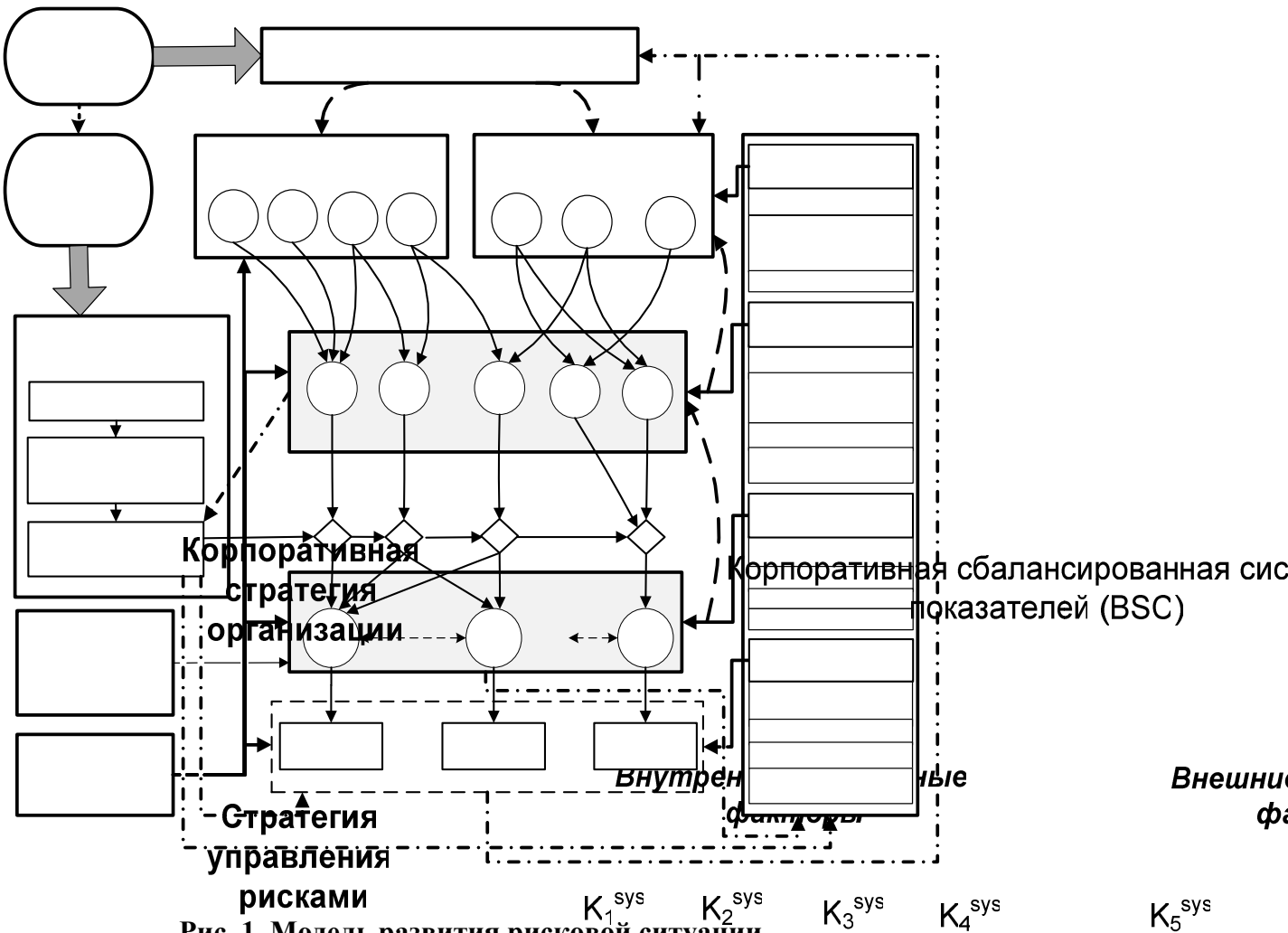
В.П. Мешалкин, А.Ю. Белозерский, И.В. Иванова

Металлургия – одна из наиболее значимых отраслей в структуре промышленного производства России. Поставляя продукцию отраслям машиностроения, строительства, обрабатывающей и топливно-энергетической промышленности, она во многом определяет уровень и потенциал их развития, стабильность и конкурентоспособность экономики в целом. Ее важность подчеркивается и ее вкладом в формирование макроэкономических показателей страны. Металлургия занимает второе место (после ТЭК) по объему выпуска товарной продукции. Ее удельный вес в совокупном объеме промышленного производства составляет более 19%, в налоговых поступлениях от промышленности в консолидированный бюджет – около 20%, в валютной выручке – более 20% [1]. Кроме того, большинство предприятий отрасли являются градообразующими, что накладывает на них особую ответственность за обеспечение качества жизни населения, во многом предопределяет уровень социального развития соответствующих территорий.

Риск – неотъемлемое условие функционирования предприятия в рыночной экономике. Для построения грамотной системы управления рисками необходим комплексный анализ сценариев развития рискованных ситуаций с целью определения возможных точек воздействия на них. Эти ситуации возникают под влиянием различных неблагоприятных факторов внешней и внутренней среды организации. Их можно сгруппировать следующим образом: производственные мощности; квалификация персонала; используемые технологии; рынки сбыта; цены на сырье и материалы; меры государственного стимулирования торговли металлами и др. В данном контексте под *источником риска* мы будем понимать условия и факторы, которые при определенных ситуациях сами по себе или в различных сочетаниях приобретают вредоносные свойства. Например, для металлургических предприятий в качестве источников рисков могут рассматриваться: ухудшение деловой репутации, введение таможенных ограничений, недостаток квалифицированных кадров, снижение эффективности инновационной деятельности, снижение уровня платежеспособности потребителей и партнеров и т.д.

Отдельные обособленные источники риска, а также их различные комбинации могут приводить к возникновению рисков для предприятия. Вместе с тем если их мощность находится в допустимых пределах, говорить о возникновении риска нецелесообразно. Только в том случае, когда величина риска превышает целевой уровень, возникает потребность в использовании специальных методов для управления им.

Каждый риск имеет негативные последствия, которые приводят к потерям в предпринимательской деятельности. Обычно выделяют несколько видов таких потерь: материальные, временные, финансовые и др. [2].



На рис. 1 представлена модель развития рисков с учетом возможного использования различных инструментов и мероприятий, направленных на ее элементы. Анализ данной модели позволяет по-иному интерпретировать понятие «риск» – как степень отклонения отдельных ис-

Сбалансированная
система риск-показателей
(BSC)

Составление
стратегической карты

Разработка системы
ключевых показателей
эффективности (KPI)

Установление

Целевые
значения

K_1^{dar}

K_2^{dar}

K_3^{dar}

K_4^{dar}

Источники риска

C_1

C_2

C_3

точников риска или их совокупности от целевых значений, установленных в рамках системы сбалансированных показателей. В данном случае речь идет об интеграции систем риск-менеджмента и *BSC*, в рамках которой возможны следующие варианты [4]:

- интеграция показателей, характеризующих риски, в систему *BSC*;
- дополнение *BSC* перспективой «риски»;
- разработка специальной системы риск-*BSC* и ее согласование с корпоративной сбалансированной системой показателей управления организацией;
- включение аспектов, связанных с рисками, в систему стратегических целей *BSC*;
- комбинирование двух предыдущих подходов, а именно включение рискованных аспектов в систему стратегических целей корпоративной *BSC* и разработка системы риск-*BSC* в рамках ее детализации.

Комбинированный подход – наилучшая альтернатива в рамках риск-менеджмента металлургического предприятия, поскольку на его деятельность оказывает влияние огромное количество рисков, в значительной степени взаимосвязанных; их учет необходим при разработке стратегических целей. Вместе с тем система риск-менеджмента должна рассматриваться как отдельная функциональная подсистема на предприятии, которая имеет собственные стратегические цели (что и объясняет необходимость детализации корпоративной *BSC*).

В процессе разработки комбинированной системы риск-*BSC* можно выделить следующие этапы:

1. Построение стратегических карт. В данном случае нужны карты с иерархической структурой, что объясняется способом интеграции корпоративной сбалансированной системы показателей и системы риск-*BSC*. Первый уровень предназначен для корпоративного управления и описывается с помощью целевой динамической карты, второй – для управления рисками с использованием комплексных карт.

Целевая динамическая карта используется для построения корпоративной сбалансированной системы показателей (далее – ССП). Как правило, в стандартной ССП финансовые цели ставятся во главу дерева стратегических целей организации. Однако даже при наличии их тесной взаимосвязи с целями в области маркетинга, внутренних бизнес-процессов организации и ее роста зачастую это может нарушить главный смысл построения ССП за счет смещения равновесия системы в сторону финансов.

Для повышения сбалансированности стратегических карт и упрощения процесса их создания лучше всего в рамках каждой перспективы выделять среди целей те, которые рассматриваются менеджментом организации как приоритетные.

Увеличение прибыли рассматривается как главная цель в любой коммерческой организации. Но это увеличение может быть достигнуто различными путями: за счет расширения продаж инновационной продукции,

сокращения издержек в сфере логистики, ресурсо- и энергосбережения, снижения потерь от рисков и др. Выделение подобных составляющих прибыли и связь их со стратегическими целями карты помогут осуществлять управление организацией исходя из главного финансового показателя.

На рис. 2 представлен пример динамической целевой карты. В соответствии со стратегией организации были выбраны первостепенные цели (выделены серым цветом) и проанализированы причинно-следственные переходы между ними.

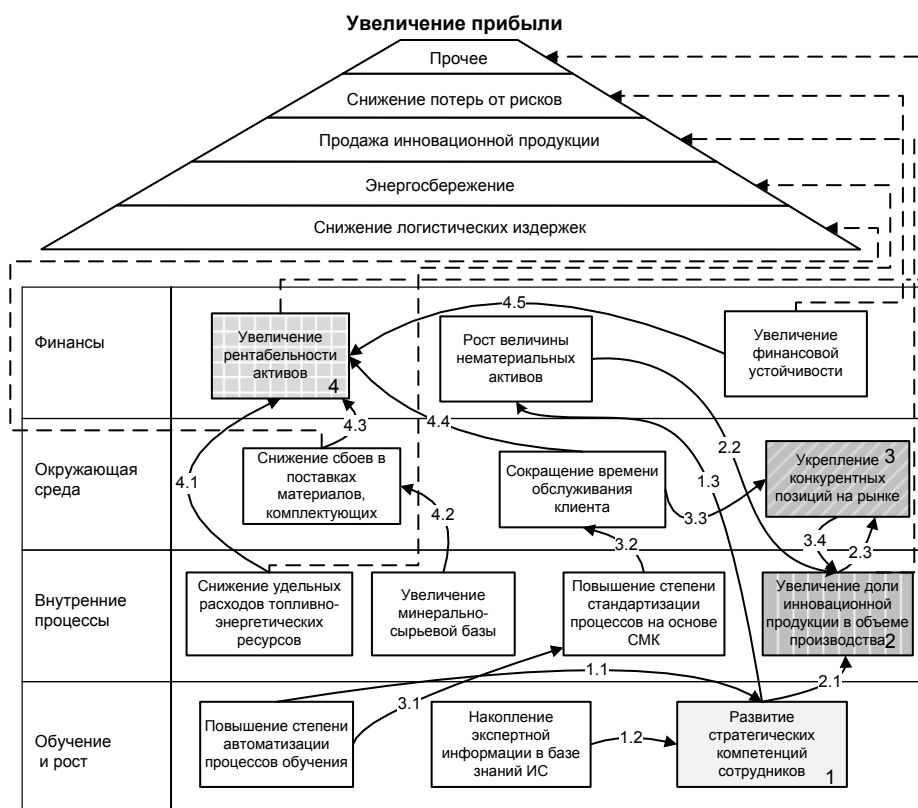


Рис. 2. Целевая динамическая карта реализации стратегии организации

Комплексная карта используется для разработки системы риск-BSC. На основании выделенных в динамической карте целей определяют подцели, которые с учетом возможных источников обеспечивают комплексное управление рисками в контексте стратегического управления, реализуемого данной организацией.

Пример комплексной карты представлен на рис. 3.

В рамках каждой из выделенных на предыдущем этапе целей формируется система подцелей, направленных на снижение рисков, возникающих в процессе функционирования предприятия.

2. Разработка системы ключевых показателей эффективности (*KPI*), включающей финансовые и нефинансовые индикаторы, которые влияют на количественное или качественное изменение результатов деятельности по отношению к стратегическим целям.

3. Определение целевых уровней *KPI*, которые свидетельствуют, что цель достигаема в заданные сроки.

Отклонение данных по источникам риска от целевых значений системы риск-*BSC* говорит о возникновении риска. На рис. 4 показана классификация рисков предприятия в зависимости от трех признаков: количества отклонений источников от целевых показателей, степени нестационарности рисков и их устойчивости.

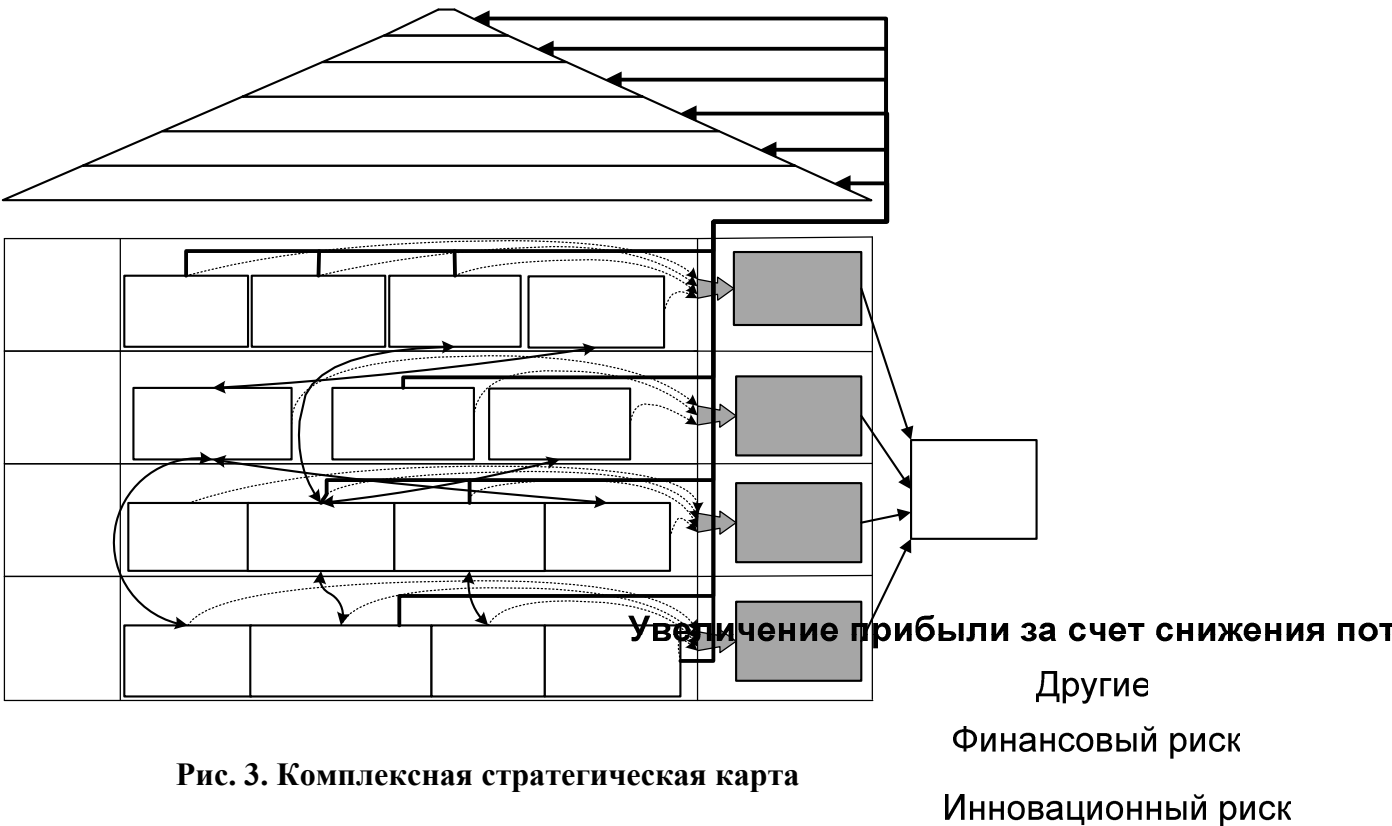


Рис. 3. Комплексная стратегическая карта

Абсолютно устойчивым считается риск, плохо поддающийся воздействию управляющих мероприятий, направленных на различные этапы его развития: системные факторы, источники риска, непосредственно на риск и его последствия. К ним относятся, например, страновые и политические риски (связанные со сменой власти, политического режима, законодательных актов), экологические условия, возможность появления у конкурентов прорывных технологий и т.п. Управлять такими рисками практически невозможно.

Финансы	Снижение потерь от изменений процентной ставки	Снижение потерь от курсовой разницы	Сокращение потерь от инвестиционных вложений	Повышение общей активности
Окружающая среда	Формирование спроса на инновационную продукцию	Увеличение числа стратегических контрагентов	Привлечение внешних инвестиций	

Условно устойчивые риски слабо поддаются управлению на ранних стадиях; управляющие воздействия в данном случае сводятся к возмещению или сокращению негативных последствий. В качестве примера можно привести риск снижения стоимости активов, инфляции, снижения ликвидности рынка в целом, природные катаклизмы. Неустойчивый риск, напротив, может быть нейтрализован за счет комплекса управляющих мероприятий на всех стадиях его развития.

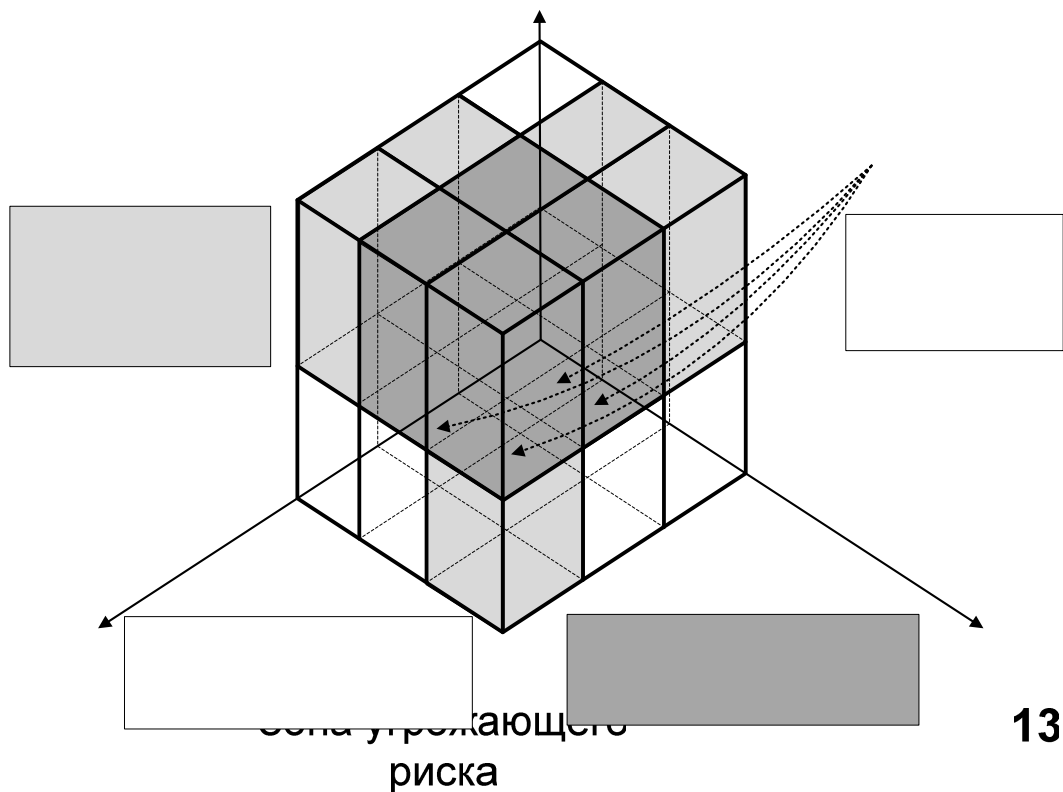


Рис. 4. Классификация рисков металлургического предприятия

Стационарные риски существуют постоянно; вероятность их возникновения практически не зависит от времени. Примером может служить кадровый риск, связанный с заболеваемостью сотрудников. Нестационарные риски могут существовать с течением времени в зависимости от состояния внешней и внутренней среды предприятия. Например, процентный риск для предприятий реального сектора обычно невелик, но резко усиливается на развивающихся финансовых рынках.

Тип риска во многом определяет набор управленческих мероприятий и точку их воздействия в рамках разработанной модели развития рисков ситуации.

Совокупность рисков различных типов образует интегральный риск предприятия. Управление таким риском осуществляется на основании

Устойчивость
риска
к воздействию
мероприятиям

Зона умеренного
риска

- 3.Комплексный
- 6.Кардинальный
- 7.Принимаемый
- 8.Препятствующий

- 14.Сла
- 15.Нес
- 17.Ди

стратегии, выбор которой зависит от зоны его принадлежности; обычно выделяют зоны критического, угрожающего, умеренного и допустимого риска. Переход от совокупности рисков предприятия к единому интегральному риску позволяет осуществлять выбор в рамках одной из следующих стратегий:

1. Предотвращение риска. В данном случае разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на нормализацию значений системных факторов с целью предотвращения рискованных ситуаций. Основным фактором успеха – время. Все предполагаемые мероприятия должны проводиться в кратчайшие сроки, поэтому предприятию необходимо иметь эффективную систему мониторинга внешней и внутренней среды, определенный ресурсный задел и достаточно устойчивое положение на рынке.

Выбор стратегии предотвращения, как правило, возможен лишь в тех случаях, когда интегральный риск попадает в «допустимую» зону.

2. Снижение риска – это стратегия, направленная на минимизацию воздействия источников риска, причем существование таких источников рассматривается как свершившийся факт. В зависимости от возможностей организации разрабатываемые мероприятия могут быть направлены либо на источники риска, либо на сами риски. В первом случае эффект выше, но требуется непрерывный мониторинг внутренней и внешней среды, а также принятие решений в оперативном режиме. Во втором случае затраты меньше, но и эффект гораздо ниже. Все дело в том, что при наличии нескольких источников риска из-за их синергии величина риска (а соответственно и потенциальный ущерб) может значительно возрасти. Данная стратегия чаще всего используется в ситуациях, когда интегральный риск оценивается как умеренный.

3. Стратегия ликвидации последствий приемлема лишь в тех случаях, когда интегральный риск достигает критического уровня. При этом, как правило, риски являются абсолютно устойчивыми и нестационарными, а количество отклонений от показателей системы риск-*BSC* настолько велико, что их устранение или снижение не представляется возможным.

4. Стратегия комплексного воздействия чаще всего применяется, когда интегральный риск достигает угрожающих размеров. Она предполагает одновременное воздействие на все этапы развития риска: системные факторы, источники риска, риски и их последствия. Объясняется это тем, что в «угрожающую» зону попадают разнотипные риски, различные с точки зрения динамики своего развития и величины отклонений. Поэтому именно комплексное управление позволяет получить в данном случае максимальный эффект.

В рамках каждой стратегии разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на различные этапы развития риска: упреждающих, нейтрализующих, минимизирующих и корректирующих; их примеры приведены на рис. 1.

Представленные в данной статье методы стратегического управления позволяют формализовать риск-менеджмент металлургического предприятия, а также повысить его эффективность за счет большей обоснованности принимаемых решений.

Литература

1. Wurl H.-J., Mayer J.H. Balanced Scorecard und industrielles Risikomanagement, in: Klingebiel, N. (Hrsg.) Performance Measurement & Balanced Scorecard. – München, 2001. – S. 179–213.
2. Связь сбалансированной системы показателей с системой управления возможностями и угрозами. – URL: <http://www.market-journal.com/vnedrenie/144.html>
3. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 г. – URL: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>
4. Экономика предприятия / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др. – 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004.

Тенденции и противоречия развития современного российского общества

А.С. Миронов

В условиях продолжающегося всемирного экономического кризиса очень важно знать и правильно трактовать те события и тенденции в экономической, социальной, политической сферах, которые определяют дальнейшее развитие нашего общества. Между тем подавляющее большинство граждан (как нашей, так и других стран) в основном черпает информацию из новостных выпусков СМИ, так называемых аналитических передач и ряда других форм медийной продукции, которая отражает происходящее в стране и мире сквозь призму интересов узкой группы медиамагнатов, олигархов и владельцев транснациональных корпораций. Очевидно, невозможно иметь объективную картину событий, если довольствоваться узким спектром источников информации и некритично воспринимать их содержание. Задачей настоящего доклада является составление картины экономических, социальных, политических тенденций в России на фоне аналогичных общемировых тенденций на основе широкого набора источников.

Российская экономика

Красной лентой в сообщениях всех официальных источников сейчас проходит то, что в 2010 г. ситуация в стране постепенно стала выправляться, что мы встали на путь медленного возвращения к докризисным показателям и якобы уже в текущем году российский бюджет благодаря высоким

ценам на нефть может стать⁷ бездефицитным, а в следующем году страна выйдет из кризиса.

Опрос ВЦИОМ в конце декабря 2010 г. показал⁸, что, по мнениям респондентов, материальное положение россиян постепенно улучшается, но в целом российская экономика внушает опасения; однако индекс оценок экономической ситуации в стране так и не поднялся даже на уровень 2006 г. Глава Сбербанка Г. Греф на Всемирном экономическом форуме в Давосе заявил⁹, что «риски 2011 года в банковской системе на порядок ниже, чем двумя годами раньше». Таковы в целом ожидания и заверения российских властей.

По итогам развития **промышленности** за прошлый год производство в России по сравнению с 2009 г. выросло на 8,2%¹⁰. Но в то же время с января возросли цены на металлы¹¹, и не до 20%, как планировалось, а до 30%. И, несмотря на то, что значительная часть металлов идет у нас на экспорт, на чем можно, по словам замглавы Минэкономразвития Клепача, заработать, увеличение издержек в производстве автомобилей, сельхозтехники, стройматериалов заставит компании повышать цены на свои изделия и снизить их конкурентоспособность. Вопрос только в том, станут ли потребители платить больше за отечественную продукцию или предпочтут импорт.

Инвестиции в основные фонды по итогам 2010 г. составили 10,8 трлн руб.¹², т.е. увеличились на 2,9%, составив по отношению к ВВП 21%, что явно недостаточно. Однако иностранные инвестиции уменьшились на 40,1% и составили 114,7 млрд долл.¹³ За январь текущего года чистый отток капитала из России был равен 11 млрд долл., за февраль – около 6 млрд долл.¹⁴, в целом же за I квартал – 21,3 млрд долл.¹⁵ Это очень тревожный и неприятный для Правительства РФ фактор, поскольку для реализации своей программы «модернизации» страны оно больше уповает именно на иностранные инвестиции, так как внутренних ресурсов для этого недостаточно.

Характерной чертой **экономической политики российского государства**, ставящей перед собой задачу дальнейшего выхода из кризиса, стала непоследовательность. С одной стороны, власть вроде бы пытается свести концы с концами, в том числе финансировать дефицит бюджета России (который в 2010 г. составил 4,1% ВВП¹⁶ и на восполнение которого

⁷ <http://lenta.ru/news/2011/03/16/deficit/>

⁸ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=892375>

⁹ <http://kp.ru/daily/25628.4/793978/>

¹⁰ <http://lenta.ru/news/2011/01/24/prom/>

¹¹ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=894417>

¹² <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=892819>

¹³ <http://lenta.ru/news/2011/02/25/invest1/>

¹⁴ <http://lenta.ru/news/2011/03/16/out/>

¹⁵ <http://www.bfm.ru/news/2011/04/05/chistyj-ottok-kapitala-iz-rf-v-i-kvartale-vyros-na-6-4-mlrd.htm> 1

¹⁶ <http://kp.ru/daily/25647.4/810554/>

с конца декабря по середину января пришлось потратить 39,4% Резервного фонда)¹⁷. С другой стороны, рельефно выступает стремление выехать из кризиса на плечах народа и за счет народа. *Первая из названных тенденций* на практике представила собой некоторое усиление контроля со стороны государства над экономическими процессами. В частности, с 1 января у Роспотребнадзора появились полномочия¹⁸ назначать наказание в виде административного приостановления деятельности; Д. Медведевым был подписан закон¹⁹, направленный на совершенствование правового режима деятельности госкомпаний; были приняты и другие меры, однако неясно, как они будут реализовываться на практике и не останутся ли принятые законы очередными «благими пожеланиями» для отвода глаз.

Одновременно государство выводит часть активов из-под своего контроля. Например, решено в ближайшие три года продать 7,58% акций Сбербанка²⁰. А Путин пообещал²¹ приватизировать объединенные московские аэропорты Шереметьево и Внуково. Одновременно с этим форсированными темпами идет ликвидация предприятий реального сектора экономики, в том числе авиационной и аэрокосмической отрасли, таких как «Салют» и завод им. Хруничева. Раньше они приносили большую прибыль за счет экспорта вооружений, но сейчас осуществляется их «распил», а заводские площади, видимо, будут застроены под офисы. Такая же участь ожидает ЗИЛ, «Серп и Молот» и другие гиганты отечественной промышленности.

Несмотря на амбициозные и громкие планы («Инновационная Россия – 2020» и др.), печальная реальность берет свое. В 2011 г. предстоит выплатить 104,8 млрд долл. внешнего долга. На долю трех российских госкомпаний – «Газпрома», «Роснефти» и ВТБ – приходится 20% всего корпоративного долга страны²². В **Deutsche Bank** обращают внимание на то, что квазигосударственные долги могут в будущем стать существенной проблемой для экономики России. В целом по итогам 2010 г. объем внешних обязательств России увеличился на 3,4%, достигнув 483 млрд долл., или 110% экспорта. Таким образом, действия правительства по выходу из кризиса оказались малоэффективными.

Социальная сфера

Вторая тенденция в экономической политике власти – стремление перевалить тяготы кризиса на народ – получила полное выражение в социальной политике, в том числе тарифно-ценовой. Был вдвое снижен транс-

¹⁷ <http://lenta.ru/news/2011/01/11/reserves/>

¹⁸ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=891910>

¹⁹ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=891906>

²⁰ <http://kp.ru/daily/25656/819276/>

²¹ <http://lenta.ru/news/2011/03/28/sell/>

²² <http://lenta.ru/news/2011/01/31/debt/>

портный налог, но одновременно были увеличены акцизы на топливо (на каждый литр будет приходиться 1 руб. акциза), т.е. бензин подорожает не менее чем на рубль. Цены на проезд в общественном транспорте в разных регионах уже поднялись на 1–5 руб. Кроме того, у местных властей появилась возможность делать дороги платными. Подорожал проезд и провоз багажа и на железных дорогах (в среднем на 10%).

Инфляция по-прежнему считается в народе главной угрозой: по результатам опроса Левада-Центра, так ответили 62% опрошенных россиян²³. Согласно данным Росстата, рост цен в 2010 г. составил 8,8%²⁴ (превысив последний официальный годовой прогноз в 8,5% и сравнявшись с показателем кризисного 2009 г.), в то время как в среднем по странам Евросоюза – лишь 2,6%²⁵. Россия оказалась на втором месте по уровню инфляции среди одиннадцати крупнейших экономик мира²⁶. Есть основания полагать, что в текущем году она может составить более 10%.

Продолжается неукротимый рост коммунальных тарифов. В январе услуги ЖКХ вновь подорожали: электроэнергия – на 7%, отопление – на 5,5, холодная вода – на 5,9, горячая вода – на 4,9, квартплата – на 5%. В целом, по заверениям властей, в 2011 г. рост тарифов замедлится всего-то (!) до 15%. Но тарифы на газ поднимались уже дважды, в январе и апреле, в целом на 15%, а водоснабжение за тот же период – на 10–20%, в зависимости от региона. Ситуацию в отрасли усугубляет произвол управляющих организаций, стоящих между поставщиками и потребителями услуг. Многие ДЭЗы и ТСЖ откровенно занимаются мошенничеством, а деньги в ЖКХ разворовываются миллионами. Заметим, что на приведение изношенных фондов ЖКХ хотя бы до приемлемого состояния требуется более 6 трлн руб. (это больше половины федерального бюджета России!)²⁷. Более 60% основных фондов отслужили нормативный срок, а 40% жилья нуждается в капитальном ремонте. Все это говорит о том, что *коммунальная реформа в России провалилась, а отрасль находится в глубочайшем кризисе*.

Сохранились и даже усилились проблемы с **задолженностью по зарплате**, которая в январе составила 2,8 млрд руб., увеличившись за месяц на 15,9%²⁸.

По данным Минздравсоцразвития РФ, с конца декабря по середину января официальная **безработица** в России увеличилась на 1,3% и составила 1 595 026 человек²⁹. С конца января по 9 февраля она возросла еще на

²³ <http://kp.ru/daily/25629.5/795663/>

²⁴ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=892025>

²⁵ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=892970>

²⁶ <http://lenta.ru/news/2011/02/22/inflation/>

²⁷ <http://kp.ru/daily/25658.5/821284/>

²⁸ <http://lenta.ru/news/2011/02/14/wagedebt/>

²⁹ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=892367>

2,9%³⁰. Всего же работу сейчас ищет более 5,7 млн чел., и это только официальные цифры. Нельзя при этом не порадоваться за российских миллдеров – их поголовье каждый год растет на полтора-два десятка.

Сохраняется и проблема **коррупции**. Объем финансовых нарушений по итогам 2010 г., как заявил председатель Счетной палаты С. Степашин, составил 580 млрд руб., в том числе 2 млрд руб. из бюджета были направлены на «нецелевое использование»³¹. На этом фоне довольно жалко выглядят призывы Д. Медведева к бизнесменам более активно включаться в работу по противодействию коррупции³². Да и к большинству коррупционеров у нас относятся вполне лояльно: из почти 2 тыс. человек, осужденных в прошлом году за взятки, 63% получили условный срок, 12% были оштрафованы и только 25% посажены за решетку³³; тем самым и опытным, и начинающим хапугам был дан сигнал, что за служебное воровство сильно по голове не ударят.

В России неуклонно растет как численность чиновничества, так и его зарплата. В 2011 г. на эти цели из бюджета будет потрачено 5450,2 млн руб. – на 3,7% больше, чем в 2010 г.³⁴ Средняя зарплата чиновников в федеральных государственных органах в 2010 г. составила 60,7 тыс. руб., увеличившись на 4,3%³⁵. Этот факт ясно говорит о том, чьи интересы на самом деле защищает власть в нашей стране.

Весь этот клубок неразрешимых противоречий: поляризация общества, рост коррупции, рост цен и тарифов, невыплаты зарплаты, затягивание коммунальной удавки на шее населения, отсечение большинства российской молодежи от качественного образования – неудержимо ведет страну к социальному взрыву. Растет социальная активность граждан, включая и молодежь. Все чаще происходят забастовки и иные выступления трудящихся; например, в мае 2011 г. за две недели произошла забастовка строителей в Снежногорске, забастовка электротехников в Нижнем Новгороде, была перекрыта автотрасса в Краснодарском крае. Об этом, однако, невозможно узнать из официальных СМИ.

Власти предчувствуют социальный взрыв и готовятся к нему.

Политическая сфера

Закон о полиции не просто переименовывает сотрудников МВД, а дает основание развязать им руки. Так, например, полиция теперь может беспрепятственно вторгнуться в дом на достаточных для нее основаниях, вмешаться в дела общественных организаций или разогнать толпу митин-

³⁰ <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=894310>

³¹ <http://lenta.ru/news/2011/01/11/sp/>

³² <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=892157>

³³ <http://kp.ru/daily/25638/803300/>

³⁴ <http://kp.ru/daily/25621.5/789200/>

³⁵ <http://lenta.ru/news/2011/02/28/zarplata/>

гующих граждан, применить оружие по отношению к любому задержанному, если покажется, что тот пытается оказать полицейскому сопротивление. И все это будет делаться согласно закону. Попросту говоря, российская буржуазия официально признала свое государство полицейским. Показательно, что численность Вооруженных сил РФ составляет сейчас около 1 млн, в то время как штатная численность сотрудников МВД РФ – около 1 млн 280 тыс. человек. **Эти цифры ясно показывают, что главный враг Правительства РФ внутри страны – собственное население.**

«Закручивание гаек» идет по всему фронту. Все чаще любое проявление социального протеста или недовольства приравнивается к «экстремизму» и ведет к реальным тюремным срокам (пример – профсоюзный активист Валентин Урусов, получивший 6 лет лишения свободы). В Госдуму по инициативе «Единой России» был внесен законопроект, предусматривающий введение штрафов за граффити экстремистского характера³⁶. Кроме того, следственный комитет предлагает судить экстремистов без присутствия присяжных³⁷. Глава Следственного комитета РФ (СК РФ) А. Бастрыкин готов ужесточить наказание за экстремизм. Роскомнадзор объявил открытый конкурс на разработку и поставку программно-аппаратного комплекса для контроля публикаций в Интернете. Председатель Комитета Госдумы РФ по безопасности «единоросс» Владимир Васильев предлагает активнее использовать сотрудников в штатском, которые будут шнырять в толпе и по каким-то своим критериям задерживать всех, кто показался им подозрительным³⁸.

Наряду с ужесточением законодательства и усилением репрессивных мер правительство усиливает идеологическую обработку населения, в первую очередь молодежи. Большую роль здесь играет церковь. В нарушение закрепленного конституцией светского характера государства клерикалы безнаказанно проникают в детские сады, школы, вузы, армию, всюду сея нетерпимость, невежество и мракобесие. Правительство неизменно помогает усилиям церкви: ведь невежественным стадом управлять гораздо легче, чем сознательными гражданами.

Таким образом, анализ общественно-политических тенденций в нашей стране позволяет констатировать, что уровень несвободы в РФ сейчас вполне отвечает понятию «тоталитарное государство», а по степени реакционности она приближается к царской России.

Мировые тенденции

Происходящее в России в значительной степени коррелирует с общемировыми тенденциями. *События на Ближнем Востоке и в Северной Аф-*

³⁶ <http://www.lenta.ru/news/2011/01/21/graffiti/>

³⁷ <http://www.garant.ru/news/312469/>

³⁸ <http://rksmb.ru/get.php?4531>

рике, в частности в Египте, имели серьезный экономический резонанс³⁹, вызвали падение американских фондовых индексов, повысили интерес к сырьевым активам и американским казначейским облигациям, что повлекло за собой рост доллара. Однако, по мнению экспертов, если начнутся перебои с поставками, «черное золото» резко подорожает. Инвесторы продолжат сбрасывать рискованные активы, в том числе будут уходить с фондовых рынков развивающихся стран.

Важной проблемой мировой экономики стал не прекращающийся уже полгода рост цен на основные продукты питания⁴⁰. Политические волнения в странах арабского мира здесь также сыграли важную роль, способствуя росту цен на зерно. В начале марта Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) сообщила, что еда дорожает уже восьмой месяц подряд, и в феврале было зафиксировано самое большое повышение цен с 1990 г.⁴¹ Происходящее в мире влияет и на ситуацию в России. Неурожай картофеля привел к всплеску цен на «второй хлеб», которые достигли 40 руб. за 1 кг, а в крупных городах – до 100 руб. (в 2009 г. 1 кг картофеля стоил в среднем 14 руб.⁴²). Конечно, не последнюю роль здесь играет обычная спекуляция.

Наибольшую проблему для мировой экономики сейчас представляют огромные *внешние долги* многих стран и, как следствие, риск повторения глубоких долговых кризисов, охвативших Грецию и Ирландию. МВФ особенно тревожат внешние долги Японии, США и Бразилии⁴³. В настоящее время суммарный долг Японии приблизился к 200% ВВП. Государственный долг США достиг рекордного значения за всю историю страны – 14 трлн долл. (45 тыс. долл. на каждого жителя)⁴⁴.

Всемирным бичом остается и безработица. По данным Международной организации труда, в 2010 г. число официально безработных в мире составило 205 млн человек; это очень высокий уровень, на 27,6 млн человек больше, чем в 2007 г. Существенно, что этот рост приходится в основном на развитые страны. Например, в Великобритании общее количество людей, ищущих работу, достигло к концу декабря 2,49 млн человек (7,9% всей рабочей силы), а среди молодежи – 965 тыс. человек (20,5%)⁴⁵.

Как и в России, в других странах мира экономические и социальные противоречия сплелись в неразрешимый клубок. Повсеместно жупел «экстремизма» увязывается с классовой борьбой трудящихся. Например, в Португалии вышел закон, наложивший жесткие ограничения на действия

³⁹ <http://kp.ru/daily/25630/795700/>

⁴⁰ <http://kp.ru/daily/25618.3/785597/>

⁴¹ <http://kp.ru/daily/25618.3/785597/>

⁴² <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=894045>

⁴³ <http://kp.ru/daily/25628/794662/>

⁴⁴ <http://kp.ru/daily/25621/788583/>

⁴⁵ <http://lenta.ru/news/2011/02/16/jobless/>

независимых классовых профсоюзов. В идеологической сфере происходит пересмотр итогов Второй мировой войны, в том числе ревизия решений Потсдамской конференции, Нюрнбергского трибунала. Основной тенденцией современной буржуазной идеологии является приравнивание «сталинизма» (т.е. реального социализма) к фашизму, обеление фашизма, постепенное превращение социализма в главного врага «цивилизованных народов».

Таким образом, новую волну всемирного кризиса наша планета встречает в неразрешимом тупике, который порожден капитализмом – устаревшим способом производства. Как и в 30-е гг. прошлого века, правящие круги ведущих империалистических держав пытаются уйти от решения проблем с помощью развязывания войн, ожесточенного передела рынков, а на рост народного движения отвечают государственным фашизмом. Игры политиков и их хозяев из транснациональных корпораций обернутся (и уже оборачиваются) огромными разрушениями, деградацией культуры, постоянным голодом и безработицей, прямыми многомиллионными человеческими жертвами.

Капитализм исчерпал себя. Каждый мировой кризис оборачивается все большим числом жертв, что грозит самому существованию человечества. Единственный реальный способ положить этому предел состоит в том, чтобы положить предел капитализму. Как никогда актуальной для всего человечества становится ясная и недвусмысленная альтернатива: социализм или смерть.

Современные подходы к определению стоимости товарного знака

Т.В. Миронова

В современном международном бизнесе отмечается возрастающая роль товарных знаков (далее – ТЗ) и знаков обслуживания в стратегическом управлении интеллектуальной собственностью (далее – ИС). С одной стороны, это связано с тем, что они имеют практически неограниченный срок жизни вследствие возможности неоднократного продления регистрации. С другой, их получение и поддержка правовой охраны дешевле, чем, например, для патентов. Дебаты относительно того, какой вид интеллектуальной собственности – патенты, товарные знаки, объекты авторского права или ноу-хау следует принять в качестве доминирующего в перспективном планировании деятельности фирм, заканчиваются зачастую в пользу товарных знаков [8].

К товарным знакам в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации относятся товарные знаки и знаки обслуживания. В ст. 1477 ГК РФ говорится, что товарный знак – это обозначение, служащее

для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей [1].

Право на товарный знак должно быть удостоверено свидетельством. Выдается оно только после регистрации в Государственном реестре товарных знаков. Исполнительным органом, который проводит такую регистрацию, является Роспатент.

Товарные знаки все активнее вовлекаются в процесс хозяйственного оборота, о чем свидетельствует ежегодное увеличение количества зарегистрированных товарных знаков и договоров, связанных с распоряжением исключительными правами на них. Привлекательной формой распоряжения правами на товарные знаки являются лицензия и коммерческая концессия.

Определение стоимости товарных знаков необходимо при формировании уставного капитала и постановке на балансы предприятий в качестве нематериальных активов, в том числе в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности; при проведении ценовой политики; при получении кредита под залог оцениваемого объекта интеллектуальной собственности (далее – ОИС); при слиянии и поглощении предприятий и т.д. [6]

Отсутствие общепринятых методов оценки в рамках затратного, сравнительного и доходного подходов для проведения стоимостной оценки товарных знаков затрудняет получение наиболее объективной величины их стоимости. Применяемые сегодня методы оценки не учитывают стадии жизненного цикла маркируемого товара, остаточный срок полезного использования товарного знака, что ведет к большому разбросу в итоговых результатах. Все это обуславливает актуальность исследований в области методов оценки товарных знаков [6].

А.В. Костин, рассматривая особенности оценки товарных знаков, отмечает интерес к выбору надежного инструмента для оценки его эффективности и максимизации денежных потоков, создаваемых товарными знаками. На это нацелена система управления развитием товарных знаков. Основой этой системы является: 1) оценка стоимости самого товарного знака; 2) определение набора ключевых факторов стоимости и управления ими с целью максимизации стоимости товарного знака [8]. Приступая к оценке прав на товарный знак, следует сформулировать цель оценки и определяемый вид стоимости. В зависимости от этого выбирается метод оценки, финансовые показатели, принимаемые за основу расчета, и дополнительные данные, необходимые для расчета стоимости.

На практике нематериальные активы, как правило, оцениваются в контексте определения стоимости «действующего предприятия», или в составе «предприятия как имущественного комплекса». Оценка нематериальных активов почти всегда связана с оценкой бизнеса и производится сначала в целом, а затем по отдельным объектам ИС.

В основу методики определения стоимости товарного знака положены следующие аспекты.

1. *Прогнозирование денежных потоков.* Стоимость активов определяется чистой приведенной стоимостью генерируемых будущих денежных потоков. Следовательно, необходимы прогнозы объема продаж, операционной прибыли, фактических сумм выплачиваемых налогов и чистых вложений в оборотный капитал и основные средства. Важно, чтобы в прогнозе учитывались только продажи с использованием оцениваемого ТЗ. Если компания имеет другие ТЗ или выпускает также однородные продукты без использования оцениваемого ТЗ, их показатели учитываться не должны.

2. *Определение доли доходов, приходящихся на ТЗ.* Это двухступенчатый процесс, при котором сначала определяются денежные потоки, создаваемые всеми нематериальными активами фирмы, а затем из них выделяется часть, которая может быть отнесена на долю оцениваемого ТЗ.

3. *Определение ставки дисконтирования.* Будущие денежные потоки необходимо дисконтировать к их текущей стоимости. За основу берется норма дисконтирования, используемая для оценки стоимости компании в целом, с учетом корректировок на дополнительные риски. К основным дополнительным рискам относятся [8]:

- рыночные риски – связанные с появлением на рынке более «сильного» ТЗ, а также с иными обстоятельствами, способными оказать негативное влияние на денежные потоки и, следовательно, на его стоимость;
- риски системы управления ТЗ – связанные с ошибками при построении и реализации системы управления ТЗ в компании (в т.ч. при проведении маркетинговых исследований, рекламной кампании и др. мероприятий);
- риски, связанные с появлением на рынке товаров-подделок, которые, во-первых, продаются по более низкой цене, во-вторых, низкого качества, что снижает доверие к ТЗ и, как следствие, уменьшает его стоимость.

Среди всех типов стоимости, применяемых в оценочной деятельности, только некоторые применимы к интеллектуальной собственности и другим нематериальным активам, причем с целым рядом специальных оговорок.

Рыночная стоимость – наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на рынке.

Рыночная стоимость при существующем использовании – рыночная стоимость актива, основанная на продолжении его существующего использования, вне зависимости от того, является ли существующее использование наиболее эффективным или нет.

Инвестиционная стоимость – стоимость актива для конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных условиях инвестирования. Понятие применимо к правам на ОИС в случае их внесения в качестве

вклада в уставный капитал создаваемого предприятия, а также при реализации с использованием ИС инвестиционных проектов.

Таким образом, при расчете стоимости прав на ТЗ необходимо понимать и правильно применять установленные методы и процедуры, необходимые для получения достоверной величины стоимости. Для исключения возможности неправильного истолкования стоимости нематериальных активов необходимо, как минимум, выполнять стандартные процедуры по оценке товарных знаков и других нематериальных активов.

При выборе показателей для установления стоимости прав на ТЗ рекомендуется руководствоваться фундаментальными принципами, на которых строится вся профессиональная оценка стоимости. Стоимость прав на ТЗ определяется только теми доходами, которые они приносят или могут принести владельцу при существующем или при наилучшем их использовании. Рекомендуется минимизировать применение показателей, определяемых экспертным путем и не связанных с анализом рыночных данных.

В качестве показателей, характеризующих доходность прав на ТЗ, рекомендуется использовать в зависимости от целей оценки и типа определяемой стоимости либо прибыль, либо денежный поток. Каждый из этих показателей доходности обладает определенными преимуществами в конкретных ситуациях.

В процессе оценки стоимости ТЗ используются статистические рыночные данные для определения: 1) ключевых факторов стоимости нематериальных активов и ТЗ; 2) ставок роялти; 3) ставок капитализации и мультипликаторов; 4) ставок дисконтирования.

Приводимые в справочной литературе так называемые «стандартные отраслевые ставки роялти» были рассчитаны на основе статистики зарубежных компаний десяти- и двадцатилетней давности о продаже лицензий, и поэтому применять их в российской практике нужно очень осторожно [9].

В оценке стоимости ОИС существует множество приемов, однако большинство из них может быть сгруппировано в три подхода: *сравнительный, доходный и затратный*. Рекомендуемая предпочтительность применения подходов к оценке товарных знаков следующая: в первую очередь – доходный, во вторую – сравнительный, слабо применим – затратный подход (преимущественно для новых ТЗ).

Сравнительный подход является прямым и наиболее легко воспринимаемым в оценке товарных знаков. Он включает метод сравнения продаж, метод рейтинга, или ранжирования (параметрический метод), метод сделок (мультипликативный метод) [5]. Дефицит рыночной информации по объектам-аналогам затрудняет применение математического аппарата при расчете поправочных коэффициентов в рамках этого метода.

Е.И. Кашириной предложен расчет корректировок цен объектов-аналогов (поправочных коэффициентов) на основе рейтинга факторов,

формирующих стоимость товарного знака. Учитывается девять элементов сравнения: 1) права на обладание товарным знаком, указываемые в прямой сделке; 2) классы по Международной классификации товаров и услуг; 3) объем (товарооборот) реализуемой товарной массы под ТЗ; 4) финансовая устойчивость предприятия-правообладателя; 5) рекламные акции и мероприятия по поддержанию качественных характеристик маркируемой продукции; 6) география использования ТЗ и возможность дальнейшего распространения; 7) стадия жизненного цикла товара, выпускаемого под ТЗ; 8) оставшийся срок действия свидетельства на товарный знак; 9) риски недобросовестного использования товарного знака третьими лицами. Ответы на вопросы формулируются в виде «да», «нет», «невозможно проверить» [5].

Для точного расчета поправочных коэффициентов необходима достоверная исходная информация об оцениваемом объекте и товарных знаках-аналогах. В связи с этим Е.И. Кашириной предложено использовать следующую балльную систему: в случае положительного ответа на вопрос присваивается 2 балла, отрицательного – 0 баллов, при отсутствии данных – 1 балл. Например, такой элемент сравнения, как «Финансовая устойчивость предприятия-правообладателя товарного знака», представляется возможным разделить на вопросы, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Расчет поправочных коэффициентов в рамках сравнительного подхода на основе рейтинга по элементу сравнения «Финансовая устойчивость предприятия-правообладателя товарного знака»

Элементы сравнения	Товарный знак-аналог						Объект оценки	
	№ 1		№ 2		№ 3			
	Ответы (да, нет, невозможно) (н/н)	Присвоенный балл	Ответы (да, нет, невозможно) (н/н)	Присвоенный балл	Ответы (да, нет, невозможно) (н/н)	Присвоенный балл	Ответы (да, нет, невозможно) (н/н)	Присвоенный балл
Финансовая устойчивость предприятия-правообладателя товарного знака								
1. Предприятие-правообладатель товарного знака НЕ зависит от внешних кредиторов и инвесторов	да	2	да	2	да	2	да	2
2. Продукт, выпускаемый предприятием под товарным знаком, НЕ является новым на рынке	нет	0	нет	0	нет	0	нет	0

3. Продукт, выпускаемый предприятием под товарным знаком, НЕ является аналогичным конкурирующим товарам	н/в	1	н/в	1	н/в	1	да	2
4. Цены на выпускаемую под товарным знаком продукцию стабильны	да	2	да	2	нет	0	да	2
5. Выпускаемая под товарным знаком продукция пользуется большим спросом	н/в	1	н/в	1	да	2	нет	0
Сумма значений по факторам		6		6		5		6
Поправочный коэффициент (баллы объекта оценки / баллы объекта-аналога)		1		1		1,2		

После присвоения баллов рассчитывается понижающая или повышающая корректировка путем деления суммы баллов, присвоенных оцениваемому товарному знаку, на сумму баллов объекта-аналога. Полученные таким образом поправочные коэффициенты вносятся в цены объектов-аналогов, и после присвоения каждому из аналогов весового коэффициента выводится конечная стоимость оцениваемого товарного знака.

Доходный подход к оценке товарных знаков предприятий основан на расчете экономических выгод, связанных с получением прибыли за счет нематериальных активов, не отраженных на балансе предприятия и обеспечивающих прибыль на активы или собственный капитал выше среднеотраслевого уровня [11, 7].

При использовании доходных методов в определении стоимости ТЗ следует особо обращать внимание специфические риски и методы расчета ставки дисконтирования для пересчета будущих потоков доходов от владения товарным знаком в показатель его текущей стоимости.

Предпочтительность применения и достоверность результатов, получаемых при оценке стоимости товарного знака, зависит от того, на какой стадии жизненного цикла находится маркируемый им товар [11]: 1. Стадия маркетинговых исследований. 2. Стадия правовой защиты (разработки и регистрации товарного знака). 3. Стадия промышленного освоения. 4. Стадия выведения товара на рынок. 5. Стадия серийного производства. 6. Стадия массового производства. 7. Стадия насыщенности рынка товаром. 8. Стадия спада производства.

Автором определено, на первых двух стадиях расчет стоимости товарного знака может производиться только затратным подходом. Максимальной будет достоверность доходного подхода на стадии серийного производства.

На этапе массового производства достоверность сравнительного подхода и стоимость товарного знака максимальны за счет того, что производитель уже завоевал максимально возможную долю рынка и, стараясь получить дополнительную прибыль, продает право использования своего товарного знака конкурентам.

1. На наш взгляд, при определении стоимости ТЗ нет необходимости использовать в совокупности все три подхода, а достаточно одного, в зависимости от цели оценки, имеющейся исходной информации и стадии жизненного цикла.

Таблица 2

**Обоснование выбора подхода к оценке товарных знаков
промышленных предприятий**

<i>Критерий</i>	<i>Подход</i>		
	<i>затратный</i>	<i>сравнительный</i>	<i>доходный</i>
Область предпочтительного применения	Всегда применим в качестве добавочного для корректировки данных, полученных с использованием других подходов, а также в ситуациях невозможности их использования	Применим всегда, когда имеющаяся информация о рыночных ценах на данный объект достаточно по объему и точности	Применим всегда, когда можно найти данные о доходах, которые могут быть получены в результате использования оцениваемого актива
Стадия жизненного цикла товара, маркируемого товарным знаком	Стадия разработки и регистрации товарного знака	Стадия массового производства товара, маркируемого товарным знаком	Стадия серийного производства товара, маркируемого товарным знаком
Цель оценки	<ul style="list-style-type: none"> -инвентаризация товарных знаков; - балансовый учет на действующем предприятии; - страхование прав; - оценка товарных знаков промышленных предприятий, находящихся в стадии банкротства или не участвующих в получении доходов 	<ul style="list-style-type: none"> - купля-продажа товарного знака; - внесение в уставный капитал предприятия; - коммерческая концессия; - безвозмездная передача, дарение, наследование прав; - раздел имущества предприятия; - оптимизация налогообложения; - финансовый анализ активов по итогам работы предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> - инвестирование в инвестиционный проект; - стратегическое планирование при смене приоритетов; - формирование ценовой политики; - слияние предприятий; - передача прав на товарный знак под залог при получении кредита; - оценка ущерба (убытков и упущенной выгоды)

Таким образом, оставаясь в рамках того или иного подхода, профессиональные оценщики могут использовать один или несколько методов оценки стоимости товарных знаков. Использование нескольких приемов целесообразно для достижения наибольшей обоснованности и очевидности выводов оценочного заключения.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая (в ред. от 4 октября 2010 г.). Доступ из электронной базы нормативной правовой информации «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): Утв. Приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н (в ред. от 24 декабря 2010 г.). Доступ из электронной базы нормативной правовой информации «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
3. *Бельшиева И.В.* Нематериальные активы компании: оценка стоимости // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2008. – № 6.
4. *Давыдовский Ф.Н.* Методы оценки стоимости бренда в промышленности // Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты: Сб. науч. статей. Вып. 9. – СПб.: НОУ ВПО Институт бизнеса и права, 2010.
5. *Каширина Е.И.* Анализ методов сравнительного подхода к оценке товарного знака как инструмента инвестиционной политики промышленного предприятия // Финансирование и кредитование в экономике России: методологические и практические аспекты: Сб. статей IV Всероссийской науч.-практ. конф. – Самара: Самарский гос. аэрокосмический ун-т, 2008.
6. *Каширина Е.И.* Модифицированные методы затратного подхода к оценке стоимости товарных знаков российских промышленных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 5.
7. *Каширина Е.И.* Реализация доходного подхода в оценке товарных знаков промышленных предприятий // Финансовые исследования. – 2009. – № 4.
8. *Костин А.В.* Оценка убытков правообладателей товарных знаков от контрафакции: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2009.
9. *Костин А.В.* Оценка убытков правообладателей товарных знаков: опыт, противоречия и перспективы // Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики / Под ред. В.Н. Лопатина. Т. 1. – М.: Юрайт, 2008.
10. *Татауров А.Н.* Оценка стоимости товарных знаков // Оценщик.Ру: сайт. URL: <http://www.ocenchik.ru>
11. *Черкашина Т.А., Каширина Е.И.* Анализ методов доходного подхода в оценке товарных знаков промышленных предприятий // Финансовые исследования. – 2009. – № 3.

Н.К. Михайлова

Глобализация экономики – объективная реальность современного мира. Углубляется международное разделение труда, в него включаются все новые экономические субъекты. Параллельно развивается процесс регионализации экономической деятельности. Отдельные регионы и крупные города, вовлекаясь в него, участвуют в региональном, международном и транснациональном сотрудничестве. Не является исключением и Кемеровская область: от 40 до 90% продукции топливно-энергетического и металлургического комплекса региона сейчас идет на экспорт. В результате возрастает значение внешнеэкономической деятельности, усиливается зависимость региональной экономики от конъюнктуры мировых товарных рынков, что является мощным фактором нестабильности. Проблема поиска резервов развития внешнеэкономической деятельности становится все более актуальной для многих российских предприятий.

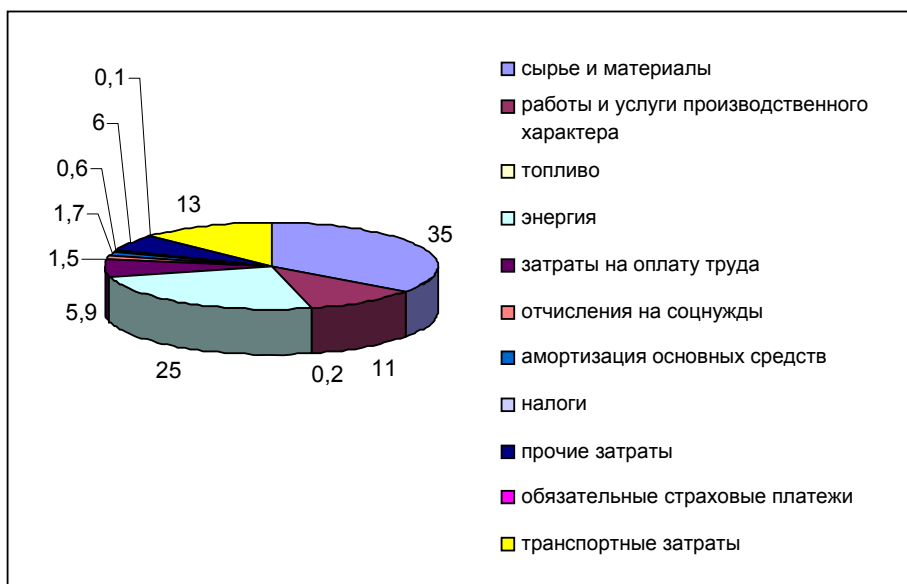
Теоретические и практические аспекты выявления и использования таких резервов изучены недостаточно. Нет четкости в определении базовых понятий, не решены вопросы управления резервами эффективного развития предприятия в целом.

Термин «резерв» происходит от французского «reserve», что в переводе означает «запас», или от латинского «reservare» – «сберегать», «сохранять». В специальной литературе он употребляется в двояком значении [4, с. 52]. Во-первых, к резервам относят запасы ресурсов (сырья, материалов, оборудования, топлива и т.д.), которые необходимы для бесперебойной работы предприятия; они создаются на случай дополнительной потребности в указанных средствах. Во-вторых, резервами называют возможности развития производства. Очевидно, что это два разных понятия; в данной статье термин «резервы» используется во втором значении.

В научной и учебной литературе используются различные критерии классификации резервов [2; 3]. Наибольшее признание получила их классификация по пространственному и временному признаку, по способу обнаружения и по воздействию на конечные результаты [3, с. 67–68].

Поиск резервов эффективного развития предприятия рассматривается далее на примере внешнеэкономической деятельности ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод» (НКАЗ). Это один из крупнейших участников ВЭД Кемеровской области, он осуществляет экспорт первичного алюминия и сплавов на его основе в более чем 50 стран мира. Доля экспортной продукции составляет 92%, рост валютной выручки позволяет повышать зарплату работникам, исправно платить налоги и модернизировать производство.

В результате оценки потенциала внешнеэкономической деятельности ОАО «НКАЗ» был выявлен важный резерв ее развития – снижение транспортных издержек в структуре себестоимости алюминия; по принятой классификации он относится к внешним резервам.



Структура себестоимости алюминия в ОАО «НКАЗ» (2010 г.), %

Как видно из приведенной диаграммы, наибольший удельный вес в структуре себестоимости алюминия занимают сырье и материалы (35%), вторая по важности статья (25%) – энергозатраты. На долю НКАЗ приходится 18% потребления электроэнергии в Кемеровской области – около 4,8 млрд кВт·ч в год (для производства 1 т алюминия требуется 16–18 тыс. кВт·ч). Стоимость 1 кВт·ч электроэнергии, покупаемой заводом, составляет сейчас 45 коп. (1,5 цента), в то время как в Восточной Европе этот показатель достигает 2 руб., а компания *Alcoa* (США) покупает ее еще дороже – за 3,5 цента [1]. В этом отношении новокузнецкий алюминий имеет явное конкурентное преимущество по сравнению с западными производителями. С другой стороны, здесь гораздо выше транспортные издержки; их доля в себестоимости продукции составляет 13%, а доля транспортных издержек, непосредственно связанных с экспортом продукции, – 3,51%. Из-за географической удаленности от источников сырья и районов потребления отечественные алюминиевые заводы, в том числе НКАЗ, теряют на каждой тонне алюминия около 250 долл., что ощутимо снижает их конкурентоспособность на мировом рынке алюминия. Соответственно, снижение транспортных издержек становится одним из главных резервов развития внешнеэкономической деятельности на рассматриваемом предприятии.

Использование данного резерва предполагает совершенствование логистической системы завода, а именно – осуществление маршрутной от-

правки грузов с целью получения 10%-ной скидки на железнодорожный тариф. Организация маршрутных поездов позволит увеличить грузооборот, сократить время перевозки продукции, сэкономить средства грузоотправителя, в конечном итоге – снизить долю транспортных затрат в себестоимости алюминия.

Маршрутная отправка – это транспортировка готовой продукции (в данном случае первичного алюминия и сплавов) маршрутным составом от места погрузки до места назначения (перевалки) груза. Такие отправки специально согласовываются грузоотправителем путем заключения дополнительного договора с перевозчиком (ОАО «РЖД»), а также со станцией отправления.

ОАО «НКАЗ» осуществляет отгрузку готовой продукции со станции Обнорская Западно-Сибирской железной дороги. Оформление маршрутного поезда осуществляется по одной железнодорожной квитанции, с указанием в ней всех номеров вагонов, веса тары, уровня загрузки вагонов (по весу нетто и брутто). Маршрутный поезд может состоять из крытых вагонов либо контейнеров на железнодорожных платформах.

Данная технология принципиально отличается от существующей повагонной системы перевозок первичного алюминия. При повагонных отправках погрузку осуществляют разные грузоотправители, вагоны простаивают на сортировочных станциях при формировании составов попутного следования, в портах образуются заторы из-за длительной сортировки товара по виду груза и экспортеру, а также из-за неравномерности подхода вагонов. Все это приводит к существенному росту себестоимости перевозок и увеличению сроков доставки груза.

Технология маршрутных отправок предполагает соблюдение следующих условий: грузы должны быть однородными; погрузка и выгрузка производится на обособленной территории; отправка осуществляется одним грузоотправителем с одной железнодорожной станции; масса груза и количество вагонов в пути следования не изменяются грузоотправителем, грузополучателем или железной дорогой.

В настоящее время все участники транспортной сделки стремятся максимально объединить свои грузопотоки в маршрутные поезда. Это выгодно для всех, и прежде всего для оператора инфраструктуры, так как позволяет экономить ее основной ресурс. ОАО «РЖД» при этом снимает с себя все трудности, связанные с работой сортировочных станций и формированием поездов попутного следования; поэтому оно предоставляет скидку в 10% предприятиям, осуществляющим накопление маршрутов на своей территории. За железной дорогой остается одно – подать локомотив. Но у поставщиков остаются многочисленные технические проблемы по организации маршрута на своих железнодорожных путях. Иногда у грузоотправителя по различным причинам нет технической возможности развивать такие перевозки. В частности, возможны затруднения с обеспечением предприятия сырьем в соответствующих объемах по жесткому графику и временные задержки, связанные с оформлением документов на таможне.

На каждом предприятии свой индивидуальный производственный цикл, не всегда имеется порожний подвижной состав, могут быть ограничены технические возможности по загрузке готовой продукции в вагоны, протяженность железнодорожных путей на предприятии может быть недостаточна для накопления маршрутного поезда и т.д. Таким образом, завод должен разработать четкий план организации таких маршрутов, учитывая необходимость выполнения обязательств не только по экспорту продукции, но и по обеспечению российских потребителей.

В случае положительного решения всех перечисленных вопросов необходимо согласование маршрутной отправки со структурами ОАО «РЖД». Перевозчик обязан соблюдать технологию обработки каждого маршрутного состава (от станции отправления до места назначения груза) на конкретных узловых станциях железной дороги и с учетом фактора времени (груз должен быть в точке назначения в точно указанное время).

Тем не менее трудности маршрутной отправки полностью перекрываются ее преимуществами, которые заключаются в следующем:

- маршрутный поезд идет на сутки быстрее, что выгодно как транспортному оператору, так и грузоотправителю;
- создается реальная возможность для экономии средств у грузоотправителя;
- новая система предполагает заблаговременное формирование экспортных судовых партий, двукратное сокращение времени перевозки и следование маршрутных поездов строго по расписанию; следовательно, завод может гарантировать контрагентам точные сроки доставки грузов, а также применять при расчетах единую ставку за услуги хранения, транспортировки и обработки в порту;
- за счет ускорения оборота вагонов при том же их количестве грузооборот может увеличиться вдвое (что является важным плюсом для ОАО «РЖД»);
- снижаются транспортные затраты в расчете на единицу проданной продукции благодаря экономии на железнодорожном тарифе.

Таким образом, совершенствование логистической схемы предприятия является значимым резервом его развития, повышения его рентабельности и финансовой устойчивости, что обеспечивает ему важные конкурентные преимущества в борьбе за место на мировых товарных рынках.

Литература

1. URL: <http://www.ugmk.com/ru/>
2. Колчина Е.А. Резервы эффективного развития внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2005.
3. Латушкина Н.М. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2006.
4. Сафонов А.А. Экономический словарь. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009.

Н.О. Мишин

В современной России происходят серьезные институциональные изменения, необходимые для создания нормального организационно-правового поля, структурирования и упорядочения взаимодействия реального и финансового секторов. Однако пространственная неоднородность российской экономики (проявляющаяся в дифференциации доходов населения, в различных ментальных и поведенческих характеристиках бизнеса и домохозяйств) в сочетании с отсутствием системности в реформах (неполнота и несопряженность вводимых институтов, отсутствие программы институционального строительства) привела к формированию разнородной среды на региональном уровне. Одно из следствий этого – пространственная полярность в восприятии регионами институциональных решений Центра. В одних субъектах РФ последствия внедрения того или иного института оказываются весьма позитивными и приводят к желаемым результатам, в других – они нейтральны, а в третьих – только провоцируют социально-экономическую дестабилизацию.

Особенности банковской институциональной среды региона существенно влияют на эффективность мер, принимаемых на федеральном уровне, поскольку коммерческие банки являются основой «кровеносной системы» кругооборота ВВП и ВРП. Это обстоятельство определяет необходимость специального исследования банковской институциональной среды в региональном аспекте; ее следует рассматривать как совокупность эффектов, проявляющихся в реальном и финансовом секторах при введении, изменении или модификации соответствующих структур на национальном уровне.

К институциональной среде банковского сектора на региональном уровне относятся:

а) расчетно-кассовые центры и территориальные управления Банка России, осуществляющие регулирование и надзор за деятельностью кредитных организаций региона;

б) формальные правила, нормы и инструкции, вводимые на федеральном уровне, согласно которым кредитные организации региона осуществляют свою деятельность;

в) банковские институты, действующие на территории региона (региональные банки и крупные федеральные банки, подконтрольные государству, филиалы банков других регионов, представительства иностранных кредитных институтов);

г) внутрибанковские правила и процедуры, определяющие приоритетные направления ведения банковского бизнеса, политику проникновения на региональный рынок, а также степень риска проводимых операций.

Основными структурообразующими объектами банковских институтов на региональном уровне являются кредитные организации, которые действуют согласно установленным формальным «правилам игры», за соблюдением которых следят территориальные управления Банка России. Этот орган федерального уровня контролирует всю национальную банковскую систему, поскольку согласно закону имеет право:

- инициировать изменения в банковском законодательстве;
- принимать решения по методическому обеспечению и регламенту процедур для институтов регионального уровня;
- осуществлять оперативный контроль за соблюдением установленных предписаний региональными и локальными банковскими институтами.

Выполняя надзорные, регулирующие, информационные и консультационные функции, территориальные учреждения ЦБ РФ совместно с РКЦ и единой нормативно-правовой базой формируют институциональную среду кредитных организаций региона. Сочетание формальных правил, норм и инструкций, вводимых на федеральном уровне, а также обычаев и традиций ведения бизнеса на данной территории, разрабатываемых самими кредитными организациями, определяет специфику построения и функционирования региональных банковских институтов, а следовательно, и их роль в развитии региональной экономики. Отличия во взаимодействии банковских институтов на мезоуровне обусловлены количеством кредитных организаций в регионе, формой их собственности и долей, занимаемой на региональном рынке.

В России условно можно выделить четыре вида локальных банков или банковских институтов, действующих в регионах: региональные; межрегиональные; с государственным участием; с участием нерезидентов в уставном капитале.

1. Региональные банки составляют институциональную инфраструктуру промышленно развитых регионов с высоким уровнем жизни населения. Исторически сформировавшись на базе областных отделений Промстройбанка и Жилсоцбанка, они обслуживают финансовые операции крупных промышленных предприятий региона, областной и городской администрации. Среди преимуществ, которыми они обладают, можно отметить: а) знание особенностей региональной экономики, позволяющее им иметь устойчивую нишу на рынке финансовых услуг и устоявшуюся группу клиентов; б) оперативное реагирование на запросы местных компаний. Вместе с тем концентрация бизнеса в одном регионе ограничивает источники формирования их ресурсной базы, что ведет к взаимозависимости развития экономики региона и стабильности указанных банков.

2. Межрегиональные банки более устойчивы по сравнению с региональными. Обладая обширной филиальной сетью на территории страны и диверсифицированной ресурсной базой, они способны предложить клиентам более широкий набор банковских продуктов. Региональная дифферен-

циация позволяет им с меньшими потерями выходить из локальных потрясений. С другой стороны, сложная структура управления и вырабатываемая материнской компанией единая модель ведения бизнеса часто не позволяют региональным филиалам оперативно реагировать на региональные потребности.

3. Банки, в которых государство является основным акционером, преобладают в регионах со стагнирующей экономикой и низким экономическим потенциалом. Их доминирующее положение (и как следствие – отсутствие конкуренции) затрудняет доступ физических и юридических лиц к дешевым кредитным ресурсам, что в итоге приводит к снижению темпов роста региональной экономики. Внешние риски⁴⁶ для таких банков практически равны нулю, поскольку их деятельность ориентирована на внутренний рынок, где основными источниками кредитных ресурсов являются средства государственного бюджета, депозиты физических и юридических лиц. Привлеченные средства и впоследствии остаются внутри страны, поскольку используются для кредитования приоритетных отраслей экономики и стимулирования внутреннего спроса, особенно на ВРП.

Внутренние риски для государственных банков, как и для большинства банков, ориентированных на увеличение кредитного портфеля, сконцентрированы в секторе потребительского кредитования. Среди коммерческих банков с государственным участием наибольшее влияние на региональном уровне имеет Сбербанк, обладающий уникальной филиальной сетью. Основными направлениями работы банка на региональном уровне являются: а) привлечение депозитов и выдача кредитов физическим лицам; б) кредитование предприятий; в) обслуживание юридических лиц.

Особенностью Сбербанка России является его присутствие практически в каждом муниципальном образовании страны, что делает его социально значимым учреждением, от деятельности которого зависит функционирование всей экономики. В большинстве регионов с низким экономическим потенциалом Сбербанк России является единственным кредитным учреждением, оказывающим финансовые услуги. Уникальность такого положения возлагает на банк дополнительную социальную ответственность, что сказывается на выборе его стратегии. Использование консервативной модели ведения бизнеса позволяет минимизировать потери от негативных внутренних и внешних шоков (изменение норм и правил ведения банковского бизнеса, сбои в работе отечественных и иностранных финансовых рынков, снижение доверия к банковским институтам со стороны населения и др.). Вместе с тем это сокращает возможности получения высокой прибыли, что не только снижает капитализацию банковской системы страны в целом, но и уменьшает объемы кредитования региональной экономики.

⁴⁶ Внешний (внутренний) риск – вероятность наступления непредвиденных событий, связанных с изменениями, произошедшими вне (внутри) территории данной страны.

4. Представительства иностранных кредитных организаций занимают устойчивую нишу в экономиках регионов-лидеров и моноотраслевых регионов. Проявляя повышенную активность в области кредитования физических лиц и частных предпринимателей, а также используя наработанные технологии и опыт оказания банковских услуг, они составляют серьезную конкуренцию территориальным отделениям Сбербанка. Эффективность работы этих банков во многом зависит от внешнеэкономической конъюнктуры. При ее ухудшении они испытывают серьезный дефицит ресурсов, что приводит к уменьшению активных операций, а следовательно, негативно отражается на экономике региона. Внутренний риск для данного типа банков в основном связан с изменением законодательства, регулирующего деятельность кредитных организаций, уставный капитал которых сформирован нерезидентами. Главный источник внешнего риска – ухудшение финансового положения материнского банка, поставляющего большую часть кредитных ресурсов.

Каждый из перечисленных видов банков имеет свои особенности в методах привлечения и размещения ресурсов. Соответственно, они в разной степени восприимчивы к внешним и внутренним «шокам», в том числе со стороны институционального механизма. В табл. 1 приведены систематизированные данные, касающиеся их отличий по наиболее важным признакам.

Таблица 1

Особенности функционирования банковских институтов разного типа на региональном уровне

<i>Признаки</i>	<i>Крупные региональные банки (опорные банки)</i>	<i>Межрегиональные банки</i>	<i>Представительства иностранных кредитных организаций</i>	<i>Банки, в основном принадлежащие государству (Сбербанк, группа ВТБ и др.)</i>
Основные виды активных операций	Кредитование крупных предприятий региона, физических лиц, малого и среднего бизнеса	Потребительское кредитование, кредитование малого бизнеса	Потребительское и ипотечное кредитование, кредитование малого бизнеса	Потребительское и ипотечное кредитование, кредитование малого бизнеса, вложения в крупные инфраструктурные проекты в регионе
Ассортимент банковских услуг	Незначительный, ориентированный на специфические потребности экономики региона	Определяется спецификой деятельности банка и целями его региональной экспансии	Разнообразный, ориентированный на специфику спроса населения	Стандартизированный, ориентированный на массового потребителя банковских продуктов
Основная направленность деятельности	Расчетное обслуживание корпораций; финансирование предприятий и экономики региона; реализация региональных программ	Финансирование филиалов компаний, расположенных в других регионах; развитие потребительского кредитования	Финансирование экспортно-ориентированных отраслей региональной экономики	Финансирование государственных целевых программ, обслуживание населения

Отраслевая специализация	Некоторые банки обслуживают преимущественно одну отрасль, другие имеют универсальный характер	Отсутствует (универсальные банки)	Экспортно-ориентированные отрасли	Обслуживают преимущественно одну отрасль
Особенности функционирования	Ограниченность уставного капитала; рискованность операций; взаимная зависимость развития экономики региона и стабильности банков	Значительная зависимость от материнской компании (банка)	Сильная зависимость от материнской компании (банка); отсутствие проблем с привлечением долгосрочных финансовых ресурсов	Консерватизм проводимой политики; социально направленный ассортимент предоставляемых услуг
Конкурентные преимущества	Знание специфики региональной экономики; оперативное реагирование на запросы компаний и малого бизнеса региона	Разнообразие банковских продуктов; обширная филиальная сеть на территории страны; устойчивость к локальным потрясениям	Возможность оказания уникальных услуг, используя передовые банковские технологии	Исторически сформированная убежденность населения в надежности государственных банков; доступ к дешевым кредитным ресурсам (средства государственного бюджета, депозиты физических лиц)
Устойчивость к внешним шокам	Высокая	Средняя	Средняя	Высокая
Устойчивость к внутренним шокам	Средняя	Средняя	Высокая	Высокая

Особенности функционирования и отличия в степени устойчивости банковских институтов определяют и разную их отзывчивость на институциональные решения, принимаемые на федеральном уровне, с позиций времени, стратегии развития, возможности мобилизации ресурсов, устойчивости клиентских сегментов. Характер взаимодействия банков (доминирование или симметрия, олигополия, конкуренция или монополия на региональном рынке) является еще одним важным фактором институциональной структуры.

Кластерный анализ региональных банковских систем, основанный на сопоставлении доли рынка, занимаемой каждой из групп коммерческих банков в регионе, и учитывающий структуру их ресурсного потенциала (объем депозитов физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченных частными или государственными кредитными организациями, зарегистрированными или расположенными в данном регионе), позволил выявить четыре группы регионов со сходным характером взаимодействия банковских институтов. Разграничение при этом проводилось на основе сравнения средних значений по группам регионов (см. табл. 2).

Таблица 2

Группировка регионов по характеру взаимодействия банковских институтов (на начало 2008 г.)*

Форма взаимодействия коммерческих банков	Количество регионов в кластере	Доля в общем количестве кредитных организаций и филиалов, находящихся в регионе, %				Доля в общем объеме депозитов физических лиц, размещенных в данном регионе, %		
		Действующих кредитных организаций и их филиалов, зарегистрированных в данном регионе	Банков с участием нерезидентов	Кредитных организаций с участием государства	Межрегиональных кредитных организаций без государственного участия	Депозитов физических лиц, размещенных в кредитных организациях, зарегистрированных в данном регионе	Депозитов физических лиц, размещенных в филиалах Сбербанка	Депозитов физических лиц, размещенных в филиалах кредитных организаций других регионов, расположенных на территории данного региона (без ОАО «Сбербанк»)
I. Монополия с сильным государственным банком и слабыми региональными и межрегиональными банками	19	26,81	9,97	35,73	27,49	11,67	78,05	10,28
II. Олигополистическая с доминирующим положением Сбербанка и развитой сетью межрегиональных банков	33	18,40	9,36	30,27	41,97	9,25	67,66	23,10
III. Конкуренция между ОАО «Сбербанк», региональными и межрегиональными банками	17	32,29	10,14	24,40	33,17	25,10	52,47	22,43
IV. Олигополистическая с противостоянием крупных региональных банков и Сбербанка	9	50,25	9,29	21,17	19,29	46,59	47,39	6,02

* Источник: Федеральная служба государственной статистики; Центральный банк РФ, без данных по г. Москве и Чеченской Республике.

Для первой группы характерно доминирование или монополия одного банковского института (в лице ОАО «Сбербанк») при наличии слабых региональных и межрегиональных банков. Указанный тип взаимодействия сложился в областях с низким экономическим потенциалом, не обладающих финансовой самостоятельностью.

Во второй группе регионов действует небольшое число сильных банковских институтов или имеется олигополия с доминирующим положением Сбербанка и развитой сетью межрегиональных банков. Такая структура банковской системы характерна для регионов со стагнирующей экономикой, сельскохозяйственной специализацией, а также обладающих многоотраслевым промышленным комплексом, требующим модернизации (Новгородская, Псковская, Ульяновская область и др.).

В третьей группе наблюдается относительно конкурентное взаимодействие ОАО «Сбербанк», региональных и межрегиональных банков. Прежде всего это регионы со стагнирующей экономикой, специализирующиеся на импортно-экспортных операциях (Хабаровский край, Краснодарский край и др.).

Для четвертой группы характерна олигополия с противостоянием Сбербанка и крупных региональных банков. Последние имеют прочное положение, поскольку обладают разветвленной филиальной сетью и устойчивой клиентской базой. Указанная ситуация обычно встречается в моноотраслевых регионах с высокой долей добывающей или обрабатывающей промышленности, ориентированной на экспорт (Челябинская, Свердловская, Самарская области).

Таким образом, учет региональных особенностей банковской институциональной среды позволит уменьшить вероятность отторжения новаций в банковской сфере на уровне отдельных регионов, повысить их эффективность, что в итоге улучшит качество институционального реформирования и будет способствовать развитию как экономики регионов, так и страны в целом.

Индивидуальное новаторство в маркетинговых коммуникациях как фактор развития современного предпринимательства

В.Д. Мишина

Современный человек живет в совершенно новом обществе. Оно отличается огромным количеством контактов между людьми через различные системы коммуникаций. Одна из них – система маркетинговых коммуникаций, которая представляет собой «единый комплекс, объединяющий участников, каналы и приемы коммуникации в организации, направленный на установление и поддержание определенных, запланированных

этой организацией взаимоотношений с адресатами коммуникаций в рамках достижения ее маркетинговых целей». Практически во всех коммуникациях сегодня незримо присутствуют организации, их маркетинговые цели, товары и услуги.

Маркетинговые коммуникации в определенном смысле давят на потребителя, так как направлены на то, чтобы убедить целевую аудиторию изменить свое отношение или поведение с помощью организации маркетингового процесса, использования различных типов коммуникационной деятельности в местах контактов с потребителем и не только. Компании, работающие на рынке, стараются доставить свои обращения в любые места, где возможен контакт целевой аудитории с торговой маркой. И организациям приходится постоянно реализовывать инновационные подходы в общении с целевой аудиторией.

Места осуществления контактов могут быть самыми разными: от магазина, непосредственно продающего товар, до комнаты, в которой покупатель может увидеть по телевизору рекламные ролики или позвонить по телефону и задать вопрос. Жизнь современного человека перенасыщена подобными контактами, которые осуществляются постоянно, неосознанно, часто в фоновом режиме. Чтобы с наибольшим эффектом воздействовать на целевую аудиторию, компания должна рассматривать проблему возможных контактов с потребителем как важную часть своей маркетинговой программы. Поэтому в настоящее время специалисты сводят до минимума незапланированные контакты с аудиторией и следят за тем, чтобы маркетинговое обращение в каждом месте контакта работало на убеждение покупателя в достоинствах предлагаемого товара каким-либо «новым» и необычным способом.

Различные коммуникационные процессы настолько глубоко проникли в нашу жизнь, что исследователи говорят о формировании информационного общества и информационной природе эволюции человека. При этом в эволюционном развитии выделяют времена прорывов – информационных революций, связанных с изобретением письменности, книгопечатания и электричества. Благодаря последнему новшеству появилось все, что сегодня является элементами системы информационно-коммуникативных технологий в целом и маркетинговых коммуникаций в частности: телефон, радио, телевидение.

Важнейшим прорывом стало изобретение микропроцессорной технологии, благодаря которой появились персональные компьютеры и Интернет; без них сегодня немыслимо организовать коммуникацию с целевой аудиторией. Не случайно развитие человека может быть представлено как кривая «информационной гонки», предложенная И.Г. Моргенштерном. В его трактовке современная ситуация представляется не как волна или цикл, а как почти вертикальная прямая, «взлет» в развитии информационных систем, которые позволяют нам обмениваться и распространять информа-

цию, увеличивать число контактов [4, с. 7]. Это представление разработано на основе теории массовых коммуникаций М. Маклюэна. Согласно его трактовке в данный момент мы осуществляем переход к современной электронной цивилизации, происходит коммуникационный взрыв культуры, полностью перекраивающий жизнь общества [3, с. 162]. Другими словами, через преобразование средств коммуникации осуществляется культурная эволюция. Каждая новация в сфере общения приводит к существенным изменениям в структуре нашей жизнедеятельности, к преобразованию общественных отношений. Такое общее информационное поле предоставляет множество возможностей для развития маркетинговых коммуникаций, креативности самого человека и его успешной самореализации.

Развитие техники, информационных систем, совершенствование быта, появление дополнительных возможностей для коммуникации носит в целом позитивный характер. Но положительные характеристики теряются, когда человека поглощают только лишь маркетинговые коммуникации (типичный пример – «шопоголики»), а также когда человек осуществляет коммуникацию лишь через современные технические средства, забывая о непосредственных контактах, когда он поглощен дополнительными техническими возможностями и отвлечен от личностного развития.

В последнее время весьма популярна тема успешной и востребованной личности, широко обсуждается все, что связано с самим явлением успешности, путями и методами ее достижения. Нередко успешность связывается с ее внешне очевидными свидетельствами – богатством, властью, социальным статусом, умением выделиться и выжить в современном мире и т.д. Но быть успешным сегодня – это значит не быть подавленным многообразием информационно-коммуникативных технологий, успевать за этим многообразием и использовать его в личностном развитии и росте.

Все чаще от аналитиков можно услышать, что такой «успевающий» и успешный человек просто необходим для дальнейшего развития общества. Человек, быстро осваивающий все информационно-технологические новинки, хорошо ориентирующийся в мире товаров и услуг, не боящийся при этом внутренних преобразований и готовый к ним, окажется в конечном итоге успешным. Общество выдвигает своеобразный запрос на инновационное поведение человека, на формирование инновационной культуры как способности принимать и продуцировать новые культурные формы, способности оставаться в гармонии с самим собой в сложном инновационном мире. С другой стороны, такое инновационное поведение требует от человека постоянного пребывания в пути, самоопределения и самоактуализации.

В любых рутинных операциях, в привычных жизненных ситуациях каждый человек может проявить креативность, которая может помочь сделать традиционные действия новыми, выйти на уровень раскрытия самого себя через предметный мир. Однако в условиях всепоглощающего, посто-

янно ускоряющегося и нарастающего технического прогресса он в большей степени занят защитой собственной целостности, чем самораскрытием и самоопределением. Так, еще Й. Хейзинга в работе «В тени завтрашнего дня» (1935) отмечал, что «прогресс – рискованное дело и двусмысленное понятие». По мнению Й. Хейзинги, наука и техника не могут стать фундаментом обновления [9, с. 14]. Свои надежды он возлагает только на человека, способного выйти на надличностный уровень, властвовать собой, преобразовывать все вокруг, не поддаваясь гнету общественных институтов. Культура, по его мнению, может твориться только в человеке. И всеобщее, и даже мировое может быть возрождено только через личное.

Одна из возможностей дальнейшего развития системы маркетинговых коммуникаций – возможность привлечения личности новатора, его потенциала. Генератором нового является новатор – человек, благодаря творческому усилию которого новация возникает. Он осуществляет открытие на индивидуально-личностном уровне, решает собственные экзистенциальные задачи, но может не иметь возможности применить эти разработки в силу внутренних особенностей личности или внешних обстоятельств.

Сущность феномена новатора изучена меньше, чем всё остальное, связанное с новациями. В литературе активно идут споры, стоит ли вообще использовать этот термин или можно ограничиться терминами «творческая» или «креативная» личность.

Мы считаем, что на этот вопрос уже в прошлом веке ответил А.Н. Уайтхед. Он отмечал, что «скорость прогресса такова, что индивидуальное человеческое бытие средней продолжительности жизни будет вынуждено столкнуться с неизведанными ситуациями, не имеющими параллелей в прошлом» [8, с. 258]. В таком мире «неизменная личность с фиксированными обязанностями, которая в предшествующие времена была находкой для общества, в будущем может представлять собой социальную опасность» [там же, с. 258]. Он также настойчиво утверждал, что именно проявление креативного начала личности в повседневной жизни станет спасением для человека. Эти высказывания еще раз отвечают на вопрос, почему новаторство невозможно заменить привычным термином «творчество». Новация – это необходимая реальность нашего времени, которая требует появления нового понятия и философского подхода к ее изучению.

В историко-этимологическом словаре современного русского языка новатор определяется как «творчески инициативный работник физического или умственного труда, всякий, кто в своей трудовой деятельности придумывает и проводит в жизнь новые, прогрессивные приемы, методы, принципы работы» [10, с. 354]. В данном определении вновь новаторство и творческое начало личности связаны друг с другом. В словаре С.И. Ожегова новатор рассматривается как работник, вносящий и осуществляющий новые, прогрессивные принципы, идеи, приемы в какой-нибудь области деятельности [5, с. 531].

В предложенных определениях новатор представлен прежде всего как «работник». Безусловно, в трудовой деятельности такой работник просто незаменим, и работодатели предъявляют особый спрос на такие кадры. Экономисты, например, считают, что новатора как генератора новаций, его уникальные творческие и интуитивные способности необходимо формировать специально. При этом следует учитывать, что на это могут потребоваться не одно десятилетие и существенные затраты; надо также учитывать высокий суверенитет новатора на рынке труда, его мобильность.

Идею о необходимости формирования инноваторов поддерживает автор книг о выдающихся личностях, экономист и социолог, ведущий многочисленных тренингов по формированию «инновационного разума» Дж. Ландрам. Такие люди, по его мнению, должны обладать сформированной с детства независимостью, любознательностью, высокой работоспособностью, необычайно широкими представлениями о мире (не только узкоспециальными знаниями). Способность идти на риск для достижения целей – основа новаторского успеха [2, с. 34]. Дж. Ландрам иллюстрирует это утверждение фразой «инноваторы идут туда, куда другие боятся» [2, с. 35].

Автор теории решения изобретательских задач и теории развития творческой личности Г.С. Альтшуллер в рамках формирования жизненной стратегии творческой личности также предлагает «комплекс творческих качеств», необходимых для креативного развития. Это способность смело выбирать достойную цель и стремиться к ней, способность работать планомерно, высокая работоспособность, способность отстаивать свои идеи [1, 254]. Весьма большое значение имеет и способность идти на оправданный риск.

В связи с проблемой воспитания инноваторов довольно частым является обращение к «стратегии» (Дж. Ландрам, А.И. Николаев, Б. Санто), процессу выстраивания долгосрочных планов развития личности с достижением определенных промежуточных целей (Г.С. Альтшуллер). Например, венгерский экономист и социолог Б. Санто пишет: «Инновация в конце второго тысячелетия приобрела ранг и форму “стратегии саморазвития”, вышла на высоту инновационной политики стран» [6, с. 19].

Отметим, что в последнее время исследователи все больше обращаются не к прямому экономическому эффекту инноваций – они заинтересованы во взаимодействии личности и инновационного социума. Об этом свидетельствует высказывание Дж. Ландрама: «Инноваторы достигли, несомненно, более важного, чем известность и деньги... Они пошли на неизведанный риск для того, чтобы доказать, что их идеи заслуживают право на существование и привнесли в мир больше, чем взяли от него. Международное признание и коммерческий доход – небольшая награда в сравнении с неизгладимым отпечатком, который они оставили во всех сферах нашей жизни: на том, как мы живем, работаем, едим, играем...» [2, с. 80]. Таким образом, любая инновация, получившая распространение в социуме, в ко-

нечном итоге влияет на жизнь каждой личности, становится частью ее. И это, в свою очередь, вызывает определенные последствия.

Одно из них – инновационная усталость, когда «человек перестает творчески относиться к реальности, перестает вообще чего-либо хотеть, а просто плывет в информационных потоках, все больше теряя себя как личность» [7, с. 18]. В таком случае он стремится вернуться к «традиционному», привычному, утрачивает желание решать лично значимые задачи по-новому.

Такому же «застыванию» на месте, нежеланию самоопределиться способствует «парадокс новаторства». Такой парадокс актуализируется, когда жизнь сама по себе становится все более комфортной. Способы самоактуализации и самореализации предлагаются извне. Человеку, по сути, не к чему стремиться, незачем решать лично значимые задачи. Остается ждать, пока кто-то другой решит их и внедрит в форме инновации. Таким образом, те, «кто лучше всего оснащен для осуществления изобретений и внедрения инноваций, имеют тенденцию к застою. Те же, у кого меньше возможностей, становятся самыми известными инноваторами в мире» [2, с. 67]. Сами возникающие на пути трудности и проблемы вызывают активную деятельность и желание разрешить их, выйти «за рамки», преодолеть некие «границы», пойти на риск.

Значение индивидуального новаторства в системе маркетинговых коммуникаций современного общества нельзя недооценивать. Новаторство, креативность, инновационный потенциал просто необходимы человеку не только для того, чтобы выжить в мире всепоглощающих коммуникаций и быть способным к восприятию разнообразных маркетинговых сообщений, но и чтобы преуспеть в построении этих коммуникаций. Специалисту в данной области сегодня недостаточно использовать традиционные механизмы доведения информации до потребителя. Следует в полной мере реализовать инновационный потенциал при построении коммуникации с аудиторией, иначе это сделают конкуренты.

Литература

1. *Альтишуллер Г.С., Верткин И.М.* Как стать гением: Жизненная стратегия творческой личности. – Минск: Беларусь, 1994.
2. *Ландрам Дж.* Тринадцать мужчин, которые изменили мир. – Ростов н/Д.: Феникс, 1997.
3. *Маклюэн М.* Понимание медиа: внешние расширения человека. – М., 2003.
4. *Моргенштерн И.Г.* Информационное общество: Учебное пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – Челябинск: Челябинская государственная академия культуры и искусств, 2007.
5. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка / Под ред. Л.И. Скворцова. – М.: Оникс, 2005.

6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990.
7. Сергеева М.Г. Наука и образование в современном мире. – URL: <http://www.kolmogorovschool.ru/show.-html?id=271>
8. Уайтхед А.Н. Избранные работы по философии. – М.: Прогресс, 1990.
9. Хейзинга Й. В тени завтрашнего дня. – М.: АСТ, 2004. – 539 с. – URL: <http://www.-gumer.info/bibliotek>
10. Черных П.Я. Историко-этимологический словарь современного русского языка. – Т. 1. – М.: Русский язык, 2001.

Планирование развития овощного подкомплекса Омской области на основе решения экономико-математической задачи

Т.В. Монастырева

Овощной подкомплекс, являясь частью АПК региона, представляет собой межотраслевую производственно-экономическую систему, объединяющую различные отрасли народного хозяйства. Чтобы обеспечить равномерное снабжение региона разнообразными продуктами питания в течение всего года, следует уделять особое внимание росту производства овощей в сельскохозяйственных организациях, применению эффективных способов их хранения и консервирования.

Обоснование рациональной структуры регионального овощного подкомплекса предполагает комплексный учет факторов, определяющих его развитие на трех уровнях воздействия: региональном, микро- и макроэкономическом. Определяющее значение, по мнению В.А. Кундиус [4], имеет региональный уровень, хотя нельзя исключать и остальные.

Факторы, влияющие на структуру АПК, можно разделить на следующие группы [4, с. 33–35]:

- природные (биоклиматический потенциал, почвы, рельеф местности и др.);
- экономические (состояние потребительского рынка и рыночных структур, система ценообразования, государственное регулирование, конкурентоспособность продукции);
- социальные (численность населения, квалификация кадров, традиции, социально-бытовые условия, уровень потребностей и потребления);
- технико-технологические (научно-технический прогресс, применяемые технологии производства, переработки, хранения и транспортировки продукции);
- научно-информационные и внедренческие (развитие экономической, технической, сельскохозяйственной науки и образования, на-

личие информационных ресурсов, подключение к информационным сетям, развитие консультационно-внедренческих структур и центров);

- экологические (состояние окружающей природной среды, рынок экологических услуг, ресурс экологических технологий, механизмы природопользования).

Все эти факторы в той или иной степени влияют и на развитие овощного подкомплекса. Изучение уровня и характера их воздействия позволяет точнее оценить перспективные структурные изменения в данной производственной системе.

Основные принципы построения овощного подкомплекса, обоснованные в работе А.В. Гладилина, заключаются в следующем [3, с. 15]:

- проблема устойчивого и сбалансированного обеспечения потребностей в овощах должна решаться в связке «производство – переработка – доставка (распределение) – потребление»;
- производство овощей – часть агроэкосистемы и связано с региональными особенностями в большей степени, чем другие отрасли сельского хозяйства;
- технологии возделывания и методы организации производства овощей значительно различаются по культурам и от используемых в других отраслях растениеводства; тем не менее на этапах переработки и конечного потребления производство овощей и фруктов может быть объединено в одну организационную подсистему;
- надежная и устойчивая работа основных звеньев овощного подкомплекса может осуществляться лишь при наличии экономического механизма хозяйствования, учитывающего интересы конкретных потребителей и производителей.

Соблюдение данных принципов будет способствовать бесперебойной работе подкомплекса как единого целого.

Анализ производства и потребления овощей в Омской области показал, что помимо роста валовых сборов овощной продукции в регионе необходимо качественное совершенствование ее структуры.

При организации снабжения региона овощами основными целевыми характеристиками являются ассортимент конечной продукции и ритмичность поставок. Овощная «монокультура» ведет к недобору важнейших микроэлементов и витаминов в рационе питания, к неправильному использованию посевных площадей (что весьма актуально для Омской области, где основная масса овощных культур возделывается на орошении), нерациональному использованию дефицитного ручного труда, недогрузке перерабатывающих мощностей.

Наибольшие дефициты при снабжении населения г. Омска и Омской области овощами возникают в зимне-весенний период. Хотя потребители, согласно проведенным опросам, предпочитают продукцию региональных

сельхозпроизводителей, считая ее более качественной и экологически безопасной, на прилавках города и области преобладает импортная продукция. Конкуренцию свежим овощам, произведенным тепличными хозяйствами региона, составляет продукция, завозимая из Узбекистана, Казахстана, Нидерландов и Польши. Зеленные культуры на прилавки омских магазинов поставляются в основном из Узбекистана, хотя встречается и продукция соседних регионов (Тюменской и Новосибирской областей).

Несмотря на наличие в регионе собственных перерабатывающих мощностей, лидерами в снабжении омичей консервированными продуктами остаются предприятия Краснодарского края, а замороженными продуктами – польские производители. Только в сегменте овощей открытого грунта, имеющих достаточно длительный срок хранения (свекла, морковь), омские хозяйства имеют явное преимущество перед конкурентами.

Для определения рациональных пропорций регионального овощного подкомплекса, расчета структурных сдвигов, возможностей ритмичного производства широкого ассортимента овощей в условиях ограниченных ресурсов автор использовал экономико-математическую модель, разработанную в свое время во ВНИПТИК ВАСХНИЛ для овощного подкомплекса СССР. После соответствующей корректировки ограничений она позволяет решать задачу оптимизации структуры производства овощей в регионе с необходимой детализацией ассортимента промежуточной и конечной продукции. В ней также учитываются потребности населения, научно обоснованные нормы питания, сезонность производства и переработки овощей. Таким образом, результаты решения экономико-математической задачи с успехом могут использоваться при планировании развития овощного подкомплекса и закладываться в основу региональных программ.

В модель включены следующие группы переменных:

- овощи открытого грунта, возделываемые по различным технологиям;
- овощи защищенного грунта;
- рассада в защищенном грунте;
- объемы конечной продукции овощеводства по различным каналам использования;
- численность населения региона;
- дополнительно выделяемые в регионе ресурсы и производственные мощности;
- допустимые объемы импорта.

В задаче используются следующие ограничения:

- по ресурсам: земельным, трудовым, внесению удобрений, емкости овощехранилищ, материальным фондам, численности населения региона;
- по материальным и стоимостным балансам: производства и распределения овощной продукции, производства и распределения

рассады, потребления овощной продукции в свежем и переработанном виде, использования овощной продукции по периодам года, поступлению и расходованию денежных средств.

В качестве критерия оптимальности принят минимум импорта овощной продукции в регион. Это значит, что в ходе решения задачи определяется структура производства в региональном овощном подкомплексе, которая обеспечивает максимально возможное равномерное поступление овощей за счет собственного производства.

Формализованная запись модели выглядит следующим образом.

Найти минимум линейной функции

$$F(x) = \sum_j \sum_q \bar{x}_{jq} \rightarrow \min \quad (1)$$

при следующих ограничениях:

общая площадь посадки овощных культур не превышает земельных ресурсов, отведенных под эти цели в регионе:

$$\sum_j \sum_k b_{jk} x_{jk} \leq B; \quad (2)$$

ресурсы, используемые в овощеводстве, не превышают возможностей региона:

$$\sum_j \sum_k a_{ijk} x_{jk} - x_i \leq A_i; \quad (3)$$

соблюдаются балансы производства и распределения продукции:

$$-\sum_k d_{jk} x_{jk} + \sum_j x_{jq} - \bar{x}_{jq} \geq 0; \quad (4)$$

$$-\sum_k d_{jkl} x_{jk} + \sum_j e_{jkl} x_{jk} \leq 0; \quad (5)$$

объем производства овощей не ниже потребностей, определенных в соответствии с научно обоснованными нормами:

$$\lambda_{jq} x_n \leq \sum_q x_{jq} \leq \beta_{jq} x_n; \quad (6)$$

потребление овощей по видам переработки и сезонам использования укладывается в заданные интервалы:

$$\mu_{jqn} x_n \leq \vartheta_{jqn} x_{jq} \leq \eta_{jqn} x_n; \quad (7)$$

объем импорта не превосходит заданный уровень:

$$\sum_q \bar{x}_{jq} \leq P_j; \quad (8)$$

численность населения в регионе не ниже текущего уровня:

$$x_n \geq N; \quad (9)$$

все переменные неотрицательны:

$$x_{jk}, x_{jq}, \bar{x}_{jq}, x_n, x_i. \quad (10)$$

В модели приняты следующие обозначения:

\bar{x}_{jq} – объем импорта j -й продукции в q -м виде; x_{jk} – площадь, занимаемая j -й овощной культурой, возделываемой по k -й технологии; B – площадь, выделенная под овощные культуры в регионе; A_i – наличие (привлечение) i -го вида ресурса в регионе; a_{ijk} – расход производственного ресурса i -го вида на единицу j -й культуры, возделываемой по k -й технологии; x_i – дополнительное привлечение i -го вида ресурса; d_{jk}, d_{jkl} – выход j -й овощной продукции l -го вида, выращенной по k -й технологии с единицы площади; e_{jkl} – потребность l -й продукции для j -го вида овощей, возделываемой по k -й технологии; x_{jq} – объем j -ой продукции, используемой по q -му виду; λ_{jq}, β_{jq} – коэффициенты, характеризующие минимальные и максимальные научно обоснованные нормативы потребления j -й продукции q -го вида переработки; x_n – численность населения в регионе; ϑ_{jqs} – доля j -й продукции q -го вида переработки в s -й сезон; μ_{jqs}, η_{jqs} – коэффициенты, характеризующие заданные интервалы потребления j -й продукции q -го вида переработки в s -й сезон; P_j – объем импорта j -й продукции [1, с. 39–42].

Решение данной экономико-математической задачи позволяет сформировать оптимальную структуру овощного подкомплекса региона с учетом всех оговоренных условий; в настоящее время даже при мощностях, уже имеющихся в овощном подкомплексе Омской области, можно существенно расширить ассортимент овощной продукции и обеспечить ритмичное снабжение ею во все периоды года. При этом рост объемов производства овощей следует планировать не только за счет использования традиционных способов возделывания культур в защищенном грунте, но и за счет инновационных технологий (например, гидропоники), широко применяемых в тепличном овощеводстве ведущих стран мира.

Литература

1. Арсенькина Л.Ф., Гальминас Ф.А. Определение потенциальных возможностей производства и переработки овощей // Исследование и моделирование подкомплексов, отраслей и объектов сельскохозяйственного производства. – М., 1988. – С. 29–43.
2. Арсенькина Л.Ф., Гальминас Ф.А., Федина И.М. Вопросы моделирования развития и размещения производства овощей в разрезе республик // Тезисы докладов участников научно-практической конференции. «Проблемы развития и размещения АПК СССР». – М., 1987. – С. 69–71.
3. Гладиллин А.В. Развитие плодоовощного подкомплекса АПК в условиях многоукладности аграрного сектора экономики (вопросы теории и методологии): Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. – М., 1996.

4. Кундиус В.А. Формирование регионального аграрно-продовольственного комплекса в рыночных условиях. – Барнаул: Алтай, 1997.
5. Растениеводство Омской области: Статистический сборник. – Омск, 2009.
6. Lansink O., Verstegen J., Hengel J. van den. Investment Decision Making in Dutch Greenhouse Horticulture // netherlands Journal of Agricultural Science. – 2001. – № 49.

**К вопросу о законодательной конструкции ч. 2 ст. 253 УК РФ
(нарушение законодательства РФ о континентальном шельфе
и исключительной экономической зоне РФ)**

Ю.В. Надточий

При изучении данного вопроса в первую очередь следует обратиться к характеристике объективной стороны преступления, предусмотренного ч.2 ст. 253 УК РФ. Как видно из текста статьи, она состоит в исследовании, поиске, разведке, разработке природных ресурсов континентального шельфа РФ или исключительной экономической зоны РФ, проводимых без соответствующего разрешения.

На первый взгляд норма сконструирована лаконично, логически выдержана и особых проблем при ее толковании и применении возникать не должно. Более детальный анализ, однако, свидетельствует об обратном. Во-первых, известные проблемы создает специфика используемой законодателем терминологии. Как видно из текста статьи, он лишь перечисляет признаки объективной стороны, но не раскрывает их, т.е. диспозиция нормы является бланкетной и отсылает нас к законам, действующим в данной сфере. В первую очередь это ФЗ РФ «О континентальном шельфе РФ» и ФЗ РФ «Об исключительной экономической зоне РФ» [1, 2]. К сожалению, употребляемые законодателем в тексте УК понятия четко не определены и в обозначенных законах, а поэтому уяснить, что подразумевается под «исследованием», «разведкой», «разработкой» и «поиском», достаточно сложно.

В научной литературе встречаются различные толкования этих понятий. К примеру, И.М. Тяжкова предлагает под «исследованием» понимать изучение различных природных процессов, происходящих в районах континентального шельфа и исключительной экономической зоны, под «разведкой» – обследование со специальной целью каких-либо объектов на данной территории, а под «разработкой» – подготовку к добыче или промысел природных ресурсов [6, с. 520–521]. Н.А. Лопашенко определяет «исследование» как морские ресурсные исследования, т.е. прикладные научно-исследовательские работы, направленные на изучение, разведку и

промысел живых ресурсов, а также изучение, разведку и разработку неживых ресурсов. «Разведка», по ее мнению, это поиск живых и неживых ресурсов, определение их продуктивности (количества, размеров), возможностей их промысла или разработки и т.п., а разработка – промышленная добыча [7, с. 148–150].

Если обратиться непосредственно к тексту указанных законов, мы увидим, что наименьшие сложности возникают с термином «исследование»; в тексте даются определения «морских научных исследований» и «морских ресурсных исследований». Под первыми понимаются фундаментальные или прикладные исследования и экспериментальные работы, проводимые для этих исследований и направленные на получение знаний по всем аспектам природных процессов, происходящих на морском дне и в его недрах; под вторыми – прикладные научно-исследовательские работы, направленные на изучение водных биоресурсов и осуществление рыболовства, а также на изучение, разведку и разработку неживых ресурсов [1, 2]. Следовательно, можно заключить, что под исследованием вообще понимаются работы, направленные как на получение знаний по различным аспектам природных процессов, происходящих на морском дне и в его недрах, так и на изучение минеральных ресурсов и промысел живых ресурсов для этих целей.

Гораздо сложнее обстоит дело с понятиями «разведка» и «разработка». В вышеуказанных законах они используются лишь применительно к **неживым** (минеральным) ресурсам. То же самое относится и к введенному законодателем в 2007 г. дополнительному термину «поиск». Относительно живых ресурсов ранее применялся термин «промысел», ныне, с учетом изменений, внесенных в вышеназванные законы, – «добыча (вылов)» (то же самое, к слову сказать, следует и из текста Конвенции ООН по морскому праву [4]). Таким образом, если исходить **из буквального толкования закона**, нынешняя редакция ч. 2 ст. 253 УК РФ не предусматривает ответственности за незаконную добычу природных ресурсов континентального шельфа и исключительной экономической зоны РФ.

Что же мы видим в действительности? Как теория, так и практика идут по другому пути, а именно по пути расширительного толкования термина «разработка». Если обратиться к Словарю русского языка, то в употребительном смысле термин «разработка» в соответствующем значении есть способ добычи полезных ископаемых, а также место такой добычи [8, с. 567]. Именно в этом направлении складывается и судебная практика. Для наглядности можно привести пример подобной квалификации: гражданин О. был осужден по ч. 2 ст. 253 УК РФ за незаконную разработку естественных богатств континентального шельфа РФ путем промысла краба-стригуна опилию, относящегося к живым организмам, являющимся живыми ресурсами континентального шельфа [12]. Вполне возможно (и даже скорее всего), законодатель, употребляя термин «разработка», имел в

виду именно такое его значение, которое включает добычу биологических ресурсов континентального шельфа и исключительной экономической зоны РФ.

Вместе с тем остается неясным вопрос, почему же законодатель для описания состава преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 253 УК РФ, использует термин «разработка», значение которого, помимо всего прочего, не соответствует нормам федерального и международного законодательства, вместо термина «добыча (вылов)», значение которого легально определено Федеральным законом от 20 декабря 2004 г. «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» [3], где под добычей (выловом) понимается изъятие водных биоресурсов из среды их обитания. Заметим, что в схожей по объективным признакам ст. 256 УК РФ указывается именно на добычу (вылов).

Описанная ситуация выглядит еще более странной в свете последних изменений, внесенных в УК и сопутствующие федеральные законы. Приводя к единству терминологию, используемую в ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов», в частности, с ФЗ «О континентальном шельфе РФ» и ФЗ «Об исключительной экономической зоне РФ», а также с УК РФ, и вводя в диспозицию данной статьи термин «поиск», законодатель почему-то оставляет этот явный пробел. Можно предположить, что в данном случае имел место дефект техники уголовно-правового законотворчества.

Здесь мы не можем не упомянуть и еще одну проблему, возникающую в судебной практике при расширительном понимании термина «разработка», связанную с разграничением составов преступлений, предусмотренных ч. 2 ст. 253 УК и ст. 256 УК РФ («Незаконная добыча (вылов) водных биологических ресурсов»). Сложность заключается в том, чтобы определить, какой из названных составов считать общим, а какой – специальным. Не вдаваясь в теоретические споры, обратим внимание на Постановление Пленума Верховного суда РФ «О некоторых вопросах применения судами законодательства об уголовной ответственности в сфере рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов (ст. 253, 256 УК РФ)», принятое в ноябре 2010 г., в котором предлагается весьма любопытный вариант их разграничения. В постановлении сказано: «вылов водных биологических ресурсов, совершенный в целях научно-исследовательских работ, поиска и разработки природных ресурсов континентального шельфа Российской Федерации или исключительной экономической зоны Российской Федерации без специального разрешения, полностью охватывается частью 2 статьи 253 УК РФ, если лицом не осуществлялась незаконная добыча (вылов) водных биологических ресурсов при наличии признаков, предусмотренных в частях 1 и 3 статьи 256 УК РФ. Уголовная ответственность в таких случаях, при наличии к тому оснований, наступает по соответствующим частям статьи 256 УК РФ» [15]. Таким образом, по указанию пленума, ст. 256

УК РФ является специальной по отношению к ст. 253 УК РФ, поскольку содержит дополнительные признаки. Такая позиция представляется ошибочной; мы считаем специальной, исходя из логики построения нормы, ч. 2 ст. 253 УК, так как она сконструирована по признаку места и особого предмета преступления, дабы подчеркнуть значимость указанного природного объекта. Соответственно при конкуренции ч. 2 ст. 253 УК РФ и ст. 256 УК РФ ответственность должна наступать по первой из них, как содержащей дополнительный ключевой признак.

Интересно также предложенное пленумом разграничение составов по цели. С одной стороны, это вроде бы неплохо и вполне логично, но с другой, если исходить из буквального толкования закона, все оказывается совсем не так очевидно. Диспозиция ч. 2 ст. 253 УК не предусматривает цели в качестве конструктивного признака состава, а следовательно, считать его обязательным (и соответственно, отличительным) признаком при разграничении смежных составов мы не можем; в таком случае нужно менять всю конструкцию состава преступления, предусмотренного ч. 2 ст. 253 УК.

Выход видится в доработке и изменении уголовного закона в соответствии с требованиями реальной действительности и сложившейся судебной практикой. Чтобы устранить подобную недоработку законодателя, мы предлагаем дополнить данную норму указанием на «**добычу (вылов)**» живых ресурсов континентального шельфа и исключительной экономической зоны РФ и разграничивать составы по месту и предмету преступления.

Вместе с тем следует обратить внимание и на позитивные изменения, внесенные за последние годы в данную статью законодателем. Это касается замены термина «естественные богатства», фигурировавшего в прежней редакции и вызывавшего определенные трудности в толковании, так как значение его было неясно, термином «природные ресурсы», который соответствует нормам федерального и международного законодательства. Так, в соответствии с ФЗ «Об исключительной экономической зоне РФ» природные ресурсы исключительной экономической зоны – это водные биологические ресурсы и неживые ресурсы, находящиеся в водах, покрывающих морское дно, на морском дне и в его недрах.

Далее в качестве условия наступления уголовной ответственности по ч. 2 ст. 253 УК РФ предусмотрено **отсутствие полученного в надлежащем порядке разрешения** на исследование, поиск, разведку и разработку природных ресурсов континентального шельфа и исключительной экономической зоны РФ. Здесь все далеко не бесспорно, в частности, в том, что касается отграничения данного состава преступления от смежного административного правонарушения.

Согласно административному законодательству, в первую очередь ч. 2 ст. 8.17 КоАП РФ, ответственность наступает в случае нарушения правил добычи водных биоресурсов или же правил рыболовства, а по ч. 2 ст. 253 УК РФ она наступает за разработку (добычу) природных ресурсов конти-

континентального шельфа или исключительной экономической зоны РФ, **проводимую без соответствующего разрешения**. В ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» сказано, что право пользования водными биоресурсами возникает на основании разрешения на добычу (вылов) водных биоресурсов, договора пользования рыбопромысловым участком и по иным основаниям, предусмотренным указанным Федеральным законом. По замыслу законодателя получается, что, если незаконная добыча осуществлялась без соответствующего разрешения, мы должны привлекать виновного к уголовной ответственности, а при его наличии, но с иными нарушениями – к административной.

С одной стороны, казалось бы все понятно, но возникает вопрос: что считать нарушением? Скажем, добыча иных видов водных животных, нежели тех, которые указаны в разрешении (указание на вид животных биоресурсов, разрешенных для добычи, согласно ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов», является обязательным содержанием разрешения), будет иным нарушением или же будет приравниваться к отсутствию разрешения?

Уже упомянутое выше Постановление Пленума ВС РФ «О некоторых вопросах применения судами законодательства об уголовной ответственности в сфере рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов (ст. 253, 256 УК РФ)» разъясняет, что уголовная ответственность по ч. 2 ст. 253 УК РФ наступает в случаях, когда такие деяния совершены: 1) без обращения в уполномоченные федеральные органы исполнительной власти за получением разрешения (лицензии); 2) после подачи заявки на лицензирование, но без получения разрешения (лицензии); 3) при отказе в лицензировании; 4) после получения положительного ответа о лицензировании, но до регистрации лицензии; 5) после истечения срока действия лицензии; 6) после выбора указанной в разрешении (лицензии) квоты [15]. Таким образом, мы видим, что высший судебный орган формирует исчерпывающий перечень случаев, приравненных к отсутствию разрешения, ответственность за которые наступает по ч. 2 ст. 253 УК РФ.

Представляется, что подобные ограничения неприемлемы, так как с точки зрения общественной опасности вызывает сомнение разница между добычей биоресурсов без разрешения, добычей при наличии такового, но в размерах, превышающих квоты и лимиты, указанные в разрешении, или, к примеру, в районах, не предусмотренных в разрешении и т.п. С одной стороны, подобное поведение можно расценивать как административное правонарушение, состоящее в нарушении правил добычи (или же условий разрешения). С другой стороны, в подобных действиях усматриваются и признаки уголовно наказуемого деяния, выражающегося в разработке природных ресурсов континентального шельфа или экономической зоны РФ без соответствующего разрешения, так как нет разрешения на проведение промысла в данном районе и т.п. В соответствии с ФЗ «О континентальном

шельфе РФ» пользователи водными биоресурсами, осуществляющие рыболовство на континентальном шельфе, имеют право на его осуществление только в пределах объема, видов водных биоресурсов, сроков и района их добычи (вылова), которые указаны в разрешении на добычу (вылов) (ст. 14) [1]. Очевидно что граница здесь довольно размытая, требует каждый раз субъективного усмотрения, что неизбежно вызывает проблемы на практике. Получается, что выбор вида ответственности за совершение одного и того же правонарушения лежит на правоприменителе, а такого не может и не должно быть.

Принципиальной разницы между нарушением условий разрешения и его отсутствием мы не усматриваем; кстати, и судебная практика зачастую не разграничивает подобные деяния. Так, К., являясь капитаном судна, имея разрешение на добычу краба в промысловом районе 61.053, осуществил незаконную добычу краба в запрещенном для промысла районе 61.054, расположенном в Охотском море у берегов Западной Камчатки. Суд квалифицировал его действия как «незаконную разработку естественных богатств континентального шельфа без соответствующего разрешения» по ч. 2 ст. 253 УК РФ [13]. Мы поддерживаем такую квалификацию и считаем, что закон в этой части также нуждается в корректировке.

Еще одной особенностью рассматриваемой нормы является отсутствие в ней квалифицированных составов преступления, что представляется нам не вполне логичным. Так, в результате незаконных действий, указанных в диспозиции ч. 2 ст. 253 УК РФ, природным ресурсам континентального шельфа может быть причинен и причиняется ущерб различной степени, а том числе крупный и особо крупный. Очевидно, что в этом случае общественная опасность данного преступления повышается, а значит, ответственность должна дифференцироваться.

Кроме того, как показывает практика, большинство подобных деяний совершается лицом, использующим свое служебное положение. В результате подобные деяния требуют дополнительной квалификации по статьям, предусматривающим ответственность за должностные преступления либо за злоупотребление полномочиями лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации. На это прямо указывается в постановлении высшего судебного органа о том, что, если «виновным в совершении экологического преступления признается должностное лицо государственного предприятия, учреждения или организации или лицо, выполняющее управленческие функции в коммерческой или иной организации, оно должно нести ответственность по соответствующей статье за совершение экологического преступления, а при наличии в действиях признаков злоупотребления должностными полномочиями или полномочиями лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации, несет также ответственность соответственно по статьям 285 и 201 УК РФ» [14].

Не до конца последователен законодатель и при очерчивании круга лиц, отнесенных им к субъектам преступлений, предусмотренных ст. 256 и 253 УК РФ. В обеих нормах установлен, попросту говоря, уголовно-правовой запрет незаконной добычи водных животных. Однако в ст. 256 УК имеется такой квалифицирующий признак, как «совершение преступления лицом с использованием своего служебного положения», а в ст. 253 УК его нет. На наш взгляд, данный признак должен фигурировать и в последней из упомянутых норм. Мы считаем, что подобное указание не только привело бы в соответствие друг с другом нормы УК РФ, но и исключило бы случаи неверной квалификации подобных деяний на практике. Есть также смысл включить в число квалифицирующих признаков совершение данного преступления *«группой лиц по предварительному сговору»* и *«организованной группой»* по принципу построения общей нормы (ст. 256 УК РФ). Подобная формулировка позволит разграничить преступления, совершаемые на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне РФ, по степени их общественной опасности, а также будет способствовать более эффективной охране природных ресурсов.

Спорным также является вопрос о субъекте рассматриваемого преступления. Одни криминалисты считают, что этот субъект – общий, т.е. физическое вменяемое лицо, достигшее 16-летнего возраста (ими могут быть иностранцы, лица без гражданства, граждане РФ) [9, с. 62; 11, с. 480], тогда как другие относят его к специальным, указывая, что это лица, обладающие помимо общих признаков и специальными, обязанные получить разрешение на любой из указанных в диспозиции статьи видов деятельности, либо несущие ответственность за соблюдение обозначенных в ст. 253 УК РФ правил [5, с. 165; 10, с. 12].

Нам представляется, что субъектом преступления, предусмотренного ст. 253 УК РФ, может быть любое вменяемое лицо, достигшее к моменту совершения преступления возраста уголовной ответственности. Другое дело, что в силу специфики законодательной конструкции нормы (указания в диспозиции на определенные виды деятельности) данный субъект чаще всего является специальным.

С субъективной стороны рассматриваемое преступление характеризуется только умышленной формой вины; едва ли возможен случай, когда лицо, скажем, совершает незаконную разработку (добычу) биоресурсов без соответствующего разрешения по неосторожности. На наш взгляд, это неизбежно следует из самой конструкции нормы.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что действующее законодательство в рассматриваемой области нуждается в повышении эффективности, в поиске путей и средств совершенствования существующих норм. Отметим, что законодатель предпринял некоторые попытки в данном направлении, однако об их результативности говорить пока рано.

Нормативные правовые акты

1. О континентальном шельфе Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 30 ноября 1995 г. // СЗ РФ. – 1995. – № 49. – Ст. 4694 (в ред. от 28 декабря 2010 г.).
2. Об исключительной экономической зоне: Федеральный закон РФ от 17 декабря 1998 г. // СЗ РФ. – 1998. – № 5. – Ст. 6273 (в ред. от 28 декабря 2010 г.).
3. О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов: Федеральный закон РФ от 26 ноября 2004 г. // СЗ РФ. – 2004. – № 54 (ч. 1). – Ст. 5270 (в ред. от 28 декабря 2010 г.).
4. Конвенция ООН по морскому праву 1982 г. // СЗ РФ. – 1997. – № 48. – Ст. 5493.

Специальная литература

5. *Каленов С.Е.* Уголовно-правовая охрана водных биологических ресурсов (по материалам Дальневосточного федерального округа): Дисс. ... канд. юрид. наук. – Хабаровск, 2003.
6. Курс уголовного права. Особенная часть / Под. ред. Г.Н. Борзенкова, В.С. Комиссарова. – Т. 4. – М.: Зерцало, 2002.
7. *Лопашенко Н.А.* Экологические преступления: Комментарий к главе 26 УК РФ. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002.
8. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1986.
9. Полный курс уголовного права. – Т. IV. Преступления против общественной безопасности / Под ред. А.И. Коробеева. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2008.
10. *Пономарева Е.Е.* Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с браконьерством на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне: Автореф. дисс. ...канд. юрид. наук. – Владивосток, 2006.
11. Экологические преступления: Научно-практическое пособие / Под ред. А.Г. Князева. – М.: Проспект, 2009.

Судебная практика

12. Архив Фрунзенского районного суда г. Владивостока. – 2002. – Уголовное дело № 1-673.
13. Архив Петропавловско-Камчатского городского суда Камчатской области. – 2001. – Уголовное дело № 561275.
14. О практике применения судами законодательства об ответственности за экологические правонарушения: Постановление Пленума Верховного суда РФ от 5 ноября 1998 г. // Электронный ресурс: Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

15. О некоторых вопросах применения судами законодательства об уголовной ответственности в сфере рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов (ст. 253, 256 УК РФ): Постановление Пленума Верховного суда РФ от 23 ноября 2010 г. // Электронный ресурс: Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Роль памятников культуры в самосознании общества

М.П. Назарова

XX в. в истории нашего государства ознаменовался двумя волнами глобальных социокультурных трансформаций, сопряженных с коренными ломками политических, экономических и социальных структур. Революционные потрясения начала века и коренная модернизация 1990-х гг. привели к почти полному разрушению связи времен и поколений, к масштабным переоценкам всей системы общественных ценностей и нравственных ориентиров. Для сохранения целостности и дальнейшего развития российское общество остро нуждается в налаживании прочных системных связей не только в экономике и политике, но и в идеологической сфере. В течение многих лет интеллектуальная элита страны говорит о необходимости общенациональной идеи, способной сплотить россиян, дать возможность им ощутить себя частью сообщества, историей и настоящим которого можно было бы гордиться. При всех разногласиях разработчики такой идеи сходятся в одном: ее основой должно стать патриотическое воспитание молодежи.

В настоящее время многое делается для формирования привлекательного образа сегодняшней России: сильной державы с богатой культурой, победоносным спортом, с сильными позициями в международном сотрудничестве и внешней политике. Гораздо хуже обстоит дело с осмыслением исторического прошлого нашей страны, которое само по себе является обширным полем для формирования патриотических чувств у ее граждан и мощным ресурсом для сплочения нации.

Мы начинаем обращаться к прошлому как к чему-то стабильному и незыблемому и в результате имеем четко выраженное стремление к самоидентификации с культурным наследием. Обращение к минувшему, к социальной памяти является одной из форм защиты от деструктивных процессов, которые происходят в современном обществе – как российском, так и западном. Таким образом, апелляция к памяти и ее объектам, какими и являются памятники культуры, связана с поисками системосохраняющих факторов общественного устройства.

Что же это за феномен, который поддерживает целостность общества в самых разных ее аспектах? Сознание человека отражает факты избира-

тельно и передает их с субъективными изменениями. До наших дней из прошлого дошли лишь материальные следы событий, т.е. вещи, а также язык и уже отжившие свой век нормы, обычаи, идеи. Все это создавалось не для потомков, не для передачи информации в будущее, т.е. мы располагаем непреднамеренными сообщениями. Что-то утеряно безвозвратно, что-то из прошлого еще «всплывет» в следующих поколениях. Естественно, возникает вопрос: есть ли закономерность в сохранении той или иной информации или все предопределено случайным стечением обстоятельств?

Поиски такой закономерности, очевидно, следует начать с информации, специально организованной для адресной передачи потомкам. Выяснив ее характерные особенности, мы сможем обнаружить их и в случайных хронотипических информационных потоках. Типичными компонентами такой специально организованной информации являются памятники.

По нашему мнению, слово «памятник» удачно подчеркивает ориентированность на информацию о прошлом, на связь с памятью; здесь наглядно выступают массовость, значительность рядового материала, которую несет этот термин. Понятие «памятник прошлого» включает в себя наравне с материальной основой духовную сферу, в которой преломляются стереотипы массового сознания общества, его устремления, идеология, поведенческая мотивация больших групп.

С гибелью конкретного общества происходит изменение содержания основных стереотипов поведения и сознания. Памятник может остаться только как материальная основа, которая и консервирует в себе социальную память (отношение общества) периода его существования. В более позднем обществе он может быть подвергнут анализу и интерпретироваться в правильном или искаженном плане, получает новые напластования социальной памяти и вновь приобретает, помимо материальной, духовную оболочку, в которой преломляются реалии уже другой исторической эпохи.

К сожалению, в гуманитарном знании сложилась традиция рассматривать памятник как некий материальный объект, ценный сам по себе, вырванный из контекста породившей его культуры, что неизбежно приводит к искажениям. Такими объектами достаточно легко манипулировать при создании политических мифов, под которыми мы в данном случае понимаем некое концептуально неоформленное информационное сообщение, содержание которого произвольно меняется. На самом деле общество должно быть ориентировано не на использование памятника в виде лозунговых символов, а на актуализацию прошлого для решения насущных современных проблем.

Нельзя говорить о памятнике как о фиксированной данности. Каждая культура определяет свою парадигму того, что следует помнить и что подлежит забвению [1, с. 201]. Иерархия ценностей так или иначе связана со структурными взаимозависимостями человеческого сообщества. И когда

эти структурные связи нарушаются, меняется система культурных ценностей и парадигма памяти-забвения. Видимо, можно предположить, что изменения в данной системе являются симптомом к радикальным переменам в обществе, в то время как смена культурных парадигм в целом происходит уже после таких радикальных сдвигов.

Характерно, что происходит постоянное «припоминание» тех объектов социальной памяти, которые ранее не были востребованы. Таким образом, можно смело предположить, что мы черпаем из прошлого только то, что актуально именно для нашего времени, и поэтому не случайны «припоминания» и «прорывы» социальной памяти, интерес к тому или иному памятнику или явлению культуры прошлых лет. Необходимо также отметить, что социальная память не является объективным отражением происходившего ранее; фактически она является замещением существовавшей ранее действительности, которую творит наше воображение. Любые исторические реконструкции предполагают оценку когда-либо произошедших событий, чаще всего эмоционально окрашенную. Можно даже назвать психологическим симптомом то, что именно уважение к прошлому парадоксально заставляет реконструировать его таким, каким оно, по нашему мнению, должно было быть.

Таким образом, под объектами социальной памяти мы понимаем факты и явления, которые включаются в нее только после оценки их каким-либо субъектом (личностью, группой или обществом в целом), т.е. фактически объекту приписываются те ценности, которые необходимы на том или ином этапе его развития. Изменение ценностных ориентаций в обществе приводит к возрождению ранее забытых объектов социальной памяти и затуханию интереса к другим.

Памятник может быть не актуализирован в данной культурной среде и не являться объектом социальной памяти, но это не дает нам права разрушать его как «ненужный». Основная проблема сохранения культурного наследия и заключается в попытках каждой идеологической и культурной системы отфильтровать уже «отжившие», по ее мнению, памятники. Так в России сначала взрывались храмы, а теперь пытаются уничтожить «под ноль» созданные на их месте символы социалистической эпохи.

Имеет ли смысл восстановление ранее разрушенных памятников? Данный вопрос для современной России более чем актуален. По мнению А.Дж. Тойнби, если цивилизация идет по пути не созидания, а воссоздания ранее утраченного, это тупиковый вариант развития. «Если сравнить Афины после войны с персами и Францию после Первой мировой войны, то каждая из них шла своим путем. Французы, например, восстанавливали разрушенный Реймский собор, они тщательно реставрировали каждый кирпичик, каждую расколотую статую. Афиняне же, обнаружив, что Гекомпедон сожжен до основания, оставили развалины нетронутыми, а на новом месте сотворили Парфенон» [2, с. 137].

Отсутствие научных принципов конструирования памятника порождает теоретический вакуум, который, в свою очередь, толкает к импровизациям. Решающими здесь нередко оказываются общественные пристрастия, а то и просто мода или реклама. Подлинно культурное значение памятника остается непрочитанным и непознанным. Его детальное изучение и включение в современный культурный контекст — научно-исследовательская задача, а не общественно-политическая акция.

На наш взгляд, понятие «памятник» следует рассматривать как часть феномена социальной памяти, как ее воплощение в различного рода артефактах и текстах. Следует различать предметы материального производства, соответствующие определенной эпохе или сообществу, которые для последующих поколений становятся «памятниками» и являются частью историко-культурного достояния страны, нации, человечества и произведения искусства, созданные для увековечения какого-либо исторического события или отдельной личности (скульптурная группа, статуя, колонна, обелиск и т.д.). Произведения искусства, которые мы называем памятниками, ориентированы на современников и значимые для них ценности, то есть социальнозначимая информация транслируется в единовременной плоскости от общества или отдельной социальной группы к индивидам. Те же памятники, которые являются частью историко-культурного наследия, передаются с помощью социально-культурных средств из поколения в поколение.

Нельзя забывать, что памятник — это прежде всего транслятор норм и ценностей конкретного общества, т.е. определенного субъекта. Поэтому любой артефакт или текст не является памятником; для того, чтобы им стать, он должен быть эмоционально привлекательным и ценностно значимым для субъекта, его воспринимающего, включенным в его жизненную среду. Так, памятники городской архитектуры, как правило, не вступают в противоречие с эмоциональным настроением горожан, они ассоциируются со стабильностью и преемственностью, чему способствует используемая в архитектуре художественная символика, формирующая у населения устойчивые гештальты в восприятии города, хорошо узнаваемые визуальные образы.

Поскольку архитектурные памятники представляют собой произведения искусства и рассчитаны на эмоционально-чувственную оценку, они сохраняются на протяжении более длительного времени; хотя критерии красоты и меняются на протяжении веков, но не с такой стремительностью, как рациональное знание. Еще одна уникальная их черта — способность не только пассивно храниться в запасниках «общей памяти» культуры, но и генерировать новые произведения. В истории искусства достаточно часто встречаются примеры, когда произведения прежних эпох оказывались детонатором для создания новых стилей и направлений.

На наш взгляд, следует обратить внимание на памятник и как на информационный потенциал. Как писал А.Дж. Тойнби, «с научной точки зрения может оказаться чистой случайностью то обстоятельство, что материальные орудия, созданные человеком, обладают большей способностью выживания, чем творения человеческой души – общественные институты, чувства, идеи. Действительно, если этот ментальный аппарат задействован, он играет куда более важную роль для человека, чем материальная сфера жизни. Однако в силу того, что памятники материальной культуры сохраняются, а ментальный аппарат исчезает, остается реконструировать второе через первое» [2, с. 225].

Информация, заложенная в памятниках, как правило, находится в «сжатом» виде, и при необходимости ее можно восстановить. Но следует оговориться, что так могут храниться только социальнозначимые ценности, иначе они непонятны последующим поколениям и не подлежат дешифровке. Другими словами, существуют определенные базовые ценности, которые передаются из поколения в поколение, а есть те, которые имеют смысл только на определенном этапе социального развития и адекватны характерным для него социальным процессам.

Когда мы рассматриваем памятник (в отличие, например, от исторического факта или документа), достоверность не является главным критерием; на первый план выступают эмоциональные и эстетические оценки, которые побуждают или к определенным действиям, или к ответным эмоциям. Так, на наш взгляд, существует взаимовлияние между эмоционально-эстетической насыщенностью памятника и его долголетием. А так как артефакт или текст становятся памятниками только после оценки их субъектом, можно сделать вывод, что субъектам социальной памяти для выживания и консолидации необходима эмоционально-насыщенная ценностная информация, заключенная в памятнике.

Всякий текст или артефакт содержит информацию, направленную определенному адресату. Последний принимает информацию, которую тот несет, поскольку владеет «языком» текста, т.е. знает те средства информационного общения, те знаковые системы, которыми пользовались члены данной культурной общности. «Интеллектуальная трактовка любых данных, любого опыта, любого объекта определяется природой наших вопросов и доводится до конца только в ответах. В основе наших вопросов лежат наши принципы анализа, и наши ответы могут выражать все, что эти принципы способны дать» [3, с. 89].

По мнению Ю.М. Лотмана, с точки зрения семиотики пространство культуры может быть определено как пространство некоторой общей памяти, т.е. пространство, в котором некоторые общие тексты могут сохраниться и быть актуализированы. Память культуры, по Лотману, внутренне разнообразна, т.е. существует ряд частных «диалектов» памяти, соответствующих внутренней организации коллективов, составляющих мир данной

культуры. «Когда Державин в конце жизни вынужден был написать обширный комментарий на собственные оды, это вызвано было, с одной стороны, ощущением бега “реки времени”, ясным сознанием того, что культурный коллектив его аудитории екатерининских времен разрушен, а потомству, которое Державин считал своей истинной аудиторией, текст может стать и вовсе не понятным» [1, с. 202].

Таким образом, Ю.М. Лотман приходит к выводу, что различные коллективы имеют разный объем памяти и может произойти непонимание «текста». В таком случае происходит процесс вольной интерпретации, при которой коллектив или общество воспринимают сообщение исходя из своего представления о мире. Информация, как правило, имеет своего адресата, и если современное общество ориентировано на будущее, то возникает вопрос: ставил ли человек прошлого задачу передать такую информацию? Являются ли сохранившиеся артефакты носителями информации (возможно, зашифрованной), которая создавалась для потомков? И если так, то способны ли мы ее расшифровать?

Видимо, следует признать, что отношение к памятникам формирует само общество и интерпретация информации, заложенной в памятнике, тесно связана с общественными предпочтениями. В зависимости от политического устройства вычленяются конкретные блоки социальной памяти, необходимые для формирования той или иной идеологической модели, в которой памятник выступает ценностным ориентиром, своего рода базовым опорным пунктом общественной модели. Отношение к памятникам может зависеть и от прямого политического заказа, который приписывает им определенный идеологический смысл, чаще всего первоначально в них незаложенный.

На уровне отдельного индивида памятник представляет собой постоянный источник прозрения, чаще всего эмоционально окрашенный, который постигается в тот или иной период с большей или меньшей ясностью. Словом, памятник – это социокультурный феномен, который дает возможность человеку найти точку опоры и не потеряться в пространственно-временном континууме. Поэтому любое уничтожение памятников – это потеря такой опоры и фактор увеличения социальной энтропии.

Литература

1. *Лангер С.* Философия в новом ключе: исследование символики разума, ритуала и искусства. – М.: Республика, 2000.
2. *Лотман Ю.М.* Память в культурологическом освещении // Статьи по семиотике и типологии культуры. – Т.1. – Таллин, 1992.
3. *Тойнби А.Дж.* Постигание истории. – М.: Прогресс, 1991.

Е.А. Никифорова

Как отмечает ряд исследователей [39], актуальной проблемой является определение совокупности условий и факторов, обеспечивающих динамичное, устойчивое развитие организаций отрасли связи. В наиболее полной мере факторы, влияющие на продолжительность существования организации, то есть на ее живучесть, проявляют себя в период кризиса, что особенно важно в современных условиях. В связи с этим особое внимание привлекает анализ условий генезиса и развития предприятий и, в частности, телекоммуникационных компаний. Исследования, выполненные например, Р. Агарвалом и М. Гортон [1], показали, что стартовые условия нового предприятия являются важнейшими в объяснении их последующей рыночной динамики. Анализ этих и других условий проводится, как правило, в рамках исследований по индустриальной динамике. Как отмечает К. Аршакуни [26], начиная с работ Р. Жибрата [15] и М. Маркуса [21, с. 10-22] зависимость между размером фирмы, ее развитием и выживаемостью стали объектом достаточно пристального внимания ученых, включая анализ факторов, влияющих, в том числе, на жизнеспособность организаций. Анализ эмпирических данных, выполненный, например Эвансом [13, с. 657-674], а также Дюном, Робертсоном и Самуэльсоном [11, с. 671-698], выявил ряд статистических закономерностей, относящихся к размеру (объему капитала и численность персонала) и выживаемости организаций:

а) вероятность выживаемости увеличивается при увеличении размера фирмы;

б) темп роста выживших фирм уменьшается при увеличении размера фирмы;

а также относящиеся к жизненному циклу компаний: для любого заданного размера фирмы темп роста становится меньше при увеличении ее размера, но вероятность выживаемости становится больше.

В работе, посвященной исследованию влияния размера и объема НИОКР на финансовые результаты промышленных предприятий и выполненной Моуэри [24], было установлено, что размер предприятия оказывает более существенное влияние на место в списке крупнейших предприятий, чем количество занятых в НИОКР, который, впрочем, также положительно влияет на этот показатель. Этот результат был подтвержден Бэкхуном [6] – НИОКР увеличивает производительность и выживаемость предприятий.

На выживаемость предприятий также оказывают влияние масштаб деятельности MES⁴⁷ и капиталоемкость (размер капитальных вложений, необходимых для осуществления деятельности). Исследования, проведенные, например, Д. Оудричем [5, с. 441-450], показали, что существенным препятствием на пути становления новых предприятий может быть наличие значительного MES, выступающего барьером для вхождения на данный рынок. По оценкам Оудрича, необходимость осуществления фирмой инноваций также влияет на решение фирмы об уходе из отрасли, поскольку посредством инновационной деятельности организации могут вырасти и достичь уровня MES. Организации, которые успешно осуществляют инновационную деятельность, имеют хорошие перспективы роста, тогда как предприятия, не имеющие ясных инновационных планов, имеют относительно меньшие шансы на выживание.

М. Горт и С. Клеппер [17, с. 630-653] обнаружили, что относительное инновационное преимущество организаций зависит от источника информации, определяющего инновационную деятельность. Если информация, основанная на непередаваемом рыночном опыте, является важным фактором в осуществлении инновационной деятельности, тогда уже существующие на рынке фирмы будут обладать инновационными преимуществами по сравнению с новыми фирмами. То есть, накапливаемые непередаваемые знания есть продукт опыта в рамках рынка, которыми не могут обладать фирмы за пределами отрасли. И наоборот, если информация вне отрасли является относительно важным фактором для реализации инновационной деятельности, то вновь созданные предприятия скорее будут иметь преимущества перед уже существующими фирмами. Таким образом, более крупные фирмы имеют меньшие темпы роста, но имеют больше шансов на выживание.

В работе Маты и Португала [22, с. 227-245] выделяется то, что динамика развития отрасли должна оказывать влияние на продолжительность жизни новых фирм. В быстро растущих отраслях, таких, как телекоммуникационная, легче выжить, так как фирмы могут расти без нанесения существенного ущерба для конкурентов и, следовательно, вероятность их агрессивного поведения меньше. С другой стороны, в течение начальных стадий развития отраслей, когда отрасли растут быстро и отраслевые условия еще не установились, это может привести к более интенсивному входу и выходу предприятий на рынки. Вход в отрасль новых компаний представляет угрозу для уже существующих фирм, поэтому можно ожидать, что на рынках с высоким уровнем входа продолжительность жизни фирм будет меньше. На подобных рынках каждая новая фирма подвержена конкуренции не только со стороны таких же возникших фирм, но и каждое

⁴⁷ Под масштабом понимается минимально эффективный уровень выпуска (minimum efficient scale, MES) в отрасли.

поколение фирм должно противостоять последующим волнам новых конкурентов.

Согласно Вагнеру [25, с. 141-154], высокая инновационная деятельность может оказывать различное влияние на выживаемость – инновации, с одной стороны, открывают новые возможности для предприятий для успешного вхождения на рынок, но с другой стороны НИОКР зачастую сопряжены со значительными затратами, негативно влияющими на выживаемость.

Оудрич и Махмут [4, с. 97-103] исследовали функционирование новых фирм также с учетом их индивидуальных характеристик. Значимыми факторами выживаемости по их модели оказались количество сотрудников (больше сотрудников – выше вероятность выживания), средний уровень отраслевой заработной платы (больше средняя зарплата – выше вероятность выживания). Для снижения выживаемости новых предприятий значимыми факторами оказались: высокий уровень инноваций в отрасли, высокая капиталовооруженность отрасли, рост уровня безработицы и рост отраслевой ценовой маржи⁴⁸.

Эмпирические исследования подтвердили предположения о влиянии на выживаемость предприятий региональных особенностей и отраслевой принадлежности (например, Махмут и Брюдерль [20]), принадлежности к стране осуществления деятельности (например, Мата и Португал [23, с. 283-298]), влияния государственной поддержки на жизнеспособность (например, Альмус и Прандтль [3, с. 161-185], Гирм с соавторами [16], Джармин [18]). Например, по результатам анализа эмпирических данных о влиянии государственной поддержки на предприятия, были выявлены следующие закономерности:

- получение финансовой помощи организациями может улучшать их выживаемость и перспективы роста [3, с. 161-185];
- как правило, получение помощи не способно увеличить производительность организаций [7, с. 286-295].

Таким образом, современные работы по динамике предприятий нацелены на исследование различий в характере выживаемости хозяйственных единиц в зависимости от характеристик самого предприятия, от отраслевых характеристик, от характеристик среды функционирования и от способов организации производственного процесса. Эконометрический подход к этой проблематике обуславливает и основные проблемы, которые в основном касаются вида зависимости эконометрической модели от факторов [26].

Рассмотрим более подробно основные факторы, влияющие на живучесть телекоммуникационных компаний.

⁴⁸ Рассчитывалась как выручка минус издержки на труд и стоимость материалов, все это деленное на общий объем выручки.

Фактор 1: Структурные изменения

Особое место в исследовании живучести систем занимает изучение процессов т.н. закритического поведения элементов систем, которые приводят к тем или иным нежелательным событиям. Для телекоммуникационных компаний в качестве элементов могут выступать региональные подразделения, осуществляющие деятельность по предоставлению телекоммуникационных услуг и эксплуатацию телекоммуникационных сетей на территориях. Элементы, не выдержавшие избыточных для себя «нагрузок», выходят из строя и оказывают негативное влияние на всю систему. Таким образом, дестабилизирующие внешние и внутренние воздействия приводят к последовательности отказов элементов системы, иногда носящих лавинообразный характер, и, как следствие, к прекращению существования системы.

В связи с особой актуальностью понятие живучести широко используется и при исследовании систем со сложной структурой, таких как системы управления и энергетики [36]. Для телекоммуникационных компаний, строящих свои бизнес-модели на таких технологических укладах, нарушение функционирования этих систем возможно при нарушении *связности* их структур. Система не может выполнять свои функции, когда не существует взаимодействия между всеми или, по крайней мере, жизненно важными элементами [31].

Как правило, внешние воздействия делят на воздействия природного и техногенного характера [27]. К последним относятся и воздействия, вызываемые умышленными действиями человека, например террористическими актами. В зависимости от интенсивности и мощности оказываемых на систему воздействий рассматриваются нормативные (проектные, расчетные) и экстремальные (сверхнормативные) нагрузки. В первом случае изучается живучесть системы в штатных (нормальных) условиях функционирования, когда переход в аварийное состояние возможен при длительном накоплении системой повреждений и достижения предельного (критического) состояния [28]. Во втором случае изучается живучесть системы, когда возможен относительно быстрый переход в катастрофическое состояние – форс-мажорные обстоятельства.

Структурные изменения характерны не только для отдельной компании, но и для рынков и отрасли инфокоммуникаций. Анализ динамики основных экономических показателей, структурных сдвигов на рынке инфокоммуникационных услуг, характера и роли институциональных преобразований собственности⁴⁹ и вклада инфокоммуникаций в создание валового

⁴⁹ Согласно статье 5 Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ (с изм.) сети связи и средства связи могут находиться в федеральной собственности, собственности субъектов Российской Федерации, муниципальной собственности, а также в собственности граждан и юридических лиц.

внутреннего продукта позволяет выявить закономерности научно-технического и социально-экономического развития инфокоммуникаций. Т. Кузовкова и Л. Тимошенко [34, с. 92-107] на основе оценки вклада конкретных секторов (подотраслей) в экономический рост инфокоммуникаций прогнозируют развитие отрасли с учетом структуры и динамики изменения ее составных частей, а именно: дальнейший рост новых услуг за счет системно-сетевых и технологических инноваций и рост отечественного производства программных и аппаратных информационно-вычислительных средств. Они отмечают, что инфраструктурно-сетевой характер инфокоммуникаций приводит к необходимости применения принципов взаимодействия элементов сети и взаимодополнения видов связи при реализации инновационных проектов и стратегий. Для полноценного завоевания рынка новые услуги подвижной связи и инфокоммуникационные технологии должны опираться на инфраструктуру междугородных и международных сетей. Количественное насыщение рынка услугами подвижной связи в Москве, Санкт-Петербурге, Северо-Западном, Центральном и ряде других регионов России диктует необходимость региональной экспансии, а также обеспечения роуминга, что приводит к зависимости операторов⁵⁰ подвижной связи от развития магистральных, внутризональных и местных сетей, а также уровня их цифровизации.

Фактор 2: Устаревание бизнес-модели

Кризис – это признак того, что бизнес-модель компании исчерпала себя и радикально изменилась структура ее отрасли, поэтому старые методы ведения бизнеса уже неэффективны. Например, в 1990-х начался кризис рынка мейнфреймов, и бизнес-модель IBM, состоявшая в добавлении новых функций и периферийного оборудования к базовому модельному ряду мейнфреймов быстро устарела [38]. Спрос на вычислительные мощности рос, но IBM в рамках существовавшей бизнес-модели не могла его удовлетворять. Этот пример показывает, что не все организации могут перенести проблемы периода отказа от прежней бизнес-модели и перехода к новой, которые усугубляются общей нестабильностью; многие уходят, прекращают существование, некоторые оставшиеся организации процветают, умело пользуясь новой ситуацией. Кризис бизнес-модели – это лучшее время для того, чтобы проявить стратегическое мышление, поскольку в моменты перемен прежние источники конкурентных преимуществ иссякают и возникают новые.

Кризис бизнес-модели свидетельствует о том, что старые модели и методы ведения дел перестали быть эффективными. Пример таких уста-

⁵⁰ Согласно статье 2 Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ (с изм.) оператор связи – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, оказывающие услуги связи на основании соответствующей лицензии.

ревших моделей – система оплаты труда и материального стимулирования в компаниях финансового сектора.

Фактор 3: Неопределенность среды и производственных факторов

Как правило, производственная функция предприятий является случайной, поэтому функция издержек тоже будет случайной. Многочисленные данные [10] по жизненным циклам предприятий подтверждают стохастичность процесса жизненного цикла, включая принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности прогнозов. Как отмечала, например, Счетная палата Российской Федерации [29], необходимо повышать точность и достоверность прогноза параметров макроэкономических показателей социально-экономического развития Российской Федерации, являющихся исходными для составления проекта федерального бюджета. Эти погрешности негативно влияют и на точность принятия решений в компаниях телекоммуникационной отрасли.

Фактор 4: Регулирование рынка

Важнейшим фактором деятельности телекоммуникационных компаний является регулирование рынка со стороны Минкомсвязи России и подчиненных ему служб, Федеральной антимонопольной службы, Федеральной службы по тарифному регулированию и др. В частности, значительное влияние оказывает регулирование тарифов⁵¹ на услуги связи. Согласно Федеральному закону от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ (с изм.) «О связи» государственное регулирование тарифов на услуги связи (за исключением регулирования тарифов на универсальные услуги связи) должно создавать условия, обеспечивающие операторам связи компенсацию экономически обоснованных затрат, связанных с оказанием услуг связи, и возмещение обоснованной нормы прибыли (рентабельности) от капитала, используемого при оказании услуг связи, тарифы на которые устанавливаются государством.

Прогноз Минэкономразвития [40, с. 22-23] на изменение тарифов на услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи учитывает необходимость обеспечения доступности данных услуг в сложившихся экономических условиях, а также доведение указанных тарифов до уровня экономически обоснованных затрат с учетом нормативной прибыли, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24.10.2005 г. № 637 «О государственном регулировании тарифов на услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи».

⁵¹ Согласно статье 28 Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ (с изм.) тарифы на услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи подлежат государственному регулированию в соответствии с законодательством Российской Федерации о естественных монополиях. Перечень услуг общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи, тарифы на которые регулируются государством, а также порядок их регулирования устанавливается Правительством Российской Федерации. Тарифы на универсальные услуги связи регулируются в соответствии с Федеральным законом от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ.

Широкому распространению и эффективному использованию инфокоммуникационных технологий в социально-экономической сфере и государственном управлении мешает также ряд проблем, среди которых [34, с. 108]:

- отсутствие нормативных актов, направленных на реализацию основных федеральных законов в сфере инфокоммуникационных технологий (ИКТ);
- недостаточная эффективность использования ИКТ для оказания государственными органами и бюджетными учреждениями государственных услуг гражданам.

Осуществлению удовлетворения потребностей граждан, бизнеса и государственных органов в доступных, надежных, качественных и безопасных телекоммуникационных услугах экономически эффективным способом мешает следующее:

1. развитие инфраструктуры связи происходит неравномерно, существуют серьезные диспропорции в уровне доступности инфокоммуникационных услуг;
2. существует острая нехватка необходимого радиочастотного спектра для внедрения новых технологий связи, имеющих принципиально важное значение для развития социально-экономической сферы;
3. необходимость обновления группировки гражданских спутников связи и вещания, государственная спутниковая группировка недостаточна для полноценного покрытия всей территории Российской Федерации спутниковыми системами с учетом резервирования;
4. отсутствие цифровой выделенной сети связи для нужд органов государственной власти;
5. проблема доступа населения к экстренным оперативным службам.

Фактор 5: Качество услуг

А. Крячко отмечает [33], что инфокоммуникационная услуга как полезный эффект передачи информации технологически представляет собой перемещение информации во времени и пространстве с помощью различных технических средств. Услуги, оказываемые абонентам, зависят также от следующих факторов:

- технологии организации абонентского доступа;
- типов абонентских устройств;
- способов заказа и предоставления услуги.

Роль качества работы связи определяется спецификой производства и потребления инфокоммуникационных услуг. Совпадение во времени процессов создания и использования потребительной стоимости делает невозможным изъятие и замену некачественных услуг, то есть брак в работе связи доходит до потребителей, нанося им материальный и моральный ущерб и побуждая их предъявлять претензии к предприятиям связи. Уча-

ствие в процессе создания телекоммуникационной услуги нескольких операторов придает категории качества сетевой характер, поэтому качественные характеристики услуги формируются во время прохождения сообщения по отдельным участкам передачи и прохождения информации.

Фактор 6: Инновационная деятельность

В настоящее время компании – лидеры телекоммуникационной отрасли значительный объем средств выделяют для интенсивного роста, обеспечения, в основном разработкой и внедрением инновационных решений, включая новые технологии коммуникаций и новые услуги. В связи с этим жизненный цикл таких компаний во многом определяется эффективностью инновационных проектов и их жизненным циклом. Досрочное прекращение применения инноваций, то есть их низкая эффективность, непосредственным образом сказывается и на живучести телекоммуникационных компаний, теряющих соответствующие рынки и вынужденных платить по кредитам, взятым под эти инновационные проекты.

По определению А. Иващенко [30], инновационный проект является проектом по изменению технологии деятельности. На уровне фирмы в изменении методов деятельности выделяются технологический аспект (методы «производства») и организационный аспект – методы управления фирмой и ее изменениями (развитием).

Как отмечает Е. Лясковская [35], в условиях нестабильной среды, ограниченности финансовых ресурсов инвестиции в инновации позволяют решать задачи, как выживания, так и развития предприятий. Среди факторов, определяющих стратегическую эффективность предприятий, и, соответственно, живучесть на длительный период, основное место приобретает уровень внедрения инноваций, вызывающих принципиальное обновление технологии производства, выпуск новых видов продукции. Возможности инновационного развития определяются не только финансовым состоянием и характеристиками ресурсного потенциала предприятия, уровнем развития инновационной инфраструктуры в регионе, но и, прежде всего, существующими методами управления.

Инновации, являясь необходимым элементом современных воспроизводственных процессов, не могут реализовываться без инвестиций. Управление инновационным развитием осуществляется в условиях информационной, процедурной и конъюнктурной неопределенности, противодействия со стороны конкурентов, а также случайности комбинаций факторов и причин, определяющих потенциальную эффективность инноваций. Все вышеперечисленное является причинами рисков. Причем инновационным инвестиционным проектам свойственны практически все виды рисков. Реализация инновационных проектов в условиях высокой неопределенности приводит к необходимости изменения стандартного хода основных и вспомогательных процессов, к необходимости использования специальных методов управления, упреждающих отрицательные воздействия факторов среды. При низкой степени устойчивости возникновение непредвиденных

отрицательных факторов, являющихся особенностью инновационных процессов, может привести к катастрофическим результатам деятельности предприятий.

Е.Р. Орлова отмечает [37, с. 59], что любой инвестиционный проект от момента своего появления до момента окончания или ликвидации проходит ряд определенных этапов, которые называются жизненным циклом проекта, являющийся основой для исследования проблем финансирования работ по проекту и принятия соответствующих решений. Жизненный цикл проекта по Е. Орловой может быть разделен на 3 основные стадии: прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную.

Взаимосвязи между категориями «риск», «устойчивость» и «развитие» существуют на различных уровнях, что, по мнению Е. Лясковской [35], обуславливает целесообразность их рассмотрения в едином контексте – для разработки механизма обеспечения устойчивости предприятия при реализации инновационных стратегий в долгосрочном периоде, характеризующемся высоким уровнем нестабильности среды. Инновационное развитие позволяет обеспечить динамическую устойчивость вследствие достижения стратегических конкурентных преимуществ, несмотря на то, что связанные с повышенным риском инновационные проекты могут приводить к снижению устойчивости в текущий момент, ухудшению финансового состояния предприятия.

Фактор 7: способность к адаптации и устойчивому развитию

Эффективность предприятий в настоящее время определяется стратегиями, направленными на активное использование внутреннего потенциала для изменения внешнего окружения, а не только приспособления к нему. При этом среди процессов, создающих стоимость, на первое место выходят процессы активной адаптации. Предприятия не могут постоянно находиться в состоянии статической устойчивости. Эффективная деятельность в условиях высоконестабильной среды предполагает учет, анализ, временное и пространственное согласование постоянно возникающих дисбалансов. Это обеспечивается за счет структурных, информационных и функциональных изменений.

Для сохранения устойчивости при реализации инновационных стратегий предприятие должно характеризоваться определенными структурными свойствами, в том числе структурой своей региональной сети.

Литература

1. Agarwal R., Gort M. The Evolution of Markets and Entry, Exit and Survival of Firms. // *Revue of Economics and Statistics*. 1996. Aug.
2. Almus, M. Prantl, S. The Effects of Start-up Assistance on Firm Performance. // *Journal of Economics and Statistics (Jahrbücher für Nationalökonomik und Statistik)*. 2002. Vol. 222, pp. 161-185.

3. Almus, M. Prantl, S. The Effects of Start-up Assistance on Firm Performance. // Journal of Economics and Statistics (Jahrbücher für Nationalökonomik und Statistik). 2002. Vol. 222, pp. 161-185;
4. Audretsch D. B., Mahmood T. New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function. // Review of Economics and Statistics. 1995. Feb. P. 97-103.
5. Audretsch, D. B. New-Firm survival and Technological Regime. // Review of Economics and Statistics. Aug. 1991. P. 441-450.
6. Backhoon, Song. The Effect of R&D on Firms' Productivity Growth and Survival. The Pennsylvania State University. Working Paper. 2004.
7. Beason, R. and Weistein, D.E. Growth, Economies of Scale, and Targeting in Japan (1955-1990). // Review of Economics and Statistics. 1996. Vol. 78. pp. 286-295;
8. Bergstrom, F. Capital Subsidies and the Performance of Firms. // Small Business Economics. 2000. Vol. 14. pp. 183-193;
9. Bergstrom, F. Capital Subsidies and the Performance of Firms. // Small Business Economics. 2000. Vol. 14. pp. 183-193.
10. Cabel J., and Schwalbach, J. International Comparisons of Entry and Exit. In P.A.. Geroski and J. Schwalbach, "Entry and Market Contestability: An International Comparison". Cambridge: Blackwell Press. 1991;
11. Dunne, T.; Roberts, M. J. and Samuelson, L. Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries. // Rand Journal of Economics. 1988. Nov. P.671- 698;
12. Dunne, T.; Roberts, M. J. and Samuelson, L. The growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants. // Quarterly Journal of Economics. 1989. Nov.
13. Evans D. S. Tests of Alternative Theories of Firm Growth. // Journal of Political Economics. 1987. Aug. P. 657-674.
14. Geroski P. Market Dynamics and Entry. Oxford: Basil Blackwell. 1991.
15. Gibrat, R. Les inégalités économiques; applications : aux inégalités des richesses, à la concentration des entreprises, aux populations des villes, aux statistiques des familles, etc., d'une loi nouvelle, la loi de l'effet proportionnel. // Paris: Librairie du Recueil Sirey.1931.
16. Girma, G., Gorg, H. and Strobl, E. Government Grants, Plants Survival and Employment Growth: A Micro-econometric Analysis. Research paper 2003/28. Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy. 2003.
17. Gort, Michael, and Klepper, Steven. Time Paths in the Diffusion of Product Innovations. // Economic Journal. 1982. Sept. pp.630-653.
18. Jarmin, R.S. Government Technical Assistance Programs and Plant Survival: The Role of Plant Owership Type. Centre for Economic Studies. Discussion Paper 99-2. US Bureau of the Census. Washington DC. 1999.
19. Jarmin, R.S. Government Technical Assistance Programs and Plant Survival: The Role of Plant Owership Type. Centre for Economic Studies. Discussion Paper 99-2. US Bureau of the Census. Washington DC. 1999.

20. Mahmood T., Bruderl J. Small Business Mortality in Germany: A Comparison Between Region and Sectors. Discussion paper. FS IV 96-20. ISSN Nr. 0722- 6748. Aug. 1996.
21. Marcus, Matityahu. Firms' Exit Rates and Their Determinants. // Journal Of Industrial Economics. 1967. Vol. 16. No1. Nov., 1967, P. 10-22.
22. Mata J., Portugal P. Life Duration of New Firms. // Journal of Industrial Economics. 1994. Sep. P. 227-245.
23. Mata J., Portugal P. Patterns of Entry, Post-Entry Growth and Survival: A Comparison between Domestic and Foreign Owned Firms. // Small Business Economics. 2004. Vol. 22. P. 283-298.
24. Mowery, D. C. Industrial Research and Firm Size, Survival, and Growth in American Manufacturing, 1921-1946: An Assessment. // Journal of Economic History. 1983. Dec.
25. Wagner J. Post-Entry Performance of New Small Enterprises in German Manufacturing Industries. // Journal of Industrial Economics. 1994. Jun. P. 141-154.
26. *Аришакуни. К.В.* Эконометрическое моделирование генезиса и динамики малых новых предприятий. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 08.00.13. – М., 2005.
27. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Функционирование и развитие сложных народнохозяйственных, технических, транспортных систем, систем связи и коммуникаций / Под ред. К.В. Фролова. – М.: МГФ “Знание”, 1998.
28. *Владимиров В.А., Кульба В.В., Малинецкий Г.Г., Махутов Н.А. и др.* Управление риском. – М.: Наука, 2000.
29. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона "О федеральном бюджете на 2002 год". Параметры прогноза макроэкономических показателей для составления проекта федерального бюджета.
30. *Иващенко А.А.* Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. Диссертация на соискание ученой степени доктора технических наук. 05.13.10. Воронеж, 2008.
31. *Кочкаров А.А., Малинецкий Г.Г.* Обеспечение стойкости сложных систем. Структурные аспекты. – М.: ИПМ им. М.В.Келдыша РАН, 2005.
32. *Кочкаров А.А., Малинецкий Г.Г.* Концепция стойкости для социально-экономических и технических систем. Труды Международной конференции “Математическое моделирование социальной и экономической динамики”. – М.: РГСУ, 2004. – с. 151-154.
33. *Крячко А.В.* Организационно-методические основы оценки и обеспечения качества в инфокоммуникациях. Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 08.00.05. Санкт-Петербург, 2008.

34. Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С. Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. – М.: Горячая линия – Телеком, 2009. – с. 92 – 107.
35. Лясковская Е.А. Управление инновационным развитием предприятия по показателям устойчивости. Диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. 08.00.05. Челябинск, 2009.
36. Моделирование живучести систем энергетики: методология, модель, реализация. Сообщения по прикладной математике. – М.: ВЦ АН СССР, 1986.
37. Орлова Е.Р. Инвестиции. Учебное пособие. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008. – с. 59.
38. Румелт Р. Стратегия на перепутье / The McKinsey Quarterly, декабрь 2008, № 20 (2008).
39. Семенова Е.Б. Формирование механизма устойчивого развития компаний отрасли связи. Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 08.00.05. – М., 2008.
40. Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов. М.: Минэкономразвития России. Июль 2009 г, с. 37, .

**Роль экономического и информационного пространства
в современных тенденциях общественного развития**

Н.А. Овчар

На заре появления классической социологии ученые сходились во мнении, что современное им общество – это общество, в котором экономика, во-первых, имеет индустриальный характер, а во-вторых, определяет тип общества, задавая принципы социального порядка. У К. Маркса этот процесс реализуется через систему отношений собственности, составляющих внутреннюю структуру производства; у А. Сен-Симона, О. Конта, Г. Спенсера, М. Вебера, Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма – через систему функционального разделения труда, через профессиональную структуру социальной дифференциации.

Общество 1920-х – конца 1960-х гг. может быть охарактеризовано как государственно-монополистический (с точки зрения типа собственности) или как организованный капитализм (с точки зрения типа социального и экономического действия, прежде всего в сфере экономики и государства); как менеджеральное общество (с точки зрения профессии и социальной функции, которая является доминирующей – Дж. Бернхем, А. Берл, Г. Минс, П. Дракер, см. подробнее 5, с. 61–73); как массовое общество, или общество массовой культуры – с точки зрения характера социальной инте-

рации и типа культуры, которые возникают на основе системы массового производства и массового стандартизированного потребления (Х. Ортега-и-Гассет, Т. Элиот, К. Мангейм, Г. Блумер, Э. Шилз).

В начале 70-х гг. XX в. произошла фундаментальная смена методологической парадигмы в области социологии, появилась целая серия новых теорий, которые могут быть объединены идеей информационного общества. Появление этого термина часто связывают с именами японских ученых, участвовавших в реализации «японского чуда». Они определяли высокоиндустриальное общество как то, где компьютеризация предоставит доступ к надежным источникам данных и избавит от рутинной работы, обеспечив высокий уровень автоматизации производства. При этом производство существенно изменится, его продукт станет более «информационно емким», что приведет к значительному увеличению доли инноваций, дизайна и маркетинга в его стоимости. Производство информационного продукта, а не продукта материального, по мнению авторов, и будет движущей силой образования и развития [1].

Таким образом, значение экономики и экономических процессов является определяющим в формировании не только индустриального, но и постиндустриального (информационного) общества. Несмотря на смещение акцентов в сторону интеллектуальной деятельности, изменение структуры потребностей происходит лишь в сторону расширения, что требует все больших экономических возможностей для их удовлетворения. И по-прежнему экономическая составляющая остается значимым фактором общественного развития. Так, Г. Шиллер утверждает, что рынок диктует направление развития: информация должна превратиться в товар, т.е. доступ к ней все чаще будет возможен только на коммерческих основаниях. Важнейшим фактором, влияющим на распространение информации, доступ к ней и право ее создавать, является общественное неравенство. Классовая принадлежность определяет, какую информацию получает человек сам и какую информацию позволяет получать другим.

Другая тенденция связана с формированием корпоративного капитализма. Огромная концентрация капитала, институты олигопольного и монопольного рынка диктуют свои интересы государству и всему международному сообществу. Корпорации, которые доминируют в информационной индустрии, неизменно придерживаются рыночных принципов и строят свою производственную политику, выбирая продукты, производство которых окупается в наибольшей степени. Например, все домашние информационные технологии – это лишь усовершенствованное телевидение, которое уже давно завоевало любовь потребителей как главный способ проведения досуга.

В информационной сфере господствуют интересы корпоративного капитализма, и на первом месте в списке его приоритетов – развитие информации и информационных технологий в интересах частного бизнеса, а

не общества в целом. Осуществляется двустороннее взаимодействие – с одной стороны, корпоративные и классовые интересы влияют на развитие новых компьютерных технологий, с другой – развитие информатизации позволяет сохранить и упрочить систему капиталистических отношений.

Телевизионные программы, фильмы, все, что заполняет досуг, используется таким образом, чтобы повысить продажи товаров и услуг. Без мощной информационной поддержки СМИ едва ли можно было бы продавать по всему миру продукцию крупнейших транснациональных компаний.

Сфера образования и культуры тоже ощущает на себе влияние экономического пространства. В настоящее время наука все больше коммерциализируется, финансирование научных исследований и разработок осуществляется с прицелом на конечные результаты и возможности проектов приносить прибыль, университет становится предпринимательской организацией. Спонсоры больше не занимаются благотворительностью, они финансируют лишь те исследования, которые ориентированы на повышение эффективности производства и художественные выставки, которые будут иметь безусловный успех у публики.

Одним словом, информация и информационные технологии создаются для тех, кто может за них заплатить. Ведущая роль критерия платежеспособности, тесно связанного с классовой принадлежностью, обозначается Г. Шиллером как информационная стратификация общества; в связи с этим он выделяет несколько социальных слоев. Так, «широкая публика» состоит из информационных бедняков, которых нужно объединить в массовую аудиторию, чтобы ее покупательная способность оказалась достаточной для приобретения хоть какого-то информационного продукта. Зрелища, которые раньше можно было увидеть бесплатно, доступны теперь только абонентам канала, готовым дополнительно платить за них. Ухудшается положение тех, кто и так чувствует себя ущемленным в отношении доступа к информации, поскольку сокращается разнообразие программ, доступных в бесплатном режиме.

Углубление различий в информационном обеспечении групп населения с неравными доходами сопровождается аналогичными процессами и в отношении государств. Промышленно развитые страны, в которых сосредоточена основная часть мирового богатства, получают и основные преимущества от информационной революции. Бедные страны, в которых проживает большая часть населения земного шара, получая «объедки со стола» (второсортные западные шоу, фильмы и т.п.), попадают в зависимость от передовых государств.

Более образованные и состоятельные люди получают дополнительные преимущества в виде доступа к развитым информационным ресурсам (частным базам данных в режиме онлайн), а тех, кто находится на нижних ступенях социальной лестницы, постепенно погребает под собой «инфор-

мационный мусор», как его называет Г. Шиллер. Этот мусор развлекает, отвлекает, содержит массу сплетен и очень мало ценной информации. Само по себе большое количество информации не обогащает человеческую жизнь. И когда доступ к ней становится платным, большинство получают лишь массовую информацию – то, что легко произвести, легко воспринять и что манит своей поверхностностью. Информационная революция кормит информационных бедняков похлебкой из скандалов в королевской семье, дает им ежедневно возможность смотреть мыльную оперу, участвовать в обсуждении сексуальных похождениях популярных спортсменов и крайне редко рассказывает что-то серьезное о состоянии общества, в котором они живут, о других культурах, об их собственном положении и о его причинах – просто потому, что такая информация стоит на два-три порядка дороже.

Информационные службы могут работать не только на государства, но и на корпоративный сектор, где сосредоточена наибольшая экономическая мощь. Масса информации, приобретенной корпорациями, становится недоступной обществу и, вероятно, останется таковой навсегда.

Информационная индустрия представляется Г. Шиллеру полем, на котором соперничают гигантские корпорации, которые во все большей мере берут на себя ответственность за организацию и предоставление связи и за содержание передаваемых сведений. Поскольку вся эта область развивается по пути конвергенции (сближения) и интеграции технологии и услуг, программного и аппаратного обеспечения, в целях лучшей организации бизнеса начинаются лихорадочные усилия всё объединить и поглотить всё, что возможно.

Международный союз электросвязи, проводя мониторинг развития в разных странах, кроме технических параметров (количество абонентов, число пользователей Интернета, развитие фиксированной и мобильной широкополосной связи), обращает внимание и на его экономический аспект – корзину цен на услуги ИКТ (информационно-коммуникационных технологий). Эти цены варьируют в разных странах от 1,5% доходов населения (Макао, Гонконг, Сингапур, Кувейт, Люксембург, США, Дания, Норвегия, Великобритания и Исландия) до 17,5% в наименее развитых странах [4]. Таким образом, высокая стоимость услуг ограничивает доступ населения к ним, усугубляя разрыв между странами, а отнюдь не способствуя его сокращению.

В связи с новыми аспектами проблемы неравенства не теряет своей актуальности вопрос о том, что обеспечивает устойчивость капиталистического хозяйства. А. Липиц, М. Альетта, Р. Буайе изучили отношения между режимом накопления и способом его регулирования государствами и выделили несколько этапов в развитии экономики и общества под влиянием указанных факторов. Хронологически период 1945–1973 гг. определяется ими как фордистско-кейнсианская эра, в течение которой определен-

ный набор взаимосвязанных характеристик обеспечивал равновесие системы как единого целого. К этим характеристикам относятся:

- массовое производство: экономия затрат достигается увеличением размеров предприятия (25–40 тыс. человек на заводе), развитием целых городов на их базе;
- промышленные рабочие – «синие воротнички», занятые в производстве и некоторых добывающих отраслях, которым были присущи крепкие региональные и классовые связи, что отражалось на политическом поведении и пристрастиях. Они были организованы в профсоюзы, которые признавались работодателями и участвовали в урегулировании отношений трудящихся и администрации, что обеспечивало стабильный экономический рост и полную занятость;
- массовое потребление – высокая и постоянно возрастающая заработная плата, уменьшение реальной стоимости потребительских товаров, быстрое распространение покупок в рассрочку, кредитование и стимулирование потребления через рекламу, моду, телевидение и другие формы показа и убеждения. Массовое потребление стало главным стержнем постоянного и стабильного массового производства;
- благополучие экономики, обеспечиваемое высокой покупательной способностью; потребление стало добродетелью;
- национальное государство и национальные олигополии: экономическая деятельность развивалась внутри национальных государств, и на их территории обычно доминировали группы национальных олигополий;
- планирование: в обществе наблюдался консенсус по поводу законности вмешательства государства в экономику (кейнсианская политика); отчасти это было связано с необходимостью восстанавливать промышленность и другие отрасли после Второй мировой войны. Большинство населения поддерживало такую политику, поскольку чувствовало реальную выгоду от государственного образования и здравоохранения.

С течением времени, однако, появились новые тенденции. Ключевое понятие, их характеризующее, – глобализация, а также рост взаимозависимости и взаимопроникновения человеческих отношений наряду с ростом интеграции социоэкономической жизни. Мир становится средой, в которой поддерживаются взаимоотношения, несмотря на то, что частная жизнь может восприниматься как локализованная и индивидуальная. Во многом основу для развития этого процесса обеспечили транснациональные корпорации (ТНК). Такая трансформация может быть рассмотрена в следующих измерениях:

- глобализация рынка означает, что основные корпоративные игроки теперь ориентируются на мир в целом и рынки открыты всем экономическим субъектам, у которых достаточно ресурсов и желания работать на них. Рынки стали больше, чем когда-либо, и присутствие на них все больше ограничивается теми участниками, которые имеют огромные ресурсы, обеспечивающие это глобальное присутствие;
- глобализация производства вызывает рост информационной деятельности, которая связывает воедино различные части производственной системы (происходит глобализация информационных услуг – рекламы, банковского дела, консалтинга, страхования);
- глобализация финансов – быстрый рост интегрированных глобальных финансовых рынков. Нарастают объем и скорость международных финансовых транзакций, а также зависимость национальных экономик от них;
- глобализация коммуникаций – создание символической среды, которая охватывает весь земной шар, организованной с помощью медийных ТНК; при этом глобальные имиджи инкорпорируют в себя элементы самых разных культур.

Каждое измерение глобализации выдвигает свои требования к информационной инфраструктуре и вносит свой вклад в ее развитие. Главная организационная предпосылка фордизма – национальное государство – размывается экспансией ТНК и потоками информации, циркулирующими по всему миру. Наступает господство постфордизма.

Это время характеризуется ростом производительности труда в результате его интенсификации и применения новых технологий. Нарастает тенденция к вертикальной дезинтеграции (вместо того, чтобы производить как можно больше в одной структуре, фирма стремится заключать как можно больше контрактов со сторонними предприятиями – аутсорсинг). Развивается информационная инфраструктура для управления глобализованными производственными и маркетинговыми стратегиями, для ведения глобальной финансовой деятельности и представления связанных с ней информационных услуг, для совершенствования продукции и производственных процессов, для получения преимуществ в конкурентной борьбе. Ключевое понятие, характеризующее постфордистское общество – гибкость, включающая следующие компоненты:

- гибкость наемных работников: рабочие не связаны строгим профессиональным разделением и вовсе не считают, что, однажды обучившись какому-то делу, будут заниматься им всю жизнь (адаптивность, разнообразие трудовых навыков и умений, образ пожизненного обучения);
- гибкая оплата труда (индивидуальная, а не по государственным тарифам или профсоюзным соглашениям), трудовая гибкость (готовность менять работу раз в несколько лет, чему способствует все

более распространенная практика заключения контрактов на определенные сроки), временная гибкость (быстро возрастает число мест с неполным рабочим днем, широко применяются гибкие графики работы);

- гибкость производства – распространение более подвижных и эффективных способов производства (например, системы «Just-in-time» или вертикальной дезинтеграции);
- гибкость потребления: покупатели отворачиваются от стандартизированных товаров, они ищут особые вещи, которые отражали бы их особый образ жизни и предпочтения;
- гибкость образа жизни; вместо единых классовых категорий при фордистском режиме и связанной с ними общей культуре приоритет отдается индивидуальному выбору, частным предпочтениям, кастомизации продукта.

Эту теорию поддерживал и развивал Р. Райх, министр труда в администрации Б. Клинтона. Он отмечает поворот от массового производства к производству товаров высокой ценности и сервису. Продукция становится все более насыщенной информацией и знанием. Приоритетными становятся виды профессий, которые Р. Райх называет символическими и аналитическими: они поддерживают производство и расставляют предпринимательские сети, постоянно вовлечены в оперирование идеями и обладают интеллектуальным капиталом, их основное достоинство – гибкость, они сами себя переобучают, следят за изменениями, предпочитают переходить от проекта к проекту, заключая краткосрочные консалтинговые контракты.

Ф. Фукуяма отмечает, что капитализм более эффективно генерирует национальное богатство по сравнению с альтернативными экономическими системами. С наступлением эры информации ценится возможность приспособливаться, а поэтому роль рынка и предпринимательства возрастает. Информационная стратификация, не учитывая другие признаки неравенства, явно отражает современные тенденции и возрастающее значение информации, хотя значительно упрощает всю схему иерархических отношений в обществе. Проблемы неравенства как в отдельных обществах, так и в глобальном контексте по-прежнему остаются актуальными. Разрыв между классами и странами усиливается из-за неравного доступа к информации.

Литература

1. *Алексеева И.Ю.* Возникновение идеологии информационного общества // Информационное общество. – 1999. – № 1. – С. 30–35.
2. *Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество. – М.: АСТ; СПб.: Транзиткнига, 2004.
3. Измерение информационного общества. – URL: http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/2010/Material/MIS_2010_Summary_R.pdf

4. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУВШЭ, 2000.
5. *Кравченко А.И.* Менеджеризм. Теория «менеджерской революции» // История теоретической социологии. В 4 т. – Т. 3. – М.: Канон, 2002. – С. 61–73.
6. *Маклюэн М.* Галактика Гуттенберга: становление человека печатающего. – М.: Академический проект, 2005.
7. *Полякова Н.Л.* От трудового общества к информационному: западная социология об изменении социальной роли труда. – М.: Наука, 1990.
8. *Ракитов А.И.* Философия компьютерной революции. – М.: Политиздат, 1991.
9. *Тоффлер Э.* Смещение власти: знание, богатство и принуждение на пороге XXI века. – М.: ИНИОН, 1991.
10. *Тоффлер Э.* Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века. – М.: АСТ, 2001.
11. *Уэбстер Ф.* Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004.

Особенности риск-менеджмента при оказании производственно-логистических услуг в условиях посткризисной экономики

А.О. Овчаров, Н.А. Титова

Риск объективно присутствует во многих сферах деятельности независимо от того, осознается его наличие или нет, учитывается или игнорируется он при выборе решений.

Организации любого типа и размера подвержены влиянию внешних и внутренних факторов, которые создают неопределенность в деятельности компании. Неопределенность оказывает воздействие на цели организации, это воздействие и представляет собой риск [5, с. 6].

Источники возникновения неопределенности в социально-экономических процессах многообразны, основными факторами риска являются [1, с. 14]:

- многовариантный, вероятностный характер, противоречивость общественных явлений, элементы стихийности, случайности;
- спонтанность природных явлений и процессов, стихийные бедствия;
- неполнота информации об объекте, явлении, процессе, ограниченные возможности сбора, переработки и обновления информации;
- влияние НТП на социальную, экономическую, политическую и духовную жизнь;

- воздействие субъектов на экономическую жизнь, их взаимодействие между собой в целях реализации своих потребностей, интересов, целей;
- ограниченность, недостаточность материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов при принятии и реализации решений;
- относительность процесса познания человеком окружающей действительности (каждый новый этап познания открывает новые нерешенные проблемы);
- невозможность однозначного понимания объекта при сложившихся в данных условиях уровне и методах научного познания;
- существующие различия в социально-психологических установках, намерениях, оценках, стереотипах поведения субъектов.

В период кризиса и посткризисного развития риски стали гораздо более взаимосвязанными и сложными для управления, чем в условиях благоприятной экономической конъюнктуры [7, с. 36]. Никогда ранее наличие надежной системы управления рисками не имело такого значения для обеспечения непрерывности деятельности компаний, а в некоторых случаях – просто для их выживания.

Особое место в системе посткризисного риск-менеджмента занимает управление риском в сфере товарного обращения. Если раньше неопределенность в сфере обращения была связана с количеством товаров, величиной затрат, то сегодня неопределенность в большей мере связана с новыми технологиями, социальными последствиями и контролем, что выдвигает на первый план потребительские свойства товара и оценку их потребителем.

С развитием сферы обращения в нее вовлекается все более широкий круг агентов и усложняется система экономических отношений, складывающаяся в ходе реализации торговой деятельности. Усложняется вся цепочка доставки товаров от производителя к потребителю.

Стоит отметить, что в России существует два основных вида механизмов стабилизации экономических систем и, в частности, управления риском. Первый – механизмы, нацеленные на снижение риска возникновения неблагоприятных и чрезвычайных ситуаций. К этому виду относятся механизмы стимулирования, налогообложения, резервирования, квотные механизмы и т.д. Второй – механизмы перераспределения риска (страхования), направленные в первую очередь не на снижение уровня риска, а на снижение отрицательных последствий неблагоприятных событий.

В систему экономических механизмов обеспечения безопасности входят следующие механизмы [2, с. 90]:

- экономической ответственности (штрафы за нарушение требований безопасности, плата за риск);

- стимулирования снижения риска (в основном налоговые механизмы);
- перераспределения риска (в основном механизмы страхования и перестрахования);
- централизованного управления риском (в том числе механизмы приоритетного распределения бюджетных средств экологических и других фондов по схеме безвозмездного финансирования или льготного кредитования);
- резервирования.

Из зарубежного опыта известно, что еще в начале 1990-х гг. управляющие американских компаний по праву гордились хорошо отлаженным механизмом работы созданных ими цепочек по производству и доставке товаров. За прошедшие пятнадцать–двадцать лет менеджеры снизили до минимума затраты, обусловленные процессами, с помощью которых комплектовались доставлялись в нужное место и в нужное время. Этого удалось достичь благодаря беспрецедентной скорости, с которой руководители внедряли на своих предприятиях новые методы и технологии. Среди них: метод бережливого производства, разработанный У.Э. Демингом, метод производства «точно в срок», глобальный аутсорсинг.

Однако многие неблагоприятные события (забастовки, политическая нестабильность в странах третьего мира, закрытие складов по отгрузке готовых изделий на Западном побережье США) заставили менеджеров задуматься о производственных и логистических рисках, некоторые из которых появились или усилились в результате минимизации расходов компаний на логистику.

Сейчас, когда связь между рисками и эффективностью вышла на первый план, менеджеры по логистике стали осознавать, что они больше не могут сосредотачиваться исключительно на снижении издержек. Теперь при любом расчете прибыли от инвестиций в развитие цепочек производства и доставки товаров необходимо учитывать такой фактор, как удовлетворенность потребителей.

По словам одного из владельцев крупной американской компании, его цель можно обозначить как «приоритетные конкурентные преимущества». В его компании их рассматривают в качестве «треугольника», на вершинах которого находятся такие задачи, как уменьшение оборотного капитала, снижение операционных издержек и предоставление услуг мирового качества.

Если все время балансировать между этими тремя приоритетами, то полностью исключить любые риски не удастся. Однако можно предпринять определенные шаги, позволяющие уменьшить риски и в то же время сохранить логистические издержки на самом низком уровне.

Величину риска можно рассматривать как результат операции умножения частоты риска на его последствия. Это означает, что события с вы-

сокой частотой повторяемости и с малыми последствиями (например, изменение курсов обмена валют) можно сравнить с событиями с низкой частотой повторяемости и большими последствиями (например, крушение сухогруза с дорогостоящим товаром). Однако в зависимости от уровня восприятия рисков определенной компанией, схожие на первый взгляд риски могут иметь совершенно разные эффекты. В какой-то момент серьезные события могут привести к банкротству, тогда как при менее серьезных событиях подобная ситуация складывается крайне редко. Отсюда возникает необходимость обращения к страхованию или другим методам, которые могут либо перенаправить, либо смягчить последствия катастрофических рисков.

Простым способом управления производственными и логистическими рисками традиционно считался способ «непроданного товара». В последнее время по многим причинам непроданный товар стал обходиться очень дорого. Например, на рынке персональных компьютеров короткий жизненный цикл изделия приводит к большим затратам: недельное хранение непроданных компьютеров стоит один процент от цены самого товара. Стоимость морального износа оборудования также значительно увеличилась.

Хотя моральный износ является риском, сопряженным с хранением непроданного товара, многие потенциальные риски для производственных и логистических цепочек связаны с минимизацией количества непроданного товара на складе. Здесь уместно провести аналогию с воздушным шариком: пока мы сжимаем его в одном месте, он вздувается в другом. Конечно, работа с одним поставщиком таит в себе риски, но с другой стороны, единственный поставщик может лучше защитить интеллектуальную собственность компании. В данных обстоятельствах приходится делать выбор между рисками.

Попытки покрыть риски посредством страхования уже не пользуются популярностью. Страховые компании, которые выплатили огромные суммы на покрытие ущербов, связанных с событиями 11 сентября 2001 г. и последствиями мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., пересмотрели риски, скрытые в современных производственно-логистических цепочках. В результате то, что ранее можно было легко застраховать, сейчас в лучшем случае можно застраховать лишь частично. При этом хорошим средством привлечения внимания руководства к данной проблеме будет простая фраза специалиста по управлению рисками: «Мы не застрахованы».

Однако ни одна из трудностей в управлении рисками не исключает возможности принятия мер, способных уменьшить эти риски. Ниже даются рекомендации, которые могут быть полезны при построении системы риск-менеджмента в производственно-логистической компании [5, с. 56].

–*Мыслите стратегически.* Компания, стратегически планирующая список поставщиков, сумеет более эффективно управлять рисками,

разработает экономичную производственно-логистическую цепь, будет быстрее реагировать на потребности рынка и внедрять инновации.

–*Расширяйте кооперацию.* Специалисты по логистике и по управлению рисками ведут регулярную тесную работу со своими коллегами из отделов закупок, логистики, транспорта и других. Однако решение вопросов, связанных с уменьшением сложных рисков, требует более глубокого сотрудничества.

–*Разрабатывайте оптимальное соотношение рисков.* Эксперты сходятся во мнении, что есть верные и неверные подходы к управлению рисками. Следует представлять себе затраты и риски как две переменные в континууме: уменьшение одной составляющей часто происходит за счет увеличения другой. Пытаясь снизить затраты, можно увеличить риски, потому что в системе мало альтернативных вариантов. Это вовсе не означает, что риски увеличились в результате неосмотрительного решения, конечно, если предварительно был проведен анализ производственно-логистической цепочки. Она становится более нестабильной, если компания фокусирует внимание лишь на уменьшении издержек, как в ситуации с поиском дешевой рабочей силы по всему миру без учета множества рисков, которые могут возникнуть в результате такого подхода.

–*Не игнорируйте риски только потому, что вы не можете дать им количественную оценку.* Например, каковы издержки нарушений в цепочке производства и доставки товара, приведших к полному израсходованию запасов? Это не только потеря в объемах продаж, которые можно без труда подсчитать, но и потеря клиентов.

В заключение рассмотрим отдельные элементы системы риск-менеджмента в организации. Так, при использовании метода моделирования риск-менеджмента можно опираться на требования Объединенного стандарта Австралии и Новой Зеландии AS/NZS 4360:2004 «Риск менеджмент» и соответствующий зарубежный опыт [4]. Принципы, заложенные в данном стандарте, органично вписываются в процессно-ориентированную модель системы управления организацией.

Стандарт обеспечивает государственные, коммерческие или общественные организации, а также частных лиц руководством для:

- создания надежной базы для принятия рискованных решений и планирования;
- получения выгоды от неопределенности предпринимательской среды;
- построения системы управления, ориентированной на предупреждение потенциальных проблем, а не на коррекцию последствий после их возникновения;
- эффективного распределения и использования ресурсов;
- улучшения антикризисного управления и сокращения убытков и издержек на риск, включая взносы за коммерческое страхование;

- укрепления доверия заинтересованных сторон;
- соответствия нормам действующего законодательства;
- совершенствования корпоративного управления.

Как видно из вышесказанного, данный стандарт определяет основные требования к процессу управления рисками и, следовательно, не связан с определенной отраслью промышленности или экономики. Форма и способ управления рисками будут зависеть от меняющихся потребностей предприятия, его конкретных целей, продукции и услуг, а также внутренних процессов и специфики деятельности. Таким образом, он может быть применим компанией, занимающейся оказанием производственно-логистических услуг. Требования стандарта должны учитываться на всех стадиях деятельности организации и всех стадиях жизненного цикла продукта [1, с. 7].

Риск-менеджмент можно использовать на различных уровнях организации (стратегическом, тактическом, операционном), в отдельных проектах, при поиске необходимых решений и при управлении отдельными зонами риска [3, с. 58].

Литература

1. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. – СПб.: Питер, 2004.
2. Заложнев А.Ю. Внутрифирменное управление: оптимизация процедур функционирования. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2005.
3. Марцынковский Д.А. Обзор основных аспектов риск-менеджмента // Das Management. – 2009. – № 1. – С. 54–59.
4. Объединенный стандарт Австралии и Новой Зеландии AS/NZS 4360:2004 «Риск-менеджмент».
5. Шмайффер Д. Производственно-логистические риски // Moscow Business School: сайт. URL: <http://www.mbschool.ru/journal/articles.php?p=25&art=579&page=total>
6. ISO 31000:2009 «Управление рисками. Принципы и рекомендации».
7. Global Risks 2010: A Global Risk Network Report / World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2010.pdf

Взаимодействие традиции и новации в научном творчестве

Е.В. Овчарова

Развитие науки основано на механизме преемственности. Каждый ее шаг подготавливается предшественниками, и каждый последующий этап закономерно связан с предыдущими. Наука непрерывно движется вперед, заимствуя достижения прежних эпох, разумеется, не механическим обра-

зом. Наследование обязательно предполагает момент критического анализа и творческого преобразования имеющихся достижений (теорий, гипотез, методов исследования). Преемственность, таким образом, представляет собой органическое единство двух моментов: наследования и критической переработки. Поэтому она может быть выражена в полярных терминах «традиция» и «новация». Это две диалектически связанные стороны единого процесса развития: новации вырастают из традиций, находятся в них в зародыше; всё положительное и ценное, что было в традициях, в «снятом виде» остается в новациях. Это общее теоретическое утверждение, однако, требует конкретизации.

Традиции в науке – это знания, накопленные предшествующими поколениями, передающиеся и сохраняющиеся в научных сообществах, школах, направлениях, отдельных науках и дисциплинах. Множественность традиций дает возможность выбора новым поколениям исследователей. Эта возможность имеет как позитивный (что и как воспринимается), так и негативный аспект (что и как отвергается). Жизнеспособность научных традиций коренится в потенциале их дальнейшего развития.

Традиции могут быть как вербализованными, представленными в виде текстов, так и невербализованными, существующими в форме неявного знания. Этот термин ввел в оборот в конце 1950-х гг. философ М. Полани. Он убедительно доказал, что предпосылки, на которые ученый опирается в своей работе, невозможно полностью вербализовать, выразить в языке. В самом сердце науки существуют области практического знания, которые не выражаются эксплицитно. Неявные знания передаются от учителя к ученику или от поколения к поколению путем непосредственной демонстрации образцов деятельности. Обнаружение факта неявного знания усложняет и обогащает наше понимание научной традиции.

Новации в науке могут заключаться в построении новой классификации или периодизации, в постановке новых проблем, в разработке новых экспериментальных методов исследования или новых способов изображения, в обнаружении новых явлений. К числу новаций следует причислить и введение новых понятий и терминов. Новации имеют смысл лишь по отношению к последующему развитию науки; очень часто они осознаются не в момент появления, а задним числом, когда мы начинаем искать в прошлом истоки современных идей.

Проблема взаимодействия традиций и нового знания всегда привлекала внимание ученых и философов науки. Т. Кун впервые рассмотрел традиции «...как основной конституирующий фактор развития науки» [1, с. 38]. Он объяснил, казалось бы, внутренне противоречивый тезис: традиции являются условием возможности научного развития. Любая традиция (социально-политическая, культурная и т.д.) всегда относится к прошлому, опирается на прежние достижения. Что же является прошлым для непрерывно развивающейся науки? Научная парадигма, которая всегда базиру-

ется на прежних достижениях и представляет собой совокупность знаний, методов, образцов решения конкретных задач, ценностей, безоговорочно разделяемых членами научного сообщества. Со сменой парадигмы начинается этап нормальной науки. На этом этапе ученый работает в жестких рамках парадигмы (традиции). И, как показал Т. Кун, традиция не только не тормозит это развитие, но выступает в качестве его необходимого условия.

Из истории науки известно, что периодически происходят смена традиции, возникновение новых парадигм – радикально новых теорий, образцов решения задач, связанных с такими явлениями, о существовании которых в рамках старой парадигмы ученые не могли даже подозревать. По мнению Т. Куна, ученый, действуя по правилам господствующей парадигмы, случайно и побочным образом наталкивается на факты и явления, которые не объяснимы в ее рамках. Рано или поздно возникает необходимость изменить правила научного исследования и объяснения. Но, детально показав, как происходит развитие науки в рамках традиции, автор не проанализировал механизм соотношения традиции и новации.

Концепцию Т. Куна пытались усовершенствовать отечественные философы, работающие в области методологии науки (В.С. Степин, В.Г. Горюхов, М.А. Розов и др.). Они предложили концепцию многообразия научных традиций, основанную на их отличиях по способу существования, содержанию и научным функциям.

Как уже отмечалось выше, по способу существования различают вербализованные (существующие в виде текстов) и невербализованные (не выразимые в языке) традиции. Первые реализованы в виде монографий и учебников. Вторые не имеют текстовой формы и относятся к типу неявного знания, передаваемого на уровне образцов. М.А. Розов выделяет два типа таких образцов: а) образцы-действия и б) образцы-продукты. «Образцы-действия предполагают возможность продемонстрировать технологию производства предмета. Такая демонстрация легко осуществима по отношению к артефактам (предметам, сделанным руками человека). Можно показать, например, как делают нож. Но показать технологию “производства” аксиом той или иной научной теории, дать “рецепт” построения удачных классификаций еще никому не удавалось. Все дело в том, что аксиомы, классификации – это некие образцы продуктов, в которых глубоко скрыты схемы действия, с помощью которых они получены» [2, с. 44].

Признание того факта, что научная традиция включает в себя, наряду с явным, также неявное знание, позволяет сделать следующий вывод. Научная парадигма – это не замкнутая сфера норм и предписаний научной деятельности, а открытая система, включающая образцы неявного знания, почерпнутого не только из сферы научной деятельности, но из других сфер жизни. Достаточно вспомнить о том, что многие ученые в своем творчестве испытали сильное воздействие музыки, художественных произведений, религиозно-мистического опыта и т.д. Ученый работает не в жестких рам-

ках стерильной куновской парадигмы, он подвержен влиянию культуры в целом, что позволяет говорить о многообразии научных традиций, каждая из которых имеет свою сферу применения и распространения.

Можно выделить традиции специально-научные и общенаучные, но провести резкую грань между ними трудно. Дело в том, что специально-научные традиции, на которых базируется та или иная конкретная наука (физика, химия, биология и т.д.), могут одновременно выступать и в функции общенаучной традиции. Это происходит в том случае, когда методы одной науки применяются для построения теорий в других. Эта ситуация может быть также основанием для выделения междисциплинарных традиций.

В современной науке, где междисциплинарные связи выходят на первый план, возникает сложность при определении парадигмы, в которой работает ученый. Почему биолог, использующий методы физики или химии, стремящийся к теоретизации и математизации в своей области, все же остается биологом, а не кем-то иным? Этот вопрос предполагает поиск ответа, который связан с выделением особого класса предметообразующих традиций. С ними наука и связывает свою специфику, свое особое положение в системе знания.

Еще одним основанием для классификации традиций могут служить их функции, их роль в системе науки. Одни традиции задают способы получения новых знаний, другие – принципы их организации. К первым относятся написанные инструкции, задающие методику проведения исследований, образцы решенных задач, описания экспериментов и т.д. Вторые – это образцы учебных курсов, классификационные системы, лежащие в основе подразделения научных дисциплин, категориальные модели действительности, определяющие рубрикацию при организации знаний. Заметим, что систематизации и организации знаний часто не уделяют достаточного внимания, придавая основное значение методам исследования. Это не вполне правомерно. Формирование новых научных дисциплин нередко как раз связано с появлением соответствующих программ организации знания. Можно сказать, что ни одна наука не имеет оснований считать себя окончательно сформировавшейся, пока не появились соответствующие учебные курсы, т.е. пока не заданы традиции организации знания.

Основная методологическая трудность состоит в том, чтобы согласовать творческий характер науки, ее связь с новациями, с ее приверженностью традициям. Выделение многообразия традиций позволяет в определенной степени эту трудность преодолеть.

Следует также обратить внимание на существующее в литературе деление всех новаций на два класса: преднамеренные и непреднамеренные. Первые возникают как результат целенаправленных действий, вторые – только побочным образом. Первые, согласно Т. Куну, происходят в рамках парадигмы, вторые ведут к ее изменению. Очевидно, что огромная масса

новых научных знаний получается в рамках вполне традиционной работы (в рамках парадигмы). Однако фундаментальные открытия, знаменующие собой революцию в науке, совершаются в процессе смены парадигм, в процессе выхода за рамки существующей традиции. Возникает вопрос: как сочетается в данном случае принципиальная новация с традиционностью?

Наиболее простая концепция, претендующая на объяснение коренных новаций в развитии науки, – это концепция «пришельцев» [3, с. 98], которую предлагают В.С. Степин и В.Г. Горохов. В простейшем случае она выглядит так: в данную науку приходит человек из другой области, не связанный существующими традициями, и делает то, что никак не могли делать другие. Фактически «пришелец» здесь – это просто свобода от традиции; он определен чисто отрицательно, тем, что не связан никакой исследовательской нормой. Традиция же в данной концепции воспринимается только как тормоз для творчества: отказ от традиции раскрепощает спонтанный творческий процесс.

Но трактовка роли «пришельца» может быть и иной, когда он рассматривается не как дилетант, действующий вопреки существующим в данной области нормам и идеалам, а как ученый, успешно работавший в другой области и приносящий с собой новые методы, которые ранее в данной области не применялись, что позволяет ставить и решать проблемы по-новому. Здесь на первое место выступает не свобода от традиций, а умение видеть в них потенциал, актуализируемый в новых исследовательских техниках. «Пришелец» в данном случае – это не анархист, а человек, способный увидеть новое в традиционном.

Существует еще одна концепция появления новаций в науке – «явление монтажа» [3, с. 112]. Как правило, в поле зрения ученого имеется большое количество методов, большое количество образцов исследовательской деятельности, и он имеет возможность их отбирать и различным образом комбинировать. Большинство реально используемых методик несет на себе следы такого монтажа; можно показать, что они представляют собой комбинацию элементарных методов, которые применяются повсеместно и в самых разнообразных сочетаниях. Новации и являются результатом такой неординарной комбинационной деятельности.

Превращению новации в традицию предшествует фаза канонизации, ее расширенного воспроизводства в системе образования и подготовки научных кадров. Обычно это достигается путем включения новации в учебные пособия (тиражирование) и в программы обязательной подготовки научных кадров. В результате последующее поколение ученых воспринимает бывшую новацию как обязательный элемент познавательной традиции.

Проведенный анализ показывает, что в науке (если воспользоваться политическими терминами) есть свои «консерваторы» и «радикалы». Наука в большей степени, чем какая-либо другая сфера общественной жизни, поддерживается усилиями консерваторов. Консерватизм в науке (в отли-

чие от распространенного мнения, пришедшего из политики) не является ни реакционным, ни бесплодным. Наоборот, он выражает здоровый дух науки, ее генеральную линию развития. Подавляющая часть достигнутых в науке результатов принадлежит консерваторам. Их усилиями поддерживаются научные школы, им принадлежит основное количество открытий. Именно они реализуют преемственность в развитии знания и стоят на страже установившихся в науке «правил игры». Благодаря консерваторам и существует «нормальная наука», если воспользоваться термином Т. Куна.

От истинных консерваторов следует отличать бесплодных ученых, «трутней», случайных попутчиков, имитаторов научного творчества. Истинный консерватор в науке постоянно ориентирован на получение нового знания, поскольку в этом заключается цель его деятельности; но он категорически против посягательств на сами основы науки, способные разрушить ее фундамент. Такой консерватизм стойко противостоит дилетантизму, невежеству, некомпетентности. Все модифицирующие новации – результат творчества консерваторов.

Напротив, радикалы в науке – основные возмутители ее спокойствия. Они претендуют на пересмотр общепринятых основ и являются инициаторами «аномальной науки». Они смело выдвигают базисные новации и провоцируют научный кризис. Круг таких «революционеров в науке» весьма узок, но именно это творческое меньшинство штурмует ее бастионы и готовит почву для ее нового базиса, предохраняя ее от застоя. Стабильный баланс подавляющего большинства консерваторов и ничтожного меньшинства радикалов и является залогом непрерывного научного прогресса.

Литература

1. Кун Т. Структура научных революций. – М.: Наука, 1977.
2. Розов М.А. Теория социальных эстафет и проблема анализа знания // Теория социальных эстафет: история – идеи – перспективы. – Новосибирск: НГУ, 1997. – С. 9–67.
3. Степин В.С., Горохов В.Г., Розов М.А. Философия науки и техники. – М.: Контакт-Альфа, 2005.

Комплексное рекламное продвижение территориальных брендов как направление современной региональной политики

И.Ю. Окольнішнікова

Актуальной задачей современной региональной политики является развитие теории и практики бренд-менеджмента территорий. Эта задача – задача поиска новой идентичности – является важной народно-хозяйственной проблемой долгосрочной перспективы. При этом под брен-

дом территории следует понимать разработку и реализацию стратегии повышения конкурентоспособности городов, областей, регионов, географических зон и государств с целью выхода на внешние рынки, привлечения инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов. В основе территориального брендинга лежит идея донесения до широкой общественности представления об уникальности территории.

Как свидетельствует практика, основа маркетингового позиционирования регионов, определившая нынешний образ территорий, была заложена еще в XVI–XVII вв. Это позиционирование в основном было связано с размещением на территориях промышленных производств, ставших к определенному времени «брендовыми». Например, фарфорового (порцелановый мейсенский фарфор), ткацкого (ивановские ткани), стекольного (муранское стекло) и т.д. Таким образом, в своем первоначальном, прототипическом варианте брендинг территорий был, по большей части, побочным результатом производства на той или иной особой территории, известной своей продукцией, обладающей выдающимися свойствами [4].

Кроме того, как свидетельствуют исторические факты, нередко брендинг территорий отталкивался от идеологических (социальных, религиозно-философских, агитационно-пропагандистских и др.) предпосылок. Так, к примеру, идеологический подход к формированию имиджа территории был популярен в странах коммунистического блока. Однако задачей настоящего исследования не является изучение феноменов идеологического и в том числе религиозного брендинга, которых только за период христианской истории было накоплено множество.

Следует отметить, что, несмотря на стихийно складывавшуюся мировую практику формирования и развития брендов территорий, теоретическая разработка проблемы до настоящего времени окончательно не проведена. Если рассматривать зарубежный опыт, то первые попытки систематизации маркетинговых программ для регионов в целях привлечения инвестиций и активизации местной экономической деятельности возникли на Западе уже во второй половине XX в., а в последнее десятилетие века маркетинг регионов прочно вошел в теорию и практику маркетинговой деятельности.

Важное место в развитии теоретических представлений о брендинге территорий занимают работы С. Анхольта, всемирно признанного авторитета в области национального брендинга, разработавшего системный подход к брендингу территорий, в корне отличающийся от веками складывавшегося представления о бренде места, основанного на какой-либо одной его отличительной характеристике. По утверждению С. Анхольта, бренд территории многомерен и должен основываться на шести ключевых характеристиках региона: туризм, экспортная политика, внутренняя и внешняя политика, бизнес и инвестиции, граждане, культура. Эта концепция полу-

чила название теории конкурентной идентичности или шестиугольника С. Анхольта. В настоящее время она является общепризнанной, базовой при формировании и развитии брендов территорий. Большинство современных исследований, посвященных этой теме, так или иначе базируются на шестиугольнике С. Анхольта.

Рассмотрим одно из средств формирования и укрепления бренда города, ориентированное на внутренние целевые аудитории – городские праздники. Они являются эффективным инструментом формирования положительного имиджа территории у самих горожан и гостей города. Грамотно выстроенная система городских праздников содействует расширению культурных и социальных связей, способствует развитию городской среды и росту самосознания горожан.

Важнейшими принципами организации эффективной с точки зрения развития бренда территории системы городских праздников являются:

- комплексный подход к оформлению городских территорий в период проведения общегосударственных и муниципальных праздничных и других значимых мероприятий и событий;
- обеспечение жителей и гостей города своевременной, качественной и достоверной информацией о предстоящих программах и планах, событиях и датах;
- формирование грамотных *PR*-коммуникаций с жителями посредством проведения различных *event*-акций;
- охват возможно большего числа групп населения за счет разнообразия стилей оформления;
- гармоничное включение праздничного оформления в городскую среду с учетом архитектурных и ландшафтных особенностей территории;
- сочетание эксклюзивных проектов оформления, учитывающих исторические и местные особенности, с бюджетными типовыми разработками, которые можно использовать многократно.

Авторами совместно с рекламной ассоциацией города Челябинска «РА» было проведено маркетинговое исследование мнения жителей о праздновании Дня города и его рекламном оформлении. Исследование проводилось в октябре 2010 г., спустя две–три недели после завершения праздника. В качестве метода исследования использовался анкетный опрос.

Основными задачами исследования стали:

- изучение степени проработанности коммуникационной составляющей празднования Дня рождения Челябинска, прошедшего в сентябре 2010 г.;
- выявление уровня осведомленности горожан о праздничной программе;
- изучение общей степени заинтересованности граждан в проводимых мероприятиях и их общей удовлетворенности программой праздника;

- выявление перспективных направлений рекламного оформления Дня города и формирование плана праздничных мероприятий на 2011 год.

Объектом исследования стало взрослое население Челябинска в возрасте от 18 до 70 лет. Объем выборочной совокупности составил 191 человек (возврат анкет – 95,5%). Выборка вероятностная, осуществлялась методом случайного отбора, т.е. у каждого члена генеральной совокупности была возможность попасть в выборку. Процент распределения респондентов составил: взрослое активное население в возрасте от 27 лет – 14%, учащаяся молодежь в возрасте от 18 до 26 лет – 86%.

Согласно полученным данным, более 70% респондентов так или иначе принимают участие в праздновании Дня города (90% взрослых и 74% молодежи положительно ответили на этот вопрос). Таким образом, можно считать, что общий уровень интереса к празднику достаточно высок и горожане с готовностью откликаются на призыв принять в нем участие. Более того, можно говорить о сформированной привычке ежегодно участвовать в празднике.

Но в каких именно праздничных мероприятиях принимают участие респонденты? На вопрос: «Чем запоминается вам празднование Дня города?» – практически половина опрошенных (около 47%) уверенно назвали праздничный салют. Каждый пятый респондент (22%) отметил праздничный парад и концерт звезд эстрады. Еще около 10% опрошенных предпочитают народные гуляния. При этом значительная часть респондентов (22%) – затруднилась ответить на данный вопрос.

Исходя из сказанного, можно говорить о двух тенденциях. С одной стороны, предпочтения потребителей достаточно четко распределены, около 70% уверенно называют определенные мероприятия в рамках праздника. Можно с уверенностью предположить, что их интересы стабильны в течение последнего времени. Вместе с тем присутствует и определенная часть потребителей – более 20%, которые в своем выборе не определились. Именно эта часть аудитории может быть привлечена к более активному участию в празднике средствами рекламного воздействия [2].

В опросе содержались вопросы, касающиеся праздничного оформления города, знака и общей визуальной концепции праздника. Выяснилось, что около половины (48%) респондентов обычно не замечают, как именно город оформлен к празднику. При этом визуальное оформление праздника более значимо для молодежной аудитории. Так, 42% молодых респондентов запомнили праздничное оформление города, а среди взрослой аудитории таких внимательных горожан оказалось менее 3%. Из сказанного, по нашему мнению, можно сделать вывод о том, что визуальное оформление города особенно важно для социализации молодежи, ее привлечения к активному участию в празднике, формированию гражданской позиции, а следовательно, и далее должно оставаться объектом самого пристального внимания.

Наиболее запоминающимся для респондентов оказался знак Дня города. Его запомнили более трех четвертей (76%) опрошенных. Вместе с тем такая узнаваемость характерна именно для последнего оформления праздника. Как показало исследование, вспомнить знаки Дня города за предыдущие годы (вопрос: «Какие еще знаки Дня города вы можете вспомнить?») абсолютное большинство не смогло. Это имеет как объективные причины (информация давно забылась), так и субъективную составляющую. В целом же можно сказать об удачной фирменной символике 2010 г.

Ежегодно разрабатывать новый знак Дня города считают необходимым более трети опрошенных (33,9%). Причем опять же большинство положительных ответов на этот вопрос приходится на молодежную аудиторию, что еще раз подтверждает выдвинутое предположение о важности для этой части жителей визуального оформления городских праздников. Молодежная аудитория ярче воспринимает День города, а потому для нее и эмоционально более значимы перемены в стилистике. Для взрослой же аудитории данная тенденция не свойственна. Кроме того, более 65% респондентов не видят необходимости в разработке различных знаков праздника для каждого года. В качестве возможных путей развития интереса общественности к визуальному оформлению праздника в этой связи можно порекомендовать активизацию продвижения конкурсов по оформлению города именно среди молодежной аудитории.

В развитие этой мысли звучали ответы респондентов на вопрос: «Слышали ли вы о том, что объявлен конкурс на лучшее концептуальное решение о праздновании 275-летия Челябинска?» Положительно на этот вопрос ответили менее трети участников исследования – 31%. Это еще раз свидетельствует о необходимости активизации усилий по обеспечению жителей города своевременной, качественной и достоверной информацией о предстоящих событиях [1]. Участвовать в предложенном конкурсе хотят более 16% опрошенных. По нашему мнению, для непрофильной аудитории (не связанной профессионально или любительски с вопросами дизайн-проектирования, рекламной деятельности, бренд-менеджмента и т.д.) это является достаточно высоким показателем. Косвенным подтверждением этой мысли является основной аргумент «против» участников опроса – отсутствие дизайнерских способностей и навыков.

Значительный интерес респондентов вызвал открытый вопрос об улучшении плана мероприятий по празднованию Дня города. На него так или иначе ответил каждый третий опрошенный – непривычно высокий показатель для «открытого» типа вопросов. Мнения респондентов распределились следующим образом:

- «приглашать больше знаменитостей, устроить молодежный концерт, шоу» – 63% опрошенных;
- «проводить конкурсы с подарками» – 19% респондентов;
- «более красочно оформлять город» – 4%.

Таким образом, большинство опрошенных заинтересованы в усилении праздничной составляющей, что в целом подтверждает социально-культурные тенденции последних десятилетий по активизации участия населения в жизни города, более открытой и выраженной общественной позиции, личностного ожидания праздника [2].

Вместе с тем респонденты выражают озабоченность уровнем культуры и безопасности при проведении праздника. В частности, были и следующие пожелания:

- «следить за порядком и чистотой города» – 6%;
- «ограничить продажу алкоголя и обеспечить порядок» – 7%.

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Городские праздники и главный среди них – День рождения города – играют важную роль в жизни населения и вызывают у него неподдельный интерес. Являясь средством укрепления положительного имиджа города, они должны активно использоваться при акцентировании территориальной идентичности, построении и укреплении бренда города [3].

Вместе с тем исследование выявило определенную прослойку активных горожан, которые недостаточно задействованы в событиях и праздниках города. В связи с этим представляется необходимым проведение дополнительного исследования для составления их психографического портрета и последующего использования его в брендинге города. Кроме того, необходима, на наш взгляд, и активизация кампании по комплексному продвижению городских *event*-акций, в том числе путем организации системы конкурсов по праздничному оформлению города среди молодежной аудитории. Это позволит вовлечь в городские акции большинство активного населения, укрепить положительные черты имиджа города, развить городскую среду.

Литература

1. Бизнес в регионах России: МЭРТ озаботилось созданием национальной бренд-стратегии // <http://www.a/business.ru>
2. Бренд–на карту! // http://www.advschool.ru/articles/article_1296.htm
3. Городские праздники как инструмент маркетинга // <http://eventmarket.ru>
4. Страна как бренд // <http://www.marketing.web-standart.net>

Корпоративные социальные программы предприятий Южного Урала в свете реализации Социальной хартии российского бизнеса

П.А. Орлов

Социальная миссия бизнеса представляется новой и перспективной темой для изучения структуры гуманитарного знания двух последних десятилетий по целому ряду оснований.

Во-первых, таковой ее делают социально-политические реалии российской действительности, когда пути поиска новой парадигмы социальной политики государства в ее ключевых элементах – пенсионной системе, системах социального и медицинского страхования – направлены на разработку моделей, принципиально отличающихся от технологий всеобщего моноотраслевого государственного социального обеспечения [9].

Во-вторых, следует отметить, что отмена государственной собственности на средства производства и объединение крупного промышленного и финансового капитала в постсоветской России обострили проблему реализации работниками частных предприятий своих социально-трудовых прав, а также возможность влияния государства на эти (квалифицируемые как «корпоративные») отношения. Первое десятилетие «новорусского» капитализма, определенно, стало временем повсеместного произвола работодателей как в вопросах налоговой причастности к формированию государственного социального бюджета, так и в части исполнения норм трудового и пенсионного законодательства по отношению к собственным работникам. Теперь же только фактическое применение конкретными членами делового сообщества тред-юнионистских идей Трудового кодекса РФ 2001 г. дает им своего рода «пароль», по которому эти отдельные бизнесмены (или предпринимательские организации), получая «право на явочное вторжение» в сложившийся политико-административный баланс, навязывают себя в качестве дополнительных носителей суверенитета при выстраивании партнерства с государством и неправительственными некоммерческими организациями [8, с. 10].

В этом смысле развернувшееся в регионах движение присоединения к Социальной хартии российского бизнеса (провозглашена на XIV съезде РСПП в ноябре 2004 г., в настоящее время действует во второй редакции с февраля 2008 г.) кажется нам явлением нетривиальным и заслуживающим специального внимания (как в силу, скорее, декларативного характера самого документа, так и из-за отсутствия явной или скорой коммерческой выгоды и, вообще, каких бы то ни было материальных дивидендов для его добровольных приверженцев) [10]¹.

¹ Несомненно, значимо, что ко времени появления первой редакции Социальной хартии челябинское предпринимательское сообщество оказалось весьма сплоченным. Южно-Уральская ТПП учреждена в январе 1992 г. и насчитывает в составе около 500 участников (предприятий, организаций и учреждений всех форм собственности, а также индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица). В 1993 г. создан Союз промышленников и предпринимателей (членская организация, объединяющая более 100 человек – руководителей практически всех крупных предприятий, финансовых и кредитных учреждений, коммерческих организаций Южного Урала, производящих в общей сложности более 70% валового регионального продукта, а также представителей областного правительства и ряда муниципальных образований, депутатов разных уровней и видных общественных деятелей), с 2001 г. получивший статус регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Основанное в 1997 г., Челябинское региональное объединение работодателей «ПРОМАСС» объединяет более 1000 предприятий, организаций, банков, ассоциаций и союзов промышленников, научно-исследовательских и образовательных учреждений.

В-третьих, возможно отметить учебно-методическую полезность и востребованность актуального научного знания о современном отечественном опыте межсекторного социального партнерства и практике управления корпоративными социальными программами предприятий в рамках академических дисциплин вузов, готовящих специалистов по менеджменту организаций, государственному и муниципальному управлению, социальному праву и социальной работе [7, 17].

Отметим, что исследовательский интерес к изучению условий и механизмов формирования систем корпоративной социальной ответственности в современной России, хотя и кажется нам вполне устоявшимся, остается далеко не исчерпанным.

На этом фоне серьезным пробелом остается отсутствие качественных исследований (таких, которые возможно было бы упомянуть в ряду трудов наших уважаемых коллег и учителей – Е.А. Абросимовой, А.А. Аузана, П.Ю. Гомольского, Л.Н. Коноваловой, Л.И. Никовской, В.Н. Якимца) стран Евросоюза, США и Японии по комплексному развитию и внедрению различных (но всегда предусматривающих принципиальную верификацию декларируемых данных) моделей нефинансовой отчетности [11, 12, 14].

В свою очередь, академическая трактовка проблем модернизации стратегических принципов российского бизнеса (ответственность, отчетность, партнерство), заявленная в ряде вузовских учебников и учебных пособий (М.И. Либоракиной и Л.С. Никоновой, В.А. Михеева, В.В. Шахова, В.М. Цветаева, и др.), в основном выражается в выборочном перечислении качественных примеров, реже – прецедентов, полезности социальноответственного поведения крупнейших отечественных компаний (таких, как НК «ЮКОС», ОАО «Газпром», ОАО «РЖД», ОАО «СУАЛ-Холдинг», «Сбербанк России», ОАО «Лукойл», ГМК «Норильский никель» и т.д.) [3, 4].

В этом ряду Челябинская область практически всегда оказывается названной лишь фрагментарно не только в образовательном, но и в смысле простой осведомленности.

В ходе реализованного в 2006–2009 гг. некоммерческого партнерства грантодающих предприятий «Форум доноров» (совместно с газетой «Ведомости» и международной сетью консалтинговых фирм *PricewaterhouseCoopers*) проекта «Лидеры корпоративной благотворительности» ни одно южноуральское предприятие таковым также не объявлялось. Это притом что по итогам 2005 г. только те компании, высшие менеджеры или собственники которых были в составе Челябинской региональной общественной организации «Союз промышленников и предпринимателей», направили на социальные и благотворительные проекты, представляющие собой продолжительную и преемственную практику, порядка 1 млрд руб. В 2007 г. финансирование по данному направлению достигло 2 млрд руб., а в 2010 г. – 2,7 млрд руб.

Между тем, на наш взгляд, пример Челябинской области: а) с соответствующим уровнем «политкорректности» регионального информационного пространства [6]; б) замыкающимся на градообразующие предприятия – флагманы тяжелой индустрии – мощнейшим корпоративно-промышленным потенциалом; в) со сформировавшимся и действующим ННКО-множеством; г) сложившимся разнообразием высших учебных заведений, обеспечивающих фактически стороны межсекторного партнерства социально-компетентными кадрами, – несомненно, интересен как «реальный казус» согласования «академической» трактовки корпоративной социальной ответственности с ее подчиненным принципу прагматичной целесообразности практическим воплощением [15].

Является фактом существование как минимум трех подходов к пониманию современной трактовки социальной ответственности бизнеса [2, с. 58–59].

В соответствии с *первым подходом* основная хозяйственная деятельность коммерческого предприятия социально значима по определению, а прибыль – не единственная причина, ради которой оно создано, поскольку прямым следствием ее (деятельности) эффективного наличия становится производство качественных товаров и услуг, уплата налогов и создание хорошо оплачиваемых рабочих мест [20, с. 15–16].

Возможность *второго подхода* предусматривается обстоятельством, когда хозяйствующий субъект (и работодатель) в своей деятельности выходит за минимальные, законодательно определенные рамки и осуществляет стратегически целесообразный вклад в развитие внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, повышая тем самым его устойчивость в долгосрочной перспективе. При этом предприятие реализует только такие внутренние и внешние корпоративные социальные программы, которые, безусловно, согласуются с его собственной стратегией развития.

Наконец, *третий подход* обращается к фону растущего интереса российского делового сообщества к проблематике государственно-частного партнерства; к тенденции, уже выразившейся в том, что лидерство в бизнесе априори предполагает усилия по созданию репутации носителя социально ответственного поведения, поскольку «это модно» в расчетливо-прагматичном для предпринимательской среды понимании. Тогда и социальная ответственность заключается не только в том, что менеджмент предприятия учитывает изменяющиеся общественные ожидания в отношении производимой продукции или услуг, но и в том, что оно своим действием принимает активное участие и способствует формированию высоких общественных стандартов (таких, например, как качество профессионального образования или безбарьерная среда для людей с ограниченными возможностями) и тем самым вносит свой вклад в повышение уровня и качества жизни в стране.

Впрочем, следует придавать значение и аргументам против социальной ответственности, коль скоро в ней:

а) существенно затруднено или усложнено использование индикаторов эффективности и оценки социальных программ, всегда предполагающих расходы имеющихся у организации средств;

б) распыляются потенциальные возможности и увеличиваются издержки активности предприятия в тех основных областях, ради которых, собственно, оно и создавалось (учредителями, менеджментом, инвесторами, акционерами).

С точки зрения типологии можно выделить следующие характеристики социальных программ предприятия или организации [18, с. 111–112]:

- *по степени сложности состава и уровню представительства субъектов-участников* программной деятельности (организаторы, реципиенты, партнеры, посредники и пр.);
- *по времени (продолжительности) реализации* программы (долгосрочная, среднесрочная, текущая, актуальная);
- *по целевой значимости механизма реализации* программы (конкурсный поиск лучшего и иные соревновательные процессы; поддержка в развитии и продвижении перспективных гуманитарных и социальных технологий; организация необходимых и эффективных социальных институтов; развитие и поддержка коммуникаций межсекторного социального партнерства; территориальная организация социальной сферы и т.д.);
- *по уровню (масштабу) реализации* (применения, транслирования) программы (корпоративный, отраслевой, местный, региональный, федеральный и т.п.);
- *по качеству оформления (документирования, паспортизации) программы и отчетности* по ней (без регламента; по процедуре в пределах компетенций организаторов, реципиентов, партнеров, посредников программы; по соглашению между субъектами программной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами по принадлежности (федеральное законодательство, законодательство субъекта Российской Федерации, местное законодательство, декларация, хартия, договор и пр.); в соответствии с международными стандартами корпоративной нефинансовой отчетности и т.д.);
- *по источнику (форме) финансирования (обеспечения)* программных мероприятий (за счет текущих расходов организации; за счет прибыли (до налогообложения); за счет чистой прибыли; за счет нефинансовых ресурсов);
- *по эффекту, полученному от реализации* программы (имиджевый, социальный, экономический; тактический, стратегический; в денежном выражении, в относительных единицах, по индексу, по рейтингу, без расчета);

- наконец, по *сферам (направлениям, проблемным областям) реализации* (внешненаправленные: развитие местного сообщества; добросовестная деловая практика; добровольный отказ от вида производственной деятельности ради снижения социальных или экологических проблем территории; природоохранная деятельность и ресурсосбережение; внутриорганизационные: формирование *human resources* через обучение, стимулирование и развитие персонала; социально ответственная структуризация предприятия; оптимизация внутренних коммуникаций в организации; охрана здоровья сотрудников, профилактика профессиональных заболеваний и обеспечение безопасных условий труда; повышение эргономичности рабочего места и рабочего пространства для персонала, прямо связанного с производственной деятельностью и ее обслуживанием; организация рабочего снабжения; развитие социальной инфраструктуры предприятия, поддержка семьи, отцовства, материнства и детства и пр.).

Понимание типологического разнообразия корпоративных социальных программ позволяет назвать признанный инструментарий их реализации, в частности:

- *денежный грант* (адресная финансовая помощь, выделяемая под реализацию образовательных, научных, культурных и прочих проектов (программ) или на цели проведения прикладного исследования);
- *участие в целевом капитале* (эндаументе) некоммерческой организации, реализующей свои уставные цели в области образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, искусства, архивного дела или социальной помощи (поддержки);
- *благотворительное пожертвование, спонсорская помощь* (адресная помощь, выделяемая для проведения социальной акции (мероприятия, проекта, программы) в денежной (целевое перечисление средств по смете расходов организатора, оплата счетов организатора и др.) и/или натуральной форме (товары, продукция, услуги, административное помещение, помещение для проведения мероприятия, транспорт, оборудование, волонтеры, охрана, призовой фонд и т.д.);
- *социально значимый маркетинг* (адресная финансовая помощь, заключающаяся в перенаправлении процента с продажи конкретного товара (продукции, услуги) в бюджет реализуемой корпоративной социальной программы);
- *долевое финансирование* [(адресная финансовая помощь, выраженная в совместном – с участием государственных, региональных и (или) муниципальных властей и неправительственных некоммерческих организаций – финансовом (ресурсном) обеспечении соци-

альной программы; или же – как разновидность – долевое финансирование в форме сбора средств (перечислений) от сотрудников (из получаемой ими заработной платы) и администрации предприятия на определенный корпоративный социальный проект (программу)];

- *социальная инвестиция* (финансовая помощь, выделяемая предприятием на исполнение долгосрочной и, как правило, совместной с определенным числом партнеров программы, направленной на достижение решающего (глобального) социального эффекта в интересах многих целевых групп населения [18, с. 74–140]; требующая при этом: а) делегирования сотрудникам предприятия бремени добровольного и безвозмездного участия в программе собственными знаниями, опытом, навыками, временем, информированностью и связями; б) создания целевого административного (социального) бюджета предприятия – средств, выделяемых на реализацию корпоративной социально значимой активности).

Вариативность механизмов социально-программного администрирования делает возможным следующее разнообразие [19, с. 101–112]:

а) предприятие, заинтересованное в исполнении корпоративной социальной программы, приглашает для ее осуществления (отбирает в ходе открытого конкурса) многопрофильную неправительственную некоммерческую организацию;

б) предприятие участвует в деятельности фондов развития местного сообщества (перечисляя средства на стипендии и гранты, финансируя именные гранты (конкурсы, проекты, программы), повышая финансовую состоятельность фонда), создаваемых для воплощения в жизнь социально значимых программ конкретного муниципального образования (локальной территории) и способных объединить усилия административных, бизнес-структур и ННКО;

в) предприятие участвует в муниципальных (территориальных, региональных, окружных) ярмарках социально значимых проектов (когда их разработчики – неправительственные некоммерческие организации, а также муниципальные или государственные учреждения – представляют собственные технологии (проекты, программы), направленные на решение проблем территории или различных групп общественности, а заказчиками могут выступить администрации муниципальных образований, региональные или окружные власти, а также и бизнес-сообщество. Таким образом, заказчик финансирует избранный на конкурсной основе социальный проект (программу), а некоммерческая организация – победитель конкурса – становится его (ее) исполнителем).

Таким образом, исследование на предприятиях крупного промышленного центра страны, подчиненное решению задачи понимания факторов

влияния, условий становления и развития корпоративных социальных программ, должно быть, на наш взгляд, сориентировано на:

а) выявление нового критерия оценки степени институционализации гражданского общества в современной России посредством определения особенностей распространения и практического усвоения положений Социальной хартии российского бизнеса (в том числе принятия их в качестве уставных оснований для создания общероссийских и региональных предпринимательских организаций);

б) проведение детального анализа практик управления корпоративными социальными программами на предприятиях области по ключевым аспектам их целевого исполнения;

в) соответствие показателей и пределов адекватности экономических затрат южноуральских предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, осуществляющих корпоративные социальные программы по всей номенклатуре программных расходов, реальному уровню социальных проблем и состоянию социальной напряженности в одном из ведущих регионов Российской Федерации.

Литература

1. Депозитарий социальных программ, корпоративных социальных отчетов и моделей социального партнерства. – Официальный сайт Ассоциации менеджеров России <http://www.arm.ru/doc128.html>
2. Корсаков М.И., Коновалова Л.Н., Якимец В.Н. Управление корпоративными социальными программами компании. – М.: Ассоциация менеджеров России, 2003.
3. Либоракина М.И., Никонова Л.С. Социальное партнерство: взаимодействие между государственными, коммерческими и общественными структурами. Опыт проведения учебной программы. – М., 2001.
4. Михеев В.А. Основы социального партнерства: Учебник для вузов. – М., 2001.
5. О принципах корпоративной социальной ответственности. Меморандум Ассоциации менеджеров России. – М.: Комитет АМР по корпоративной ответственности, 2006.
6. Орлов П.А. Web-обеспечение корпоративных социальных программ: сайты предприятий Челябинска о практике социального партнерства // Бизнес и общество. – 2005. – № 4–5 (№ 29–30).
7. Орлов П.А. Вопросы социального партнерства и социальной ответственности бизнеса в проблематике профессиональной подготовки менеджеров в вузах г. Челябинска // Общественные институты – реальная социальная сила развития гражданского общества в России: Сборник статей по материалам заочной международной научно-практической конференции. – М., 2006.

8. Павловский Г.О. Цит. по: Сунгуров А. Тенденции развития гражданского общества в России / А. Сунгуров // Научное знание о благотворительности и некоммерческом секторе в высшей школе: материалы семинара. – СПб., 2003.
9. Пенсионная реформа в России. Аналитический доклад Русского экономического общества. – М.: РЭО, 2003. – <http://www.ress.ru/>
10. Покаяние богатых перед бедными: социальную ответственность РСПП заменил социальной отчетностью. – <http://www.opec.ru/1060597.html>. – 22.10.2004.
11. Руководство по отчетности в области устойчивого развития (Global Reporting Initiative, 2000). – М.: РОО «Эколайн», 2003.
12. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Версия 3.0 (Global Reporting Initiative, 2000–2006). – М.: РОО «Эколайн», 2006.
13. Социальные инвестиции в России: роль бизнеса в общественном развитии / Под ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров России, 2004.
14. Стандарт верификации отчетов AA1000. – Лондон, Великобритания: Институт социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Accountability: «AccountAbility», 1999); М.: Агентство социальной информации, 2003.
15. Степанов И. Ответственный выбор: Челябинский СПП присоединился к Социальной хартии российского бизнеса // Официальный сайт ЧРОО «СПП» <http://www.sppchel.ru/>. – 15.03.2005.
16. Уральские общественные ведомости. – Челябинск, 2004. – № 164.
17. Учебно-методическое объединение вузов России по образованию в области менеджмента. – <http://www.umoman.ru/>
18. Якимец В.Н. Социальные инвестиции российского бизнеса: механизмы, примеры, проблемы, перспективы. – М.: Труды Института системного анализа РАН, 2005. – Т.18.
19. Якимец В.Н., Никовская Л.И., Коновалова Л.Н. Теория и практика межсекторного социального партнерства в России / Под ред. А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостина. – М.: ГУУ, 2004.
20. Яковлева Л.Р., Кравченко Е.Ю. Социальная ответственность организаций потребительской кооперации: теория и практика. – Белгород: Кооперативное образование, 2005.

Сведения об авторах

ЛАБОЦКАЯ Раиса Евгеньевна	адъюнкт кафедры государственно-правовых дисциплин Академии управления МВД России
ЛАВРИНОВИЧУС Владимирас	магистр русской лингвистики Вильнюсского университета, старший специалист отдела информации Дома национальных общин при Министерстве культуры Литовской Республики
ЛЕШУНОВ Феликс Сергеевич	аспирант Дальневосточного федерального университета, преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Владивостоке
ЛИЗОГУБ Галина Витальевна	доцент Дальневосточного федерального университета, преподаватель филиала МИЭП в г. Владивостоке
ЛИЗОГУБ Святослав Андреевич	аспирант кафедры истории и теории культуры Дальневосточного государственного технического университета (ДВПИ им. В.В. Куйбышева)
ЛИПКОВА Людмила	Проф. Инж., канд. экон. наук, декан факультета международных отношений Экономического университета в Братиславе, Словакия
ЛИСЯНСКИЙ Игорь Николаевич	канд. юрид. наук, доцент кафедры «Гражданско-правовые дисциплины» филиала Саратовской государственной академии права в г. Астрахани
ЛОЗОВАЯ Ирина Сергеевна	юрисконсульт Астраханского государственного университета
ЛОСКУТОВ Владислав Иванович	д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, профессор Мурманской академии экономики и управления
ЛУКИНА Валентина Леонтьевна	канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и статистика» филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института (ВЗФЭИ) в г. Омске, преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита филиала МИЭП в г. Омске
ЕЛИСТРАТОВА Елена Михайловна	соискатель ученой степени к.э.н, гл. бухгалтер ОАО «Омская топливная компания»
ЛУПОВ Дмитрий Валентинович	майор милиции, адъюнкт кафедры уголовно-правовых дисциплин и организации профилактики преступлений Академии управления МВД России
ЛЫЧАГИНА Ирина Николаевна	канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры «Маркетинговые коммуникации» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
<u>MARTYNIV Halina</u>	<u>JUDr., PhD, University of Economics in Bratislava, Assistant Professor, Slovak Republic</u>
<u>BUDJAC Milan</u>	<u>JUDr., Ing., PhD, University of Economics in Bratislava, Assistant Professor, Slovak Republic</u>
МАРТИРОСЯН Лиана Бениаминовна	ассистент кафедры «Маркетинг и менеджмент» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)

Отформатировано:
английский (США)

Отформатировано:
английский (США)

Отформатировано:
английский (США)

Отформатировано:
английский (США)

МАТВЕЕВСКИЙ Сергей Сергеевич	канд. техн. наук, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП
МАТЮШЕНКО Светлана Владимировна	канд. пед. наук, доцент кафедры психологии и педагогики Омской академии МВД России, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Омске
МЕДВЕДЕВА Лариса Михайловна	канд. филос. наук, доцент, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Волгограде, доцент кафедры истории и культурологии Волгоградского государственного медицинского университета
КОЛОСКОВА Диана Владимировна	преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин, заместитель директора филиала МИЭП в г. Волгограде
УЛЬЯНОВА Александра Петровна	заведующий кабинетом информатики, оператор электронной почты, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Волгограде
МЕШАЛКИН Валерий Павлович	д-р техн. наук, профессор, член-корреспондент РАН, заведующий кафедрой логистики и экономической информатики, директор Международного института логистики ресурсосбережения и технологической инноватики РХТУ им. Д. И. Менделеева
БЕЛОЗЕРСКИЙ Андрей Юрьевич	канд. экон. наук, доцент, доцент РХТУ им. Д. И. Менделеева
ИВАНОВА Ирина Владимировна	ассистент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала НИУ МЭИ (ТУ) в г. Смоленске
МИРОНОВ Александр Сергеевич	канд. хим. наук, ведущий инженер РХТУ им. Д. И. Менделеева
МИРОНОВА Татьяна Владимировна	преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита филиала МИЭП в г. Белорецке
МИХАЙЛОВА Надежда Константиновна	канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП
МИШИН Никита Олегович	канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
МИШИНА Вера Дмитриевна	канд. филос. наук, доцент кафедры «Маркетинговые коммуникации» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
МОНАСТЫРЕВА Татьяна Викторовна	старший преподаватель Института экономики и финансов Омского государственного аграрного университета, преподаватель кафедры финансов и кредита филиала МИЭП в г. Омске
НАДТОЧИЙ Юлия Викторовна	канд. юрид. наук, доцент кафедры уголовного права Юридического института Дальневосточного федерального университета, преподаватель филиала МИЭП в г. Владивостоке
НАЗАРОВА Марина Петровна	канд. филос. наук, доцент, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин, филиала МИЭП в г. Волгограде

Удалено: МЕДВЕДЕВА

Лариса Михайловна

... [1]

НИКИФОРОВА Елена Александровна	главный бухгалтер Макро-регион «Москва» ОАО «Мобильные Телесистемы»
ОВЧАР Надежда Андреевна	канд. социол. наук, доцент, доцент Волгоградского государственного технического университета, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП в г. Волгограде
ОВЧАРОВ Антон Олегович	д-р экон. наук, доцент, декан экономического факультета филиала Международного эколого-политологического университета в г. Нижнем Новгороде, доцент кафедры «Компьютерные информационные системы финансовых расчетов» Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
ТИТОВА Наталья Александровна	аспирант Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
ОВЧАРОВА Елена Вячеславовна	аспирант Волжского государственного инженерно-педагогического университета (Нижний Новгород)
ОКОЛЬНИШНИКОВА Ирина Юрьевна	канд. пед. наук, зав. кафедрой «Маркетинговые коммуникации» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск), докторант кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
ОРЛОВ Павел Алексеевич	канд. ист. наук, доцент, доцент кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)

Научное издание

**Россия и мировое сообщество
в контексте посткризисного развития**
Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community
in the context of Post-crisis Development**
Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 3

Редактор *М.В. Егорова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 21.12.2011
Формат 60×84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 12,6. Тираж 800 экз. Изд. № 2314

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1

МЕДВЕДЕВА
Лариса Михайловна

канд. филос. наук, доцент, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Волгограде, доцент кафедры истории и культурологии Волгоградского государственного медицинского университета