

ISSN 2220-9387



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ ИНСТИТУТ
International Institute of Economics and Law
И ПРАВА

Вестник Международного института Экономики и права

№ 2(7)

Апрель – июнь 2012



**Вестник
Международного института
Экономики и права**

Научно-аналитический журнал

Издаётся с декабря 2010 г.
Выходит один раз в три месяца

№ 2 (7)
Апрель – июнь 2012 г.

Москва

Учредитель

Международный институт экономики и права

Редакционный совет

Председатель Ф.Л. Шаров

А.В. Косевич, Г.П. Журавлева, А.И. Косарев, Н.П. Фигурнова,
Оле Хассельбальк (Дания), Л. Липкова (Словакия),
Хань Лихуа (Китай), С. Мраз (Словакия), С.В. Липень (Беларусь)

Редакционная коллегия

Главный редактор Б.Г. Дякин

В.Т. Агаев, Н.И. Гавриленко, М.В. Гладкова (*зам. главного редактора*),
Е.П. Жарковская, Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева,
А.В. Косевич, В.В. Лазарев, А.Я. Марков, С.С. Матвеевский,
В.М. Обухов, Т.Г. Философова, И.В. Хамалинский
Отв. секретарь И.В. Николаева

Редакторы И.В. Пушкина, В.И. Письменный

Корректор Г.В. Платова

Компьютерная верстка Т.А. Поверина

Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.

Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.

Содержание

Мировая экономика и международный опыт

Кожина В.О.	Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики.....	5
Сапунцов А.Л.	Мотивы индийских и китайских компаний к расширению прямых иностранных инвестиций в страны Африки.....	12
Гукасян Г.Л.	Опыт экономических реформ в арабских развивающихся странах Персидского залива....	18
Шихатов П.И.	Экономика Германии 1920-1930 годов XX века. Пауза между войнами.....	25

Экономика в отраслях и регионах

Копеин А.В.	Проблемы управления региональным развитием (на примере Кемеровской области).....	38
Корчагина Т.В.	Стратегия развития угледобывающей отрасли...	46
Кузьмина Т.И.	Оценка затрат при использовании ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности.....	53
Дацык А.В.	Роль мерчендайзинга в розничном бизнесе.....	59

Новое в образовании

Лунгу К.Н.	Иновационные технологии обучения математике студентов.....	67
Хатунцева Е.А.	Перспективы развития дистанционного обучения в России.....	76
Волошина М.С., Ишкова Л.В.	Современный электронный учебник: требования к форме и содержанию.....	80

Механизмы реализации прав человека

Кузовкин Д.В.	Гарантии реализации конституционного принципа единства экономического пространства Российской Федерации.....	88
---------------	--	----

Сазонов В.И., Ульянова Г.А.	О реализации Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131.....	97
Назаркин М.В.	Современные угрозы безопасности и эволюция административного права.....	101
Трошин А.В.	Использование брачного договора при заключении сделки по ипотеке как инструмент защиты имущественных прав молодых супружеских пар в случае расторжения их брака.....	110
Hurná L., Martyniv H.	The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union.....	117
Annotations.....		129
Сведения об авторах.....		137
Условия публикации.....		140

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики

В.О. Кожина

Дана оценка возрастающей роли транспорта в условиях глобальной экономики. Проанализированы преимущества транспортной системы России, обеспечивающей транзитные связи между Европой и Восточной Азией. Определены и сформулированы ключевые звенья развития российской экономики для совершенствования всей транспортной системы страны.

Ключевые слова: транспортная система, транспорт, транзит, транзитный потенциал, транзитная рента, транспортная система мира.

В настоящее время во всей системе международных отношений происходят глубокие изменения. Их существенной чертой становится глобализация – интеграционные процессы в различных сферах деятельности как на межгосударственном, так и на государственном и региональном уровнях. Глобализация оказывает значительное воздействие на функционирование национальных экономик, входящих в мировую экономику, и это находит свое выражение в увеличении уровня мировой торговли товарами и услугами, в движении капитала и рабочей силы, слиянии рынков, организаций и производственных цепочек, в том, что экономические границы государств становятся все более прозрачными. Промышленно развитые страны мира стремятся подключить к своим национальным экономикам природные и трудовые ресурсы других стран, менее благополучных в социально-экономическом отношении, чтобы расширить рынки сбыта товаров и услуг.

Сближение национальных экономик обусловлено действием многих противоречивых факторов. С одной стороны, интеграция позволяет каждому ее участнику получать дополнительный системный эффект. С другой – в условиях глобализации экономически менее развитые страны, вольно или невольно, оказываются втянутыми в игру с неопределенным исходом, рискуя нанести серьезный ущерб своему суверенитету. Их экономика, финансы и, как следствие, политика становятся зависимыми от господствующих на мировых рынках транснациональных корпораций (ТНК). Кризисы, периодически вспыхивающие то в одной, то в другой части мира, перестают быть делом какой-то отдельно взятой страны, а быстро распространяются на другие страны мира.

Глобализация, будучи объективной тенденцией развития человеческой цивилизации, открывает дополнительные возможности и сулит немалые выгоды развитию экономик отдельных стран. Благодаря ей достигается экономия на издержках производства, оптимизируется распределение ресурсов,

расширяется ассортимент товаров и повышается их качество на национальных рынках, становятся широко доступными достижения науки, техники.

В глобализации экономики важную роль играет транспорт. Транспорт – это основа формирования внутреннего и международного рынков, развития экономики страны. Современный транспортный комплекс подвержен влиянию противоречивых тенденций: с одной стороны, являясь инфраструктурной отраслью, транспорт находится в зависимом положении от отраслей производства материально-вещественных благ, с другой – оказывает существенное влияние на региональное распределение производственных мощностей, участвует в процессе воспроизводства и выступает важной составной частью системы экономических отношений.

Транспорт наряду с финансовой сферой выступает важнейшим рычагом интеграционных процессов. Без транспортного комплекса невозможно осуществлять беспрепятственное перемещение ресурсов и товаров, которое предполагают глобализация международной торговли и транснационализация национальных компаний. По своей сути транспортные операции начинают и завершают процесс реализации внешнеторговой сделки, затраты на транспортировку продукции непосредственно учитываются и включаются в цену товара или проявляются в ней в косвенном виде.

Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития внешнеторгового обмена требуют новых подходов к развитию транспорта, перераспределения грузовых и пассажирских потоков, поиску новых эффективных технологий и рациональных путей освоения перевозок пассажиров и грузов. Торговля транспортными услугами охватывает практически все страны и является одним из катализаторов происходящей глобализации.

Совершенствование транспортной инфраструктуры и уменьшение расходов на перевозки под влиянием научно-технического прогресса позволяют интенсифицировать торгово-экономическое сотрудничество между географически отдаленными регионами, ведут к снижению издержек пространственной организации международных хозяйственных систем. А потому глобализация рынка транспортных услуг – это создание единой общемировой транспортной системы, способной удовлетворять потребности в перевозке грузов и пассажиров из любой точки земного шара без существенного влияния на этот процесс национальных границ.

Ключевая роль интеграционных процессов отводится транспортной сфере. Ожидается, что они будут развиваться по следующим основным направлениям: 1) крупные грузовладельцы будут активно участвовать в развитии транспортной инфраструктуры и подвижного состава; 2) будут создаваться крупные компании-операторы с участием различных видов транспорта, что позволит перейти от административных к чисто рыночным методам формирования сквозных тарифов и организации прямых смешанных перевозок грузов в международном сообщении; 3) активизируется процесс создания крупных горизонтально интегрированных структур как внутри видов транс-

порта, так и между ними на межотраслевом уровне, результат – снижение транспортных издержек и повышение инвестиционного и инновационного потенциалов.

В качестве других направлений развития интеграционных процессов на транспорте отмечается интеграция транспорта с транспортным машиностроением и наукой – уровень научно-технического прогресса напрямую будет определять конкурентоспособность транспортных систем. При этом выделяются следующие основные направления, на которых следует ожидать решающего прорыва: тотальная информатизация транспорта, создание экономичных и экологически совершенных транспортных средств, создание логистических транспортно-распределительных систем, основанных на применении логистических технологий, таких, как организация доставки грузов «от двери до двери» и «точно в срок», создание терминальных систем доставки грузов, формирование мультимодальных логистических центров, развитие контейнерных и контрейлерных систем транспортировки.

Нельзя недооценивать роль отечественного транспорта в процессе углубления интеграции России в мировую экономику. Транспортная отрасль имеет исключительно важное значение для развития экономики и внешнеэкономических связей нашей страны. С одной стороны, транспорт – это ключевой инфраструктурный компонент внешней торговли товарами, а с другой – крупная и растущая статья торговли услугами, обеспечивающая около четверти всего российского внешнеторгового оборота в сфере услуг.

Тревожной тенденцией является недостаточная конкурентоспособность российского транспорта на внешнем рынке по некоторым позициям, что связано со старением основных фондов и ростом издержек в отрасли. В результате Россия на мировом рынке продолжает играть довольно скромную роль, не соответствующую ее потенциальным возможностям. Россия обладает благоприятными естественно-географическими условиями для наращивания международных транспортных операций, что является важной предпосылкой для получения значительного экономического эффекта от этих операций. Но они не обеспечивают в полной мере международную конкурентоспособность российского транспорта.

Транспорт России, несмотря на многочисленные проблемы, остается одной из самых мощных транспортных систем мира. Транспортная система России включает все виды современного транспорта, которые во многом зависят от состояния международной торговли и в то же время во многом определяют ее развитие. В связи с этим стратегической задачей транспортной политики является совершенствование транспортной инфраструктуры РФ.

В числе приоритетных направлений транспортной политики, наряду с модернизацией технических средств транспорта, необходимостью обновления его основных фондов, внедрения новых прогрессивных технологий, информатизации перевозочного процесса, следует выделять проблемы обеспечения координации деятельности различных видов транспорта, развития

интермодальных перевозок грузов по международным транспортным коридорам, комплексного решения региональных транспортных проблем, интеграции российского рынка транспортных услуг в мировую транспортную систему.

Для российской транспортной системы глобализация рынка транспортных услуг будет означать:

- либерализацию всех сфер транспортной деятельности, отказ от дискриминационного регулирования, рост конкуренции, приводящих в конечном счете к снижению величины транспортных издержек в цене товаров мировой торговли и, следовательно, снижающих ограничения на развитии экономических связей;
- унификацию и универсализацию транспортных средств, технологий, технических требований, что будет означать приведение условий функционирования национального транспортного рынка в соответствие с общемировой практикой;
- рост транспарентности российского рынка транспортных услуг и в первую очередь повышение степени информационной открытости, включая и финансовую информацию [7].

Не менее важным направлением является интеграция России в региональные рынки транспортных услуг, реализуемая по двум направлениям:

1) европейском (сотрудничество с Европейской экономической комиссией (ЕЭК) ООН, Европейским комитетом министров транспорта (ЕКМТ), Комиссией европейских сообществ (КЕС), Черноморским экономическим сотрудничеством (ЧЭС), Советом Баренцево-Евроарктического региона (СБЕР);

2) азиатско-тихоокеанском (сотрудничество с организацией Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Экономической и социальной комиссией для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) ООН).

Большое внимание на современном этапе развития российской экономики уделяется вопросам совершенствования межрегиональных и международных транспортно-экономических связей Российской Федерации, проблемам развития российской части международных транспортных коридоров и крупных общесетевых транспортных узлов, повышения конкурентоспособности российских предприятий транспорта, вхождения России в мировую транспортную систему на основе осуществления политики международной интеграции.

В современных условиях политика в сфере развития транспортных систем должна учитывать изменения, происходящие в сферах международной торговли, информационных коммуникаций, инновационных технологий.

1. Европа к настоящему моменту фактически достигла предела в развитии своего промышленного потенциала в объемных показателях для удовлетворения внутреннего спроса. Дальнейшее развитие производства в Европе

связано лишь с увеличением экспорта в другие регионы мира, в первую очередь – в Азию. Массовое производство как системообразующий фактор постепенно перемещается из Североатлантического региона в Азиатско-Тихоокеанский.

2. Приоритетное значение получают интегральные перевозки, концентрирующие на генеральных направлениях транспорт общего пользования – железнодорожный, автомобильный, морской, трубопроводный, а также телекоммуникации. На пересечении основных интегральных коридоров формируются коммуникационные узлы, которые обеспечивают высокое качество обслуживания и разнообразие оказываемых услуг.

3. Характерной тенденцией в международной торговле становится повышение уровня контейнеризации грузопотоков. По данным ЮНКТАД, порядка 40% от общей стоимости грузов и 20% от их объема перевозится в настоящее время в контейнерах. Перевозки контейнеров на направлении Европа–Азия уже сейчас превышают 6 млн ед., а в ближайший год, по оценкам специалистов, могут возрасти до 10 млн ед.

4. Одним из стратегических ресурсов становятся информационные коммуникации, включающие цифровые способы передачи сообщений, волоконно-оптические и космические каналы связи, сотовую радиотелефонную связь. Телекоммуникации и компьютерные технологии способствуют синхронизации стыковки различных систем транспортировки и перераспределения грузопотоков. К процессу транспортировки подключаются информационно-аналитические системы и космическая навигация.

5. Возросшие требования к качеству транспортной инфраструктуры, соблюдению единых стандартов при эксплуатации всех видов подвижного состава транспортных коридоров заставляют переходить на логистические методы обслуживания грузопотоков на основе синхронного взаимодействия всех видов транспорта, перегрузочных комплексов, таможенных и пограничных служб [1].

Стремление использовать пути сообщения России для получения коммерческой выгоды стало в последние годы определять многие проекты и программы. Особое место в них занимают проекты создания в период до 2010 г. международных транспортных коридоров – речь идет о совокупности наиболее технически оснащенных магистральных транспортных коммуникаций, как правило – различных видов транспорта, обеспечивающих перевозки грузов в международном сообщении на девяти направлениях их наибольшей концентрации.

На территории России в настоящее время система МТК включает евразиатские коридоры «Север–Юг», «Трансиб» и «Запад–Восток», а также Северный морской путь, частично паневропейские транспортные коридоры № 1, 2, 9. Также коридоры связывают северо-восточные провинции Китая через российские морские порты Приморского края с портами стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Формирование и развитие международных транспортных коридоров позволяет значительно расширить экспорт российских транспортных услуг на мировых рынках, прежде всего, путем более широкого использования транспортной инфраструктуры и воздушного пространства для осуществления транзитных перевозок пассажиров и грузов, что будет стимулировать повышение спроса на услуги российской транспортной системы.

Отечественная экономика и ее коммуникации все больше втягиваются в процесс глобализации, о чем свидетельствуют многочисленные межгосударственные соглашения, программы и проекты создания трансконтинентальных железнодорожных магистралей с выходом в Северную Америку, страны Азиатско-Тихоокеанского региона и др. [2].

Не остается в стороне от интеграционных процессов и внутренний водный транспорт России. Европейский союз (ЕС) проявляет интерес к российскому речному судоходству, а также к внутренним водным путям России. Да и Россию мысль о возможном сотрудничестве со странами ЕС не оставляет в покое. И это вполне понятно: более 100 тыс. км российских внутренних водных путей скрывают огромные неиспользуемые после акционирования и широкомасштабной приватизации резервы, нереализуемый ныне экономический потенциал [5]. Программными документами Минтранса РФ предусматривается интеграция внутренних водных путей страны в систему международного транспортного коридора Север–Юг. В рамках существующей концепции планируется переключить на внутренний водный транспорт до 10% евроазиатского грузопотока. Этому будет способствовать открытие наших внутренних водных путей – от Азова до Астрахани и от Волгограда до Санкт-Петербурга – для пропуска судов под иностранными флагами.

Россия, занимающая более 30% территории Евразийского континента и располагающая высокоразвитой транспортной системой, объективно является естественным мостом, обеспечивающим транзитные связи между Европой и Восточной Азией. Следовательно, одним из ключевых звеньев развития российской экономики становится совершенствование транспортной системы страны и реализация ее мощного транзитного потенциала для обеспечения евроазиатских связей. Это станет существенным вкладом в увеличение ВВП России, обусловленным ростом объемов транспортной работы и мультиплексивным эффектом в других отраслях экономики. Транзитная рента должна стать важной статьей валютных поступлений.

Пока же мощный транзитный потенциал России используется в недостаточной мере. Располагая мощной системой морских портов, развитыми сетями железных дорог и внутренних водных путей, протяженной сетью автомобильных дорог, комплексом международных аэропортов, воздушными трассами для международных и прежде всего транзитных перевозок, Россия обладает огромным транспортным потенциалом, который способен реализовать национальный транзитный ресурс для обеспечения евроазиатских связей

и потребности страны в перевозках пассажиров и грузов во всех видах сообщений.

В наступившем XXI в. глобализация мировой экономики может стать фактором, способным оказать решающее влияние на развитие не только отечественного транспорта, но и состояние экономики страны в целом.

Литература

1. Голосковов В.Н. Интеграционные преобразования транспортного комплекса в условиях глобализации экономики // Экономические отношения. – 2011. – № 1.
2. Гончаренко С.С. Международные транспортные коридоры и национальная безопасность России // Вестник Евроазиатского транспортного союза. – 2005. – Вып. 1.
3. Гончаренко С.С. России необходимы транспортно-промышленные проекты векового значения // Вестник транспорта. – 2007. – № 6.
4. Мясоедова Е.Г. Государственная программа развития транспортной системы как инструмент обеспечения новой модели экономического роста // Материалы Центра стратегии и совершенствования управления транспортным комплексом. – М., 2012.
5. Олерский В.А. Россия и Европа: интеграция внутреннего водного транспорта // Транспорт Российской Федерации. – 2006. – № 7.
6. Пехтерев Ф.С. Экономические аспекты формирования международных транспортных коридоров на территории России. – М.: ИПП «КУНА», 2011.
7. Прокофьева Т.А., Лопаткин О.М. Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект. – М.: РКонсульт, 2003.

Мотивы индийских и китайских компаний к расширению прямых иностранных инвестиций в страны Африки

А.Л. Сапунцов

Рассмотрены экономические интересы таких быстроразвивающихся стран, как Индия и Китай, на Африканском континенте. Проанализированы концепции их инвестирования в Африку как на государственном уровне, так и на уровне транснациональных корпораций. Активность внешнеэкономической экспансии китайских и индийских компаний в Африке подтверждается приведенной статистикой. Сделан вывод: Индия и Китай всеми способами стремятся получить доступ к источникам полезных ископаемых (нефть, природный газ, руды металлов и т.д.), что значительно укрепит их геоэкономические позиции в других регионах мира.

Ключевые слова: мировая экономика, Африканский континент, прямые иностранные инвестиции в страны Африки, ПИИ, китайская экспансия, китайские ТНК, индийская экспансия, индийские ТНК, полезные ископаемые Африки, индо-африканские внешнеторговые связи, китайско-африканские внешнеторговые связи, транснационализация индийского бизнеса, индийский капитал в Африке, китайский капитал в Африке.

Важной чертой современной мировой экономики стало расширение внешних связей стран Азии, увеличение оборота и уровня региональной диверсификации внешнеэкономических операций, осуществляемых компаниями этих государств. Китай и Индия, как наиболее крупные представители указанной группы стран, смогли значительно укрепить свои геоэкономические позиции в других регионах мира. Такая экспансия достаточно ярко выражена в Африке и проявляется как в тесных внешнеторговых связях, так и в активизации деятельности китайских и индийских транснациональных корпораций (ТНК), на которые приходится заметная (12,4%) доля в прямых иностранных инвестициях (ПИИ) в экономику континента.

Еще в 1960-е гг. Пекин участвовал в ряде проектов по строительству объектов инфраструктуры в Африке, которые включали определенную инвестиционную составляющую, однако тогда основу его связей со странами континента составляла внешняя торговля. До последней декады XX в. правительство Китая всячески ограничивало вывоз ПИИ, объясняя такие меры стремлением увеличить объем внутренних инвестиций и нарастить резервы иностранной валюты; аналогичная политика была характерна для Индии. После принятия в 1999 г. стратегии «Go Global» центральные власти КНР, «находясь под впечатлением от прогресса в западных странах и правомерно полагая, что подобный успех во многом связан с укреплением ведущих корпораций», стали проводить политику стимулирования зарубежной инвестиционной деятельности крупнейших государственных компаний и обеспечения их конкурентоспособности на мировом рынке ТНК [1].

Анализ зарубежной инвестиционной деятельности Китая за период 2000–2010 гг. показывает, что годовые объемы вывоза ПИИ увеличивались в среднем на 39,3% и достигли 68 млрд долл. (объемы накопленных ПИИ составили 297,6 млрд долл.) [2, р. 187–189]. Об активной внешнеэкономической экспансии китайских ТНК свидетельствует доля этой страны в глобальном вывозе ПИИ за 2010 г. (5,1%) и в ПИИ, вывезенных развивающимися странами (20,8%); заметим, что в начале 2000-х гг. первый показатель не превышал 1%, а второй был в среднем равен 5%. В мировом масштабе результаты экспансии индийских ТНК скромнее китайских – в 2010 г. доля Индии в глобальном вывозе ПИИ составила 1,1%, в вывозе ПИИ развивающимися странами – 4,5%.

Индо-африканские внешнеторговые связи стали формироваться еще в колониальный период, и к концу 1950-х гг. некоторые индийские компании обрабатывающей промышленности накопили определенный производственный опыт, позволивший им осуществлять ПИИ. В те годы стратегии индийских компаний определялись теорией «Пути инвестиционного развития»: местами приложения капитала выступали страны, находящиеся на более низком по сравнению с Индией уровне экономического развития. После появления на Африканском континенте независимых государств индийские фирмы предприняли ряд усилий для развития регионального бизнеса в Африке, причем в этом процессе немаловажную роль сыграла местная индийская диаспора.

Первым зарегистрированным фактом транснационализации индийского бизнеса, датируемым 1959 г., стало вложение ПИИ в текстильную фабрику, расположенную в г. Аддис-Абеба (Эфиопия); годом позже индийский капитал поступил в машиностроительную кенийскую фирму [3, р. 126]. За вторую половину XX в. кумулятивное поступление индийских ПИИ в страны Африки составило лишь 73 млн долл., тогда как за период 2000–2007 г. – 2,9 млрд долл., что было связано с выходом на рынок крупных индийских ТНК, занятых капиталоемкой добывчей полезных ископаемых [4, р. 38]. По последним данным, представленным индийской стороной в проект Международного валютного фонда «Скоординированная перепись иностранных инвестиций», на конец 2010 г. накопленные объемы индийских ПИИ в Африке составили 6,6 млрд долл. (13% совокупных ПИИ Индии, накопленных за рубежом), из которых 95% приходилось на Маврикий, а в перечень государств с долей в 1% входили ЮАР, Тунис, Ливия и Египет [5]. За 2005–2010 гг. доля Африки в совокупных ПИИ Китая за рубежом увеличилась с 2,8% до 4,1% (см. таблицу).

Накопленные объемы ПИИ Китая в странах Африки

Регионы, страны	2005 г.		2010 г.	
	млрд долл.	в % к итогу	млрд долл.	в % к итогу
Африка в целом	1,60	100%	13,04	100%
В том числе:				
ЮАР	0,11	7%	4,15	32%
Нигерия	0,09	6%	1,21	9%
Замбия	0,16	10%	0,94	7%
Алжир	0,17	11%	0,94	7%
Демократическая Республика Конго	0,03	2%	0,63	5%
Судан	0,35	22%	0,61	5%
Нигер	0,02	1%	0,38	3%
Эфиопия	0,03	2%	0,37	3%
Ангола	0,01	1%	0,35	3%
Египет	0,04	2%	0,34	3%
другие страны Африки	0,58	36%	3,12	24%

Источник: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. Beijing: MOFCOM, 2011. P. 88–93.

Региональная структура ПИИ Индии отличается явной диспропорцией в сторону Маврикия – небольшого островного государства, ВВП которого, однако, составляет 10% от суммарного ВВП государств Африки к югу от Сахары. Встречные накопленные ПИИ Маврикия в Индию на конец 2010 г. составили 49 млрд долл. – 23% всех ПИИ, обращающихся в экономике Индии (заметим, что ПИИ США в Индию составляют только 29 млрд долл.) [6]. По абсолютным показателям инвестиционной деятельности в странах Африки, а также по их динамике Индия уступает Китаю.

Режим налогообложения в принимающей стране определяет уровень издержек производства, а правовая и политическая системы – институциональные условия защиты прав собственности и прав участников контрактных отношений. Исходя из этого, некоторые предприниматели из развивающихся стран стремятся получить за рубежом нематериальный актив в виде статуса иностранного инвестора. Такой актив, во-первых, можно использовать в своей стране; определенное распространение получила практика учреждения в Маврикии компаний с участием индийского капитала, который затем возвращается в Индию под видом иностранных инвестиций. Во-вторых, Индия заключила с Маврикием соглашение об избежании двойного налогообложения, что позволяет определить эту страну в качестве «транзитного пункта» для дальнейшего движения ПИИ, возможно, в другие регионы Африки

[7, р. 258]. Для Китая роль такой страны выполняет Гонконг, в который на конец 2010 г. было вложено 63% всех накопленных ПИИ Китая за рубежом. По оценкам экспертов ЮНКТАД, в первой декаде XXI в. от 25% до 50% китайских ПИИ в Гонконг участвовало в рассмотренных схемах [8, р. 12].

Важнейшим аспектом участия Китая в бизнесе на Африканском континенте является реализация комплексной стратегии развития внешнеэкономических связей. Наряду с осуществлением масштабных ПИИ, сопровождающихся поступлением капитала и технологий, Китай представляет многим странам разнообразную экономическую помощь. Такая политика вообще характерна для отношений Китая с развивающимися странами, но в Африке объемы предоставляемой помощи отличаются наибольшим динамизмом. Китайский Эксим-банк участвует в финансировании инвестиционных проектов в Африке: порядка $\frac{3}{4}$ средств направляются на реализацию инфраструктурных проектов, что позволяет решать наиболее актуальные для стран континента проблемы и создает положительный имидж китайских ПИИ.

На многосторонних переговорах Китай выступает за более активное списание внешнего долга стран Африки. Налаживая двусторонние отношения с государствами континента, Пекин придает большое значение военно-техническому сотрудничеству, связям в сфере образования, культуры, науки и здравоохранения. Результатом таких дипломатических маневров стало предоставление Китаю прав на разведку месторождений нефти во многих африканских странах.

Индийская концепция инвестирования в Африку уступает китайской по системности проработки: основными факторами принятия инвестиционных решений являются внутренние коммерческие расчеты ТНК, выполненные на основе оценки хозяйственных условий принимающих стран. В китайском инвестировании прослеживается своеобразный элемент «большого скачка» в объемах вывезенных ПИИ, связанный с государственным участием в капитале ТНК, тогда как индийский бизнес преимущественно представлен частными компаниями; косвенные меры государственного регулирования не могли дать столь значительных результатов. Однако в последние годы индийское правительство также приняло на вооружение меры государственного содействия собственным компаниям: оно организует площадки для инвестиционного сотрудничества и предоставляет льготные кредиты странам Африки.

Анализ отраслевой структуры ПИИ Китая и Индии в Африке позволяет прийти к выводу об активном применении стратегии поиска природных ресурсов, поскольку капиталовложения явно концентрируются в странах с богатыми месторождениями минерального сырья (Нигерия, Ангола, Кот-д'Ивуар и др.) [9]. На африканском рынке добычи нефти наиболее заметны индийская государственная ТНК «Oil and Gas National Corporation» и китайская «China National Petroleum Corporation». Решения таких компаний об осуществлении ПИИ определяются не только внутриfirmенными мотивами, но и институциональными факторами, такими как политика энергетической безопасности, проводимая китайским и индийским правительствами, а также

стремление вложить государственные активы в зарубежные месторождения полезных ископаемых. Учитывая высокие темпы экономического роста и недостаточные (для нужд собственной обрабатывающей промышленности) запасы полезных ископаемых в Китае и Индии, их правительства стремятся организовать добычу нефти, руд металлов и иного минерального сырья за рубежом для уменьшения неопределенности в снабжении внутреннего рынка.

Выход мировой экономики из кризиса 2008 г. позволяет прогнозировать рост цен на сырье и увеличение объемов поступлений экспортной валютной выручки в страны Африки. Следовательно, повышение благосостояния африканских государств позволит активнее привлекать ПИИ, ориентированные на поиск рынков сбыта и на обеспечение функционирования предприятий добывающей промышленности посредством организации производств по переработке сырья, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Уже сейчас индийские ПИИ участвуют в африканских нефтеперерабатывающих, машиностроительных и химических предприятиях (компании *Tata Group* и *Reliance Industries*), металлургии, фармацевтической промышленности (*Ranbaxy*, *Cilpa*), а также в производстве спиртных напитков (*UB Group*) и средств личной гигиены (*Dabur India*). В Африке индийские компании налаживают строительный бизнес (*Punj Lloyd*, *Shapoorji Pallonji*), развертывают телекоммуникационные сети и оказывают информационно-технологические услуги (дочерние компании *Tata* и *Infosys*), участвуют в капитале коммерческих банков (*Indian Ocean International Bank*).

Китай также осуществляет ПИИ в Африке, ориентированные на поиск рынков сбыта. Однако такие проекты преимущественно представлены сборочными производствами и используют значительную долю импортных комплектующих; можно назвать, в частности, выпуск бытовой электроники (компании *Haier* и *Hisense*) и мобильных телефонов (*Bird*), мотоциклетов (*Jincheng*) и др. Следуя тенденциям в транснационализации деятельности компаний «восходящих стран-гигантов», китайские фирмы организовали строительство сетей мобильной связи и осуществляют комплектные поставки оборудования (*Huawei* и *ZTE*). В цветной металлургии Африки китайская ТНК «NFC» организовала финансово-промышленную группу, которая помимо традиционной деятельности по добыче руд и выплавке металла оказывает услуги в области геологоразведки, инжиниринга, строительства, финансирования и инвестирования, а также сбыта продукции [10, р. 85].

В странах БРИКС наблюдается тенденция к осуществлению транзитных ПИИ в географически близко расположенную страну: для Индии роль такого государства играет Маврикий, куда поступает индийский капитал с последующим возвратом в Индию или вложением в другие страны (в том числе африканские); инвестору это обеспечивает оптимизацию налогообложения или институциональные преимущества. Для индийских и китайских компаний общим мотивом к осуществлению ПИИ в страны Африки является возможность получить доступ к источникам полезных ископаемых (нефть, природный газ, руды металлов и т.д.). Их целью могут быть поставки сырья в

страну базирования, выгодное вложение избыточного капитала, получение прибыли от реализации доходных контрактов и т.д., причем последний мотив характерен для крупных развивающихся стран.

Стратегия Пекина в данном направлении является более системной, чем индийская, и характеризуется активным использованием мер государственного стимулирования как собственных ТНК (в особенности с помощью государственных фирм), так и через оказание странам Африки разнообразной помощи. В результате объемы китайских ПИИ, поступающих в Африку, отличаются динамизмом и региональной диверсификацией.

В условиях прогнозируемого роста благосостояния развивающихся стран заметным мотивом индийского бизнеса к ПИИ в Африку стал поиск рынков сбыта: во-первых, организация производств, использующих местное сырье, добывшее собственными ТНК (химическая и нефтехимическая промышленность); во-вторых, выпуск потребительских товаров и оказание услуг, в том числе высокотехнологичных. Этот мотив также прослеживается в деятельности китайских ТНК на Африканском континенте, выступающих организаторами предприятий по выпуску бытовой техники, metallургических производств и сетей мобильной связи.

Литература

1. Китай – курс на создание компаний мирового класса // БИКИ. – 2005. – № 22.
2. World Investment Report / UNCTAD. – 2011. – P. 187–189.
3. Athukorala P. Outward Foreign Direct Investment from India // Asian Development Review. – 2009. – № 26(2). – P. 126.
4. Pradhan J.P. Rise of Indian Outward FDI: What Implications Does it Hold for Host Developing Countries? // Economía: teoría y práctica (Iztapalapa, Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana). – 2008. – № 29. – P. 38.
5. Outward Direct Investment Positions, as of end 2010. Reporting Economy: India // Coordinated Direct Investment Survey, IMF Data Warehouse. URL: www.imf.org (по состоянию на 01.04.2012 г.).
6. Inward Direct Investment Positions, as of end-2010. Reporting Economy: India // Coordinated Direct Investment Survey, IMF Data Warehouse. URL: www.imf.org (по состоянию на 01.04.2012 г.).
7. Pal P. The Surge of Indian Outbound Foreign Direct Investment to Africa: A New Form of South-South Cooperation? // The Rise of Indian Multinationals. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2010. – P. 257–258.
8. World Investment Report / UNCTAD. – 2006. – P. 12.
9. China's Commodity Hunger: Implications for Africa and Latin America // Deutsche Bank Research China Special. – 13.06.2006.
10. Rongping K. The Internationalization process of Chinese Multinationals // Chinese Multinationals. World Scientific: Singapore. – 2009. – P. 85.

Опыт экономических реформ в арабских развивающихся странах Персидского залива

Г.Л. Гукасян

Рассмотрен характер экономических реформ в арабских нефтеэкспортирующих странах Персидского залива. Проанализированы вопросы о соотношении использования рыночных методов хозяйства и природно-рентной модели экономики, о роли государства в переходной системе экономики этих стран. Выявлены наиболее значимые и острые проблемы на этом пути в условиях совмещения национальных приоритетов с глобальными экономическими и инвестиционными режимами.

Ключевые слова: Саудовская Аравия, ОАЭ, Дубай, Абу Даби, природно-рентная модель экономики, макроэкономика, инфраструктура современной экономики, модернизация в арабских странах, структурная политика, корпоративная экономика, экономика переходного периода, сотрудничество арабских государств, доходы от нефти.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2) заслуживающий доверия и предсказуемый комплекс макроэкономических стимулов;

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

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

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

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

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

На сегодня доля нефтегазодобывающего сектора, которая в 1971 г. составляла 20% ВВП федерации ОАЭ, снижена практически до 29%, а остальное приходится на «ненефтяные» секторы экономики. Всемирный экономический форум в Давосе отнес ОАЭ в группу стран с экономикой, движимой инновациями, – наряду с Германией, Канадой, Японией, Швецией, Сингапуром и др., куда не входит ни одна арабская страна. Эта группа стран характеризуется высоким уровнем институтов, инфраструктуры, макроэкономической стабильности, образования, здравоохранения, деловой среды и инноваций. В частности, ОАЭ предприняли все необходимые усилия для развития инвестиционной инфраструктуры экономики.

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

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

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

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

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

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

Однако федеральный бюджет составляет приблизительно 11% всех государственных расходов в ОАЭ. Дополнительные расходы федерального правительства на 2011 г., утвержденные кабинетом министров, составили 698 млн дирхамов (190 млн долл.), включая 144 млн дирхамов (39 млн долл.), выделенные министерству здравоохранения ОАЭ. Таким образом, госрасходы увеличивались, несмотря на понижение доходов.

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

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

Хотя экономические реформы в развивающихся странах сопровождаются либерализацией, ее понимание не однозначно. В рассматриваемых арабских странах Персидского залива либерализация экономики выступает способом расширения сферы функционирования частного капитала, а также способом создания условий для привлечения иностранных инвестиций, которые могут способствовать увязке проблемы капиталовложений с достаточно широким притоком современных производственных технологий и способов организации производства. Естественно, что в процессе либерализации происходит расширение сферы деятельности частного капитала, однако страте-

гия экономического развития в ССАГПЗ формируется и определяется государством – оно сохраняет за собой основные рычаги финансового и административного влияния на хозяйственную систему [10].

Возможно, что в странах ССАГПЗ складывается корпоративная модель экономики, очертания которой присутствуют в хозяйстве многих новых индустриальных стран Азии, ибо проведение рыночной реформы через вертикально интегрированные институты, несомненно, позволяет эффективно координировать экономические процессы, как отмечают известные зарубежные эксперты по вопросам развития стран ССАГПЗ, производить продукцию для внутреннего рынка и экспортствовать современные товары на внешний.

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

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

Литература

1. Achievements of Development Plans. Facts and Figures // Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning. – Riyadh, 2010. – P. 15–19.
2. Гукасян Г.Л. Экономическая политика в переходных арабских экономиках: Саудовская Аравия // Дипломатическая служба. – 2012. – № 1. – С. 33.
3. Саудовская Аравия. URL: ru.jazz.openfun.org/wiki
4. Achievements of Development Plans. Facts and Figures // Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning. – Riyadh, 2010. – P. 13-15.
5. Alwosabi M. Development Economics: GCC Countries // University of Bahrain, 2009. – P. 5–6.
6. Гукасян Г.Л. Модернизация в арабских странах // Управление социальными инновациями: опыт, проблемы и перспективы: Материалы научно-практической конференции. – М.: РУДН, 2011. – С. 4.
7. United Arab Emirates Economic Brief and Outlook 2011 // KAMKO Research. – April 2011. – P. 12.
8. Special Report Saudi Arabia // Middle East Economic Digest. – № 15. – P. 30.
9. Гукасян Г.Л. Модернизация и экономическая политика ОАЭ // Открытый дискуссионный электронный журнал «Новое восточное обозрение». URL: <http://www.journal-neo.com/?q=ru/node/13641>.
10. Matly L. Dillon. Dubai Strategy: Past, Present, Future. – Harvard: Harvard Business School, 2007. – P. 2–3, 6.

Экономика Германии 1920–1930 годов. Пауза между войнами

П.И. Шихатов

Раскрыто социально-экономическое положение Германии после Первой мировой войны. Рассмотрены и проанализированы политические и экономические причины прихода к власти нацистской партии, структурные изменения в экономике этой страны, а также других европейских стран, произошедшие вследствие глубокой экономической депрессии. Показано, что развивая военную мощь и готовясь к новой войне, Германия тем самым пыталась «наверстать» упущенное.

Ключевые слова: экономика Германии, Версальский договор, план Дауэса, план Юнга, экономический кризис.

История человечества – это, по сути, история войн, – настолько война во все времена играет колоссальную роль в геополитическом и геоэкономическом переделе мира, в борьбе за власть и ресурсы как на территории отдельно взятой страны или региона, так и целых континентов.

Первая мировая война 1914–1918 гг. была одной из кровавых в истории человечества. В войну было втянуто почти 40 стран – 2/3 населения планеты, военные действия шли на трех континентах. По подсчетам зарубежных демографов, общее число потерь в годы войны – 36 млн человек, была уничтожена треть всех материальных ценностей человечества. Итогом Первой мировой войны стало падение не только короны Российской империи – царствовавшего более 300 лет дома Романовых, но и самодержцев еще двух крупнейших монархий – Гогенцоллернов (Германия) и Габсбургов (Австро-Венгрия). Вследствие распада империй – появление на карте Европы новых государств. Затронула война и Османскую империю, что вызвало серьезные последствия в Азии.

Война завершилась подписанием Версальского мирного договора, который закрепил победу стран Антанты, поставившего Германию в чрезвычайно невыгодные условия. Крайне тяжелыми были последующие годы, годы восстановления национальных экономик. В европейских странах была поставлена задача – достижение предвоенных (1913 г.) показателей в количественном отношении – посевных площадей, объема выпускаемой продукции и т.д. Этот предвоенный год, 1913-й, советские историки и экономисты использовали для сравнения при анализе роста советской экономики на протяжении многих последующих десятилетий.

Война вызвала серьезные структурные изменения в экономике всех стран, в том числе и Германии. По ее окончании Германия находилась в глубочайшей депрессии, так как оказалась проигравшей стороной. По материальным и людским ресурсам австро-германский блок уступал странам Антанты, что во многом предопределило поражение Тройственного союза. В результате поражения Союз потерял большое количество территории в со-

ответствии с Версальским мирным договором, понес огромные людские потери и прекратил существование, рухнули вековые монархии и устой.

По Версальскому мирному договору Эльзас и Лотарингия перешли Франции; Шлезвиг – Дании, чем был «решен» многовековой спор; Познань, Верхняя Силезия и Померания – Польше, получившей государственность из-за распада Российской империи и грабительского Брестского мирного договора, подписанного большевиками; Мемель (Клайпеда) отошел к Литве. На 15 лет Германия лишилась Саарского угольного бассейна. Была образована демилитаризованная зона – так называемый Данцигский коридор. В целом Германия потеряла почти 50% национальных богатств, не считая вмененной огромной контрибуции.

Страны-победительницы добились международных требований по разоружению Германии, почти немедленно осуществленных: затопление ВМФ, запрет авиации и уменьшение численного состава армии до 100 тыс. человек. Резко был уменьшен офицерский корпус. Запрещалось выпускать технологически сложную военную продукцию: танки, броневики, самолеты. Все это должно было выполняться в соответствии с Версальским договором, который был подписан 26 июня 1919 г. Именно этот договор существенно подорвал на время военную мощь и экономику Германии. Следует отметить, что, с одной стороны, договор был подписан Германией, а с другой – 26 странами, включая Гаити и Либерию, но без участия России, участвовавшей на стороне Антанты в войне и вынесшей тяжесть огромных сражений.

Особенно тяжелым последствием было то, что страны-победители наложили на Германию репарации (по Версальскому договору), которые должна была уплатить Германия, размером в 132 млрд золотых марок. За короткий срок разоренная Германия выплатить этот назначенный долг была не в состоянии: в 1918 г. объем промышленного производства в Германии составлял 57% от уровня 1913 г.

В засчет репарационных сумм победители вывозили из Германии все, что представляло ценность – материально-сырьевые ресурсы, оборудование, скот, товары. В 1923 г. франко-бельгийские войска, воспользовавшись временной слабостью Германии, оккупировали Рурскую область, дававшую 90% угля и 50% металла Германии, для беспрепятственного вывоза продукции предприятий, вызвав тем самым недовольство немцев.

За годы войны практически не происходило обновления основных фондов в разных отраслях экономики Германии, что привело к падению производительности труда и сокращению объемов производства. Снижение больше чем вдвое объемов сельскохозяйственного производства привело к голоду, который начался в Германии еще в 1916 г. Больше всего от него страдали рабочие, которые были не в состоянии купить продукцию по высоким спекулятивным ценам на «черном рынке», так как их зарплата была снижена на треть, в то же время рабочий день был удлинен до 12–14 час.

Правительство не раз прибегало к бумажной эмиссии, что вызвало усиление инфляционных процессов и неконтролируемый рост цен, который в день доходил до 50% (в 1923 г. была проведена денежная реформа, значительно, как считалось, снизившая уровень инфляции). Губительные разрушения производительных сил и людские потери, а также рост числа безработных привели к тому, что национальный доход в 1918–1919 гг. составлял только 50% от уровня 1913 г.

Неизбежным последствием для побежденной страны стало разрушение финансовой системы. Огромные налоги, которые платило население, не могли покрыть всех расходов, попыткой пополнить бюджет были выпуски внутренних займов и государственных кредитов. Естественно, что после войны в стране царил экономический хаос и наступила тяжелая депрессия во всех сферах.

Версальский мирный договор чрезмерно наказывал Германию. Однако страны-победительницы не желали ее полного уничтожения. Победители опасались острых социальных противоречий, которые уже имели место в Германии, т.е. возможности возникновения новых революционных событий. Эти опасения впоследствии оправдались: сложные политические процессы, начавшиеся в «пивной путч» 1923-го, и привели Гитлера к власти в 1933-м.

Кроме того, существовала реальная опасность сближения Германии с СССР и проникновения социализма в страны Западной Европы. Эти опасения отчасти подтвердились – экономическое и политическое сотрудничество СССР и Германии было достаточно эффективным вплоть до 22 июня 1941 г.

В 1924 г. в этих непростых условиях США выдвигает «План Дауэса». Его автор – руководитель международного комитета экспертов, американский банкир Чарлз Гейтс Дауэс. Репарационный план Дауэса, казалось бы, был направлен на установление экономического равновесия на Европейском континенте после войны. План включал в себя следующие направления:

- США (и в некоторой степени Великобритания) предоставляли Германии кредиты для восстановления промышленности;
- полученные от восстановления промышленности доходы Германия должна была направлять на уплату репараций Великобритании и Франции;
- Франция и Великобритания, получив репарационные платежи, оплачивали ими военные долги США;
- объем ежегодных выплат Германии репарационных платежей сокращался, он устанавливался в размере 1–1,75 млрд золотых марок.

Планом также определялись и другие источники репарационных выплат:

- поступления за счет роста косвенных налогов, установленных на предметы массового спроса;
- отчисления с доходов германских железных дорог.

Сущность плана Дауэса все же иная. План предусматривал контроль за использованием указанных средств. Этим планом фактически устанавливались скрытое экономическое порабощение Германии, контроль за материальными ресурсами и их развитием, косвенный контроль за экономикой Великобритании и Франции через обязательства уплачивать военные долги в пользу США. Это был также один из первых шагов вытеснения фунта стерлинга с мировой экономической арены.

По плану Дауэса Германия получила около 30 млрд золотых марок. Всего было выплачено за время действия этого плана в счет репараций 8 млрд марок. Поступление иностранных капиталов в промышленность значительно оживило экономику Германии. Уже в 1924 г. был снижен объем репараций с Германии. США помогают в возрождении военно-промышленного потенциала страны путем инвестиций. В 1924–1929 гг. наблюдается стабилизация германской экономики. Вдвое вырос объем промышленного производства, причем на новой научно-технологической основе. Особенно высокие темпы наблюдались в развитии относительно молодых отраслей промышленности – химической и электротехнической. Было освоено производство искусственного бензина и синтетического шелка. Высокий рост был у предприятий Хёхст, Байер АГ, ИГ Фарбениндустри, Сименс.

К концу 1920-х гг. Германия по росту производства вышла на 1-е место в Европе и 2-е место в мире (!) (после США). Германский финансовый капитал принял участие в 200 международных монополистических объединениях. По инициативе германских магнатов в 1926 г. был создан Европейский стальной картель, который объединил под своей эгидой 2/3 европейского производства стали.

В 1929 г. план Дауэса был заменен «Планом Юнга» – «50-летним планом репараций» (назван по имени Оуэна Юнга, президента правления «Дженерал электрик», возглавлявшего разработку плана). Новый план представлял еще большую уступку Германии. В соответствии с ним общий объем репараций значительно сокращался (до 114 млрд золотых марок) и сужалось число источников, из которых выплачивались репарации. Основными из них оставались государственный бюджет и доходы железных дорог. Выплачивать их Германия должна была сравнительно небольшими ежегодными платежами до 1988 г.

В результате промышленность освобождалась от выплат репарационных платежей, что давало ей дополнительные средства для развития, все ограничения в развитии промышленности были сняты.

Плану Юнга не суждено было сбыться, так как начался мировой экономический кризис, кредитование и инвестиции стали невозможны. В 1932 г. план Юнга, а вместе с тем и репарации были отменены.

Всего Германия выплатила в счет репараций около 20 млрд марок. Основная тяжесть репараций пришла на первые послевоенные годы, когда промышленность Германии была почти наполовину разрушена, капиталов и

инвестиций не было, а победители настойчиво добивались платежей. Сначала из Германии было увезено последнее золото, а затем в счет reparаций стали вывозить уголь, скот, паровозы, товары. По этим причинам падала национальная валюта – марка, в стране наступила неуправляемая инфляция. Следует отметить, что вывозились товары, которые противостояли бумажно-денежной массе, марка не была обеспечена золотом и другими активами. А это – тоже элемент экономической экспансии.

Инфляция быстро разорила мелкую буржуазию, рантье, займодавцев, людей, у которых за годы войны и в результате спекуляций скопились денежные средства. В некотором смысле, это можно назвать экономической санацией. Буржуазия пострадала больше рабочих, у которых не было денежных накоплений. Следует отметить, что рост заработной платы отставал от роста цен, поэтому во время инфляции материальное положение рабочих ухудшилось.

Промышленная буржуазия, корпорации от инфляции только выиграла, выплачивая зарплату почти ничего не стоящими деньгами, ими же платили налоги государству и возвращали долги банкам. Расплатившись с банками, промышленные корпорации становились от них независимыми, финансовые группы распадались. Поэтому нельзя говорить, что от инфляции выиграла вся буржуазия, – банки пострадали одними из первых. Собственный капитал промышленных корпораций не пострадал: он заключался не в деньгах, а в реальных материальных ценностях – оборудовании, корпусах фабрик, запасах сырья и продукции. Пользуясь инфляцией, можно было продавать свою продукцию за границей по сниженным ценам, но за валюту, и получать высокий доход.

Вернемся к плану Дауса. Происходит дальнейшее укрепление монополий. Путем слияний рождаются новые концерны и тресты. В 1926 г. возникает «Стальной трест», наблюдательный совет которого до 1935 г. возглавлял Тиссен. Это была целая промышленная держава со своими шахтами, электростанциями, машиностроительными и судостроительными заводами. В этом отношении «Стальной трест» схож с «Концерном Круппа». Отметим, что такая многоотраслевая структура с расчетом на самодостаточность была вообще характерна для Германии того времени. В 1925 г. в результате слияния химических компаний рождается знаменитый химический трест «ИГ Фарбениндустри», впоследствии – производитель печально известного газа «Циклон-Б».

Итак, в 1920-х гг. немецкая промышленность восстанавливается и развивается дальше. Но к 1929 г. промышленное производство Германии выросло только на 8% по сравнению с довоенным уровнем. Рост производства удерживался узостью внутреннего рынка: германское население обнищало в период инфляции и все еще продолжало платить reparации. Потенциальные покупатели потеряли свои сбережения, возник кризис потребления и предложения. Следствием скудности внутреннего рынка были особенно большая

недогрузка производственных мощностей и безработица. Производственные мощности в период подъема были загружены только на 70%, безработных было около 4 млн.

Очевидно, что всемирный экономический кризис 1929–1933 гг. и Великая депрессия проявились в Германии в особенно острой форме. Это было связано прежде всего с тем, что ее экономика целиком зависела от иностранных инвестиций, которые с 1929 г. стали резко снижаться, а в 1932 г. в связи с отменой плана Юнга вообще перестали поступать. Именно в этом году кризис достиг своего апогея. Экономическая экспансия против Германии завершилась.

Промышленное производство сократилось на 40%, большая часть производственных мощностей стояла в бездействии. Внешняя торговля сократилась на 60%. Без работы оказались 8,5 млн человек, что составляло около половины всех занятых в экономике страны. Лишь 20% из них получали пособие по безработице. Началось разорение крестьянских хозяйств, многие из которых были проданы за бесценок. Произошел крах ряда мелких и средних банков, не имевших связей с банками США и Великобритании.

В годы кризиса обострились социальные противоречия по причине того, что антикризисные меры, которые принимало правительство, имели антирабочую направленность: законом сокращалась заработка плата, ликвидировались пособия по безработице, в трудовых лагерях, куда собирали безработных, был установлен казарменный режим.

Окончательное разочарование населения Германии в демократических методах управления государством и растущая ностальгия по былому величию империи способствовали тому, что в обществе все чаще слышались голоса о передаче власти «партии сильной руки». В стране возникла революционная ситуация. И, как бывает в подобных случаях, происходит поляризация политических сил: теряют позиции умеренные партии, усиливаются радикальные. На одном полюсе установились нацисты, на другом – социалисты и коммунисты.

В отечественной литературе практически никогда не дается перевод названия партии Гитлера NSDAP, а между тем она была не национал-социалистической, как принято ее называть с подачи советских историков, а, если правильно перевести – национально-социалистической рабочей партией Германии. Лозунги этой партии, играющие на национальном самосознании, «обидах» на Версальский мир, безработице, и привели ее к власти.

Поскольку умеренные буржуазные партии теряли голоса, то монополистическая буржуазия искала новую силу, на которую можно было опереться, и нашла ее в лице партии Гитлера. На выборах в рейхстаг национал-социалистическая партия, возглавляемая Гитлером, собрала самый массовый избирательный блок.

Приход нацистов к власти был профинансирован крупнейшими промышленниками, входящими в группу монополистической буржуазии. Ее ру-

ководители опасались социальных обострений в своей стране, а также угрозы распространения коммунизма. Их внимание привлекло нацистское движение.

В отличие от Франции, в Германии не сложился союз социалистов и коммунистов. Германские коммунисты придерживались идей И.В. Сталина, объявившего социалистов «социал-фашистами». О необходимости борьбы с ними говорилось не меньше, чем о борьбе с подлинным фашизмом. Хотя эти термины не соответствовали действительности, советская пропаганда называла фашистами все политические движения, отличные от коммунистических. Фашизм в первозданном виде был только в Италии, слово «фашизм» происходит от итальянского слова «фашио» – пучок, зажатый в руке, который был символом партии Бенито Муссолини. Все крайние политические течения, будь то испанские фалангисты, итальянские фашисты, *estado novo* в Португалии, усташа в Хорватии, партии фашистского толка в Венгрии, Румынии, Болгарии, германские нацисты, советская пропаганда называла фашистами, для простоты восприятия «массами». Но, если задуматься, экономический корень этих крайних политических течений один – экономический кризис и последствия Первой мировой войны. Следует отметить, что зарубежные историки в отношении членов НСДАП используют более точный, однозначный термин – «нацисты».

К словам руководителя единственного государства, где коммунисты, последователи создателя Коминтерна В.И. Ленина, стояли у власти, нельзя было не прислушаться. Это были не просто слова, это была директива. Ряды левых были расколоты. Это стало одной из предпосылок победы Гитлера на выборах в 1933 г.

Выход из затянувшегося экономического кризиса случился в виде установления в 1933 г. наиболее реакционной из возможных – нацистской диктатуры.

Нацизм Германии, как и в других странах, родился как мелкобуржуазное политическое движение, политическое движение людей не очень богатых, не очень образованных и, в силу экономических изменений, теряющих устойчивое положение в обществе и, естественно, недовольных этим.

Главным содержанием экономической политики нацизма, как считается, стала милитаризация экономики, и этим были достигнуты многие цели. С одной стороны – восстановление относительного благополучия граждан, с другой – перспективы скорой ликвидации «обид» Версальского договора. Думающие люди понимали, что «ружье», которое сегодня начали делать такими усилиями, скоро должно выстрелить. Но какие для этого должны быть средства? И как прийти к власти? Как ее удержать?

Штурмовые отряды (СА) НСДАП состояли преимущественно из представителей мелкой буржуазии. Большинство лозунгов, которые провозглашал Гитлер, являлись мелкобуржуазными. Он обещал ликвидировать капиталистические монополии, защитить разоряемых ремесленников и мелких торговцев, организовать для них доступный кредит. Шовинистическая про-

паганда была обращена к мелкой буржуазии, которая больше других слоев общества пострадала от результатов Первой мировой войны, репараций и инфляции. Массовое разорение этой части населения Германии активизировало ее, что и сделало партию Гитлера достаточно сильной. Пошла за Гитлером и часть рабочих – ведь его партия называлась национал-социалистической рабочей партией. Конечно, в первую очередь это были те, кто потерял работу и надеялся ее получить, а среди обещаний было и это – работа.

Первым шагом Гитлера была ликвидация безработицы. Адольф Гитлер, став рейхсканцлером, будучи назначенным самим Гинденбургом, ликвидировал ее в кратчайшие сроки, организовав строительство автобанов, существующих до сих пор. Рабочие отряды, рабочая армия трудились за пропитание, паек. Крошечные денежные суммы отсылались семьям рабочих. Строительство автобанов, помимо ликвидации безработицы, дало толчок к развитию экономики страны в целом. Этими действиями Гитлер отверг влияние иностранного капитала на экономику. В 1933 г. состоялась встреча Адольфа Гитлера с Якобом Верлином (*Jacob Werlin*), представителем «Даймлер-Бенц», и Фердинандом Порше (гениальным инженером и конструктором), на которой Гитлер выдвинул проект создания дешевого «народного» автомобиля стоимостью до 1000 рейхсмарок. Сама идея изначально принадлежала Порше. Так появился проект «Фольксваген», воплощенный в жизнь.

Впоследствии Гитлер плавно переменил прежнюю программу и стал проводить такую политику, которая была нужна не мелкой, а монополистической буржуазии. 30 июня 1934 г. Гитлер устраивает «ночь длинных ножей»: его сторонники уничтожают руководителей штурмовых отрядов во главе с Рёром, ближайшим до этого времени сподвижником Гитлера, а вместе с Рёром – и массу рядовых штурмовиков. Национал-социалисты уничтожали собственные боевые отряды. Кодовое название – «операция Колибри». Поводом для расправы послужили нелояльность штурмовиков во главе с Эрнстом Рёром и подозрение в подготовке путча.

Подоплека этого события была такова. Представители мелкой буржуазии, объединенные в штурмовые отряды, принимая лозунги Гитлера за чистую монету, начали действия против монополий. Эрнст Рём, руководитель СА, пытался использовать это движение для того, чтобы влить штурмовиков в армию и стать главнокомандующим вооруженными силами. Рём не учел, что Гитлер за поддержку на пути к власти обещал руководителям монополий их неприкосновенность, а генералитету – оставить армию монополией юнкеров. Во исполнение этих обещаний и была проведена «ночь длинных ножей». Рём был устранен как конкурент и «отработанный материал».

Вследствие данных ранее Гитлером обещаний нацизм после прихода к власти изменил свою социальную сущность. Он стал особой формой государственного монополистического капитализма, государственного управления хозяйством, доведенного до крайней степени. Некоторые политологи и

историки называют нацизм «коричневым коммунизмом», проводя параллель со сталинским тоталитаризмом и проводимой им индустриализацией.

Вся экономика страны была подчинена органам государственного управления, в которых решающую роль играли лидеры монополистической буржуазии. Во главе был поставлен Генеральный совет хозяйства, решающее слово в котором принадлежало «пушечному королю» Круппу и «электротехническому королю» Сименсу. Генеральному совету были подчинены «хозяйственные группы», возглавлявшие главные отрасли хозяйства (промышленность, торговля, кредит), а тем, в свою очередь, – «отраслевые группы» (химическая, авиационная, авто-, мото- и другие отрасли промышленности). «Хейнкель», «Хеншель», «Юнкерс», «Мессершмитт», «Дорнье», «Фокке-фульф», «Адам Опель АГ», «Цюндапп», «Идеал» («Бляупункт») – наиболее яркие представители «отраслевых групп».

На автопроизводителе «Адам Опель АГ» следует остановиться отдельно. Изначально германская фирма, основанная в 1863 г. как производитель швейных машин, впоследствии – производитель автомобилей и велосипедов, в 1929 г. продала 80% акций Дженирал моторс (США). В 1930 г. GM стало 100-процентным владельцем фирмы, предприятие стало филиалом GM. «Опель» от этих двух сделок получил 33,3 млн долл., что является наглядной демонстрацией плана Юнга в действии. В 1940 г. нацисты национализировали предприятие. В годы Второй мировой войны «Опель» поставил вермахту более половины всех грузовиков, эксплуатировавшихся в нем. Эмблема грузовика «Блитц» (молния) стала потом эмблемой «Опеля», вернувшегося в лоно GM в 1945 г.

Резко расширился государственный сектор хозяйства. Крупнейшей корпорацией в стране стал государственный концерн Германа Геринга, который сначала увеличился за счет конфискованного имущества евреев и других репрессированных лиц, а затем в его состав включались предприятия, которые захватывала Германия на оккупированных территориях. Однако еще до войны Германия произвела аншлюс Австрии, аннексию Судетов. Аннексия Судетов произошла в результате Мюнхенского соглашения, принятого в отечественной истории называть «мюнхенским сговором», в 1938 г., при непосредственном согласии Франции (Даладье) и Великобритании (Чемберлен). Эти мирные «завоевания» принесли Германии материальные и людские ресурсы.

В марте 1939 г. Германия осуществила полную оккупацию Чехословакии, объявив над ней протекторат. К рейху отошли значительные производственные ресурсы, в том числе и завод «Шкода» (ныне член «Фольксваген групп», участник холдинга «Порше SE»). На танках «Шкоды», в номенклатуре Германии 35(t) и 38(t), германские войска потом воевали даже под Москвой.

С самого начала нацистское государство приступило к регулированию цен, нарушив тем самым рыночные отношения. Был установлен низкий уровень цен на товары народного потребления. В результате эти товары исчезли

с полок магазинов, теперь их можно было купить только на «черном рынке» по гораздо более высоким ценам. Были введены карточки на продовольствие.

Под контроль государства было поставлено и сельское хозяйство. Сельскохозяйственная продукция учитывалась и должна была сдаваться государству по установленным ценам. Хозяйство гроссбахуэров и юнкеров, т.е. крупные капиталистические хозяйства были объявлены «наследственными дворами» – в соответствии со средневековым принципом майората, они передавались по наследству только старшему сыну, остальные сыновья должны были служить государству и завоевывать себе «место под солнцем». Это место под солнцем, жизненное пространство, согласно «Майн кампф», было на Востоке.

Таким образом, все хозяйство Германии было переведено в централизованную систему, которой по линии государства управляли лидеры монополистической буржуазии.

Установив контроль над хозяйством, гитлеровское государство начинает экономическую подготовку к войне. В 1936 г. был принят второй четырехлетний план, основной задачей которого были обеспечение экономической независимости Германии от импорта и ускоренное развитие тех отраслей, которые составляют базу военной промышленности.

В 1936 г. была проведена Олимпиада в Берлине, сам факт которой был использован в пропагандистских целях. Берлин был выбран местом проведения Олимпийских игр в 1931 г., во времена Веймарской республики, до прихода нацистов к власти. Фильм Лени Рифеншталь (1902–2003) «Олимпия», в котором она впервые в мировом кинематографе использовала около 400 кинокамер и многопозиционную съемку, наглядно демонстрирует успехи Германии для остального мира. Олимпийские знамёна и «Храм света», созданные архитектором Альбертом Шпеером, являются финальными сценами и кадрами фильма, получившего несколько наград: в 1938 г. – государственную премию, Главный приз Венецианского кинофестиваля (Кубок Муссолини) за лучший фильм, а также призы в Швеции и Греции; в 1948 г. – Золотую медаль Олимпийского комитета, Олимпийский диплом Международного кинофестиваля в Лозанне; в 1956 г. был включен в десятку лучших фильмов всех времен.

Экономика Германии получила мощное развитие. Военные расходы за период 1933–1939 гг. увеличились в 10 раз и составили 15–16 млрд марок в год, или 75% всех доходов государственного бюджета. Особое внимание уделялось производству эрзац-продуктов – синтетических материалов и заменителей: синтетического бензина, синтетического каучука, шпагата из крафт-бумаги и даже эрзац-хлеба. Была поставлена цель: производить в Германии все необходимое для ведения войны.

Но в стране не было каучуковых плантаций и нефтяных месторождений, цветных металлов, алюминия, пеньки, хлопка, поэтому натуральные ресурсы приходилось заменять синтетическими. Этим, кстати, объясняется

применение пожароопасных бензиновых двигателей для танков до конца Второй мировой войны, так как производство синтетического дизельного топлива оказалось невозможным.

Одновременно были заключены и выполнялись экономические договоры с СССР, по которым в Германию поставлялись зерно, хлопок, молибден, хром, никель. Советский Союз взамен получал технологии, станки, оборудование. На работу в СССР приезжали немецкие специалисты, в Казани обучались офицеры будущих панцерваффе. В обход условий Версальского мира велась активная разработка технологичных вооружений, таких как самолеты («Юнкерс», ряд моделей) и танки («Гросстрактор», «Рейнметалл Борзинг»).

Расширялся экспорт для получения валюты, направляемой на закупку необходимого сырья, и сокращался импорт всех других видов продукции. Реализация этого направления нашла отражение в плане Я. Шахта (директор Рейхсбанка). В нем указывались меры, с помощью которых предлагалось осуществлять регламентацию внешнеторговой деятельности (предоставление определенных льгот промышленникам-экспортерам, централизованное определение объемов импорта, переход к клиринговой системе взаимных расчетов и др.).

В 1940 г. был принят очередной четырехлетний план, задача которого была более узкой – развить военное производство и военно-промышленный потенциал. Однако планирование нацистской Германии не было экономически обусловленным – преобладали административные методы управления. Впрочем, в экстремальных условиях подготовки к войне такие методы оказались достаточно эффективными.

Во-первых, военное производство развивалось за счет невоенных отраслей. Предприятия, не попавшие в категорию важных для ведения войны (бумажные, шерстяные, хлопчатобумажные и некоторые другие), подлежали хозяйственной переориентации. Актуальным стал лозунг «Пушки вместо масла!». В результате комплекса принятых мер военная продукция составила 80% всей промышленной продукции страны, а недостающая продукция доставлялась из оккупированных впоследствии стран. Кстати, в 1939 г. завод «Фольксваген» перестал выпускать свой известнейший и поныне народный «Жук», заменив его военной модификацией «Кубельваген» («лоханка», амфибия).

Во-вторых, из оккупированных территорий и стран-союзников доставлялись и ресурсы для военного производства. Оттуда поступали половина потребляемого металла, четверть каменного угля и подавляющая часть нефтепродуктов (Румыния). Германия использовала и трудовые ресурсы оккупированных государств: к концу войны на ее территории работало около 10 млн иностранных рабочих.

В-третьих, развитию промышленности способствовали специфические нацистские источники ее финансирования:

- захват собственности демократических организаций (только в рабочем банке было захвачено 5 млрд марок);

- конфискация собственности «неарийцев»;
- ограбление оккупированных стран.

В составе германской армии были специальные «экономические» части, которые занимались сбором и отправкой в Германию разнообразных ценностей – от запасов зерна до художественных коллекций. Во время Великой Отечественной войны из Украины вывозили даже чернозем.

Наконец, в-четвертых, развитию промышленности способствовало резкое сокращение расходов на заработную плату. Гитлер выполнил обещание дать работу безработным, но зарплата была ниже обычной – чуть выше пособия по безработице. Это позволяло промышленникам впоследствии «выравнивать» зарплату, понижая зарплату остальным рабочим.

Было установлено жесткое администрирование:

- учет рабочей силы; рабочим было запрещено менять свои рабочие места;
- удлинение рабочего дня, он доходил до 12–14 час.;
- введение трудовой повинности для молодежи, т.е. принудительный бесплатный труд, в котором должны были участвовать все молодые немцы;
- введение принудительного бесплатного труда для заключенных концентрационных лагерей;
- ликвидация профсоюзов, запрещение стачек и забастовок.

В 1935 г. был принят закон об обороне империи и введена всеобщая воинская повинность.

Благодаря полному подчинению всех сфер экономики страны нацистскому режиму удалось оживить экономику, но это касалось прежде всего отраслей военного производства и тяжелой промышленности – за счет их развития также была сокращена безработица. При этом углубились диспропорции экономики, сократился объем внутреннего рынка, постоянно растущие военные расходы расшатывали финансовую систему.

Продолжение политики милитаризации экономики загоняло страну в хозяйственный тупик. Впоследствии эта специфическая военная экономика стала разрушаться по мере того, как начали выходить из-под контроля оккупированные страны и территории, так как они были донором ресурсов как материальных, так и людских.

Считается, что одна из экономических предпосылок развязывания войны: на какое-то время отодвинуть от Германии хозяйственную катастрофу. Однако корни мировой катастрофы все же глубже.

Вторая мировая война явилась продолжением Первой мировой войны, дальнейшего передела мира на сферы влияния. Определенные силы подталкивали Германию к войне, но это тема для отдельного обсуждения. Указанная ситуация, подталкивание к войне – это имперализм в своем наивысшем проявлении.

Прошло всего 20 относительно мирных лет между Первой и Второй мировыми войнами. Развязывание Второй мировой войны Германией принесло еще большие расходы для стран-участниц, чем в Первую мировую войну – в 4,5 раза.

Для послевоенной западной экономики были характерны:

- деформированная структура производства;
- разрыв сложившихся связей в промышленности, финансах, торговле;
- устаревшее, требующее обновления оборудование на предприятиях;
- растущая инфляция и неустойчивость валют;
- сокращение размеров посевных площадей и снижение урожайности.

Лишь Соединенные Штаты оставались благополучной в экономическом отношении страной. Этим удачно воспользовалась Федеральная резервная система (ФРС) США, сделав американский доллар главной валютой международных платежей и расчетов, потеснив фунт стерлингов. Соответственно, США влияли на экономику Запада, проведя первую крупную успешную «долларизацию», плодами которой они успешно пользуются по сей день, внедрив в экономики стран самый влиятельный товар – деньги. Германии, теперь уже ФРГ, стало отдаваться предпочтение в качестве противовеса СССР. Германское государство опять встало на путь экономического роста и превратило свою экономику в одну из ведущих в мире за неполные 20 лет после окончания Второй мировой войны.

23 декабря 2010 г. Генеральная Ассамблея ООН приняла предложенную Россией резолюцию, которая призывает страны-члены организации бороться против прославления фашизма. Однако США – единственная крупная держава, которая проголосовала против резолюции, которую поддержали и приняли 129 стран. Свое голосование «против» американцы объясняют конституционным правом на свободу слова: дипломаты США не имеют права подписывать резолюций, которые противоречат конституции США.

Литература

1. Тиссен Ф. Я заплатил Гитлеру. – М.: Центрполиграф, 2008.
2. Ширер У. Взлет и падение Третьего рейха. – М.: Эксмо, 2003.
3. Штурм власти / Пер. с англ. М.Иванова. – М.: Терра, 1997.
4. Как ковался германский меч. Промышленный потенциал Третьего рейха: Сборник. – М.: ЯузаЕксмо, 2006.

ЭКОНОМИКА В ОТРАСЛЯХ И РЕГИОНАХ

Проблемы управления региональным развитием (на примере Кемеровской области)

А.В. Копеин

Рассмотрены проблемы, вызванные объективной необходимостью наращивать темпы социально-экономического развития в Кемеровской области, осуществлять процессы воспроизводства на качественно новой основе, то есть на основе повышения, в частности и прежде всего, технического уровня промышленного производства и активного внедрения инновационных и высоких технологий для достижения стратегической цели: достичь устойчивого развития Кемеровской области, повысить качество жизни ее населения.

Ключевые слова: Кемеровская область, технологический прорыв, технологический уклад, структурно-инновационные преобразования, устойчивое развитие регионов, качество жизни, самореализация личности, региональная власть, региональные институты.

Экономический парадокс Кемеровской области заключается в том, что являясь одним из самых богатых регионов не только в России, но и в мировом сообществе по масштабам и разнообразию природных ресурсов, Кузбасс не может до настоящего времени реализовать эти возможности и преимущества. Отсюда и уровень благосостояния его населения продолжает оставаться на достаточно низком уровне, в результате чего социальные расходы региона имеют высокую бюджетную нагрузку.

Постепенное замедление в настоящее время экономического спада в Кузбассе и наблюдаемые в последние, предшествующие общемировому финансовому и экономическому кризису, годы темпы роста вовсе не означают автоматического перехода к положительной экономической динамике. Анализ этих процессов свидетельствует о том, что сложившиеся к данному времени факторы экономического роста имеют достаточно низкий потенциал развития. Одновременно различного рода ограничения экономического роста не только не ослабевают, но даже усиливаются. Главное заключается в том, что эффективность использования всех видов ресурсов остается крайне низкой, что в конечном счете ограничивает возможности динамичного развития экономики региона.

В связи с этим необходимо преодолеть ряд существенных ограничений экономического роста региона, таких как:

- низкий технический уровень основных производственных фондов;
- соответственно низкий уровень качества производимой продукции и ее конкурентоспособности;
- излишняя энергоемкость и материалоемкость производств региона;
- неоднородность технологического пространства и, как следствие, потеря качества в технологических цепях;
- низкий уровень рентабельности большинства отраслей экономики;

- чрезвычайно низкий объем инвестиций в реальный сектор, особенно в отрасли обрабатывающей промышленности;
- неразвитость рыночных институтов, в частности обеспечивающих мобилизацию инвестиционных ресурсов и перелив капитала;
- низкий уровень менеджмента, не соответствующий современным условиям функционирования и развития экономики.

Для преодоления указанных негативных факторов необходимо осуществление как на федеральном, так и региональном уровнях структурно-инновационных преобразований экономики. В этом плане необходимым является комплексная стратегия освоения ключевых производств новых V и VI технологических укладов, способных расти опережающими по масштабам мирового рынка темпами, выраженными двухзначными числами. В промышленно развитых странах до 90% экономического роста достигается за счет внедрения новейших достижений научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс является поистине фундаментальной основой для обеспечения структурно-инновационных преобразований в экономике, для ее устойчиво-безопасного развития, интегрирования в процесс мировой глобализации экономики, присоединения к международным организациям типа ВТО. Все это в конечном счете ведет к повышению качества жизни населения и созданию благоприятных условий для саморазвития человека.

В основе исследований стабилизации и развития региона лежат теория, методология и практика регионального воспроизводства, где видное место занимают работы Л.И. Абалкина, А.Г. Гранберга, А.И. Добрынина, П.А. Минакира, Н.Н. Некрасова, В.П. Чичканова, Р.И. Шнипера и др. Проблемы выбора наиболее эффективных форм и методов хозяйствования в регионах различного уровня рассматриваются в работах Н.Т. Агафонова, Э.Б. Алаева, М.К. Бадмана, В.В. Кулешова, В.Н. Лексина, С.В. Раевского, С.Н. Сильвестрова, А.Н. Швецова и др. Не оставили без внимания столь важную тему исследования, как динамичное развитие экономики региона, и кузбасские ученые: С.В. Березнев, В.И. Бувальцева, А.М. Лавров, В.В. Копеин, В.В. Михайлов, В.С. Сурнин, В.А. Шабашев.

Стабилизация бюджетной системы страны и наблюдавшийся в последние годы экономический рост дали государству необходимые ресурсы для реализации политики выравнивания социально-экономического развития регионов. Сегодня можно констатировать, что административные и институциональные механизмы государственного управления региональным развитием во многом утратили свою эффективность, в контексте использованных инструментов достигнут предел эффективности политики выравнивания [3, с. 236].

Для Российского государства в сфере региональной политики возник целый ряд новых проблем.

1. Политика выравнивания социально-экономического развития регионов, характерная для эпохи первичной индустриализации, и рассчитанная на размещение в регионах основных фондов, предназначенных для выпуска типовой массовой продукции, а также предполагающая концентрацию рабочей силы, была заменена на политику выравнивания последствий открытия внутреннего рынка. Бюджетное выравнивание отстающих в адаптации к рыночным условиям регионов пока не привело к ожидаемым результатам. Регионы-лидеры стали терять мотивацию к развитию, а среди остальных территорий начали проявляться иждивенческие настроения.

2. Для управления региональным развитием в целом использовался ограниченный набор инструментов, сводившийся в основном к бюджетным трансфертам и федеральным целевым программам. Современные инструменты в систему государственного управления региональным развитием внедряются чрезвычайно медленно. Во-первых, проведение административной реформы и внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, сосредоточились в основном на федеральном уровне государственной власти. В силу этого трудно определить качество регионального управления, выделить показатели развития российских регионов, зафиксировать их связь с действиями органов государственной власти.

Во-вторых, отсутствует признанная типология регионов, позволяющая дифференцировать названные показатели для каждого типа территорий, а на основании этого определить по отношению к ним параметры государственной политики.

В-третьих, отсутствуют механизмы согласования и синхронизации стратегий регионального развития субъектов Российской Федерации, стратегий развития муниципальных образований и федеральных отраслевых стратегий. В результате межрегиональная коопeração фактически отсутствует, бюджетные средства используются недостаточно эффективно. Федеральные целевые программы не решают этой задачи.

В-четвертых, отсутствует утвержденная Генеральная схема пространственного развития Российской Федерации, в которой были бы обозначены федеральные приоритеты в отношении развития конкретных регионов страны, призванных обеспечить и поддержать решение общенациональных задач удвоения ВВП, сокращения уровня бедности и сохранения целостности страны, в отношении старопромышленных регионов, в отношении сырьевых зон.

В-пятых, различные аспекты деятельности территориального планирования «разнесены» по различным ведомствам. Реформы инфраструктур (транспорт, связь, энергетика, жилищно-коммунальное хозяйство) и в целом последствия реализации пакета реформ на территориальном уровне не скординированы и не синхронизированы.

В-шестых, утрачена культура планирования использования территории. Аналитическая модель новой пространственной организации страны не вос требована в правоприменительном и бюджетном процессах. Проектно-

планировочная документация сохраняется в том виде, в каком она сложилась еще в советскую эпоху, но относительно эффективно может выполнять свою регулирующую функцию. В современных условиях, разработанная в 1994 г. Генеральная схема расселения Российской Федерации не выполняет своей координирующей роли по отношению к действиям бизнеса и власти территорий [9, с. 152].

3. Сложившаяся административно-территориальная форма регионализации России далеко не всегда является продуктивной. В ряде случаев старые административные границы сковывают развитие социально-экономических процессов в России, сдерживают экономический рост ее регионов, существенно понижают масштабность региональных стратегий развития. В частности, старые административные формы российских регионов оказались мало-восприимчивы к идущему в мире процессу нового регионального строительства, облекаемого в соответствующие правовые формы. Так, в мире новые крупные регионы становятся более активными игроками на глобальном рынке: они способны продуцировать более масштабные проекты; их столицы претендуют на более высокий статус в мировой региональной иерархии; схемы развития транспортных путей, системы расселения становятся более простыми и понятными. Укрупнение регионов как способ обеспечить их конкурентоспособность и минимизировать непроизводительные расходы, в полной мере использовать известный всем экономистам «эффект масштаба» является процессом, набирающим силу и обретающим все новые формы [10, с. 197].

Проблемы социально-экономического развития регионов нашли достаточно полное и емкое отражение в региональном законодательстве субъектов Федерации (и, в частности, субъектов Сибирского федерального округа) в таких документах, как, например, «Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года» и «Программа социально-экономического развития Кемеровской области до 2012 года» [1], [2]. Однако надо подчеркнуть, что данные проблемы достаточно широко и достаточно долго обсуждались на различных уровнях, много сказано и написано, например, по поводу создания «точек роста», наукоградов, технопарков и т.д. Но, к сожалению, дальше концептуальных основ дело пока не пошло и сейчас главный вопрос заключается в том, чтобы разрабатывались соответствующие механизмы реализации на практике различных концептуальных основ. В данных документах не нашла должного отражения проблема структурно-инновационных преобразований в экономике, которые служат безусловной и фундаментальной основой для перехода экономики страны, а равно и регионов ее образующих к устойчивому развитию. В документах есть лишь отдельные фрагменты и упоминания о данной проблеме, но при этом отсутствует ее детальная проработка.

Необходима отдельная, четко и детально проработанная программа структурно-инновационных преобразований в экономике, с указанием основных направлений, алгоритма действий, этапов осуществления, сроков,

ответственных исполнителей. В целях ликвидации отставания России от развитых стран на целые поколения техники и технологии необходимо в срочном порядке комплексно осваивать V и VI технологические уклады [5, с. 39].

Для настоящего времени экспертная оценка современных структурных сдвигов в экономике России показывает, что шестой технологический уклад не формируется, доля технологий пятого уклада (в военно-космической технике, средствах связи) составляет примерно 8–10%, четвертого – свыше 40–50% (по разным расчетам), третьего (который имел место в развитых странах в 20–30 гг. XX в.) – около 30%, реликтовых укладов – почти 20%. Отсюда следует, что Россия отстает от промышленно развитых стран на целые поколения техники и технологий [7, с. 28].

Анализ существующей экономической ситуации показывает также противоречивость экономического роста в современной российской экономике. Стимулирование экстенсивного роста на основе развития традиционных и реликтовых технологических укладов отвлекает ресурсы от прогрессивных структурных сдвигов, которые в будущем могут стать источниками интенсивного экономического роста. Экономический рост, наметившийся в России в последние годы, носит экстенсивный характер, а его источники уже исчерпаны или близки к исчерпанию. При этом происходит общее ухудшение экономической структуры. Все это обуславливает необходимость значительного возрастания роли государства в осуществлении структурных преобразований в современной экономике, которые, несомненно, носят глобальный характер в рамках нашего государства.

Что касается структурных изменений в экономике Кемеровской области, то и в прошлые годы, и в 2004–2011 гг. никаких практически серьезных сдвигов в этом направлении в экономике Кузбасса не произошло [7, с. 268]. По-прежнему главную роль в экономическом потенциале области играет промышленность, и прежде всего ее базовые отрасли – черная металлургия, топливная и химическая промышленность. Экспортная и внутренняя востребованность их продукции привела к дальнейшему росту объемов производства (за исключением черной металлургии). В результате доля отраслей, производящих конечную продукцию, к первому полугодию 2011 г. формировала лишь 10–11% объема производства области. В то же время существующая отраслевая структура инвестиций в основной капитал не предполагает сколько-нибудь серьезных структурных изменений и в ближайшей перспективе [3, с. 328].

Аксиоматическим является положение о том, что долговременной основой устойчивого функционирования и развития экономики являются ее инновационное преобразование и акцентированное при этом развитие прежде всего инновационного предпринимательства, в том числе и малого. Однако такая основа в стране до сих пор не создана как на федеральном, так и региональном уровнях [4, с. 178]. В связи с этим достаточно указать на то, что в 2006–2011 гг. доля инновационно-активных предприятий в их общем числе

(имеется в виду макроуровень экономики) равнялась 4,5–4,8%. Объем инновационной продукции составил всего 2,6% от общего объема произведенной продукции [11].

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

Что касается Кемеровской области, то объем инновационной продукции за последние годы составлял примерно, 1,5–3% от общего объема промышленной продукции. Столь низкий показатель развития инновационной деятельности в Кузбассе связан во многом с кризисным состоянием машиностроительной отрасли, где доля выпускаемой инновационной продукции в общем объеме производства машиностроения области составляла в прошлые годы всего 0,5% [7, с. 232].

В настоящее время только на восьми промышленных предприятиях области занимались инновационной деятельностью в значительном объеме, из которых пять предприятий машиностроения и металлообработки и по одному – в химической и нефтехимической, черной металлургии, медицинской промышленности. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции составила около 2,7%. В результате продолжается старение технико-технологической базы предприятий, на многих из которых немало структурно-депрессивных производств [6, с. 161, 11].

В связи с этим следует заметить, что если и дальше будет иметь место недооценка роли и значения инновационного фактора в развитии экономики, то это в конечном счете приведет к единственной возможной перспективе – превращению экономики в некую изолированную замкнутую систему, которая обменивает сырьевые товары низкой степени переработки на научно-технические товары и интеллектуальные услуги с высокой долей добавленной стоимости.

В концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации отмечается, что бюджетное выравнивание отстающих в адаптации к рыночным условиям регионов не привело к ожидаемым результатам. Такой констатации явно мало, необходимо при этом подчеркнуть важность и необходимость перехода к так называемому «конкурентному федерализму» с сохранением отдельных элементов политики выравнивания. Без реализации идеи «конкурентного федерализма» или, по другой версии, «федерализма, создающего рынок», трудно рассчитывать на превращение России в реальное федеративное государство.

Но такое серьезное институциональное нововведение предполагает экономическое усиление регионов, что связано в первую очередь с активным

налаживанием партнерских отношений региональных властей с крупным бизнесом – местным и общефедеральным, с региональной интеграцией рынков, изменением роли городов в территориальной организации страны. К сожалению, стремление регионов к саморазвитию пока не пользуется должной поддержкой со стороны центра [8, с. 306].

Главным на сегодня является технологический прорыв нашей страны и комплексное освоение V и VI технологических укладов. Ранее ссылались на отсутствие финансовых ресурсов на структурно-инновационные преобразования, теперь вроде бы ресурсы появились. По мнению специалистов, для первооткрытия в структурно-инновационном направлении достаточно использовать 60–80 млрд долл. Осуществить это крайне необходимо для перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, ее вхождению в процесс мировой глобализации экономики, что в конечном счете приведет к значительному повышению качества жизни населения и уровню самореализации личности. Программы, планы, концепции, разработки всегда имеются в наличии, но самым слабым звеном является их реализация на практике, то есть решения властных структур не воплощаются в реальной жизни общества. Поэтому регионам Российской Федерации нужна не просто региональная власть, а эффективно действующая власть, включающая не менее эффективно действующие региональные институты.

Литература и источники

1. Об утверждении Программы социально-экономического развития Кемеровской области до 2012 года: Закон Кемеровской области от 11 июля 2008 г. № 75-ОЗ // Консультант Плюс [электронный ресурс]: Справочная правовая система.
2. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года: Закон Кемеровской области от 11 июля 2008 г. № 74-ОЗ // Консультант Плюс [электронный ресурс]: Справочная правовая система.
3. *Березнев С.В.* Многофакторная модель процесса стабилизации экономики региона: на примере Кемеровской области / С.В. Березнев, В.С. Сурнин. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2001. – 400 с.
4. *Богомолова О.В.* Проблемы развития экономики региона в условиях ее глобализации: структурно-инновационные аспекты (на примере Кемеровской области) / О.В. Богомолова, В.В. Копеин, Г.А. Кареев, В.С. Сурнин. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005. – 245 с.
5. *Копеин В.В.* Научно-технический и энергетический факторы развития экономики региона / В.В. Копеин. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2006. – 230 с.

6. *Копеин В.В.* Научно-технический прогресс как важный фактор устойчивого функционирования и развития экономики региона (на примере Кемеровской области) / *В.В. Копеин*. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2006. – 288 с.
7. *Копеин В.В.* Структурные преобразования экономики региона и его финансовая безопасность (на примере Кемеровской области) / *В.В. Копеин, Е.А. Филимонова*. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. – 384 с.
8. Пространственный аспект стратегии социально-экономического развития региона / Под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2006. – 408 с.
9. Регион: проблемы планирования и управления / Под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2002. – 392 с.
10. *Родионова И.А.* Экономическая география и региональная экономика: учебное пособие / *И.А. Родионова*. – М.: Московский лицей, 2001. – 288 с.
11. Кузбасс в цифрах [электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области / Кемерово: Кемеровостат, 2010. – Режим доступа: <http://www.kemerovostat.ru>.

Стратегия развития угледобывающей отрасли

Т.В. Корчагина

Проанализированы энергетическая стратегия России на период до 2030 года, этапы ее реализации; выделены инновационные пути развития минерально-сырьевой базы ТЭК. Рассмотрены структура и величина запасов ископаемых энергоносителей, их качество, степень изученности и направления хозяйственного освоения.

Ключевые слова: энергетическая стратегия, ТЭК, минерально-сырьевая база, энергоресурсы, энергетический сектор, полезные ископаемые, уголь.

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

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

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

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

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

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

В ходе реализации энергетической стратегии России на период до 2020 г. в целом завершена реструктуризация угольной промышленности, обеспе-

чившая ее трансформацию из планово-убыточной в рентабельную отрасль; осуществляется строительство новых высокоэффективных угольных производств, ввод новых мощностей по добыче угля (главным образом в Кузнецком бассейне).

Балансовый прирост мощностей по добыче угля за последние 5 лет превысил 80 млн т, по его обогащению – 40 млн т. Объем переработки угля на обогатительных фабриках увеличился с 85 млн т (30%) до 127 млн т (40%). Объем обогащения каменного энергетического угля увеличился в 2,7 раза. Увеличился также экспорт угля (с 60,7 до 97,5 млн т, или в 1,6 раза) [2].



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

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

К стратегическим целям развития угольной промышленности относятся:

- надежное и эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на высококачественное твердое топливо и продукты его переработки;

- обеспечение конкурентоспособности продукции отрасли в условиях насыщенности внутреннего и внешнего рынков альтернативными энергоресурсами;
- повышение уровня безопасности работы угледобывающих предприятий, снижение их вредного воздействия на окружающую среду.

Для указанных целей необходимо решить следующие задачи:

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

К числу основных проблем в указанной сфере относятся:

- сокращение внутреннего спроса на энергетический уголь;
- экономическая зависимость предприятий отрасли от суммы экспортных доходов;
- высокая доля затрат на транспортировку в цене угольной продукции;
- недостаточные темпы обновления основных производственных фондов, высокий уровень износа оборудования и недостаточность средств на его модернизацию;
- низкое (по мировым стандартам) качество угольной продукции;
- недостаточность инвестиционных ресурсов для реализации масштабных инфраструктурных проектов по развитию ресурсно-производственного потенциала отрасли;

- отставание российского угольного машиностроения и вызванная этим растущая зависимость отрасли от импорта технологий и оборудования;
- сохранение социальной напряженности в угледобывающих регионах, обусловленной низкой занятостью населения, дефицитом и низким качеством социальных услуг, высоким уровнем травматизма в отрасли и общим экологическим неблагополучием;
- нарастающий дефицит квалифицированных трудовых кадров.

При рассмотрении перспектив развития угольной промышленности необходимо учитывать следующие тенденции:

- исчерпание потенциала развития действующих угольных бассейнов в европейской части страны и на Урале;
- замедление темпов освоения новых угольных месторождений;
- удорожание добычи и транспортировки угля.

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

Потенциально возможные уровни добычи угля в России, млн т

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

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

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

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

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

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

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

Третий этап реализации энергетической стратегии предусматривает кардинальное повышение производительности труда при обеспечении мировых стандартов в области промышленной безопасности и охраны труда, экологической безопасности при добыче и обогащении угля, промышленное по-

лучение продуктов глубокой переработки угля (синтетическое жидкое топливо, этанол и др.) и сопутствующих ресурсов (метан, подземные воды, строительные материалы) [2].

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

- высокий индустриальный потенциал;
- значительный объем собственных полезных ископаемых и природных ресурсов;
- компактная система расселения, хорошо развитая транспортная инфраструктура;
- развитая инфраструктура розничного потребительского рынка, высокий объем розничного товарооборота;
- эффективная система социальной защиты населения;
- высокая доля городского населения;
- развитая система образования, здравоохранения, культуры и спорта.

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

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

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

Литература

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года // Приложение к журналу «Энергетическая политика». – М.: ГУ ИЭС, 2003. – 136 с.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 48. – Ст. 5836.
3. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 33. – Ст. 4444.

4. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года. URL: http://csr-nw.ru/upload/file_category_591.pdf
5. Яновский А.Б. О состоянии и мерах по развитию угольной промышленности России // Уголь. – 2011. – № 3.
6. Материалы департамента угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области за 2011 г.

Оценка затрат при использовании ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности

Т.И. Кузьмина

Рассмотрены методы оценки основных стадий нахождения углей, их транспортировки, переработки и сжигания. Проанализирована проблема распределения (расчета) общепроизводственных затрат в угледобывающей промышленности. Предложен новый критерий для более точного расчета затрат потребителя на количество тепла, которое он фактически получит для выполнения производственных процессов или поддержания жизнедеятельности.

Ключевые слова: уголь, добыча угля, сжигание угля, единица тепла, количество тепла.

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

Стадия добычи углей. При отработке угольных запасов подземным способом наряду с углем попутно добывается шахтный метан. По отдельным бассейнам и месторождениям его выход колеблется от 10 до 100 м³/т [1]; количество тепла, содержащегося в нем, приведено в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Количество тепла, содержащегося в шахтном метане

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

Таким образом, к каждой тонне добываемых углей следует добавить еще от 17 до 168 кг топлива при тех же самых затратах на добычу. При вовлечении шахтного метана в сферу использования возникает необходимость его стоимостной оценки, что может быть достигнуто путем распределения общепроизводственных затрат между получаемыми видами продукции. Вместе с тем следует подчеркнуть, что уголь и шахтный метан далеко не равнозначны по таким качественным параметрам, как теплота сгорания, зольность, влажность и содержание серы.

Не отрицая значимости всех остальных свойств, заметим, что основное значение при сопоставлении угля и метана имеет теплота сгорания, так как она характеризует энергетическую ценность любого топлива. Поэтому общие затраты на эти продукты, получаемые одновременно в едином технологиче-

ском процессе, правомерно распределять пропорционально теплоте сгорания, то есть тому, что составляет их основную ценность как энергоносителей. В этом случае, во-первых, затраты на добычу шахтного метана калькулируются наравне с углем; во-вторых, обеспечивается прямая зависимость себестоимости угля и шахтного метана от уровня затрат на производство; в-третьих, совершенствование технологии и улучшение организации добычи будет отражаться на уровне себестоимости угля и шахтного метана, в то время как при условной оценке будут изменяться только затраты на уголь, что не соответствует действительности.

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

Таблица 2

Коэффициенты распределения общепроизводственных затрат между получаемыми видами продукции

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

Применение коэффициентов распределения позволяет правильно рассчитать себестоимость добычи угля и шахтного метана. Например, если общепроизводственные затраты на стадии добычи составили 250 руб., тогда на 1 т угля следует отнести 245 руб. ($250 \cdot 0,98$) и на шахтный метан 5 руб./м³ ($250 \cdot 0,02$).

Стадия транспортировки углей. Территориальная разобщенность мест добычи углей и районов их потребления приводит к необходимости крупномасштабных перевозок различными видами транспорта, главным образом железнодорожным. Перевозка требует единовременных затрат на подвижной состав и текущих расходов по его эксплуатации и, что не менее важно, сопровождается потерями перевозимых грузов в размере около 1% от их

объема [2]. Один из путей снижения и практически полной ликвидации потерь угля при железнодорожных перевозках – покрытие грузов водомазутной пленкой. Как можно определить эффективность данного мероприятия? На наш взгляд, эту задачу следует решать путем сопоставления затрат на приготовление и нанесение защитных пленок с затратами на добычу угля в объеме, соответствующем его средним потерям при перевозке без применения указанных пленок.

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

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

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

Себестоимость отходов, определенная на основе рекомендуемого метода, может служить базой для установления оптовой цены, по которой они реализуются за пределы шахт и разрезов. В этой связи нельзя согласиться с утверждением некоторых авторов, что оптовая цена на отходы должна устанавливаться на уровне первичного сырья, которое они заменяют. В этом случае цена будет базироваться не на фактических затратах живого и овеществленного

ленного труда, связанных с образованием отходов, а на расходах на добычу первичного сырья, не имеющих отношения к формированию затрат на отходы. Кроме того, в большинстве случаев она будет искусственно завышена и станет антимотивом для активного использования отходов за пределами шахт, разрезов, обогатительных фабрик и электростанций.

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

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

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

При имеющихся технологических схемах газификации углей сера из газа улавливается известняком, который насыщается ею до 20–25% и рассматривается как серосодержащее сырье. Поэтому затраты на улавливание серы должны определяться с учетом стоимости адсорбента и текущих постадийных расходов, к числу которых следует отнести транспортировку газа до сероулавливающих установок и извлечение из него сернистых соединений. Определение производственных затрат *по местам их возникновения* позволяет дифференцированно учесть овеществленный (прошлый) и живой (текущий) труд и отнести их на конкретный вид продукции. Рассчитанная таким путем себестоимость будет служить основой хозрасчетных отношений между цехами предприятия, если полученное серосодержащее сырье на нем и перерабатывается. Она же является базой для установления цены, по которой сырье реализуется на сторону другим предприятиям. В обоих случаях это будет стимулировать утилизацию сернистых соединений и приведет к повышению эффективности производства: у поставщиков серосодержащего сырья за счет

реализации отходов, а у потребителей – за счет использования более дешевого сырья по сравнению с природной серной рудой.

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

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

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

При производстве электроэнергии на КЭС стоимость топлива и расходы по сжиганию полностью относятся на электроэнергию как единственный вид продукции. Иная ситуация возникает при стоимостной оценке продукции, вырабатываемой на ТЭЦ. В данном случае расходы должны быть распределены между двумя видами энергии (электрической и тепловой), чтобы правильно определить себестоимость каждой из них. В основе действующей методики лежит так называемый физический метод распределения затрат, при котором расход топлива на отпущенное потребителям тепло принимается таким, каким бы он был, если бы тепло отпускалось непосредственно из отдельно функционирующей котельной. Рассматриваемый метод прост и удобен для практических расчетов, но допускает определенную условность, поскольку себестои-

мость производства единицы тепла считается неизменной, хотя она (так же как и себестоимость 1 кВт·ч электроэнергии) должна меняться. Другие расходы (заработка плата, амортизационные отчисления, текущий ремонт и т.д.), определяемые по стадиям технологической схемы, относятся непосредственно на электрическую или тепловую энергию либо распределяются по указанному выше принципу (по расходу условного топлива).

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

$$Z_{\text{пп}} = (\bar{C}_t + T_p) \cdot K : \eta,$$

где \bar{C}_t – цена 1 т натурального топлива; T_p – транспортные расходы на перевозку 1 т натурального топлива до потребителя; K – коэффициент перевода натурального топлива в условное; η – КПД энергетической установки (используемая доля тепла, содержащегося в исходном топливе).

Применяемый в настоящее время критерий оценки, когда расчет затрат ведется на единицу тепла (1 т у.т.), потенциально содержащегося в угольных видах топлива, не позволяет учесть перечисленные выше факторы и тем самым искажает их истинную оценку. Напротив, использование предложенного критерия позволит рассчитать затраты потребителя на количество тепла, которое он фактически получит для выполнения производственных процессов или поддержания жизнедеятельности.

Литература

1. Худин Ю.Л. Проблемы извлечения и использования шахтного метана // Российский химический журнал. – Т. XI. – 1997. – № 6. – С. 62.
2. Дубинский П.К. Сокращение потерь угля при транспортировании // Уголь. – 1980. – № 5. – С. 28.

Роль мерчандайзинга в розничном бизнесе

A.B. Дацык

Рассмотрен современный метод продвижения розничных товаров без участия продавца – мерчандайзинг. Определены его принципиальные отличия от маркетинга; проанализирован комплекс мероприятий, повышающий производительность торгового предприятия.

Ключевые слова: мерчандайзинг, искусство продаж, продвижение товара, маркетинговая революция, производительность торгового предприятия, поведенческая психология, выбор товара, правильный товар, выкладка товара.

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

- что влияет на окончательный выбор покупателя в пользу той или иной марки, вида, упаковки?
- почему одни товары оказываются в корзинках и пакетах покупателей, а другие остаются на полках?
- удобно ли покупателям совершать покупки в данном месте?
- согласятся ли они снова приобретать здесь товары?

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

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

Исследования показывают, что:

- 2/3 всех решений о покупке потребители принимают, находясь непосредственно перед товаром;
- у 8 из каждого 10 покупателей, пришедших в магазин за покупками, нет окончательно сформированного решения о том, какую именно модель они приобретут;
- покупатели оставляют на 15% больше денег в магазинах, где выкладка и оформление продукции безупречны, так как это существенно облегчает поиск и выбор необходимого товара, а при использовании приемов акцентирования (цвет, расположение) доход предприятия повышается еще на 25%;

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

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

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

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

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

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

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

Вслед за розничными торговцами использовать мерчандайзинг стали производители и поставщики самых разнообразных товаров в целях стимулирования сбытовой деятельности. Это логично, так как если в торговом зале одновременно выставлены похожие по уровню качества, набору характеристи-

стик, цене и уровню сервиса товары от нескольких поставщиков, они обязаны проявить максимум заботы об эффективном мерчандайзинге своей продукции. Тем самым мерчандайзинг постепенно превратился в важный инструмент конкурентной борьбы, и сегодня уже сложно представить себе процветающее предприятие в сфере производства или торговли, которое не использовало бы его в своей маркетинговой политике.

Современный мерчандайзинг базируется на результатах исследований поведения потребителей при выборе товара и осуществлении покупки. В ходе аналитической деятельности компании *Point of Purchase Advertising Institute (POPAI)* было выявлено, что только 30% совершаемых покупок являются заранее запланированными, 8–10% – альтернативными, а 60% – импульсивными. Психологи также установили, что на возникновение импульса покупки влияют внешнее и внутреннее оформление магазина, удобство при выборе товара и при обслуживании, яркая и привлекательная упаковка товаров, использование при обслуживании различных стимулов (приятные запахи, дегустация продуктов, скидки, подарки и т.д.). На базе этих исследований и были разработаны методы влияния покупателя. К ним относятся, в частности, оснащение торгового зала удобным технологическим оборудованием, упорядоченное расположение секций, удобное для осмотра размещение товаров на вешалках, стеллажах и полках, оформление торгового зала, оборудования, примерочных кабин и других элементов процесса обслуживания, призванное создать для покупателей атмосферу комфорта, удобства, свободы и непринужденности [11].

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

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

Крупные западные компании, работающие на российском рынке, используют на своих предприятиях стандарты мерчандайзинга, принятые в корпорации. Они содержат жесткие правила размещения товаров на полках, вешалках, стеллажах магазинов относительно товаров-конкурентов, устанавливают очередность расположения товаров в порядке цветовой гаммы, то есть от темного к светлому (например, чай *Edwin*, напитки *Coca-Cola*, *Pepsi*), определяют необходимые элементы оформления (рекламные прилавки, пробные образцы, специальное холодильное и морозильное оборудование и т.д.) и другие средства, призванные помочь покупателю найти и узнать товар, облегчить и сделать приятным сам процесс покупки. Однако эти правила и

руководства ориентированы на работу с определенными товарами или товарными группами и, естественно, не затрагивают вопросы оборудования торгового зала в целом, т.е. мерчандайзинг магазина [10].

Мерчандайзер, как специалист в своей области, стремится вызвать у покупателя «импульсы покупок», работая с определенными товарами на определенной территории с целью увеличения объема продаж. Он решает различные вопросы, связанные с рекламой товара и его качеством, ведет переговоры с руководителями торговых площадок о возможностях оформления магазинов и павильонов фирменными рекламными материалами, организует и проводит разного рода акции, дегустации, презентации и т.д. – одним словом, непосредственно занимается продажей и рекламой товара, исходя из его потребительских свойств. В этом смысле можно провести параллель между функциями мерчандайзера и товароведа – оба должны прекрасно разбираться в потребительских свойствах продукции. В функции мерчандайзера входят также поддержание отношений с уже существующими и потенциальными клиентами, контроль за процессом исполнения их заказов, поддержание согласованного запаса товара на складе клиента. Он осуществляет поиск новых клиентов и направляет их к опытным дистрибуторам. Помимо перечисленных, мерчандайзер выполняет следующие функции:

- общается с персоналом, уточняя данные о потребительских предпочтениях, объемах и динамике продаж;
- контролирует отношение персонала торговых предприятий к продажам представляемых им торговых марок;
- проводит экспресс-опросы покупателей в местах торговли для оперативной оценки отношения покупателей к определенным торговым маркам, влияния рекламы и методов организации торгово-технологического процесса на принятие решения о покупке;
- ведет отчетность [7, с.135].

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

В российской торговле спрос на мерчандайзеров неуклонно растет. Большинство компаний определили набор требований к таким специалистам, включая возрастной ценз, образование, пол, наличие автомобиля, стаж работы по специальности либо в торговле. Конкретное значение этих параметров зависит от специфики компаний и от ее сбытовой политики. Но существуют общие требования, которые предъявляют к мерчандайзерам все фирмы без исключения: высокий профессионализм, энергичность, коммуникабельность,

высокая работоспособность, грамотная речь, располагающая внешность, дисциплинированность, умение организовать свою работу и стрессоустойчивость [9].

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

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

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

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

электроники. У многих покупателей в данном случае возникает стадный инстинкт: «Все покупают, значит, и мне нужно!»

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

Только за счет перестановки товаров с полки на полку можно увеличить объем продаж от 30 до 80%. Самое удобное для их восприятия расположение – на уровне глаз, вытянутой вверх или опущенной вниз руки покупателя, то есть на высоте около 1,5 м от пола (так называемое «золотое сечение»). На этих полках, как правило, размещают товары, которые необходимо срочно продать, или те, которые чрезвычайно востребованы и дают наибольшую долю объема продаж. Товар, размещенный на верхних полках, покупают реже, и совсем мало – тот, который находится внизу. Очень часто на нижнюю полку мерчандайзеры помещают самый дешевый товар, подороже – на верхнюю, а самый дорогой – на полку «золотого сечения». С другой стороны, на нижних полках очень выгодно размещать товары, вызывающие интерес у детей, из-за их небольшого роста. Этот прием называют «детским мерчандайзингом» [3, с. 112].

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

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

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

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

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

- определить концепцию магазина – каким образом в него привлекается покупатель и как продается товар;
- определить основной круг покупателей; для этого проводят сегментацию потребителей, выделяют 1–2 базовые и несколько второстепенных групп;
- уточнить параметры основного потребителя (его возраст, пол, уровень доходов, семейное положение, образование, предпочтаемая форма отдыха и т.д.) и особенности его покупательского поведения (что покупает чаще всего, зачем совершает покупки именно в данном магазине, что хочет получить, какие услуги ожидает);
- изучить состав конкурентов и ассортимент их товаров (кто реально конкурирует с данным магазином, какие преимущества имеют конкуренты, их уровень цен и состав услуг, кто из конкурентов может выйти на рынок в ближайшее время);
- разработать и внедрить ассортиментную политику (создать товарный классификатор и ассортиментную матрицу), оформить структуру ассортимента;
- разработать проект организации службы мерчандайзинга (в нем должны быть решены такие вопросы, как стандарты мерчандайзинга, обучение и мотивировка персонала, их включение в общую структуру компании и др.) [6, с. 119].

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

Литература

1. Акулич И.Л. Маркетинг. – Минск: Выш. шк., 2008.
2. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – М.: ЭКСМО, 2007.

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

НОВОЕ В ОБРАЗОВАНИИ

Инновационные технологии обучения математике студентов

К.Н. Лунгу

Рассмотрен вопрос модернизации математического образования будущих экономистов. Описаны новые организационно-методические средства и технологии повышения качества обучения студентов. Подчеркнуто, что цель и результат современного образования человека – формирование профессиональной компетентности личности. Разработаны и сформулированы основные требования, которым должно удовлетворять современное учебное пособие.

Ключевые слова: модернизация математического образования, понимание, понимающее усвоение, цель математического образования, мотивация студента, деятельностный подход к обучению математике, профессиональная компетентность.

Формирование профессиональной компетентности специалиста является важной проблемой в условиях изменения социально-экономической жизни общества и обострения ситуации на рынке труда. Поэтому особую актуальность приобретает модернизация математического образования будущих экономистов, которая требует поиска новых организационно-методических средств и технологий повышения качества обучения студентов.

Рассматривая цели и результаты образования человека, исследователи подчеркивают необходимость формирования единства мотивационно-когнитивных, деятельностных и поведенческих компонентов в структуре личности выпускника вуза. Наиболее адекватно это единство выражается понятием «профессиональная компетентность», которая становится одним из основных качеств любого специалиста.

Основу концепции деятельностного подхода к обучению математике составляет положение о том, что для того, чтобы научиться решать задачи, необходимо узнать и понимать, как это надо делать. Следовательно, основная цель математического образования заключается в том, чтобы учить студента деятельности, в частности, умению выполнять действия, а знания должны служить средством обучения действиям. Знания и умения, которые традиционно рассматриваются как последовательные действия, должны формироваться в единстве, освоение знаний необходимо осуществлять одновременно с освоением способов действия с ними [7].

Знать – это не только помнить некоторые знания, а понимание, как осуществлять определенную деятельность, связанную с этими знаниями, т.е. знание становится и целью, и средством обучения. Потому при проектировании учебной деятельности и технологий обучения необходимо исходить из анализа деятельности, которую будущий специалист будет выполнять. Следовательно, на этом этапе существенно возрастают роль и ответственность преподавателя как проектировщика и исполнителя учебного процесса.

Для того чтобы проектировать эффективную методическую систему обучения математике, необходимо знать, как происходит процесс усвоения студентами математического материала. Анализ философской, педагогической, методической литературы, собственные наблюдения и исследования позволили предположить, что процесс усвоения **У** представляет собой теоретико-множественное объединение пяти компонентов (рис. 1):

$$U = P1 + P2 + P3 + P4 + P5.$$

Формула «пяти **P**» дает основания получить надежные критерии для оценки процесса усвоения и выявления сложностей, возникающих при этом. Компоненты усвоения зависят: **P1** (принять, воспринимать) – от уровня мотивации и организации внимания студента; **P2** (понять) – от уровня владения приемами мыслительной деятельности; **P3** (помнить, запоминать) – от владения приемами запоминания, а также от структуры учебного материала; **P4** (применять, формировать основные умения и навыки) – от организации задачного материала; **P5** (переносить, решать практические задачи) – от профессионально-прикладной ориентации математического содержания.

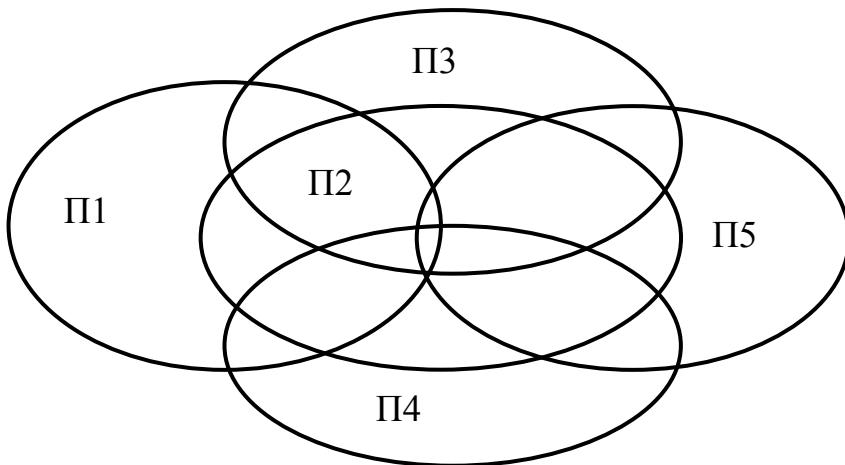


Рис. 1. Функциональная модель процесса усвоения

Понимание того, как психический процесс присутствует во всех компонентах процесса усвоения, обучающимися достигается далеко не в одинаковой степени. Основные функции понимания состоят в организации связей между всеми компонентами усвоения, опосредованные учебным материалом, и эти функции выражаются пересечениями компонента **P2** с **P1**, **P3**, **P4**, **P5**.

Понимание – это способность (умение) личности воспроизвести значение термина, адекватное определение данного учебного элемента, его признаки и свойства, а также умение выявить и устанавливать содержательные, структурные и логические связи с другими учебными элементами. Понимание – это способность устанавливать связь между элементами собственного знания, оно выступает как высшая форма знания.

Данное определение является процессуальным, оно позволяет превратить феномен понимания в педагогическую категорию с возможной эмпири-

ческой верификацией по степени полноты определений и числу связей между различными учебными элементами. Понимание характеризуется четырьмя параметрами: отчетливостью, полнотой, глубиной и обоснованностью. Их можно измерять числом. Другое определение понимания дано Е.И. Смирновым [2].

Понимающим называем усвоение, обеспечивающее: 1) постижение значения математических терминов, адекватной сущности учебных элементов (объектов, явлений, процессов и методов); 2) установление содержательных, структурных и логических связей между математическими объектами и элементами собственного знания; 3) перевод математического содержания на разные языки представления (вербальный, символический, визуальный и деятельностный); 4) прочность усвоенного математического содержания, включая его знаково-символическое представление, методы и приемы его преобразования; 5) целостность и системность математики как науки, направленность усвоения на приобретение личностного опыта применения математики в конкретных ситуациях, как в учебной, так и в практической деятельности.

Термин «понимающее усвоение» в методику обучения математике введен Е.И. Лященко [10] в противовес традиционному «запоминающему» усвоению. Оно означает такую направленность процесса обучения, при которой сначала достигается понимание материала учащимися, а затем (в случае необходимости) его запоминание. Более подробные сведения, относящиеся к исследованиям различных аспектов проблемы понимания, можно найти в статьях [4–6].

Из определения понимания следует, что оно невозможно, недостижимо без определенной суммы знаний, ибо понимание должно эти знания связать, структурировать и упорядочить. Поскольку процесс усвоения проходит во времени, то понимание как общий компонент этого процесса проходит определенные этапы, в которых появляются специфические формы знания и конкретные уровни понимания.

1. Этап знакомства с новыми объектами, явлениями, процессами, методами восприятия нового материала, новой информации. Этот этап реализуется при помощи транслятора вербально (устно или письменно), насыщен определениями, свойствами, признаками, сопровождается наглядностью, моделями, таблицами, фреймами и т.д. На этом этапе формируется «знание – что». Устанавливаются связи нового знания со старым знанием известными способами, действиями. Достигается уровень фрагментарного понимания (иногда доверие), диагностируется вопросом «Что?».

Пониманию математических объектов характерны ощущение ясной внутренней связанности, организованности рассматриваемых понятий и явлений, их системность и причинная обусловленность. В.М. Кроль [3] характеризует этот этап как способность к отслеживанию хода чужих рассуждений. «Человек понимающий» должен постоянно следовать за внешним но-

сителем понятий, их связей, например, за преподавателем, книгой и т.д. Он должен также иметь точные рецепты для своих пошаговых мыслительных действий. Характерной особенностью «человека понимающего» является то, что он, по определению, способен усвоить некоторую систему знаний, точнее – способен сформировать у себя **копию** объекта, понятия, связей между ними ([3], с. 155).

Психологи утверждают, что процесс понимания осуществляется при помощи внутреннего диалога, человек как бы беседует сам с собой, задавая себе вопросы и отвечая на них. Понимание происходит на языковой базе, на основе ранее приобретенных знаний, которые сохраняются в памяти и актуализируются в виде скрытой (внутренней) речи (П.П. Блонский [1]). Внутренняя речь носит субъективный смысл, она сопровождается различными наглядными образами, становится внутренним механизмом понимания. Этот этап представлен на рис. 2.

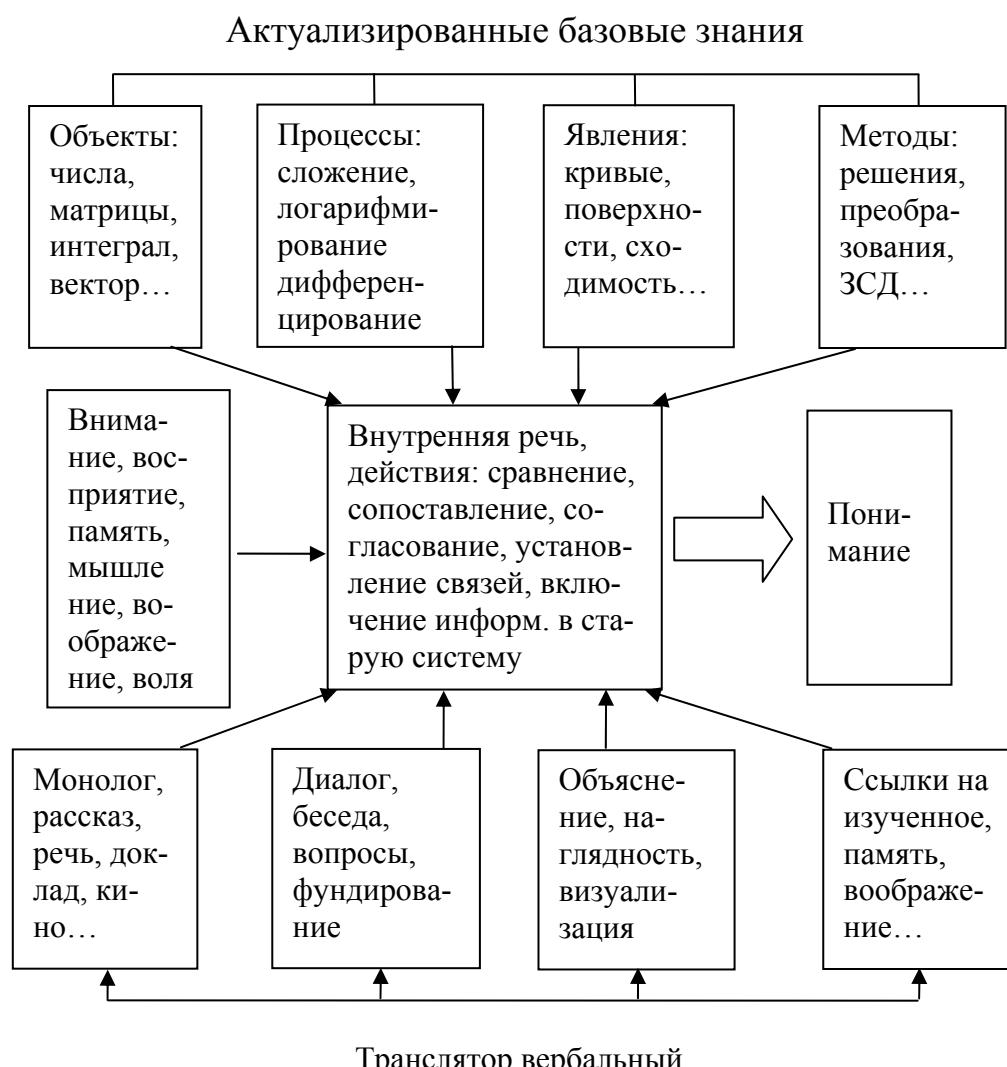


Рис. 2. Структурная схема процесса понимания

2. Этап формирования методов, приемов включения нового знания в структуру базовой системы знаний, установления новых связей с базовыми элементами новыми способами. Этап реализуется решением задач среднего уровня сложности. На этом этапе формируется «знание – как». Достигается уровень структурного, необобщенного понимания (становится интересно), диагностируется вопросами «Что? Как?».

3. Этап закрепления методов, приемов и отношений, их структуризации и систематизации, создания новой расширенной системы, используя новые способы действия, установления причинно-следственных связей. Реализуется системой задач интегрирующего характера, вырабатываются мнемонические схемы и приемы запоминания методов решения задач, формул, правил, законов. Формируется «знание – почему». Особое внимание при этом следует уделять сокращению времени выполнения действий, их свертыванию использованием готовых формул. Достигается уровень системного понимания (**понял!**, улучшается настроение, появляется определенная внутренняя гордость). Диагностируется вопросами «Что? Как? Почему?».

4. Этап систематизации знаний и поиска новых элементов, недостающих в системе для решения возникающих проблем. Реализуется системой задач на применение усваиваемого материала, методов, приемов. Сопровождается формированием сквозных приемов, универсальных действий. Формируются способность и умение добывать самостоятельно нужную информацию, нужное знание, «знание – откуда». Достигается уровень дискурсивного, коммуникативного понимания, при этом человек становится активным, общительным, желает привлечь внимание к фактам и проблемам. Диагностируется вопросами «Что? Как? Почему? Откуда? Зачем?». Этот уровень достигается небольшим процентом обучаемых, среди них будущие исследователи, ученые.

Подчеркнем, что каждый следующий уровень понимания включает предыдущий. Эти уровни можно диагностировать системой тестов и задач, включающих вопросы, поставленные выше. Важность системы вопросов в решении математических задач обозначена основателем математической эвристики (а также методического приема синтеза) Паппом (ок. 320 г. до н.э.) и его последователями Д. Пойя, Г. Фройденталем, Г. Лейбницем, Л. Лагранжем, Р. Декартом, И. Ньютоном, Л. Эйлером и др.

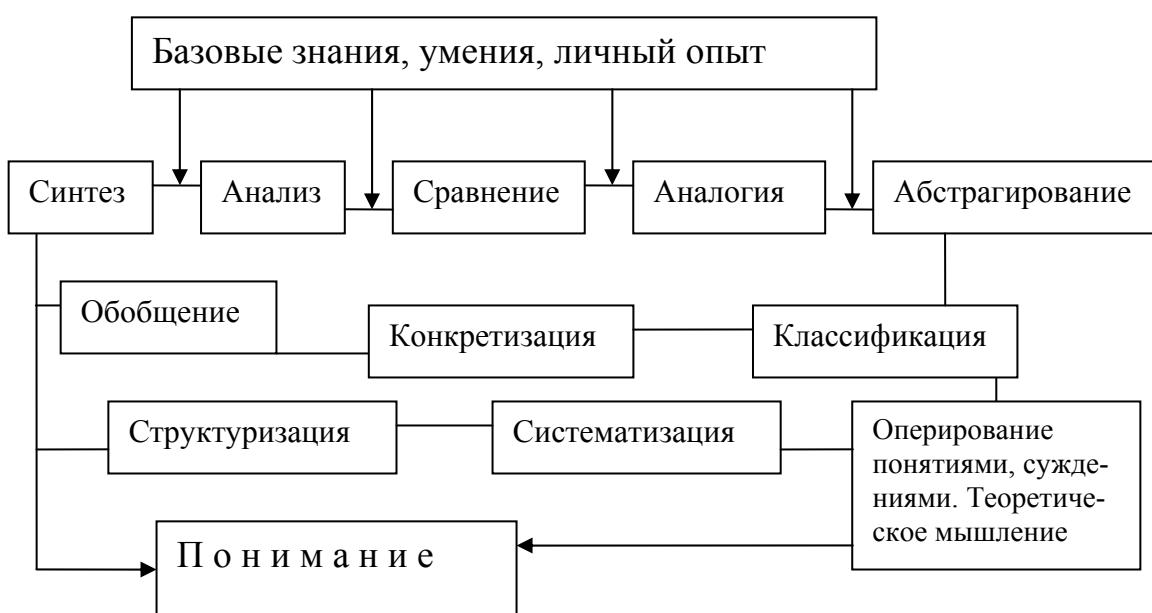
Для обеспечения понимания слушателями объясняемого материала преподаватель предварительно должен ознакомить их с линией изложения, а также его логической структурой. В таком случае мысль, возникающая во внутренней речи слушателя, может приходить в «резонанс» с объяснением говорящего и процесс понимания усилится. Если же преподаватель хотя и подробно, и ясно объясняет предмет, но без предварительного «раскрытия плана», то понимание может и не состояться.

Понимание содержания образования развертывается в четырех взаимосвязанных и взаимозависимых полях (ср. [11, с. 7]): предметном; логическом;

процессуальном; логическом; взаимоотношений участников педагогического процесса. Поэтому учить пониманию означает учить помещать понимаемое в четырех полях понимания.

Этапы 2–4 процесса понимания происходят при активной деятельности обучающегося, в процессе самостоятельного (или с помощью извне) решения задач. В таком случае понимание сводится к установлению содержательных и логических связей между элементами задачи. Известно [7], что решение задач осуществляется при помощи приемов мыслительной деятельности, а понимание выступает как средство управления этими приемами и результатом соответствующего процесса. Его структура показана на рис. 3.

Достижение события понимания в процессе самостоятельного поиска решения математической задачи описано в [5–7].



**Рис. 3. Структура психического процесса понимания
в ходе решения задачи**

Таким образом, основой понимающего усвоения математики является система приемов учебной деятельности, а тогда технологии обучения должны быть направлены на формирование таких приемов, их систематизации [7].

Для того чтобы понимающее усвоение было продуктивным, преподаватель должен помочь студенту в организации своей учебной деятельности. Функциями преподавателя в этом смысле являются: 1) мотивация студента; 2) планирование деятельности; 3) контроль деятельности; 4) коррекция его деятельности; 5) прогнозирование результатов. В этом состоит стратегия обучения.

Для проектирования эффективной образовательной технологии особое значение приобретает предметный учебно-методический комплекс (УМК)

как устойчивый сплав из четко структурированного содержания, учебно-методического инструментария и алгоритмизированного процесса обучения. УМК позволяет влиять и существенно повысить или корректировать все параметры обученности и уровня понимания.

Сформулируем разработанные нами основные требования, которым должно удовлетворять современное учебное пособие:

- представление уровня теоретического материала, позволяющего решить любые задачи данного пособия;
- интерпретирование, приемы усвоения и понимания теоретических положений курса высшей математики, представленных в пособии;
- выбор задач для формирования положительной мотивации учения;
- развитие устного счета при решении задач любого уровня (устное вычисление пределов, дифференцирование, интегрирование и пр.);
- представление задач минимального уровня, усвоение которых обязательно для всех студентов соответствующих специальностей;
- представление задач, позволяющих формировать, закрепить и обобщать основные приемы мыслительной и практической деятельности по решению задач для выставления отметок «4» и «5»;
- преемственность тем и разделов всего курса, обращая внимание на возможность применения общих приемов, разработанных в разных разделах, а также в школьном курсе математики;
- наглядность всего учебного материала курса высшей математики;
- использование рациональных приемов решения конкретных задач;
- возможность свертывания действий для минимизации времени, необходимого для решения задач определенного класса;
- формирование приемов решения задач любого уровня;
- выбор каждым студентом собственной траектории обучения;
- наличие задач прикладного характера для технических направлений;
- выбор задач познавательного и развивающего характера;
- выбор задач на: вычисление; доказательство; составление математических моделей, их преобразование, решение и интерпретация полученных результатов;
- достижение как ближайших, так и отдаленных учебных целей;
- усвоение системы средств, необходимой и достаточной для успешной учебной деятельности;
- выбор оптимальных методов и приемов решения как отдельных задач, так и целых классов задач;
- наличие задач контролирующего характера, направленных на установление уровня готовности студентов к действиям в различных условиях, уровня обученности, математического развития и сформированности познавательного интереса;

- содержательное, лаконичное, ясное объяснение решаемых задач;
- технологичность, означающая, что если кто-либо захочет восполнить имеющийся пробел в программных знаниях, то при помощи пособия он должен уметь это делать;
- возможность осуществления постоянного и систематического мониторинга качества математического образования.

Всем этим требованиям удовлетворяет построенный нами (с соавторами) УМК [9], являющийся самоучителем по высшей математике. С его помощью можно проектировать и реализовать индивидуальные траектории обучения математике и любые инновационные технологии.

К элементам технологии мы относим, например, развитие устного счета и чувства числа. Устный счет предполагает устное вычисление пределов и определенных интегралов, устное дифференцирование и решение дифференциальных уравнений, определение типа кривых и поверхностей по данному уравнению и т.д. К развитию чувства числа относим, в частности, действия определения или оценки величин. Основанием для этого служит, в том числе, следующий печальный пример. В течение более 30 лет в рамках модуля «Теория вероятности и математическая статистика» мы создаем собственную статистическую выборку для последующей обработки. К статистическим данным относим, например, визуальное определение размеров аудиторной доски. Каждый год среди чисел, выраждающих площадь доски (в м^2), присутствуют, например, такие числа: 0,45; 0,75; 1,5; 3,84; 4,2; 4,5; 5,25; 6,0; 6,25; 6,8; 7,2; 9,5; 15,6; 16; 22; 30; 40; 45. Коэффициент искажения размеров объекта в 100 раз вызывает особую тревогу.

Поэтому наша технология предусматривает сбор информации о разных величинах реальных предметов (длина, ширина, вес, площадь, объем, сила, число листьев на ветке дерева, число студентов, присутствующих в зале, и т.д. и т.п.). Кроме этого, по большинству тем студенты составляют задачи. Приведем одну из таких задач по теме «Множества и действия с ними».

Задача (Лена С.). Флорист составляет букеты из трех видов цветов: роз, лилий и гербер. В состав 8 букетов входили розы, в состав 7 – лилии и в состав 10 – гербера. В составе 4 букетов были и розы, и лилии; 5 букетов включали как лилии, так и гербера, а в составе 6 букетов были и розы, и гербера. Все три вида цветов можно было видеть в 3 букетах. Сколько всего было составлено букетов?

Среди математических задач обязательно присутствуют задачи профессионально-прикладной направленности. Например.

Задача. Постоянные издержки производства данной продукции составляет 125 тыс. руб. в месяц, а переменные – 700 руб. за единицу продукции. Продукция продается по цене 1200 руб. за единицу. Составить функцию прибыли. Определить: 1) точку безубыточности; 2) сколько единиц продукции нужно произвести, чтобы прибыль составила 105 тыс. руб. в месяц.

Как правило, любая форма отчетности студента завершается авторской задачей, и это студенты воспринимают с воодушевлением, поскольку самостоятельное творчество завершается пониманием объекта деятельности. Понимание – это не то, что человек слушал и сделали другие, а то, что при этом сделал сам.

Литература

1. Блонский П.П. Память и мышление / Избранные психологические труды. В 2 т. – М., 1979.
2. Буракова Г.Ю., Соловьев А.Ф., Смирнов Е.И. Дидактический модуль по математическому анализу: теория и практика. – Ярославль, 2002.
3. Кроль В.М. Психология и педагогика. – М.: Высшая школа, 2006.
4. Лунгу К.Н. Дидактический и методический аспекты понимания // Сб.: «Проблемы совершенствования математической подготовки в школе и вузы». – М., МПГУ, 2006. – № 11. – С. 110–115.
5. Лунгу К.Н. Понимание как системный компонент усвоения знаний // Школьные технологии. – 2008. – № 2. – С. 115–120.
6. Лунгу К.Н. Понимание как системообразующий компонент усвоения знаний // Образование в XXI веке техническом вузе. Вып. 6. – 2010. – С. 23–26.
7. Лунгу К.Н. Систематизация приемов учебной деятельности. – М.: URSS, 2010.
8. Лунгу К.Н. Учебно-методический комплекс по высшей математике // Образовательные технологии. – 2008. – № 3. – С. 99–107.
9. Лунгу К.Н., Письменный Д.Т., Федин С.Н., Шевченко Ю.А. Сборник задач по высшей математике. 1 курс, 2 курс. – М.: Айрис Пресс, 2007.
10. Лященко Е.И. К проблеме понимания в обучении математике // Проблемы и перспективы развития методики обучения математике. Сборник научных работ, представленных на 52-е Герценовские чтения. – С.-Петербург, 1999.
11. Сенько Ю.В., Фроловская М.Н. Педагогика понимания. – М.: Дрофа, 2007.

Перспективы развития дистанционного обучения в России

Е.А. Хатунцева

Рассмотрен вопрос развития высшего образования в целом и экономического в частности. Дано оценка дистанционному обучению, способному полностью заменить традиционную заочную форму. Отмечено, что многочисленное открытие вузами филиалов, с одной стороны, расширяет рынок образовательных услуг и снижает цены на них, но, с другой стороны, при сохранении традиционных методов обучения ведет к ухудшению качества образования. Приведены причины этого ухудшения. Сделан вывод: развивать и продвигать дистанционные формы обучения.

Ключевые слова: дистанционное обучение, экономическое образование, заочная форма обучения, филиал вуза, усвоение знаний, эффективность образовательного процесса, методика преподавания, унифицированный метод, индивидуальная самостоятельная работа, преподаватель–студент.

Развитие высшего образования в целом и экономического образования в частности – многоплановая проблема. Если в области естественных наук оно менее подвержено влиянию динамики общественной жизни, то в большинстве гуманитарных дисциплин самым непосредственным образом реагирует на вызовы общественного развития. В значительной мере это относится и к экономическому образованию, хотя традиционно высшее образование при любых обстоятельствах обычно отличается основательностью и фундаментальностью.

Эффективность образовательного процесса во многом определяется методикой преподавания. Широкое использование унифицированных методов и переход на исключительно письменный контроль за усвоением знаний формально снижают роль преподавателя в процессе обучения. В действительности, однако, эффективность обучения находится в прямой зависимости от характера взаимодействия в звене преподаватель – студент. В учебном процессе оба они должны играть творческую роль. Важно избегать так называемого трафаретного обучения, когда студентов «натаскивают» на решение определенного типа задач, а развитие их экономического мышления, профессионального интеллекта отдается в жертву количеству рассмотренных задач. Студент должен научиться разбираться не только в смоделированных, но и в реальных, меняющихся экономических объектах, процессах и явлениях.

Существенную роль в подготовке студентов играет их индивидуальная работа, особенно развитие навыков самостоятельного поиска при выполнении творческих заданий, подготовке рефератов, курсовых и других исследовательских работ.

Использование учебной и вспомогательной литературы может дать больший эффект, если активнее внедрять в учебный процесс Интернет. В этом случае границы общения студентов с преподавателем раздвигаются и в пространстве, и во времени.

Дистанционную форму обучения называют образовательной системой XXI в., во всем мире на нее делается огромная ставка. Результаты общественного прогресса, ранее сосредоточенные в техносфере, сегодня все больше концентрируются в инфосфере. Наступила эра информатизации и телекоммуникационных технологий.

Обучение и работа сегодня – почти синонимы: профессиональные знания стареют очень быстро, поэтому необходимо их постоянное обновление. Это и есть открытое образование. Мировая телекоммуникационная инфраструктура дает возможность создавать системы массового непрерывного самообучения, всеобщего обмена информацией, независимо от временных и пространственных поясов. Дистанционное обучение позволяет непрерывно поддерживать высокий квалификационный уровень специалистов.

Система дистанционного образования предоставляет широкие возможности школьникам, студентам, гражданским и военным специалистам, безработным в любых районах страны и за рубежом реализовать свое право на образование и получение информации. Именно эта система может наиболее гибко реагировать на потребности общества и вместе с тем – на потребности каждого отдельного человека.

Сам термин «дистанционное обучение» (*distance education*) еще до конца не устоялся как в русскоязычной, так и в англоязычной педагогической литературе. Встречаются такие варианты, как «дистантное образование» (*distant education*), «дистантное обучение» (*distant learning*). Некоторые зарубежные исследователи, отводя особую роль телекоммуникациям в новой системе обучения, определяют его как телебучение (*teletraining*). Но все же наиболее часто употребляется приведенный выше термин.

Основы дистанционного обучения (в виде заочного образования) были заложены еще в начале XX в. Сегодня заочно можно получить высшее образование, изучить иностранный язык, подготовиться к поступлению в вуз и т.д. Но в связи с плохо налаженным взаимодействием между преподавателями и студентами и отсутствием контроля над учебной деятельностью заочников в периоды между экзаменационными сессиями качество подобного обучения обычно оказывается гораздо ниже традиционного очного.

В наши дни, однако, компьютерные средства коммуникации способны обеспечить передачу знаний и доступ к разнообразной учебной информации не хуже, а иногда и лучше, чем при традиционных методах обучения. Интерактивные диски, электронные доски объявлений, мультимедийный гипертекст, системы типа *Skype* могут не только обеспечить активное вовлечение учащихся в учебный процесс, но и достаточно эффективно управлять им. Интеграция звука, движения, образа и текста создает новую, необыкновенно богатую учебную среду, повышающую вовлеченность учащихся в процесс обучения. Интерактивные возможности используемых при этом программ и систем доставки информации позволяют наладить и даже стимулировать обрат-

ную связь, обеспечить диалог и поддержку, которые невозможны в традиционных системах обучения.

По данным зарубежных экспертов, в ближайшие десятилетия минимальным уровнем образования, необходимым для выживания человечества, станет высшее. Обучение нарастающей массы студентов традиционными методами вряд ли возможно даже в самых благополучных странах (да и в них часто не оправдано экономически). Поэтому не случайно за последние десятилетия численность обучающихся по нетрадиционным технологиям растет довольно быстро. Данная тенденция прослеживается и в росте числа вузов, ведущих подготовку по этим технологиям.

Долговременная цель развития системы дистанционного образования – дать возможность каждому обучающемуся, живущему в любом месте, пройти курс обучения любого колледжа или вуза. Это предполагает переход от концепции физического перемещения студентов из страны в страну, из города в город к концепции высокой мобильности идей, знаний и образовательных услуг. В связи с этим большой интерес представляет опыт стран, добившихся наибольших успехов в данной сфере.

Современный этап развития российской высшей школы характеризуется интенсивным проникновением западных методик образования. В России активно развиваются крупные университетские центры по образцу ведущих университетов США и Европы. Все больше вузов создают филиалы в разных регионах страны. Это резко расширяет рынок образовательных услуг и снижает цены на них, но при сохранении традиционных методов обучения ведет к ухудшению качества образования, иногда значительному.

Это ухудшение обусловлено следующими причинами:

- дефицитом в филиалах квалифицированных педагогических кадров;
- невозможностью быстро создать в них достаточно развитую материальную базу обучения;
- экономической нецелесообразностью развертывания полнокомплектных лабораторных комплексов и лекционных мультимедийных систем из-за малого числа студентов;
- отсутствием в регионах традиций и опыта в области учебной и научно-исследовательской деятельности.

Решение перечисленных проблем возможно при более широком использовании дистанционного обучения на базе новых информационных технологий и современного подхода к организации учебного процесса. Для этого в первую очередь требуется:

- информатизация уже имеющейся материальной базы обучения с помощью современных средств и технологий;
- разработка нового поколения учебной техники с использованием анимации и моделирования исследуемых объектов, процессов и явлений, ориентированных на решение следующих задач:

- сокращение рутинных элементов образовательного процесса за счет автоматизации систем управления, измерения и обработки результатов;
- расширение охвата лабораторными стендами работ прикладного тематического направления;
- внедрение систем телекоммуникации, обеспечивающих режим удаленного и коллективного использования оборудования, с интеграцией лабораторных стендов в систему дистанционного образования;
- переориентация методологии образования на поддержку компьютерных форм обучения, контроля знаний, получения индивидуальных заданий, моделирования изучаемых процессов, проведения эксперимента, анализа и обработки его результатов, в том числе и в режиме удаленного доступа;
- создание системы удаленного доступа филиалов вузов и небольших вузов в регионах к ресурсам ведущих университетов, а через них – к ресурсам ведущих научных центров в России и за рубежом.

Указанные меры могут стать основой для создания в стране современной системы дистанционного образования и вовлечения в нее значительной части обучающихся.

Литература

1. Макроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КноРус, 2011.
2. Зинченко В.П. Психологические основы построения системы развивающего обучения. – М.: Гардарики, 2010.
3. Крамаренко В.И. – Методика преподавания экономических дисциплин. – Симферополь: Таврида, 2009.

Современный электронный учебник: требования к форме и содержанию

**М.С. Волошина,
Л.В. Ишкова**

Рассмотрен один из значимых для вузов вопросов: переход от учебно-образовательного процесса к научно-образовательному. Подчеркнуто, что проблема использования на новом уровне информационных технологий становится для вузов особенно актуальной. Она касается, в частности, создания различного рода электронных учебников. Сформулировано понятие «электронный учебник». Дан обстоятельный ответ на вопрос: каким современным требованиям должен соответствовать электронный учебник. Рассмотрен пример создания электронного учебника «Теория вероятностей и математическая статистика», призванного обеспечить доступность учебных материалов для самостоятельной работы и самоконтроля студентов.

Ключевые слова: электронный учебник, требования к электронному учебнику, педагогическое программное средство, компьютеризация обучения, ПЭВМ, научно-образовательный процесс.

Процесс вхождения российского образования в мировое образовательное пространство требует совершенствования, а также серьезной переориентации его информационной составляющей. В этой связи особый интерес представляют вопросы, связанные с компьютеризацией обучения, поскольку «ручные» методы обучения без использования технических средств давно исчерпали свои возможности.

Наиболее доступной формой компьютеризации обучения является применение ПЭВМ, то есть использование машинного времени для обучения студентов и обработки результатов контрольного опроса их знаний. Все более широкое использование компьютеров позволяет автоматизировать и тем самым упростить сложную процедуру создания методических пособий по различным учебным дисциплинам.

Образовательная тенденция в России такова, что сегодня одной из наиболее значимых задач, решаемых вузами, является переход от *учебно-образовательного процесса к научно-образовательному*. В этой связи проблема *использования на новом уровне* информационных технологий в вузах становится особенно актуальной, в частности – создание различного рода электронных учебников.

Эффект от применения средств компьютерной техники в обучении может быть достигнут лишь тогда, когда специалист предметной области вооружен разнообразными средствами представления информации, коммуникаций и работы с базами данных и знаний. Применение компьютеров в обучении студентов создает возможность использования ПЭВМ для аудиторных (лекционных и практических) и самостоятельных занятий. В настоящее время для обучения студентов используется в основном программное обеспечение общего назначения – текстовые редакторы, электронные таблицы и др.

Существует множество различных подходов к классификации обучающих компьютерных программ, но единого мнения и общей их классификации нет, что отмечается рядом авторов [1, 2, 3 и др.]. Одна из предлагаемых классификаций основывается на целях и задачах обучающих программ или режимах использования автоматизированных обучающих систем с выделением следующих типов: иллюстрирующие, консультирующие, операционная среда, тренажеры, обучающий контроль.

Одной из форм компьютерных обучающих систем является электронный учебник, который в зависимости от заложенных возможностей может быть отнесен к различным типам. Электронный учебник должен проверять усвоение знаний и предъявлять новую порцию информации только после усвоения предыдущей. Таким образом, электронный учебник ставится в один ряд с автоматизированными обучающими системами, но их, по нашему мнению, нельзя полностью отождествлять. Поэтому следует определиться с терминологией.

Электронный учебник – компьютерное педагогическое программное средство, предназначенное в первую очередь для представления новой информации, служащее для индивидуального обучения и позволяющее тестировать полученные знания, умения и навыки студента [2, с. 19]. Электронный учебник как учебное средство нового типа может быть открытой или частично открытой системой, т.е. такой системой, которая позволяет внести изменения в содержание и структуру учебника.

Модификация электронного учебника может потребоваться в первую очередь для адаптации его к конкретному учебному плану дисциплины, учитываяющему специфику изучаемой дисциплины в данном вузе, возможности материально-технической базы, личный опыт преподавателя, современное состояние науки, базовый уровень подготовленности обучаемых, объем часов, выделенных на изучение дисциплины, и т.д.

Изучая проблему, мы попытались систематизировать очевидные (и не очень) *отличия электронного учебника от обычного*. Понятно, что электронный учебник представляет собой комплекс обучающих, контролирующих, моделирующих и других программ, размещаемых на магнитных носителях ПЭВМ, в которых отражено основное теоретическое содержание учебной дисциплины. В то же время электронный учебник часто дополняет обычный, но особенно эффективен в тех случаях, когда он:

- обеспечивает практически мгновенную обратную связь;
- помогает быстро найти необходимую информацию, поиск которой в обычном учебнике затруднен;
- существенно экономит время при многократных обращениях к гипертекстовым объяснениям;
- наряду с кратким текстом – показывает, рассказывает, моделирует и т.д. (именно здесь проявляются возможности и преимущества мультимедиа-технологий);

- позволяет быстро, но в темпе, наиболее подходящем для конкретного студента, проверить его знания по определенному разделу учебного материала.

К недостаткам электронного учебника можно отнести менее удобное и эффективное, по сравнению с чтением обычной книги, восприятие текстовой информации.

Для эффективного функционирования человека в электронной системе обучения вне зависимости от задачи, решаемой исследователем, особое значение приобретают методы визуализации исходных данных, промежуточных результатов обработки, обеспечивающих единую форму представления текущей и конечной информации в виде отображений, адекватных зрительному восприятию человека и удобных для однозначного толкования полученных результатов. Важным требованием интерфейса является его интуитивность. Следует заметить, что управляющие элементы интерфейса должны быть удобными и заметными, вместе с тем они не должны отвлекать от основного содержания, за исключением случаев, когда управляющие элементы сами являются основным содержанием.

При выборе форм представления информации на экране компьютера необходимо исходить не только из содержания учебной деятельности, но и из тех возможностей, которые предоставляет компьютер для реализации эффективных стратегий решения и достижения тех целей, которые при «ручной» технологии оказываются недостижимыми. В связи с особым ритмом общения человека с ЭВМ особую роль приобретает проблема понимания текстов. Это касается не только понимания текстов программ, но и понимания тех текстов, которые предъявляются пользователю на экране компьютера. Необходимо исследовать, как приобретаются новые навыки и умения при использовании такого нового средства, как компьютер.

В нашем исследовании систематизирована группа *эргonomических требований* к организации информации на экране: информация, предъявляемая на экране, должна быть понятной, логически связной, распределенной на группы по содержанию и функциональному назначению; при организации информации на экране следует избегать избыточного кодирования и неоправданных, плохо идентифицируемых сокращений; рекомендуется минимизировать на экране использование терминов, относящихся к ПЭВМ, вместо терминов, привычных для пользователя; не следует для представления информации использовать краевые зоны экрана; на экране должна находиться только та информация, которая обрабатывается пользователем в данный момент.

В современных программных средствах используется ряд приемов для выделения части информации на экране: переструктурирование информации и организация зон, окон для выделяемой части информации, а также инверсное изображение для части информации и различные эффекты, привлекающие внимание пользователей (мелькание, повышенная яркость и др.). Ис-

пользование этих приемов должно быть психологически обосновано, функционально обусловлено и эргономично.

Мы можем рекомендовать вопросно-ответные сообщения и подсказки помещать в верхней части экрана, выделяя явным образом отведенную для этого зону, например, отделяя ее горизонтальной линией от основной информации на экране. Различные виды сообщения необходимо отделять друг от друга, в зоне вспомогательной информации, например, можно рекомендовать применение инверсного изображения для подсказок. Зоны размещения на экране вспомогательной информации должны быть четко идентифицируемы – зона подсказок, зона комментариев, зона управляющих сообщений, зона для сообщений об ошибках. При зонировании экрана допускается изменение масштаба знаков в отдельной зоне. Эффекты, привлекающие внимание пользователя ПЭВМ, следует применять строго в соответствии с проектом деятельности пользователя и только в тех случаях, когда это необходимо и психологически обосновано.

Средства создания электронных учебников можно разделить на группы, например, используя комплексный критерий, включающий такие показатели, как: назначение и выполняемые функции; требования к техническому обеспечению; особенности применения. В соответствии с указанным критерием возможна следующая классификация:

- традиционные алгоритмические языки;
- инструментальные средства общего назначения;
- средства мультимедиа;
- гипертекстовые и гипермедиасредства.

К достоинствам инструментальных средств общего назначения следует отнести возможность создания электронного учебника лицами, которые не являются квалифицированными программистами; существенное сокращение трудоемкости и сроков разработки электронного учебника; невысокие требования к компьютерам и программному обеспечению.

В условия открытых образовательных систем, включая систему электронной информационной поддержки, речь может идти только о *нелинейной структуре* подачи информации студентам. В электронных учебниках такой способ нелинейной подачи текстового материала называется гипертекстом, когда в тексте имеются каким-либо образом выделенные слова, имеющие привязку к определенным текстовым фрагментам. Таким образом, пользователь не просто листает по порядку страницы текста, он может отклониться от линейного описания по какой-либо ссылке, то есть сам управляет процессом выдачи информации. В гипермедиасистеме в качестве фрагментов могут использоваться изображения, а информация может содержать текст, графику, видеофрагменты, звук.

Использование гипертекстовой технологии удовлетворяет таким предъявляемым к электронным учебникам требованиям, как структуриро-

ванность и удобство в использовании (при необходимости такой учебник можно «выложить» на любом сервере и его можно легко корректировать). Именно поэтому современный электронный учебник должен соответствовать следующим требованиям:

- информация по выбранному курсу должна быть хорошо структурирована и представлять собою законченные фрагменты курса с ограниченным числом новых понятий;
- каждый фрагмент, наряду с текстом, должен представлять информацию в аудио- или видеоформате;
- текстовая информация может дублировать некоторую часть аудио- или видеолекций;
- на иллюстрациях, представляющих сложные модели или устройства, необходима мгновенная подсказка, появляющаяся или исчезающая синхронно с движением курсора по отдельным элементам иллюстрации (карты, планы, схемы, чертежи сборки изделия, пульта управления объектом и т.д.);
- текстовая часть должна сопровождаться многочисленными перекрестными ссылками, позволяющими сократить время поиска необходимой информации, а также мощным поисковым центром, подключенным к специализированному толковому словарю по данной предметной области (глоссарию);
- видеинформация или анимация должны сопровождать разделы, которые трудно понять в обычном изложении;
- аудиоинформация во многих случаях должна являться основной и порой незаменимой содержательной частью учебника.

Одновременно можно выделить следующие основные режимы работы электронного учебника: обучение без проверки; обучение с проверкой, при котором в конце каждой главы студенту предлагается ответить на несколько вопросов, позволяющих определить степень усвоения материала; тестовый контроль, предназначенный для итогового контроля знаний с выставлением оценки. Таким образом, современные требования к электронным учебникам включают структурированность, удобство в обращении, наглядность изложенного материала. Чтобы удовлетворить вышеперечисленные требования, целесообразно использование гипертекстовой технологии.

Электронный вариант учебника вмещает в себе и средства контроля, так как контроль знаний является одной из основных проблем в обучении. Долгое время в отечественной системе образования контроль знаний, как правило, проводился в устной форме. На современном этапе применяются различные методы тестирования. Многие, конечно, не разделяют этой позиции, считая, что тесты исключают такие необходимые навыки, как анализ, сопоставление и т.д. В системах дистанционного обучения применение новых технологий дает возможность качественно по-новому решить проблему.

Таким образом, можно надеяться, что применение новых информационных технологий способствует повышению эффективности обучения, а также является незаменимым инструментом для самостоятельной подготовки. Известно, что всякий учебный курс рассчитан на определенный срок изучения в зависимости от его трудоемкости. Руководствуясь учебной программой и методическими указаниями, обучающийся составляет персональный план обучения, то есть расписание своих собственных учебных занятий – он определяет, в какой конкретно день какой учебный вопрос модуля учебной программы он будет изучать, он может регулярно отмечать в этом персональном плане результаты своей учебы.

В исследовании особое внимание было уделено разработке оптимальной структуры подачи теоретического материала. Выбрав раздел в содержании, необходимо рассмотреть структурную схему его, определить вид каждой структурной единицы и рассмотреть связи между ними внутри этого раздела. Учитывая связи между структурными единицами из разных разделов, необходимо выбрать самые важные структурные единицы и обратить на них особое внимание при изучении. Если для изучения структурной единицы требуются знания единиц из предыдущих разделов, необходимо их повторить, после чего можно перейти к изучению содержания структурной единицы. После освоения содержания каждой структурной единицы целесообразно вновь вернуться к структурной схеме главы для повторения взаимосвязей и систематизации изученного материала.

На следующем этапе работы с конкретной темой-модулем обучающийся может проверить степень усвоенного материала и выявить пробелы в знаниях с помощью предложенных для самопроверки тестов. Если возникают затруднения при ответах на вопросы теста, необходимо вернуться к изучению соответствующих структурных единиц раздела. Последним этапом работы с темой-модулем является контрольное тестирование, ответы на вопросы которого передаются студентами в учебный центр для последующей оценки выполнения задания.

В нашем исследовании методика преподавания теории вероятностей и математической статистики выступает в качестве частного компонента системы преподавания дисциплин математического и естественно-научного цикла. При его разработке большое внимание было уделено соблюдению принципов дидактики высшей школы, обосновывающих и раскрывающих содержание, методы и организационные формы обучения. Поэтому наш электронный учебник и его применение в обучении были построены в полном соответствии с дидактическими принципами на основе наглядности, сознательности, систематичности, доступности и прочности усвоения знаний, умений и навыков. Следует помнить, что электронные учебники – это лишь средство, усиливающее возможности педагога, но не его заменитель. Именно с этой точки зрения нами рассматриваются проблемы, связанные с разработкой компьютерных учебников для вузов.

Электронный учебник «Теория вероятностей и математическая статистика» предназначен в первую очередь для студентов инженерно-технических направлений и специальностей и призван обеспечить доступность учебных материалов для самостоятельной работы и самоконтроля студентов. Трудоемкость данного электронного учебника составляет 3 зачетные единицы (108 часов); он может также быть полезен для всех категорий студентов, изучающих в том или ином объеме дисциплину «Теория вероятностей и математическая статистика».

Во введении перечислены основные цели и задачи изучения дисциплины «Теория вероятностей и математическая статистика» в техническом вузе и определена совокупность компетенций, которую необходимо сформировать у студента в процессе обучения дисциплине. Электронный учебник содержит все необходимые материалы для изучения двух разделов дисциплины: раздел «Элементарная теория вероятностей и случайных процессов», включающий 6 глав, и раздел «Основы математической статистики», включающий 2 главы.

В первом разделе «Элементарная теория вероятностей и случайных процессов» мы предлагаем рассмотреть следующие главы: «Случайные события»; «Случайные величины»; «Системы случайных величин»; «Функции случайных величин»; «Предельные теоремы теории вероятностей»; «Основы теории случайных процессов». Во втором разделе «Основы математической статистики» содержатся учебные материалы по следующим главам: «Выборки и их характеристики»; «Элементы теории оценок и проверки гипотез». Изложение теоретического материала по всем темам сопровождается рассмотрением большого количества примеров, ведется на доступном языке. Каждый из указанных разделов содержит тесты для самоконтроля и контрольную работу по тематике раздела. После теоретической главы следуют выводы, контрольные вопросы, примеры и задачи для самостоятельного решения, что позволяет студентам проверять свои знания, выполнять контрольные работы, предусмотренные программой учебной дисциплины «Теория вероятностей и математическая статистика», и самостоятельно готовиться к сдаче зачетов и экзаменов.

Тесты предназначены для самооценки студентами знаний, полученных при изучении соответствующего раздела. Тест состоит из 20 задач, правильное решение каждой из которых оценивается в один балл. На решение одной задачи выделяется 5 минут, таким образом, у студента в распоряжении есть 1 час 40 минут, чтобы попытаться набрать 20 баллов (максимальное количество) за каждый тест. Преподаватель имеет возможность осуществлять мониторинг результатов тестирования и давать студентам соответствующие рекомендации по изучению дисциплины.

Итогом изучения каждого из двух разделов электронного учебника является выполнение контрольной работы, варианты которой представлены в содержании комплекса. Студент выполняет один из 30 вариантов контроль-

ной работы в соответствии с номером его зачетной книжки или по указанию преподавателя.

Учебник можно изучать как последовательно – в соответствии с его содержанием, так и выборочно, обращаясь к тому материалу, который необходим студенту для решения конкретных заданий контрольной работы или для подготовки определенных экзаменационных вопросов. Учебник содержит глоссарий и список литературы, работа с которыми облегчает восприятие теоретического материала и позволяет лучше ориентироваться в терминологии.

Электронный учебник «Теория вероятностей и математическая статистика» может оказаться полезен и преподавателям, а его использование будет способствовать более глубокому изучению студентами курса математики и смежных дисциплин.

Литература

1. Зайнутдинова Л.Х. Создание и применение электронных учебников. – Астрахань: ООО «ЦНТЭП», 1999.
2. Полянский Н.М. Электронные учебники. – М.: Кибернетика, 2000.
3. Христочевский С.А. Базовые элементы электронных учебников и мультимедийных энциклопедий // Системы и средства информатики. Вып. 9. – М.: Наука; Физматлит, 2003.

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

Гарантии реализации конституционного принципа единства экономического пространства Российской Федерации

Д.В. Кузовкин

Проведено исследование правовых гарантий единого экономического пространства Российской Федерации. Выявлены недостатки системы обеспечения единства экономического пространства. Сформулированы пути совершенствования правовых механизмов экономического федерализма.

Ключевые слова: единство экономического пространства, ЕЭП, единое правовое пространство, экономическое единство страны, экономический федерализм, экономическое законодательство, правовые гарантии, дезинтеграция.

Важнейшим элементом юридической конструкции единства экономического пространства (ЕЭП) Российской Федерации являются правовые гарантии – юридические условия и средства обеспечения свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств на территории РФ. Они закреплены системой норм Конституции РФ и текущего законодательства. Отсутствие таких гарантий превращает формально провозглашенный принцип единства экономического пространства в фикцию. В этом видится цель специального исследования правовых гарантий ЕЭП как отдельной категории¹.

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

Одна из главных целей экономического законодательства – формирование и поддержание единства экономики страны, ускорение темпов ее развития в целях повышения благосостояния граждан. Для этого необходимо создание единой системы экономического законодательства, включая федеральные правовые акты, законодательство субъектов РФ и систему правовых актов муниципальных образований, в которой различные уровни не противоречили бы друг другу, а дополняли и обеспечивали достижение указанных целей. Таким образом, для экономики жизненно важно создание и укрепление единого правового пространства, в свою очередь создающего необходимые условия для экономического единства страны.

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

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

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

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

Как отмечает А.Л. Маковский, в СССР попытка претворить схему, основанную на общесоюзных основах гражданского законодательства и гражданских кодексах республик, была несовместима с концепцией единого

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

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

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

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

В конечном счете при обсуждении вопроса о необходимости принятия норм гражданского права только на федеральном уровне, или в некоторых случаях и при соблюдении определенных условий и на региональном, следует всегда иметь в виду то основание, в силу которого гражданское право в принципе отнесено Конституцией РФ к федеральной компетенции. Прежде всего – это необходимость обеспечить единство рыночного пространства.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

К правовым гарантиям ЕЭП следует отнести также развитость экономического законодательства. Пробелы в этой области дезорганизуют экономическую систему, позволяя произвольно регулировать экономические

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

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

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

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

Кроме того, как отмечается в литературе, заключение договоров о разграничении предметов ведения между федеральными органами исполнитель-

ной власти и органами исполнительной власти субъектов РФ, а также соответствующих соглашений по межбюджетным отношениям в части разграничения предметов ведения и полномочий в области налогообложения, не соответствующих законодательству РФ, и перераспределение ряда налогов в пользу территориальных бюджетов, как показал пример республик Татарстан и Башкортостан, приводили к прямым потерям для федерального бюджета [13].

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

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

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

Необходимо использовать адекватные средства воздействия, обеспечивающие единство экономического пространства страны. Императивными предписаниями нельзя достичь социально-экономического благополучия

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

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

Литература

1. Конституционное право России: Учебник. – Екатеринбург, 2001. – С. 149.
2. Рой О.М. Система государственного и муниципального управления. – СПб., 2005. – С. 28.
3. Правовые системы стран мира: Энциклопедический справочник / Отв. ред. А.Я. Сухарев. – 3-е изд. – М., 2003. – С. 453.
4. Маковский А.Л. Гражданское законодательство как предмет ведения Федерации в прошлом и настоящем нашего Отечества // Журнал российского права. – 2003. – № 11. – С. 97.
5. Антимонов Б., Граве К. К разработке Основ гражданского законодательства СССР // Советская юстиция. – 1957. – № 5. – С. 36.
6. Гражданское уложение. Проект высочайше утвержденной Редакционной комиссии по составлению Гражданского уложения (с объяснениями, извлеченными из трудов Редакционной комиссии) / Под ред. И.М. Тютрюмова. – Т. I. – С. IV. – СПб., 1910.
7. Земельный кодекс Российской Федерации // СЗ РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.
8. Васецкий Н.А., Краснов Ю.К. Российское законодательство на современном этапе. Государственная Дума в формировании правового пространства России (1994–2003). – М., 2003.
9. Кузовкин Д. В. Обеспечение единства экономического пространства Российской Федерации: Конституционно-правовое исследование: дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2005.
10. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М., 2005. – С. 184.

11. *Иванова Е.В.* Расчетный форвардный контракт как срочная сделка. – М., 2005. – С. 87.
12. *Чертов А.Н.* Договоры между органами государственной власти Российской Федерации и ее субъектов // Журнал российского права. – 2004. – № 8. – С. 5.
13. *Разгулин С.В.* О развитии российского налогового законодательства в современных условиях. – М., 2003.
14. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ // СЗ РФ. – 1999. – № 42. – Ст. 5005.
15. *Кокотов А.Н.* Договоры о разграничении полномочий между органами власти РФ и субъектов РФ (новеллы регулирования) // Российский юридический журнал. – 2004. – № 3. – С. 6.

**О реализации Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
от 06.10.2003 г. № 131**

**В.И. Сazonov,
Г.А. Ульянова**

Исследованы причины вывода органов местного самоуправления за ограду современной системы российской государственной власти. Представлен анализ общественной модели местного самоуправления на примере той, которая исторически сложилась в англосаксонских странах. Выявлены различия между понятиями «местное управление» и «местное самоуправление», принятыми в России правовые формы.

Ключевые слова: местное управление, местное самоуправление, местное сообщество, местная власть, правовой нигилизм, административный контроль, полномочия местного самоуправления.

Принятие нового закона о местном самоуправлении вызвано, на наш взгляд, слабостью конституционной концепции местного самоуправления – англосаксонской модели. Ее сущность заключается в следующем.

В Европейской хартии о местном самоуправлении дается его понятие: это право и действительная способность местных сообществ контролировать и управлять на благо населения, под свою ответственность и в рамках закона значительной частью общественных дел.

В этом определении сконцентрирована сущность общественной модели местного самоуправления, которая сложилась в англосаксонских странах. Эта модель была создана в Великобритании вследствие географического положения, особенностей исторического развития, отсутствия жесткой в сравнении с другими странами централизации государственной власти, наличия особых черт национальной психологии народа. Позже эта модель организации местной власти была внедрена в США и других государствах.

Англосаксонская модель развивалась снизу, в борьбе населения городов за свои права, за освобождение местных коллективов от опеки государства, от его произвола. Важнейшим признаком модели выступает административная автономия («абсолютная» – по Р. Драго) местных коллективов. Это означает, что государственные органы функционально сконцентрированы в основном в решении политических задач – безопасности, внешних дел, обороны, госфинансов, а такие управленические функции, как здравоохранение, содержание дорог, общественный порядок, благоустройство, становятся прерогативой местных органов власти.

Единственной формой государственного контроля является судебный контроль за законностью деятельности органов местного самоуправления по искам государства. Другие составляющие госконтроля, например целесообразность деятельности органов местного самоуправления, не допускаются.

Административная автономия местных коллективов гарантировалась через систему выборности органов местного самоуправления, через экономическую и финансовую независимость: наличие собственных налогов, сборов, других видов финансов и право самостоятельно ими распоряжаться, владение муниципальной собственностью.

Местные коллективы как первичные субъекты самоуправления, составляя часть территории государства, выступали в то же время и как «автономные образования, в некоторых случаях действующие с государством на равных» [2].

«Англосаксонская система местного самоуправления сложилась на основе признания противоречивости и необходимости юридического разграничения государственных и местных интересов. Управленческая самостоятельность местных сообществ в этих условиях выступала как гарантия местных прав и свобод, реализации местных общественных интересов, которые уже сложились, отделились от государственных, осознались населением и соответствующим образом оформились. Поэтому местное самоуправление отделилось от государственного и стало фактически общественным. Органами государственной власти здесь признаются только центральные органы государства (парламент, глава государства, правительство, министерства), органы власти субъектов Федерации (в федеративных государствах), их представители на местах, а также суды как особая ветвь государственной власти. Данные органы представляют все общество страны в целом и действуют от имени этого общества. Что же касается органов местного самоуправления, то они рассматриваются как выражение воли определенного территориального (местного) коллектива (сообщества). Поэтому, обладая значительной автономией, они в то же время подчинены воле всего общества, их правовое положение регулируется законами, принимаемыми государством – официальным представителем общества» [3].

Несмотря на выраженную демократическую основу, англосаксонская модель местного самоуправления имеет серьезные недостатки. По мнению французского ученого Р. Драго, «полностью автономное местное самоуправление препятствует согласованности общенациональных усилий, создает возможность для всякого рода злоупотреблений, ведет к дроблению администрации, что отрицательно скажется на ее эффективности. Поучителен факт, что из всех стран Европы именно Англия наиболее сильно ощутила последствия эпидемии холеры 1845 г., так как не смогла организовать борьбу с этим бедствием в общенациональном масштабе. Большие трудности возникли в стране и с системой путей сообщения, поскольку создание общенациональной дорожной сети оказалось немыслимым» [2]. Такова суть классической англосаксонской модели местного самоуправления.

Однако с середины XIX в. возникла тенденция к укреплению центральной государственной власти, что заметно ослабило автономию местных коллективов [2].

Ограничение административной автономии происходило на базе следующего:

1. Создание специализированных министерств приводит к передаче ряда функций местного самоуправления центральной власти.

2. Специализированные министерства постепенно наделяются полномочиями местного самоуправления. «Регламентация деятельности местных коллективов министерствами устанавливается в виде последующей апробации решений местных коллективов в административной и финансовой областях, подмены местных органов власти, возможности обжалования перед министерствами или их органами решений местных выборных органов власти, создания корпуса финансовой или технической инспекции. Таким образом, позволяет администрация опека, бывшая первоначально полностью чуждой британской теории управления [2].

3. Административный контроль дополняется финансовым, выделяются государственные денежные субсидии, размеры которых доходят до половины финансовых средств местных коллективов [2]. «То, что в XIX веке считалось совершенно чуждым задачам и функциям государственной власти – пенсии, пособия, содержание больниц и медицинское обслуживание, бесплатная юридическая помощь, обеспечение жильем, улучшение санитарных условий и охрана окружающей среды, оптимальное использование природных ресурсов, в частности, земли, планирование строительства в городах и сельских поселениях, – входит в настоящее время в перечень обязательных государственных забот любого цивилизованного государства», – отмечает британский исследователь местного самоуправления [4].

Классическая ангlosаксонская модель местного самоуправления в 1990-е гг. усугубляла негативные процессы в Российском государстве, вела к «самостийщине», вседозволенности местной власти, правовому нигилизму и криминализации. В законодательстве отсутствовал эффективный контроль за деятельностью местных органов.

По мнению авторов, для России был бы ближе опыт континентальной модели организации местной власти и, прежде всего, Франции, где местное самоуправление реализуется полностью лишь на низовом, коммуникальном уровне, высшие звенья – департамент, регион – в важных для государства сферах общественной жизни, при наличии представительных органов управляет представителями правительства и президента Французской Республики; наличие органов административной юстиции – как эффективного арбитража в спорах между государством и муниципальными органами – освобождает местное самоуправление от излишков административной опеки, позволяя более детально придерживаться принципов Европейской хартии местного самоуправления.

Уже в первые годы муниципальной практики конституционная модель была подвержена научной критике. В частности, А.А. Собчак полагал, что местное самоуправление есть самоорганизация населения не на низшем уровне, а на базовом, где сможет реализовать свои полномочия независимо

от государства. Обосновывая поселенческий тип, он считал, что местное самоуправление возможно там, где оно реализуется непосредственно. Под базовым уровнем понималось: дом, деревня, село, микрорайон, поселок и т.п. Если речь шла об уровне района либо города, состоящего из районов, тем более таких городов федерального значения, как Москва, Санкт-Петербург, – там должно быть государственное управление.

В качестве доказательства приводился пример из истории России, где строго соблюдались права базового звена. Губернские и уездные съезды не могли принимать обязательных решений относительно базового органа местного самоуправления, их решения могли быть в данном случае только рекомендательными. В то же время эти съезды могли оказать помощь базовым местным органам власти. Нельзя допустить, чтобы «так называемый районный орган местного самоуправления давал указание поселковым, городским, на территории района или другим образованиям базового характера» [5].

К сожалению, не все предложенное наукой было учтено в концепции закона. Наряду с несомненно положительным в правотворчестве, закон снова «наступает на грабли» – это превышение предельности управления местными коллективами.

Полагаем, что местное самоуправление в полном объем может функционировать на базе поселения (поселок, деревня, станица, микрорайон). В сельских и в городских районах, в городах, в городах без районного деления оно может быть представлено представительной властью.

Относительно соотношения пропорций консервативных тенденций (в данном случае это местное управление) и модерна (местное самоуправление) в развитии истории России на современном этапе представляется, что преобладающим определенное время будет здоровый консерватизм и постепенное, через «разбрычивание» [6] общества, по мере увеличения пределов самоуправляемости местных коллективов тенденции модернизма будут увеличиваться в социальном управлении.

Литература

1. Европейская хартия местного самоуправления // СЗ РФ. – 1998. – № 36. – Ст. 4466.
2. Драго Р. Административная наука. – М., 1982. – С. 128–130.
3. Симухин В.В., Сазонов В.И., Минтес А.В. и др. Основы муниципального права Российской Федерации. – Волгоград, 1999. – С. 6.
4. Гарнер Д. Великобритания. Центральное и местное самоуправление. – М., 1984. – С 28.
5. Всероссийское совещание по вопросам реализации конституционных полномочий о местном самоуправлении и организации государственной власти в субъектах Российской Федерации 17 февраля 1995 г. – М., 1995.
6. Корецкий Д. «Разбрычить» общество // Аргументы и факты. – 2012. – № 12. – С. 3.

Современные угрозы безопасности и эволюция административного права

М.В. Назаркин

Исследованы и сформулированы основные цивилизационные риски и угрозы в связи с развитием и внедрением новых технологий (промышленных и информационных), урбанизацией, расширением производственной, энергетической и транспортной инфраструктуры и т.д. Сформулировано и обосновано предложение по принятию федерального закона «О высокорисковых объектах», который позволит решить ряд теоретических и прикладных проблем. В частности: юридически закрепить классификацию высокорисковых объектов (международные аэропорты, объекты ТЭК и кредитно-финансовой сферы, радиационно-, биологически, химически, взрыво- и пожароопасные объекты промышленности и науки, объекты массового пребывания людей и потенциально опасные технические сооружения), определить общие требования и стандарты в сфере их безопасности, систематизировать понятийно-категориальный аппарат.

Ключевые слова: высокорисковый объект, безопасность, антитеррористическая защита, противокриминальная защита, категории опасности, технический регламент, техногенная катастрофа, природная катастрофа, угрозы безопасности, административное право.

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

Даже поверхностный анализ показывает, что непосредственными источниками указанных рисков выступают конкретные объекты, своего рода критические узлы, воздействие на которые может привести к тяжелым гуманитарным и материальным последствиям. По данным официальной статистики, на территории России насчитывается более 110 тыс. промышленных предприятий различного типа, эксплуатирующих около 250 тыс. опасных производственных объектов. В зонах, где в случае техногенных аварий и катастроф может возникнуть непосредственная угроза жизни и здоровью людей, проживает около 100 млн человек, то есть 70% населения страны [1].

Кроме того, имеется большое число опасных сооружений различного рода (например, гидротехнических), разрушение которых может привести к бедствиям регионального или национального масштаба. В городах расположено множество объектов жизнеобеспечения – потенциальных целей технологического терроризма.

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

Закономерен вопрос: какое место безопасность высокорисковых объектов занимает в ряду иных видов безопасности и какое влияние расширение спектра этих объектов оказывает на эволюцию административного права в целом? Анализ действующих в настоящее время нормативных актов позволяет выделить такие понятия, как «безопасность дорожного движения», «экологическая безопасность», «биологическая безопасность», «химическая безопасность», «техногенная безопасность», «термическая безопасность», «пожарная безопасность», «авиационная безопасность», «транспортная безопасность», «промышленная безопасность», «безопасность продукции» и многие другие [2]. С принятием Федерального закона от 21 июля 2011 г. № 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса» в данном перечне появился еще один относительно самостоятельный вид безопасности [3].

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

Принятие в 2007 г. Федерального закона «О транспортной безопасности», казалось бы, должно было разрешить если не все эти проблемы, то большую их часть, а главное – дать четкое определение понятия транспортной безопасности. Этого, однако, не произошло. В ст. 1 указанного закона она характеризуется как «состояние защищенности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств от актов незаконного вмешательства». Очевидно, что данное определение было сформулировано на основе более общей дефиниции «безопасность», которая содержалась в действовавшем на тот момент Законе РФ «О безопасности» [4]. В этом документе безопас-

ность определялась как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз». Следовательно, транспортная безопасность раскрывается законодателем через понятие акта незаконного вмешательства, который выступает в качестве главной угрозы. Соответственно, вокруг него выстраивается и вся система мер, направленных на ее обеспечение. Акт незаконного вмешательства при этом определяется как «противоправное действие (бездействие), в том числе террористический акт, угрожающее безопасной деятельности транспортного комплекса, повлекшее за собой причинение вреда жизни и здоровью людей, материальный ущерб либо создавшее угрозу наступления таких последствий». Таким образом, законодателем избран очень узкий подход к определению транспортной безопасности, а угрозы природного и техногенного характера вообще не учитываются.

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

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

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

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

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

Отсутствие на законодательном и доктринальном уровне четкого и логичного понятийно-категориального аппарата приводит к тому, что в нормативных правовых актах применительно к одним и тем же объектам используются самые разнообразные термины («потенциально опасные объекты и объекты жизнеобеспечения», «особо важные объекты», «опасные промышленные объекты», «критически важные объекты», «объекты повышенного риска», «гипераварийные объекты» и т.д. – всего можно насчитать около полутора десятков терминов).

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

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

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

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

Высокорисковые объекты как часть спектра материальных объектов повышенной опасности обладают дополнительным третьим свойством (признаком) – потенциальной уязвимостью при совершении актов несанкциони-

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

Критерий выделения данной категории – присущее рассматриваемым объектам сочетание потенциальной опасности и уязвимости. Заметим, что в законодательстве стран Европейского союза в настоящее время используется сходный по содержанию термин «критические инфраструктуры» [8].

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

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

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

В системе административного права в настоящее время уже закреплены такие понятия, как «безопасность дорожного движения», «экологическая безопасность», «биологическая безопасность», «химическая безопасность», «техногенная безопасность», «термическая безопасность», «пожарная безопасность», «авиационная безопасность», «промышленная безопасность»,

«безопасность продукции» и многие другие¹. Все эти категории носят правовой характер, и их ряд постоянно расширяется. Таким образом, выделение особого понятия «безопасность высокорисковых объектов» представляется вполне обоснованным. Но при этом возникают следующие вопросы: не усложняется ли тем самым уже и без того сложная система понятий безопасности? Не является ли данное предложение чисто умозрительной конструкцией? Что оно дает в теоретическом и прикладном планах, в чем состоит его плодотворность? Попытаемся ответить на них.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Указанные нормативные правовые акты, регулируя сходные по своей природе общественные отношения, не обладают общей методологической основой, которая позволила бы оптимизировать дальнейший нормотворческий процесс. Например, отсутствует юридически закрепленная классификация высокорисковых объектов, не разработана методика их подразделения на

категории. В Российской Федерации прослеживается не вполне верная линия на принятие локальных, частных нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области обеспечения безопасности лишь отдельных видов высокорисковых объектов (объекты транспорта, опасные промышленные объекты, ядерно опасные, биологически опасные и др.). В результате на законодательном и доктринальном уровнях так и не сложился четкий и логически последовательный понятийно-терминологический аппарат в данной области.

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

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

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

Литература

1. Интернет-конференция главы Ростехнадзора К.Б. Пуликовского. URL: <http://www.rian.ru/online/20070731/70033092.html>
2. Стахов А.И. Административно-публичное обеспечение безопасности в Российской Федерации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
3. О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса: Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 256-ФЗ // СЗ РФ. – 2011. – № 30 (ч. 1). – Ст. 4604.
4. О безопасности: Закон Российской Федерации от 5 марта 1992 г. № 2446-1 // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации. – 1992. – № 15. – Ст. 769.
5. Проценко С.В. Угрозы транспортной безопасности Российской Федерации // Российская юстиция. – 2010. – № 8.
6. О железнодорожном транспорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 10 января 2003 г. № 17-ФЗ // СЗ РФ. – 2003. – № 2.
7. Бикеев И.И. Материальные объекты повышенной опасности в российском уголовном праве: общие и специальные вопросы. – Казань, 2007. – С. 47–48.
8. Livre vert sur un programme europeen de protection des infrastructures critiques. – Bruxelles: CCE. – 17.11.2005.
9. О пожарной безопасности: Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 69-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 35. – Ст. 3649.
10. О радиационной безопасности населения: Федеральный закон от 9 января 1996 г. № 3-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 141.
11. О промышленной безопасности опасных производственных объектов: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 116-ФЗ // СЗ РФ. – 1997. – № 30. – Ст. 3588.
12. О безопасности гидротехнических сооружений: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ. – 1997. – № 30. – Ст. 3589.
13. Воздушный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ // СЗ РФ. – 1997. – № 12. – Ст. 1383.
14. О транспортной безопасности: Федеральный закон от 9 февраля 2007 г. № 16-ФЗ // СЗ РФ. – 2007. – № 7. – Ст. 837.

Использование брачного договора при заключении сделки по ипотеке как инструмент защиты имущественных прав молодых супружеских пар в случае расторжения их брака

А.В. Трошин

На основе изучения отношения молодых россиян к брачным контрактам и вопроса недолговечности немалого числа браков, сделан вывод, что заключение брачных контрактов станет в будущем правовой нормой при вступлении в брак: заключение его, особенно при совершении сделок по ипотеке, становится необходимым. Сформулировано и обосновано предложение о внесении некоторых изменений в действующее законодательство. Так, условия по ипотеке, предусмотренные для включения в брачный договор, то есть о доле супружеских пар в первоначальном взносе, доле супружеских пар в ежемесячных выплатах и другие договоренности, следует включать не в брачный контракт, а в обычный кредитный ипотечный договор.

Ключевые слова: брачный договор, брачный контракт, условия получения ипотечного кредита, выплаты ипотечного кредита в случае развода, ипотечное кредитование, заемщик, инструмент урегулирования имущественных отношений, имущественный спор, раздел имущества, совместная собственность.

С точки зрения перспектив развития семьи как важнейшего общественного института, особую социальную ценность имеет молодая семья, как бы аккумулирующая в себе результаты социально-экономических и демографических перемен, происходящих в обществе.

Важнейшим условием формирования и развития молодой семьи является ее отдельное проживание, поэтому материальная и жилищная обеспеченность стоят на первом месте в системе мер поддержки и укрепления семейных отношений. Вместе с тем большинство молодых семей в современных условиях не имеют возможности решить жилищную проблему самостоятельно, поэтому остро нуждаются в помощи со стороны государства.

Как известно, реализация государственной помощи молодым семьям в решении жилищного вопроса опирается в основном на систему государственных субсидий в рамках федеральных или региональных программ или льготного ипотечного кредитования, поскольку молодые люди, вступившие в брак, не могут единовременно выплатить всю стоимость жилья.

Ипотечный кредит – это обязательство, заключаемое на длительный срок (20–30 лет), в течение которого молодая пара может принять решение о расторжении брака. В силу происходящих в российском обществе существенных изменений, связанных с распадом семейных традиций, значительным снижением семейного статуса, высокой мобильностью населения и других причин, число разводов в России сохраняется на очень высоком уровне. Нестабильность социально-экономического развития в стране, слабость государственной политики, которая не способствует укреплению брачно-семейных отношений, приводят к тому, что наибольшее число разводов при-

ходится именно на молодые семьи, прожившие менее 3–5 лет. По данным Федеральной службы государственной статистики, по итогам 2011 г. на 1000 браков приходилось 509 разводов.

Расторжение брака влечет за собой определенные юридические последствия. Даже если молодая семья не обременена ипотекой, процедура раздела имущества, особенно недвижимости, является причиной спорных ситуаций при распаде брачных отношений и относится к одной из самых сложных областей всего судопроизводства.

В результате анализа судебной практики по данной категории дел следует отметить их большое количество (ввиду специфики рассматриваемых правоотношений), а также обозначить проблемные моменты при разрешении споров по разделу имущества, что предопределяет необходимость составления брачного контракта как инструмента защиты имущественных прав супружеских пар при разводе [6, с. 18–27; 7].

Отметим, что в случае развода каждый из бывших супружеских пар хочет разделить совместно нажитое имущество не по закону, а по «справедливости», при этом понятие о справедливости у каждого свое.

В соответствии со ст. 39 СК РФ каждый из супружеских пар получает половину совместно нажитого имущества [2], но в каждой ситуации существуют свои исключения, к примеру – интересы детей, сумма вклада каждого из супружеских пар в обеспечение благосостояния семьи, множество моральных аспектов и даже поведение супружеских пар. Например, п. 2 ст. 39 СК РФ содержит исключение из общего правила, которое дает возможность суду отступить от принципа равенства долей, исходя из интересов несовершеннолетних детей (то есть увеличение доли того супружеского партнера, с кем остаются дети после развода) и/или исходя из заслуживающих внимание интересов одного из супружеских пар, в частности, в случаях, если другой супруг не получал доходов по неуважительным причинам или расходовал общее имущество в ущерб семье [2].

Учесть все эти факты сложно, особенно если они раскрываются не в исковом заявлении о разделе имущества, а непосредственно в ходе судебного разбирательства. Единственным точным условием является то, что при подаче исковых заявлений на раздел имущества, когда после расторжения брака прошло более трех лет, суд вправе дать отказ в разбирательстве такого заявления. Однако и сам вопрос относительно момента, с которого начинается срок исковой давности для требований о разделе имущества, являющегося общей собственностью супружеских пар, брак которых расторгнут, недостаточно урегулирован.

Ст. 38 СК РФ говорит о том, что к требованиям супружеских пар о разделе общего имущества, брак которых расторгнут, применяется трехлетний срок исковой давности [2]. Однако указанная статья ничего не говорит о начале течения срока давности. Вместе с тем ст. 9 СК РФ, регулирующая общие принципы применения исковой давности к семейным правоотношениям, отсылает к нормам гражданского законодательства [2].

Так, в п. 1 ст. 200 ГК РФ определено, что течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. Изъятия из этого правила устанавливаются настоящим кодексом и иными законами [1]. Но в отношении раздела совместного имущества супругов они не установлены ни гражданским, ни семейным законодательством. Следовательно, анализ действующего законодательства позволяет сделать вывод о том, что течение срока исковой давности по искам о разделе общего имущества супругов начинается в момент, указанный в п. 1 ст. 200 ГК РФ.

Специалистами в области гражданского права выработаны два принципиальных подхода к решению вопроса о моменте нарушения права одного из супругов. Первый заключается в следующем: «Это право должно считаться нарушенным, когда между бывшими супругами возник спор по поводу раздела общего имущества или определения размера долей в нем. Если же спора нет, общая собственность супругов может существовать до тех пор, пока общее имущество сохраняется в натуре и живы оба собственника» [4, с. 430].

Второй подход связывает вопрос начала исковой давности с моментом расторжения брака. По мнению его сторонников, исчисление срока исковой давности с момента расторжения брака создает большую правовую определенность, что соответствует самой цели этого правового института [3, с. 150]. Супруг, требуя раздела имущества, знает, что непредъявление иска в течение трех лет после развода мешает его правам на удовлетворение иска о разделе имущества, если другой супруг сошлеется на истечение срока давности. Это стимулирует его к предъявлению иска в течение трехлетнего срока с момента прекращения брачных отношений. В то же время второй супруг, а также все лица, интересы которых могут быть затронуты разделом имущества, знает, что после истечения трехлетнего срока раздел имущества осуществлен быть не может.

На первый взгляд первый подход полностью соответствует положениям законодательства. Но анализ практики позволяет сделать следующие выводы: судьи при разрешении подобных споров часто связывают момент расторжения брака с моментом начала течения срока исковой давности для раздела совместного имущества супругов, определяя его как момент, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. Однако согласно первому подходу право должно считаться нарушенным, когда между бывшими супругами возник спор по поводу раздела имущества.

В связи с этим представляется более правильным считать моментом возникновения спора момент, когда лицо узнало о нарушении своего права, а, в свою очередь, момент расторжения брака признать совпадающим с моментом, когда лицо должно было узнать о нарушении своего права. Момент возникновения нарушенного права (момент, когда лицо должно было узнать о нарушении своего права) на практике признается совпадающим с моментом расторжения брака. Как следствие, можно признать данную позицию

обоснованной и справедливо говорить о том, что момент расторжения брака совпадает с моментом начала течения срока исковой давности для предъявления требований о разделе общего совместного имущества супружеских пар.

В большинстве случаев раздел имущества по суду выливается в длительный и затяжной процесс, и зарубежный опыт свидетельствует, что чем большую собственность имели в своем распоряжении супруги, тем выше был материальный уровень семьи, тем более сложные проблемы встают перед ними и судебными органами при разделе имущества.

Чтобы обезопасить себя от материальных потерь в случае развода, а также неприятных моментов, связанных с разделом имущества в суде, необходимо, на наш взгляд, при заключении брака использовать такой правовой инструмент как брачный контракт.

Рассмотрим ситуацию, когда разделу подлежит квартира, обремененная ипотекой. Молодой семье для приобретения жилья была выдана государственная субсидия в рамках одной из федеральных или региональных программ. Для приобретения жилья этой суммы было не достаточно, и возникла необходимость брать ипотечный кредит в банке. Однако сразу же после приобретения квартиры семья приняла решение о расторжении брака. (Многие молодые семьи вследствие незнания законодательства, своих прав и обязанностей, недостаточной информированности в правовых вопросах не осведомлены о том, что делать с квартирой, обремененной ипотекой.)

Если квартира обременена ипотекой, а брачный договор не составлен, супруги на период действия кредитного договора остаются равноправными собственниками приобретенной квартиры и раздел имущества практически не возможен. С квартирой совершать какие-либо сделки (продажа, размен) возможно только после полного погашения долга перед банком. Погашение долга, то есть оставшейся части кредита, согласно Семейному кодексу РФ распределяется между супружескими пропорционально доле имущества, полученного ими после развода [2, ст. 39].

Отметим, что распространенной практикой является неисполнение обязанностей по погашению кредита одним из бывших супружеских пар, который продолжает претендовать на ипотечную недвижимость. Второй супруг, который также является заемщиком, в подобной ситуации имеет право подать на него в суд на разделение долгов и начинать вносить средства только за себя. Но на это нужно согласие обеих сторон. Если такое согласие не получено, остается единственный способ: второму супругу полностью расплачиваться за кредит, обязательно отмечая в банке этот факт, и копить долги неплатильщика, а затем подавать на него в суд с целью взыскания долгов. В таких случаях велика вероятность взыскания долга с неплатильщика путем передачи квартиры в полную собственность супруга, выплатившего всю сумму средств по кредитному обязательству.

Рассмотрим второй случай, когда квартира куплена до заключения брака одним из супружеских пар. В этом случае также возможны различные варианты.

Например, супруг мог вступить в брак с задолженностью перед банком в размере 10 или 80% от стоимости квартиры. Квартира, купленная по ипотеке до заключения брака, не является совместно нажитым имуществом. Вместе с тем ежемесячные платежи по ипотечному кредиту, вносимые в банк в период брака, уже считаются совместными расходами. Банк не учитывает, кто вносит и какую долю платежей, для него главное – своевременное их внесение. После развода супруг/супруга может претендовать на половину размера выплат, произведенных в период брака, что наверняка не устроит того из супружеских, кто платил больше, или на долю в квартире, пропорциональную половине платежей, произведенных в период брака, что в условиях роста цен на недвижимость естественно более выгодно.

Учитывая трудности и длительность судебных тяжб, возникающих в процессах раздела имущества, юристы советуют семьям заемщиков обязательно составлять брачные контракты при заключении сделки по ипотеке и тем самым заранее урегулировать все вопросы, связанные с недвижимостью.

Заключение брачного договора – это право, а не обязанность граждан, но это также и один из лучших инструментов регулирования раздела ипотечных долгов при расторжении брака. Брачный контракт всемерно приветствуется и банком-кредитором. Многие банки даже настаивают на заключении брачного контракта при выдаче кредита.

При этом следует отметить, что российские брачные контракты заключаются по европейскому образцу, в котором основной предмет договора – это условия раздела имущества в случае развода. В американской практике брачных договоров главным его предметом является способ наказания супруга, если развод случится из-за его недостойного поведения (измена, ненадлежащий уход за супругом, плохое отношение к детям и т.д.). В России формулировку «недостойное поведение» в договор включать недопустимо, СК РФ содержит специальную норму, запрещающую ограничение прав и свобод супружеских [5, с. 14].

Какие условия относительно недвижимости необходимо включить в брачный договор – зависит от времени заключения договора (до заключения брака или после заключения брака), от момента и способа приобретения имущества, в отношении которого устанавливаются условия (приобретено до брака или по безвозмездной сделке, приобретено в браке, будет приобретено в скором времени, возможно, будет приобретено в будущем), от способа распределения прав и обязанностей в отношении имущества (раздельная, общая, долевая собственность, обременение).

В брачном контракте при совершении сделки по ипотеке оговариваются следующие условия: доли супружеских в первоначальном взносе, доли супружеских в ежемесячных выплатах (в браке и после развода), конечный собственник квартиры (один из супружеских или оба в определенных долях), возможность и порядок компенсации ипотечных выплат одним супружеским другому в случае развода, как изменятся все эти условия в случае рождения ребенка.

ка/детей. При этом следует отметить, что брачный договор можно заключить только по поводу ипотеки и не прописывать больше никаких пунктов.

Не выплачивать ипотечный кредит не выгодно ни одному из супружеских пар, и если брачный контракт составлен надлежащим образом – ни один из супружеских пар не заинтересован в создании бракоразводной ситуации. Если бывшие супруги прекратят выплачивать задолженность или нарушают условия ипотечного договора, то это обязательство приведет к потере квартиры без права на ее возврат.

С помощью брачного контракта представляется возможность избежать многих проблем и конфликтов при разделе имущества, в том числе обремененного ипотекой, а также благодаря его наличию не возникнут споры по поводу погашения ипотечного долга.

В Российской Федерации подписание брачных контрактов при заключении брачных отношений пока практически не распространено. Часто приятию решения о заключении брачного контракта мешают стереотипы психологического характера: люди утверждают, что такой способ возможного урегулирования имущественных отношений свидетельствует об отсутствии доверия друг к другу, что подписание контракта приводит к ущемлению прав сторон, и считают не нужным его составление.

Так как большинство людей скептически относятся к брачному контракту, а заключение его, особенно при совершении сделки по ипотеке, становится необходимым, то следовало бы предложить внести некоторые изменения в действующее законодательство.

Так, условия по ипотеке, которые предусмотрены для включения в брачный договор, то есть доли супружеских пар в первоначальном взносе, доли супружеских пар в ежемесячных выплатах и другие договоренности, следует включать не в брачный контракт, а в обычный кредитный ипотечный договор. Вследствие этого у заемщиков, во-первых, отпадет необходимость в заключении специального брачного договора как необходимого условия получения ипотечного кредита. Во-вторых, стандартные условия договора, предусматривающие необходимые действия людей по выплате ипотечного кредита в случае возможного развода, будут восприняты населением как обязательные условия реализации данного договора. Поэтому население и, в частности, молодые семьи сразу смогут обратиться в соответствующий банк, заполнить договор и получить кредит. Банки-кредиторы при заключении договоров ипотечного кредитования получат тем самым своеобразную страховку.

По моему мнению, включение предлагаемых изменений в законодательство, а также широкое распространение подписания брачного контракта при вступлении молодых граждан нашей страны в брачные отношения существенно сократят количество судебных разбирательств в данной сфере. Судебное разбирательство по разделу имущества практически будет исключено, что существенно упростит процедуру и для заемщиков, и для банков, и для судов.

Также считаю необходимым в целях поддержки молодой семьи создание сети бесплатных консультативных служб, где опытные юристы-психологи объяснят, что брачный контракт – это не условие будущего расторжения брака, а инструмент урегулирования имущественных отношений, которые могут возникнуть у молодой семьи при приобретении жилья с помощью ипотечного кредита в случаях разлада семейных отношений.

Заставить принудительно посетить такую консультацию молодую семью не представляется возможным, но, например, если сделать обязательным мероприятием посещение консультативной службы перед подачей заявления в органы ЗАГСа, то, возможно, это способствует развитию брачных контрактов в России, укреплению браков, получению уверенности в будущем и уменьшит тем самым количество разводов.

В заключении необходимо отметить, что брачный контракт является достаточно эффективным правовым инструментом. Принимая решение о заключении брачного договора во избежание имущественных споров при возможном разделе имущества, заранее требуется решить, как делить имущество: по закону или по собственному усмотрению. Закон защищает тех, кто имущество собирается делить на законных основаниях. При ином варианте следует юридически закрепить все отступления от установленного законом режима совместной собственности, то есть составить брачный контракт.

Брачный договор в российском обществе не является новшеством, но пока не получил широкого распространения. Однако можно предположить, что заключение брачных контрактов станет в будущем правовой нормой при вступлении в брак с учетом постоянно меняющихся условий жизни, изменяющихся правовых норм и вновь появляющихся стандартов международного права в этой области.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 16.
3. Антокольская М.В. Семейное право: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2002. – 336 с.
4. Гражданское право: Учебник. Т. 3 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2005. – 784 с.
5. Звенигородская Н.Ф. Договорное регулирование имущественных отношений в семье: Учеб. пособие. – М.: Приор-издат, 2006. – 80 с.
6. Никифорова Е.И. Режим общей собственности супругов. Обзор судебной практики // Жилищное право. – 2009. – № 1.
7. Законы России. URL: http://lawrussia.ru/texts/legal_557/doc557a529x504.htm

The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union

**L. Hurná,
H. Martyniv**

Abstract: The aim of this paper is to provide a general overview of the convergence of choice of law rules, belonging to the private international law, within the European Union. During the last decade the European Union has undertaken a broad process of harmonisation of choice of law rules. So far, there were adopted common conflict of law rules applicable to contractual obligations, non-contractual obligations, divorce and legal separation and maintenance obligations. In addition, some other legal documents are under negotiation, for instance, in the fields of succession and matrimonial property.

Key words: European Union, harmonization, private international law, choice of law rules.

Introduction

This paper discusses issues of private international law from a European perspective. It mainly introduces the convergence of European choice of law rules belonging to the legal system of the European Union.¹

Private international law deals with legal relationships between private persons, natural or legal, arising out of situations having a significant connection or connections to more than one country. Private international law covers three basic types of rules: jurisdictional rules (which country's courts can hear a case); choice of law rules (which country's law will the court which hears the case apply); rules relating to the recognition and enforcement of judgments of foreign courts (when will a court in one country enforce the decision of a court in another country).

Whenever a private law issue must be solved in an international context the question arises which substantive rule of decision should be selected. There is no world-wide system of private international law and the choice of law rules (or conflict of law rules) vary from State to State.² Each State has its own choice of law rules for deciding which system of law will apply to cases having a foreign element and the courts of each State apply their own national choice of law rules. Since the concept of applicable law varied from one Member State of the European Union to another, the adoption of common Union-wide choice of law rules was important for the development of unified private international law in the European Union and integration of the legal systems of Member States. Over the past decade, building common European private international law rules has become a primary goal for Union institutions.

¹ This paper belongs to the research project VEGA no. 1/1083/12 "Selected aspects of the European Private International Law development".

² De Boer, Th. M. 2009. The purpose of uniform choice-of-law rules: The Rome II Regulation. *Netherlands International Law Review*, Volume 56, Issue 3, December 2009. p. 301.

Under the original Treaty establishing the European Economic Community (EEC Treaty),³ the former Community⁴ did not have direct competence in the field of private international law. The work on harmonisation in this area was achieved by conventions⁵ agreed upon by all Member States pursuant to the ex Article 220 of the EEC Treaty⁶. The Maastricht Treaty⁷ established an intergovernmental competence of the Union in Justice and Home Affairs matters, including judicial cooperation in civil matters⁸, which made up the so-called third pillar of the European Union.⁹ Later the Amsterdam Treaty¹⁰ opened up new perspectives for the European legislation of private international law rules. There was created the concept of an “area of freedom, security and justice” and competence in the field of judicial cooperation in civil matters was transferred from the former third pillar of the European Union to the first pillar, which thus afforded the Union institutions the competence to legislate in the area of private international law. Ex Article 65 of the EC Treaty authorised to adopt measures in the field of judicial cooperation in civil matters having cross-border implications, in so far as necessary for the proper functioning of the internal market, including measures promoting the compatibility of the rules applicable in the Member States concerning the conflict of laws and of jurisdiction. Since the Amsterdam Treaty, new regulations covering the law applicable to contractual and non-contractual obligations and maintenance obligations, had been adopted. The Lisbon Treaty¹¹ opened the way towards deeper integration and cooperation in the field of private international law in the European Union. The previous legal framework was replaced with Title V “Area of freedom, security and justice” of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU).¹² While ex Article 65 of the EC Treaty required that any measures in the field of judicial cooperation in civil matters having cross-border implications had to assist with the proper functioning of the internal market, the Lisbon Treaty

³ Treaty establishing the European Economic Community was signed on 25 March 1957 and entered into force on 1 January 1958. The Maastricht Treaty renamed the EEC Treaty to the Treaty establishing the European Community (EC Treaty).

⁴ Under the Lisbon Treaty the European Community no longer exists under this name but has been replaced and succeeded by the European Union.

⁵ For example the Convention on the law applicable to contractual obligations (Rome Convention). It was signed in Rome on 19 June 1980 and entered into force on 1 April 1991.

⁶ “Member States shall, so far as is necessary, enter into negotiations with each other with a view to securing for the benefit of their nationals ... the simplification of formalities governing the reciprocal recognition and enforcement of judgments of courts or tribunals and of arbitration awards.”

⁷ Treaty on European Union (TEU), informally called the Maastricht Treaty, was signed on 7 February 1992 and entered into force on 1 November 1993.

⁸ According to the ex Article K.1 of the Treaty on European Union, judicial cooperation in civil matters belonged to the list of matters of common interests of Member States „for the purposes of achieving the objectives of the Union, in particular the free movement of persons, and without prejudice to the powers of the European Community“.

⁹ The pillar structure of the European Union was legally introduced by the Maastricht Treaty and was formally abandoned by the Lisbon Treaty. The European Union consisted of three pillars: the European Communities (first pillar), the Common Foreign and Security Policy (second pillar) and cooperation in the fields of Justice and Home Affairs (third pillar).

¹⁰ Amsterdam Treaty was signed on 2 October 1997 and entered into force on 1 May 1999.

¹¹ Lisbon Treaty was signed on 13 December 2007 and entered into force on 1 December 2009.

¹² Lisbon Treaty renamed the EC Treaty to the Treaty on the Functioning of the European Union.

modified this requirement. According to the new Article 81 of the TFEU, the European Union institutions may adopt such measures “particularly when necessary for the proper functioning of the internal market”, it means the internal market criterion is no longer absolute requirement. The list of areas of potential action also includes the adoption of measures aimed at ensuring compatibility of Member States' rules on jurisdiction and conflicts of law.

Up to the present day, as part of ongoing efforts by the European Union to create a genuine European area of freedom, security and justice, the Union has adopted several legal instruments which deal with issues of applicable law for cases having a foreign element. The application of these legal instruments is restricted to situations involving a conflict of laws it means situation linked to at least two different States. They lay down uniform rules to determine which national law should apply to issues in cases with an international dimension. They do not apply to what is called a purely domestic situation having connecting factors with one single country.

In the recent years, the choice of law rules have been developed and harmonized in the European Union legislation in the form of regulations. The term “harmonisation” is commonly used to denote all efforts to achieve an approximation of the laws of the European Union Member States, either by directives or regulations. Since a regulation does not leave any room for different implementations, it results in the creation of uniform law. So far, all measures promoting the compatibility of the rules concerning the conflict of laws were geared to unification rather than harmonization.¹³ Due to their self-executing nature, the regulations dealing with issues of applicable law can be seen as a single set of uniform rules which apply directly to Member States and replace their domestic law in those situations where there is a conflict of law. The rules are a coordinated whole and aim to synchronise the laws applicable to legal relationships irrespective of the country of the court in which an action is brought.

Although regulations in general are binding and directly applicable in all European Union Member States without any further transformation needed, this is not true of regulations based on Title V “Area of freedom, security and justice” of the TFEU. Special arrangements (opt outs) enable some Member States in relation to Title V, namely, Denmark, Ireland and the United Kingdom to remain outside Title V but allow the latter two to opt in to individual measures adopted under Title V. It means such regulations do not automatically apply to these three Member States.

Adopted documents

An important step in the development of unified private international law in the European Union was the adoption of uniform European conflict of law rules governing the process by which the law applicable to contractual and to non-contractual obligations is selected.

¹³ De Boer, Th. M. 2009. The purpose of uniform choice-of-law rules: The Rome II Regulation. *Netherlands International Law Review*, Volume 56, Issue 3, December 2009. p. 299.

The Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations (**Rome¹⁴** I Regulation) harmonises the rules of conflict of laws applicable to contracts in civil and commercial matters. By way of background, the Rome I Regulation has reformed and replaced the 1980 Rome Convention in the Member States of the European Union. Besides the change of legal nature into a Union instrument, the original intention was to take advantage of this transformation in order to modernise some of its provisions.¹⁵ With this document significant parts of the private international law relevant to international business transactions have been unified within Member States of the European Union except Denmark.¹⁶ The Rome I Regulation has universal application because it also applies in case the law of a Non-Member State is made applicable. The regulation applies to contracts concluded after 17 December 2009.¹⁷

In principle Rome I Regulation endeavours to establish clear cut rules on the applicable law. Legal certainty is expressly labelled to be the general objective of the regulation. Conflict of law rules are shaped to be highly foreseeable and this goal is reached first by allowing parties to choose the applicable law, and second by fixing the relevant criterion on which to rely for a comprehensive catalogue of contracts.

International contracts under Rome I Regulation are preferentially governed by the law chosen by the parties. The parties' freedom to choose the applicable law is one of the cornerstones of the system of conflict of law rules in matters of contractual obligations. The freedom available to the parties is considerable: they may choose any State law (whether or not it is the law of a Member State¹⁸), even if it is unrelated to the subject of the contract, and they may also anytime change their original choice.¹⁹ Recital 13 of the Rome I Regulation clarifies that the parties are always allowed to incorporate by reference in their contract to a non-State body of law or an international convention. Hence, parties can refer to a non-State law as *lex contractus*. However, this incorporation by reference takes place within the limits of the domestic mandatory provisions of the State law applicable to the contract, as determined under the conflict of laws rules of the Rome I Regulation.²⁰ Besides the restriction to State law, there are no additional restrictions as to which law parties may choose. There is no requirement of the chosen law to bear some "reasonable" or "substantial" relationship to the parties or the transaction. Choice of law can be made expressly by a choice of law clause either in writing or orally.

¹⁴ The commonly used abbreviation "Rome" indicates that the European Union instrument contains conflict of law rules.

¹⁵ Garcimartín Alférez, F. J. 2008. The Rome I Regulation: Much ado about nothing? The European Legal Forum, 2/2008. p. I-61.

¹⁶ Denmark is bound by the Rome Convention.

¹⁷ Rome I Regulation, Article 28.

¹⁸ Rome I Regulation, Article 2.

¹⁹ Rome I Regulation, Article 3.

²⁰ Garcimartín Alférez, F. J. 2008. The Rome I Regulation: Much ado about nothing? The European Legal Forum, 2/2008. p. I-67.

Choice of law can be made as well implicitly, it means it can be derived from the terms of the contract or the circumstances of the case.

Where the parties have not determined which law shall be applicable to their contract, Rome I Regulation first of all lists a catalogue of eight specific contracts (for instance, contracts for the sale of goods, contracts for the provision of services, contracts concerning immovable property, franchise and distribution contracts, contract for the sale of goods by auction) for which it directly specifies the applicable law.²¹ Most of the specifically addressed contracts are presumed to be connected with the country where the party who is to provide the characteristic performance is habitually resident.²² If none, or more than one of the specified rules apply to a contract, the applicable law will be determined based on the country of residence of the principal actor carrying out the contract. If, however, the contract is related more closely to another country than provided by these rules, the law of that country will be applied (so-called “escape clause” which allows a departure from the specific rules). The same applies when no applicable law can be determined.²³ In addition, in the absence of choice of applicable law, the Rome I Regulation expressly lays down special conflict of law rules with regard to four different types of contracts: contract for the carriage of goods and passengers²⁴, consumer contracts²⁵, insurance contracts²⁶ and individual employment contracts²⁷.

The Regulation (EC) No 864/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the law applicable to non-contractual obligations (**Rome II Regulation**) harmonises the conflict of law rules for non-contractual obligations in civil and commercial matters. The Rome II Regulation complements the Rome I Regulation by specifying harmonized choice of law rules for torts and restitutionary obligations. Uniform regulation detailing the governing law for non-contractual obligations is an absolute novelty for European countries. It applies in all European Union Member States, except Denmark. The Rome II Regulation is to have universal application so the uniform conflict rules laid down in the regulation can designate the law of European Union Member State or of a third country.²⁸ The regulation is applicable to events giving rise to damage occurring on or after 11 January 2009.²⁹

The Rome II Regulation divides non-contractual obligations into two major categories, those arising out of a tort or delict³⁰ and the second category includes quasi-delictual or quasi-contractual obligations, including in particular unjust

²¹Rome I Regulation, Article 4 (1).

²²Rome I Regulation, Article 4 (2).

²³Rome I Regulation, Article 4 (3), (4).

²⁴Rome I Regulation, Article 5.

²⁵Rome I Regulation, Article 6.

²⁶Rome I Regulation, Article 7.

²⁷Rome I Regulation, Article 8.

²⁸Rome II Regulation, Article 3.

²⁹Rome II Regulation, Articles 31 and 32.

³⁰Rome II Regulation, Articles 4 – 9.

enrichment (including payment of amount wrongly received), negotiorum gestio (agency without authority), and culpa in contrahendo (the notion of culpa in contrahendo includes not only the breakdown of contractual negotiations but also the violation of a duty of disclosure and any other non-contractual obligations directly linked to the dealings preceding the conclusion of a contract).³¹

Pursuant to the Rome II Regulation, parties are entitled to submit non-contractual obligations to the law of their choosing³² provided that such choice of law is made in an agreement entered into after the event giving rise to the damage (a post-tort agreement) or in an agreement concluded before the event giving rise to the damage (a pre-tort agreement) provided that the pre-tort agreement has been freely negotiated by the parties pursuing a commercial activity.

If the parties do not specify their choice of governing law, under the Rome II Regulation the general rule is that the law governing the non-contractual obligations arising out of a tort or delict is the *lex loci damni*, i.e. the law of the country in which the damage arises or is likely to arise irrespective of the country in which the event giving rise to the damage occurred or of the country or countries in which indirect consequences of that event arise.³³ This rule is, however, subject to certain exceptions. When the parties (the person claimed to be liable and the person who has allegedly sustained damage) have their habitual residence in the same country, the law of this common country will apply.³⁴ The “escape clause” allows a judge to apply in any case the law of the country that, in light of all of the circumstances of the case, is manifestly more closely connected with the tort or delict in question.³⁵ There are specific regimes for special types of torts or delicts, namely product liability, unfair competition and acts restricting free competition, environmental damage, infringement of intellectual property rights, and industrial actions.³⁶ Special rules also apply to cases where damage is caused by an act other than a tort or delict (such as unjust enrichment, negotiorum gestio, and culpa in contrahendo), which cover all the types of action falling within this category.

The increasing mobility of citizens within the European Union has resulted in an increasing number of “international” family matters where the spouses and other family members are of different nationalities, or live in different Member States or live in a Member State of which they are not nationals. Many cross-border family matters are already regulated by European Union law and the number of regulations is constantly expanding. Divorce, legal separation, and parental responsibilities, including child abduction and maintenance obligations, are already covered. The property relations of international couples (spouses and registered partners) and inheritance will be added in the near future. Yet the Union

³¹ Rome II Regulation, Articles 10 – 12.

³² Rome II Regulation, Article 14 (1).

³³ Rome II Regulation, Article 4 (1).

³⁴ Rome II Regulation, Article 4 (2).

³⁵ Rome II Regulation, Article 4 (3).

³⁶ Rome II Regulation, Articles 5 – 9.

has left untouched civil status, marriage, registered partnership, cohabitation, adoption, parentage, the law on surnames and the protection of adults.³⁷

In its 2005 Green Paper on applicable law and jurisdiction in divorce matters³⁸, the Commission suggested to harmonize choice of law rules regarding matrimonial matters. This resulted in the drafting of a Rome III Regulation. However, due to the opposition of a number of Member States, the Rome III Regulation has been rejected. In 2010 the Commission announced a new proposal on the possibility of harmonizing choice of law rules regarding matrimonial matters. The objectives set out in this new proposal were similar to those set out in the 2005 Green Paper but the new proposal was based on the enhanced cooperation mechanism.³⁹ The decision authorizing enhanced cooperation shall be adopted only when the objectives of a Union-wide cooperation cannot be attained within a reasonable period. This last resort requirement was considered fulfilled, since after almost two years of negotiations no unanimity had been reached.

The Council Regulation (EU) No 1259/2010 of 20 December 2010 implementing enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation (**Rome III Regulation**) will apply from 21 June 2012 in the fourteen European Union Member States which currently participate in the enhanced cooperation (Belgium, Bulgaria, Germany, Spain, France, Italy, Latvia, Luxembourg, Hungary, Malta, Austria, Portugal, Romania and Slovenia). These Member States have been authorised to participate in the enhanced cooperation by Council decision⁴⁰ and are bound by the uniform rules that will determine the law applicable to divorce and legal separation. The national conflict of law rules of the fourteen participating Member States will be replaced by the conflict of law rules of Rome III Regulation. The other thirteen Member States do not participate in the Rome III Regulation for various reasons, which are based on the content of the proposed uniform conflict of law rules⁴¹ or are solely for political reasons, but may opt in at any time in accordance with the Article 328 of the TFEU.

The rules of the Rome III Regulation are applied only if the divorce or legal separation has cross-border aspects. Obviously if spouses have different nationalities or habitual residences at the time the competent authority is seized, the applicable national law must be determined.

³⁷ Boele-Woelki, K. 2010. For better or for worse: The Europanization of international divorce law. Yearbook of Private International Law, Volume 12, p. 21.

³⁸ Commission Green Paper on applicable law and jurisdiction in divorce matters, COM(2005) 82, 14 March 2005.

³⁹ Article 20 of the TEU and Articles 326-334 of the TFEU lay down the conditions under which a group of Member States (at least nine Member States) can be permitted to proceed with a proposal for enhanced cooperation between them. Enhanced cooperation allows those countries of the Union that wish to continue to cooperate in particular area more closely together to do so within European Union structures but without the other members being involved. The mechanism of enhanced cooperation has never been used, although it was introduced by the Amsterdam Treaty. Thus, such form of closer cooperation between Member States has not yet proven successful. Enhanced cooperation in judicial cooperation now provides a potential precedent for enhanced cooperation in the other areas.

⁴⁰ Council decision of 12 July 2010 authorising enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation (2010/405/EU).

⁴¹ For example Slovak Republic still considers divorce to be a State controlled institution, which is irreconcilable with the notion of party autonomy.

The law designated by the Rome III Regulation shall apply whether or not it is the law of a participating Member State.⁴² The choice of law rules can lead to the application of foreign law, including not only the law of another Member State (intra-Union situation) but also the law of third country (extra-Union situation).

The parties are allowed to designate the applicable law, but spouses can select only a law with which they have a close connection.⁴³ The spouses may choose the applicable law from the following laws: the law of the State where the spouses are habitually resident at the time the agreement is concluded; or the law of the State where the spouses were last habitually resident, in so far as one of them still resides there at the time the agreement is concluded; or the law of the State of nationality of either spouse at the time the agreement is concluded; or the law of the forum. Once the spouses have determined the applicable law, they are bound by their choice until and unless they both agree to a modification. This may occur at any time before the court is seized. To ensure that spouses are aware of the implications of their choice, the agreement must be expressed in writing, dated and signed by the spouses.⁴⁴

In the absence of such a choice, the law to be applied is objectively to be determined by the court. The following laws apply: the law of the State where the spouses are habitually resident at the time the court is seized; or the law of the State where the spouses were last habitually resident, provided that the period of residence did not end more than one year before the court was seized, in so far as one of the spouses still resides in that State at the time the court is seized; or the law of the State of which both spouses are nationals at the time the court is seized; or the law of the State where the court is seized.⁴⁵

One of the main arguments of the Member States who chose not to engage in Rome III Regulation was that the proposed conflict of law rules might lead to the application of foreign law. Although Rome III Regulation accepts the outcome of applying foreign law, when the applicable divorce law fails to grant one of the spouses equal access to divorce or legal separation on grounds of her sex, even if that law has been chosen by the spouses, the law of the forum shall apply instead (“safety mechanisms”).⁴⁶ The application of lex fori safeguards the fundamental principle of equality between spouses.

Another novelty is the harmonization of choice of the applicable law as to the maintenance obligation. Council adopted Regulation (EC) No 4/2009 of 18 December 2008 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and cooperation in matters relating to maintenance (**Maintenance Regulation**). This Regulation applies to maintenance obligations arising from a family relationship, parentage, marriage or affinity from 18 June 2011. The

⁴² Rome III Regulation, Article 4.

⁴³ Rome III Regulation, Article 5.

⁴⁴ Rome III Regulation, Article 7.

⁴⁵ Rome III Regulation, Article 8.

⁴⁶ Rome III Regulation, Article 10.

primary aim of the Maintenance Regulation is to simplify the enforcement of maintenance orders between European Union Member States as between signatories to the Hague Protocol.⁴⁷ However, the regulation contains also provisions relating to jurisdiction and applicable law which are more wide reaching. The law applicable to maintenance obligations shall be determined in accordance with the Hague Protocol in the Member States bound by that instrument.⁴⁸ The Hague Protocol has been signed by all the Member States apart from the United Kingdom and Denmark. The

The Hague Protocol applies even if the applicable law is that of a non-Contracting State.⁴⁹ There is introduced party autonomy for the maintenance obligations in the Hague Protocol.⁵⁰ The maintenance creditor and debtor for the purpose only of a particular proceeding in a given State may expressly designate the law of that State as applicable to a maintenance obligation. This provision favours the applicability of the law of the forum. In addition, the maintenance creditor and debtor may at any time designate one of the following laws as applicable to a maintenance obligation: the law of any State of which either party is a national at the time of the designation; the law of the State of the habitual residence of either party at the time of designation; the law designated by the parties as applicable, or the law in fact applied, to their property regime; the law designated by the parties as applicable, or the law in fact applied, to their divorce or legal separation. In the absence of such a choice, there is a general rule that maintenance obligations are governed by the law of the State of the habitual residence of the creditor, save where the Hague Protocol provides otherwise.

Documents under negotiation

In Member States there also exist great disparities between the applicable rules of substantive law and private international law governing the property effects of marriage or registered partnerships. In July 2006 the Commission adopted a Green Paper on the conflict of laws in matters of matrimonial property regimes, including jurisdiction and mutual recognition.⁵¹ This launched wide-ranging public consultations, the results of which confirmed the need for European legislation, both for matrimonial property regimes and the property consequences of registered partnerships.

In March 2011 the Commission published two draft regulations dealing with the Private international law on the effects on property rights of marriage and registered partnerships. Because of the distinctive features of marriage and

⁴⁷ In the framework of The Hague Conference on Private International Law, the European Union and its Member States took part in negotiations which led to the adoption on 23 November 2007 of the Convention on the International Recovery of Child Support and other Forms of Family Maintenance (Hague Convention) and the Protocol on the Law Applicable to Maintenance Obligations (Hague Protocol). Both those instruments should therefore be taken into account in this Regulation.

⁴⁸ Maintenance Regulation, Article 15.

⁴⁹ Hague Protocol, Article 2.

⁵⁰ Hague Protocol, Articles 7-8.

⁵¹ Commission Green Paper on conflict of laws in matters concerning matrimonial property regimes, including the question of jurisdiction and mutual recognition, COM(2006) 400, 17 July 2006.

registered partnerships, and of the different legal consequences resulting from these forms of union, the Commission proposed two separate regulations, one on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions in matters of matrimonial property regimes,⁵² and the other on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions regarding the property consequences of registered partnerships.⁵³ Since in only fifteen Member States same-sex couples are allowed to formalize their relationship it is to be expected that the regulation on the property consequences of registered partnerships will be adopted under the enhanced cooperation procedure.

The Commission's proposals set out to answer the question which law is applicable to the liquidation of a matrimonial property regime or the property consequences of a registered partnership. Different approaches are proposed for marriage and for registered partnerships because of the specific features of each institution. Married spouses are given the option of choosing the applicable law. Their choice is limited, however, to prevent them from choosing a law with no connection to their marriage. The choice is between the law of their common habitual residence or that of their country of nationality. The proposal also contains a list of connecting factors to identify the applicable law in cases where no law has been chosen. If the spouses change their habitual residence from one Member State to another, they may, for example, easily change the law applicable to their matrimonial property regime. The same freedom is not however proposed for registered partners. The law applicable to the property consequences of registered partnerships is clearly defined in the proposal. It is the law of the State where the partnership was registered. This rule will have the advantage of making it clearer which law applies to a couple in a registered partnership and what the possible property consequences might be in the event of their separation.

The expansion of the European Union, and increasing mobility within it, have led to more and more people moving from one Member State to another to work or to retire, and owning property in another Member State. The laws of the Member States governing who is entitled to what of the deceased's property and how that estate is to be administered differ fundamentally. This makes dealing with a succession with cross-border implications potentially very complex. The difficulties facing those involved in a transnational succession mostly flow from the divergence in substantive rules, procedural rules and conflict rules in the Member States. To simplify these matters, there is a clear need for the adoption of harmonised European rules. In 2005 the Commission issued a Green Paper on

⁵² The proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions in matters of matrimonial property regimes, COM(2011)126.

⁵³ The proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions regarding the property consequences of registered partnerships, COM(2011)127.

succession and wills.⁵⁴ In October 2009 the Commission brought forward their proposal for a regulation to simplify the rules on cross-border succession.⁵⁵

The proposal includes rules which prescribe that the same law should be applicable to a given succession as a whole, irrespective of the nature and the location of the assets belonging to the estate. According to the proposal, the criterion of the deceased's habitual residence at the time of his or her death will determine which law will be applied to the succession case, unless the deceased has indicated another decision. Although the choice of law in succession matters is not found in the laws of most Member States, the proposal introduces the possibility for individuals to stipulate in their wills that the law of their own nationality should apply to their succession when they die.

Conclusion

For over a decade, European private international law has been under construction. Some parts of this legislative edifice are completed and in use, some parts are in the midst of construction, and others are still on the drawing board.⁵⁶ The existing European Union law and the instruments under negotiation provide the necessary consistency for judicial cooperation in civil matters within Union. All European choice of law measures of the private international law do not affect the Member States' substantive law. In accordance with the founding Treaties, substantive law remains a matter of national competence. The main objective of these measures is to ensure that a given legal situation is adjudicated under the substantive law of the same country, irrespective of the fact which court and in which European Union Member State decides the matter, and thus contribute to establishing a genuine European area of justice. The introduction of a set of uniform European choice of law rules should be welcomed by all parties engaging in international legal relationships. The main purpose of uniform choice of law rules is to reduce uncertainty as to the law governing international legal relationships. Uniform conflicts rules ensure the stability of cross-border legal relationships, they reduce the practice of "forum shopping" (in case claimants try and litigate their claims in countries whose courts will, they believe, apply the law most favourable to them), and they enable prospective litigants to predict the choice of law outcome of their lawsuit. Decisional harmony is the principal aim of European choice of law unification.

Bibliography

⁵⁴ Commission Green Paper on succession and wills, COM(2005) 65, 1 March 2005.

⁵⁵ The proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council of 14 October 2009 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and authentic instruments in matters of succession and the creation of a European Certificate of Succession, COM(2009) 154.

⁵⁶ Boele-Woelki, K. 2010. For better or for worse: The Europeanization of international divorce law. Yearbook of Private International Law, Volume 12, p. 20.

1. Boele-Woelki, K. 2010. For better or for worse: The Europeanization of international divorce law. *Yearbook of Private International Law*, Volume 12, p. 17-41.
2. Council Regulation (EC) No 4/2009 of 18 December 2008 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and cooperation in matters relating to maintenance.
3. Council Regulation (EU) No 1259/2010 of 20 December 2010 implementing enhanced cooperation in the area of the law applicable to divorce and legal separation .
4. De Boer, Th. M. 2009. The purpose of uniform choice-of-law rules: The Rome II Regulation. *Netherlands International Law Review*, Volume 56, Issue 3, December 2009. p. 295-332.
5. Garcimartín Alférez, F. J. 2008. The Rome I Regulation: Much ado about nothing? *The European Legal Forum*, 2/2008. p. I-61-79.
6. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council of 14 October 2009 on jurisdiction, applicable law, recognition and enforcement of decisions and authentic instruments in matters of succession and the creation of a European Certificate of Succession, COM(2009) 154.
7. Proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions in matters of matrimonial property regimes, COM(2011)126.
8. Proposal for a Council Regulation of 16 March 2011 on jurisdiction, applicable law and the recognition and enforcement of decisions regarding the property consequences of registered partnerships, COM(2011)127.
9. Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations.
10. Regulation (EC) No 864/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the law applicable to non-contractual obligations.
11. Treaty on European Union. URL:<http://europa.eu>
12. Treaty on the Functioning of the European Union. URL:<http://europa.eu>

ANNOTATIONS

The perspectives and directions of transport in the conditions of globalization of the world economy

Kozhina V.O.

The estimation of the rising role of transport in global economy was given. The advantages of transport system of Russia which provide transit communication between Europe and Asia were analysed. The key structures of the development of Russian economy improvement of all transport system were determined and formulated.

The key words: transport system, transport, transit, transit potential, transit rent, world transport system.

The motives of Indian and Chinese Companies which lead to the widening of direct foreign investments to African countries

Sapuntsov A.L.

The economic interests of such developing countries as India and China were considered. Their investments to Africa were analysed both on the state and transnational levels.

The activity of foreign economic expansion of Chinese and Indian Companies in Africa is confirmed by the given statistics. The conclusion is both China and India tend to get an access to mineral resources (oil, gas, ore, metals etc.) in order to fasten their geo-economic positions in other regions of the world.

The key words: world economy, African continent, direct foreign investments to African countries, Chinese expansion, Indian expansion, mineral resources of Africa, foreign trade relations, Indian-African foreign trade relations, Chinese capital in Africa, Indian capital in Africa.

**The experience of economic reforms in Arabic developing countries
in the region of the Persian Bay**

Gukasyan G.L.

The character of economic reforms of the Persian Bay Arabic countries which export petroleum was discussed.

The issues about the correlation of using market methods of economy and natural – rent economy, about the role of the state in the transitional system of economy of these countries were analysed. The main problems were found out in case of combination of national priorities with global economic and investment regimes.

The key words: Saudi Arabia, OAE, Dubai, Abu-Dabi, natural-rent model of economy, microeconomics, modernization of Arabic countries, oil income.

**German economy during the period of 1920-1930 years.
The period between wars**

Shihatov P.V.

The theme of the article is a social-economic situation of Germany after the 1-st World War. The economic and political reasons of coming to power of the Natzi Party were considered and analysed. They also discussed the structural changes in the economy not only in this country but in other European countries, which took place due to deep economic depression. It is obvious that Germany tried to overtake other countries by preparing to the war and developing military power.

The key words: German economy, Versail's treatment, Down's plan, Yung's plan, economic crisis.

The management problems of a region development (Kemerovskaya oblast)**Kopein A.V.**

The problems appeared due to the objective necessity to increase the tempo of the social-economic development in Kemerovskaya oblast were discussed. They also talked about the opportunity to carry out the process of production on the new basis of the rising level of industrial production and using high technology to reach the strategic purpose: improving of living standards and developing of Kemerovsky region.

The key words: Kemerovskay oblast, technological breakthrough, technological structure, structural-innovative reforms, steady development of the region, quality of life, personal self-realization, regional institutes.

The strategy of development of coal industry**Korchagina T.V.**

Energetic strategy of Russia for a period till 2030 was analysed. They also discussed the stages of its realization; the innovative ways of development of the mineral-raw base were emphasized. The structures and the size of energetic resources, their quality, the degree of study and the directions of economic exploring.

The key words: energetic strategy, TEK, a mineral raw base, energetic resources, energetic sector, mineral resources, coal.

**The evaluation of expenditures while using resource-saving technologies
in coal industry**

Kuzmina T.I.

Methods of evaluation of the main stages of discovering coal, its transportation, processing and burning were discussed.

The problem of the calculation of costs in coal industry was analysed. A new criteria for more precise calculation of consumer costs was suggested.

The key words: coal, coal mining, the burning of coal, the unit of heat, quality of heat.

The role of merchandising in retail business

Datsuk A.V.

A modern method of promotion of retailing goods without participation of a seller was thoroughly discussed. Its principle distinguishes from marketing were determined. The complex of measures which help to increase labor productivity of trade enterprise was analysed.

The key words: merchandising, art of sales, goods promotion, marketing revolution, productivity of trade enterprise, the psychology of behavior, a choice of goods

The innovation technologies of teaching students Mathematics

Lungu K.N.

The issue about modernization of mathematical education of the future economists was discussed.

The new methodical methods and technologies of increasing quality of teaching students were described. It was emphasized that the aim and the result of the modern education of a personality is the formation of a person's professional competence.

The main requirements which the modern textbook must meet were formulated and worked out.

The key words: modernization of mathematical education; understanding, deep understanding; the aim of mathematical education; students' motivation; the activity approach to teaching Mathematics; professional competence.

The perspectives of distance learning in Russia

Khatunzeva E.A.

The issue of high education on the whole and economic education in particular was considered. The estimation of the distance learning which can substitute traditional correspondence form, was given. It was underlined that, on the one hand, the number of branches opened by High Institutions widens the educational market, on the other hand it leads to poor quality of education.

The conclusion is we must develop and advance distant forms of education.

The key words: distance learning, economic education, correspondence form of teaching, a branch of the institute, mastering of knowledge, effectiveness of educational process, methods of teaching, unificational method, individual work, student-teacher.

The modern electronic textbook: the demands to the form and the context**Voloshina M.S., Ishkova L.V.**

The issue of great importance for universities was discussed: the transition from study-productive process to scientific educational process. It was also mentioned that the problem of usage of HT at a new level has become more and more actual for high education institute. This problem also refers to the creation of different kinds of electronic textbooks.

A new conception (electronic textbook) was formulated. So, there was given the answer, what requirements the electronic textbook must meet. An example of such electronic textbook was examined. This textbook must guarantee availability of study materials both for work without assistance and self-control of students.

The key words: electronic textbook, the requirements to electronic textbook, pedagogical software, computerization of teaching, scientific and educational process.

The guarantees of realization of the constitutional principle of the unity of the economic space of the Russian Federation**Kusovkin D.V.**

The investigation of legal guarantees of the united economic space of the Russian Federation was done. Some shortages of the system providing the unity of economic space were found. The important ways of legal mechanisms of the economic federalism were formulated.

The key words: the unity of economic space, UES, the united legal space, the economic unity of the country, economic federalism, legal guarantees, disintegration.

About realization of the federal law ‘About general principles of the local self-government in the Russian Federation’ 06.10.2003, № 131

Sazonov V.I., Ulyanova G.A.

The reasons of taking out the organizations of local self-government from the modern Russian state power were investigated. The public model of the local self-government which appeared in anglo-saxon countries was studied. The distinguishes between the notions ‘local management’ and ‘local self-government’ which took the legal forms in Russia were underlined.

The key words: local management, local self-government, local community, local power, legal nihilism, administrative control, authorities of the local management.

The modern safety threats and evolution of administrative law

Nazarkin M.V.

Risk civilizations and threats connected with development and usage of High Technologies and urbanization, expansion of industrial, energetic and transport infrastructures were investigated and formulated.

The suggestion about the adoption of the federal law ‘About the objects of high risk’ was formulated and grounded. This federal law will give the opportunity to solve some theoretical and applied problems. In particular, we must fix the classification of the objects of high risk legally (international airports, TEK objects, objects of credit and financial sphere, radiation, biological, chemical and fire-dangerous objects of science and industry, objects of mass congestion of people, potentially dangerous technical objects), determine general demands and standards in safe sphere, systemize conceptual and categorical structure.

The key words: the objects of high risk, safety, anti-terroristic defence, anti-criminal defence, category of danger, technical standing orders, technogenic catastrophes, natural disasters, safety threats, administrative law.

The usage of marriage contract while making a transaction on a mortgage as an instrument of protection of the married couple in case of divorce

Troshin A.V.

Having studied the issue of the skeptical attitude of the young Russians to marriage contracts and their divorces after short period of life the following conclusion was made: marriage contracts will become a legal standard in the future when the young people will get married. It must be mentioned that making a marriage contract is becoming essential for young people particularly when they get a mortgage loan.

The suggestion about making some changes into the current legislation was grounded and formulated. So, conditions of receiving a mortgage loan which are provided to be included in marriage contract, that is the shares of the married couple in payments per month should be included not in a marriage contract but in a usual mortgage loan.

The key words: marriage contract; the conditions of receiving a mortgage loan; payments of a mortgage loan; in case of divorce; mortgage lending; borrower; instrument of settlement of the property relations; property dispute; property section; joint property.

The harmonization of choice of law rules of private international law in the European Union

Hurná L., Martyniv H.

Abstract: The aim of this paper is to provide a general overview of the convergence of choice of law rules, belonging to the private international law, within the European Union. During the last decade the European Union has undertaken a broad process of harmonisation of choice of law rules. So far, there were adopted common conflict of law rules applicable to contractual obligations, non-contractual obligations, divorce and legal separation and maintenance obligations. In addition, some other legal documents are under negotiation, for instance, in the fields of succession and matrimonial property.

The key words: European Union, harmonization, private international law, choice of law rules

Сведения об авторах

Кожина

Вероника Олеговна

канд. экон. наук, зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва)
vero_ko@mail.ru**Сапунцов**

Андрей Леонидович

канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономики Государственного университета управления, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП (Москва)
andrew@sapuntsov.ru**Гукасян**

Гурген Левонович

канд. экон. наук, ст. научный сотрудник Института востоковедения РАН (Москва)
gukasyangl@mail.ru**Шихатов**

Павел Иванович

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
pulivan@mail.ru**Копеин**

Андрей Валентинович

канд. техн. наук, зав. кафедрой информатики и математики Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
apelsinka@smtp.ru**Корчагина**

Татьяна Викторовна

канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Киселевск)
kisl@miepvuz.ru**Кузьмина**

Татьяна Ивановна

канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва)
tutor007@list.ru**Дацык**

Аида Владимировна

ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга организации Омского филиала Московской финансово-промышленной академии, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Омск)
aida-dacyk@yandex.ru

Лунгу Константин Никитович	канд. физ.-мат. наук, доцент, профессор кафедры высшей математики МГОУ им. В.С. Черномырдина (Москва) k.lungu@mail.ru
Хатунцева Елена Анатольевна	канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва) elenk54@mail.ru
Волошина Марина Сергеевна	канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры высшей математики Сибирского государственного индустриального университета (Новокузнецк) ishkovalu1941@mail.ru
Ишкова Людмила Викторовна	д-р пед. наук, доцент, зав. кафедрой гуманитарных дисциплин Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк) ishkovalu1941@mail.ru
Кузовкин Денис Вячеславович	канд. юрид. наук, доцент кафедры конституционного и международного права Омского юридического института, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП (Омск) den.kuzovkin@gmail.com
Сазонов Виктор Иванович	канд. филос. наук, доцент, доцент филиала МИЭП (Волгоград) vol@miepvuz.ru
Ульянова Галина Александровна	студентка юридического факультета МИЭП (Волгоград) vol@miepvuz.ru
Назаркин Михаил Владимирович	канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры уголовной политики и организации предупреждения преступлений Академии управления МВД России (Москва) nazarkin.mikhail@rambler.ru
Трошин Андрей Викторович	аспирант кафедры гражданско-правовых дисциплин МИЭП (Москва) rivermoscow@rambler.ru

HURNÁ Lucia

JUDr., Ph.D., Assistant, International Law Department,
Faculty of International Relations, University of
Economics in Bratislava, Slovakia
hurna@euba.sk

MARTYNIV Halina

JUDr., Ph.D., Assistant, International Law Department,
Faculty of International Relations, University of
Economics in Bratislava, Slovakia
martyniv@euba.sk

Условия публикации

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Каждый материал, поступивший в редакцию, обязательно проходит процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

После публикации каждый автор получает один бесплатный экземпляр журнала.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом и строится по алфавитному принципу: в первую очередь литература на русском языке (при этом важнейшие нормативные правовые акты и нормативные документы выносятся в начало), затем на иностранном. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется, поскольку журнал печатается в одну краску.

К тексту статьи необходимо приложить:

➤ *сведения обо всех авторах* (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);

- *аннотацию на русском и английском языках* (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);
- *перечень ключевых слов на русском и английском языках* (5–15 понятий);
- *список использованной литературы* (оформленный в соответствии с действующим стандартом);
- *сопроводительное письмо*;
- *рецензию специалиста* в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников) либо *рекомендацию научного руководителя* (для аспирантов, соискателей, студентов).

Рукописи принимаются в электронном виде по адресу: *vestnik@miervuz.ru* Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайте ООО «Научная электронная библиотека»: <http://www.elibrary.ru>

**Вестник
Международного института
экономики и права**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

Адрес редакции:
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1
Тел. (факс) (495) 781-06-53
<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ
e-mail vestnik@miepvuz.ru

Подписано в печать 23.06.12. Формат 70×100/16.
Усл. печ. л. 8,4. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии
Международного института
экономики и права:
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1