

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (40) / 2012

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

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Ответственный редактор: Шульга Олеся Анатольевна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»

127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Гибизов Н.Г.

Сравнительная характеристика методов определения риска банкротства предприятия. Агрегирование полученных данных с помощью модели нечётких множеств..... 141

Давыдов А.В.

Энергетическая безопасность и энергосбережение как основные направления развития экономики России 145

Джамалов У.И.

Привлечение инвестиций в регионы как способ мотивации развития малого бизнеса и частного предпринимательства 149

Егорова К.С.

Бесфилиальная модель бизнеса как одно из направлений эволюции банковского обслуживания 150

Ильина С.А.

Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность» 153

Катаев Е.Н., Погодина Е.А.

Особенности миграционных процессов в Ульяновской области 157

Кейсерухская У.К., Чачина Е.Г.

Нормирование финансовых коэффициентов на основе методологии кластерного анализа 161

Кожемякова В.В.

Использование данных отчета о прибылях и убытках в экономическом анализе прибыли от продаж и его рентабельности..... 164

Коротенко Е.А.

О методике оценки потенциала улучшения предприятия..... 167

Кузнецова И.М.

Налогообложение розничной торговли в рамках специальных налогов режимов 171

Кузнецова А.Ю., Девятаева Н.В.

Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия 175

Курдюков А.Ю.

Особенности исследования рынка услуг общественного питания Калининградской области..... 178

Мурикова А.Р., Гимранова Э.Р.

Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации..... 181

Мякшин В.Н.

Экономическая оценка инвестиционного потенциала Северо-Арктического региона..... 183

Низамова А.И.

Сравнение положений МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» с положениями ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам»..... 188

Новикова У.И., Косарева А.В.

Направления формирования туристической составляющей бренда региона для Тульской области..... 190

Позднякова Е.С.

Оценка рационального вида функции доходности инвестиций в человеческий капитал 195

Порозова Ю.М.

Методика формирования кредитными организациями резервов на возможные потери как финансовый механизм регулирования экономики 199

Праведников Д.А. Особенности и перспективы рынка международных автомобильных грузоперевозок Калининградской области 201	Шайдуллина Л.И. Признание расходов согласно отечественным и международным стандартам..... 252
Рубцов А.В. Анализ рынка интернет-торговли в России 204	Шарипов А.К. Проблемы развития экологического аудита в Республике Казахстан 257
Рысина А.Б., Абрамов С.А. Международное разделение труда в высокотехнологичном секторе экономики... 207	Шибилева О.В., Камдин А.Н. Организация системы выявления и учета отклонений от норм затрат на предприятиях промышленности строительных материалов .. 261
Симакина М.А. Сущность концепции качества жизни в современных российских исследованиях 210	Ширгазина Е.В. Анализ предпочтений потребителей на рынке жилой недвижимости города Челябинска..... 264
Смородинова Д.Г. Формирование эффективной команды инвестиционного проекта 215	Эрентраут А.А. Проблемы и перспективы участия России в международном технологическом трансфере..... 268
Сморудова О.В. Основные аспекты мотивационной деятельности государственных служащих 217	
Старостин А.Ю. Внешние инвесторы на рынке оборота капитала 219	ФИЛОСОФИЯ
Старостин А.Ю. Методики регулирования денежных потоков 222	Катунина Ю.К. Особенности формирования культуры управленческой деятельности в пограничной сфере в период Российской империи..... 271
Старостин А.Ю. Механизмы наличного и безналичного оборота капитала 225	ФИЛОЛОГИЯ
Тусбаев Г.Н. Слияние РГКП ВАСС «КЕН» с Государственной противопожарной службой как один из эффективных способов внедрения методов, способствующих улучшению качеству боеготовности 227	Александров И.Н. «Размышления» М.М. Пришвина о православии в раннем дневнике 1905–1913 гг..... 275
Караваева А.А., Ушкова А.А. Модель построения бренда работодателя 229	Двидар М.М.С. Концовка и ее роль в текстообразовании 277
Авзалова А.И., Филиппова М.В. Исследование динамики цен акций с помощью копула-функций..... 232	Дюпина Ю.В. Символизация как один из аспектов феномена цвета 280
Фокеева К.Н. Организационная структура лизинговой компании 238	Ильина О.А. Понятие греха в поэзии Анны Брэдстрит 281
Фролов А.Л. Влияние инфляции на эффективность инновационных проектов..... 241	Каменева М.Б. Созвучие эпох: «Божественная комедия» Данте и роман Т. Толстой «Кысь» 284
Чараиа В.О. Причины внедрения Базель III, его характеристики и ожидаемые эффекты 246	Королькова И.А. Речевые стереотипы в языковом этикете английского и русского языков 293
Чеботарёва М.С. Россия на мировом рынке образовательных услуг 249	Кочарян А.Р. Арабизмы в удинском языке 296
	Моросо Флорес А.К. К вопросу о семантической классификации религиозной лексики французского языка 299
	Пакулова Ю.В. Предварительное исследование по теме «критерии оценки качества устного перевода: перевод с листа»..... 303

Покушалова Л.В., Серебрякова Л.Т.
Обучение профессионально ориентированному языку в техническом вузе..... 305

Рокотянский В.И.
«Я ненавижу сплетни в виде версий...»
О биографии, сочинениях, читательском восприятии современников, и о том времени, когда булгаковедов ещё не было 308

Сиями Х., Мохаммади М.Р.
О некоторых особенностях русско-персидского и персидско-русского перевода 310

Щетинина Н.А.
Стандартизированная лексика англоязычного радиообмена гражданской авиации..... 316

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Гладких В.Н.
Особенности уголовной ответственности за злоупотребление и превышение должностных полномочий по уголовному законодательству стран СНГ и Балтии 322

Дзотов Ч.А.
Институт юридической клиники как средство противодействия коррупции..... 326

Иванов И.Н.
Административно-правовые проблемы испытания при приеме на службу в таможенные органы и подписания контракта..... 328

Ковалева Я.А.
Охраняемые элементы произведения: часть произведения, наименование, персонаж 331

Колышева И.Б.
International Experience in Realization of Russia Federal Procurement Policy..... 334

Костюк О.Н.
Причинная обусловленность конфликта интересов на государственной службе..... 337

Neverova V.A., Bartashuk V.N.
Some aspects of the consumer markets functioning..... 340

Никиточкина М.В.
Понятие горных, строительных и иных работ.. 343

Стрельникова К.В.
Взаимосвязь уголовно-правовых и криминологических аспектов исследования похищения человека в Российской Федерации на современном этапе 345

Хамаганов А.И.
Федеральная интервенция: российская и зарубежная практика 347

Хрык А.В.
Составление секретарем судебного заседания внутренних описей..... 349

Южанин А.О.
Транснациональная коррупция: глобальная проблема современности 351

ПОЛИТОЛОГИЯ

Кощеева П.П.
Россия и НАТО: партнерство или конкуренция? 354

Левина К.А.
Россия и НАТО: сворачивающееся партнерство или нарастающее противостояние? 357

Лясина И.Ю., Приходько Е.А., Соколов Р.В.
Гражданское общество в восприятии различных поколений россиян (анализ результатов социологического исследования в г. Волжском Волгоградской области)..... 360

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Сравнительная характеристика методов определения риска банкротства предприятия. Агрегирование полученных данных с помощью модели нечётких множеств

Гибизов Николай Георгиевич, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Задача определения степени риска банкротства предприятия является актуальной для всех лиц, заинтересованных положением предприятия — руководителей, инвесторов и т.д.

В финансовом анализе хорошо известен ряд показателей, характеризующих отдельные стороны текущего финансово-экономического положения предприятия. И на основе этих показателей были созданы интегральные коэффициенты, характеризующие общее положение и вероятность банкротства предприятия: Модель Альтмана, Модель Лиса, Модель Таффлера, Модель Иркутской ГЭА), Модель Фулмера.

Современная проблема заключается в том, что, используя сразу несколько из перечисленных моделей на практике, зачастую получается разрозненный результат: по некоторым моделям вероятность банкротства высокая, а по другим — низкая. Целью исследования является получения интегрального показателя риска банкротства предприятия с помощью модели нечетких множеств.

Модель Альтмана

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95 %, на два года — 83 %, что является ее достоинством.

Недостаток данной модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, которые разместили свои акции на фондовом рынке. Расчет факторов и интегрального показателя в модели Альтмана представлен в таблице 1.

Модель Лиса

Модель Лиса, разработанная им в 1972 году, для предприятий Великобритании представлена в таблице 2.

Модель Таффлера

Данная модель рекомендуется для анализа как модель, учитывающая современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей (таблица 3).

Модель Иркутской ГЭА (таблица 4)

По результатам практического его применения появилась информация о том, что значение R во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей.

Модель Фулмера (таблица 5) классификации банкротства была создана на основании обработки данных 60 ти предприятий: 30 потерпевших крах и 30 нормально работающих — со средним годовым оборотом в 455 тысяч американских долларов.

Точность прогнозов, сделанных с помощью данной модели на год вперед — 98 %, на два года — 81 %.

Нечетко-множественная модель прогнозирования риска

План исследования риска банкротства с помощью нечетких множеств включает следующие этапы:

- 1) определение нечётких множеств;
- 2) отбор и ранжирование показателей;
- 3) построение матрицы соответствия и определение финального значения показателя риска банкротства предприятия.

На первом этапе происходит определение лингвистических переменных и нечетких множеств. Предлагается выделить следующие нечеткие множества:

а) Лингвистическая переменная G «Риск банкротства» также имеет 5 значений:

- G_1 — нечеткое подмножество «предельный риск банкротства»,
- G_2 — нечеткое подмножество «степень риска банкротства высокая»,
- G_3 — нечеткое подмножество «степень риска банкротства средняя»,
- G_4 — нечеткое подмножество «степень риска банкротства низкая»,
- G_5 — нечеткое подмножество «риск банкротства незначительный».

б) Для отдельного финансового показателя или показателя управления X_i задаем лингвистическую переменную V_i «уровень показателя X_i » на следующем термножестве значений:

- V_{i1} — подмножество «очень низкий уровень показателя X_i »;
- V_{i2} — подмножество «низкий уровень показателя X_i »;
- V_{i3} — подмножество «средний уровень показателя X_i »;
- V_{i4} — подмножество «высокий уровень показателя X_i »;

Таблица 1. Расчет риска банкротства предприятия по модели Альтмана

Название	Итоговый коэффициент вероятности банкротства	Условные обозначения	Дифференциация по уровням вероятности банкротства	
			менее 1,8	очень высокая
Модель Альтмана	$Ka = X_1 \cdot 1,2 + X_2 \cdot 1,4 + X_3 \cdot 3,3 + X_4 \cdot 0,6 + X_5$	$X_1 = \frac{\text{тек активы}}{\text{вал бал}};$ $X_2 = \frac{\text{нераспред прибр}}{\text{вал бал}};$ $X_3 = \frac{\text{прибыль ОД}}{\text{вал бал}};$ $X_4 = \frac{\text{УК}}{\text{вал бал}};$ $X_5 = \frac{\text{выручка}}{\text{вал бал}}.$	от 1,81 до 2,7	высокая
			от 2,71 до 2,99	средняя
			от 3,0	низкая

Таблица 2. Расчет риска банкротства предприятия по модели Лиса

Название	Итоговый коэффициент вероятности банкротства	Условные обозначения	Дифференциация по уровням вероятности банкротства	
Модель Лиса	$Kл = X_1 \cdot 0,062 + X_2 \cdot 0,092 + X_3 \cdot 0,057 + X_4 \cdot 0,001$	$X_1 = \frac{\text{оборотный капитал}}{\text{Сумма активов}};$ $X_2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Сумма активов}};$ $X_3 = \frac{\text{нераспр прибыль}}{\text{Сумма активов}};$ $X_4 = \frac{\text{собств капитал}}{\text{заемный капитал}}$	0,037	Критическое значение

Таблица 3. Расчет риска банкротства предприятия по модели Таффлера

Название	Итоговый коэффициент вероятности банкротства	Условные обозначения	Дифференциация по уровням вероятности банкротства	
Модель Таффлера	$Kт = X_1 \cdot 0,53 + X_2 \cdot 0,13 + X_3 \cdot 0,18 + X_4 \cdot 0,16$	$X_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Краткоср обязат}};$ $X_2 = \frac{\text{Оборотн капитал}}{\text{Сумма обязательств}};$ $X_3 = \frac{\text{Краткоср обязат}}{\text{Сумма активов}};$ $X_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма активов}}$	От 0,2	Неплохие долгосрочные перспективы
			До 0,2	Вероятность банкротства

Таблица 4. Расчет риска банкротства предприятия по модели Иркутской ГЭА

Название	Итоговый коэффициент вероятности банкротства	Условные обозначения	Дифференциация по уровням вероятности банкротства	
Модель Иркутской ГЭА	$K_{\text{ирк}} = X_1 \cdot 8,38 + X_2 + X_3 \cdot 0,054 + X_4 \cdot 0,62$	$X_1 = \frac{\text{Собств об капитал}}{\text{Сумма активов}};$ $X_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собств капитал}};$ $X_3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма активов}};$ $X_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоим продукции}}$	До 0	Вероятность банкротства максимальная
			От 0 до 0,18	Высокая
			От 0,18 до 0,32	Средняя
			От 0,32 до 0,42	Низкая
			От 0,42	Минимальная

Таблица 5. Расчет риска банкротства предприятия по модели Фулмера

Название	Итоговый коэффициент вероятности банкротства	Условные обозначения	Дифференциация по уровню вероятности банкротства	
Метод Фулмера	$K_{\phi} = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,27X_4 - 0,12X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1,083X_8 - 3,075X_9$	X_1 =Нераспределенная прибыль/Валюта баланса	H<0	Банкротство неизбежно
		X_2 =Выручка от реализации/Валюта баланса		
		X_3 =Прибыль до налог. обл/Валюта баланса		
		X_4 =Чистая прибыль/Общий размер задолженности		
		X_5 =Долгосрочные об./Валюта баланса		
		X_6 =Краткосрочные об./Валюта баланса		
		X_7 =Lg (Материальные активы)		
		X_8 =Оборотный капитал/Общая задолженность		
		X_9 =Lg (Приб до нал.обл и упл. %/Проценты к уплате)		

Таблица 6. Уровень значимости показателей

Модель	Фактическое значение	Уровень значимости (удельный вес), r_i	Лингвистическое описание
Альтман	K_a	0,333	Средняя степень Риска
Таффлер	K_t	0,267	Низкая степень риска
Лис	K_l	0,200	Очень высокая степень риска
ИГЭА	$K_{\text{ирк}}$	0,133	Очень низкая степень риска
Фулмер	K_{ϕ}	0,067	Очень низкая степеь риска

— V_{15} — подмножество «очень высокий уровень показателя X_1 ».

На следующем этапе производится отбор низших показателей, которые предполагается использовать в исследовании. Для анализа банкротства предлагается принять ранее рассмотренные модели анализа риска банкротства предприятия (таблица 6).

Ранжировка показателей

Если система показателей проранжирована в порядке уменьшения их значимости, то вес i -го показателя не об-

ходимо определять по правилу Фишберна, представленного формулой (1).

Ранжировка показателей для 5 моделей, выстроенных в представленном порядке приведена в таблице 6, при этом в графе «фактическое значение» ставится значение показателей, полученных при расчете для каждого конкретного предприятия.

Следующим шагом является построение матрицы фактического распределения значений по нечетким множествам (таблица 7). На данном шаге происходит абстра-

Таблица 7. Матрица распределения фактических значений по нечетким множествам

	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
Альтман					
Таффлер					
Лис					
ИГЭА					
Фулмер					
Итого	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ

Таблица 8. Распределение интегрального показателя риска банкротства предприятия

Интервал значений Риска (g)	Заключение о Финансовом состоянии предприятия
0–0,2	Предельный риск банкротства
0,2–0,4	Степень риска банкротства высокая
0,4–0,6	Степень риска банкротства средняя
0,6–0,8	Низкая степень риска банкротства
0,8–1	Риск банкротства незначителен

гирование от числовых значений, полученных с помощью представленных ранее моделей анализа риска банкротства предприятий и переход к нечетким множествам лингвистических переменных.

В таблице 7 в ячейки, соответствующие значениям лингвистических переменных, полученных с помощью моделей анализа риска, ставится «1». В остальные ячейки ставится «0». Например: коэффициент Альтмана получился равным 2,8, что соответствует средней вероятности банкротства предприятия в течение года, соответственно на пересечении строки «Альтман» и столбца «Средний» ставится единица – остальные ячейки по строки заполняются «нулями».

На следующем этапе определяется интегральный коэффициент вероятности банкротства предприятия, основанный на нечетких множествах (формула (2)).

$$g = \sum_{j=1}^N g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (2)$$

где: $g_j = 0,9 - 0,2 * (j - 1)$;

Литература:

1. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / Ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: Юнити-Дана, 2010.
2. Недосекин А.О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечетких описаний. / Недосекин А.О. – М.: Аудит и финансовый анализ, 3, 2009.
3. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Новый комплексный показатель оценки финансового состояния предприятия/ Недосекин А.О. – М.: Аудит и финансовый анализ, 8, 2010.
4. Недосекин А.О., Максимов О.Б., Павлов Г.С. Анализ риска банкротства предприятия: Методическое указание [электронный ресурс]; <http://sedok.narod.ru/>
5. Altman E.I. Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question // Journal of Finance, September 1984, pp. 1067–1089.
6. Altman E.I. personal Internet homepage. – <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/index.html>.

g – коэффициент вероятности банкротства нечетких множеств;

j – номер столбца;

i – номер строки;

N – количество факторов;

r_i – вес i -ого фактора;

λ_{ij} – уровень принадлежности носителя X_i нечетким подмножествам V_j (сумма по столбцам).

На следующем шаге происходит отнесение полученного интегрального показателя риска банкротства предприятия к финальному суждению (таблица 8).

Многие исследователи теории нечетких множеств считают, что данный метод зачастую помогает воздержаться от более затратного метода экспертных оценок.

Результатом исследования риска банкротства предприятия становится рассчитанный коэффициент, который и будет являться основой для принятия управленческого решения (принятия предупредительных мероприятий и т.д.).

Энергетическая безопасность и энергосбережение как основные направления развития экономики России

Давыдов Алексей Васильевич, аспирант
Финансовый Университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В статье дан обзор роли энергобезопасности и энергосбережения в экономике Российской Федерации. Обсуждаются растущее потребление первичных энергоресурсов всеми мировыми державами, последствия этого роста, а также способы развития и причины, препятствующие энергосберегающей политике.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, первичные энергоресурсы, энергетическая стратегия, баланс энергоресурсов, стратегические угрозы энергетической безопасности, энергосбережение и энергоэффективность

Energy Safety and Energy Conservation as the Basic Directions of Economic Development of Russia

Davydov Alexey Vasilyevich, postgraduate student
Financial University under the Government of the Russian Federation

The review of a role of energy safety and energy conservation in economy of the Russian Federation is given in the article. The growing consumption of primary energy resources by all world powers, consequences of this growth, and also ways of development and the causes impeding the energy conservation's policy are discussed too.

Keywords: energy safety, primary energy resources, energy strategy, balance of energy resources, strategic threats of energy safety, energy conservation and energy efficiency.

Энергетическая безопасность это защищенность государства и его экономики от угроз дефицита в обеспечении энергетических потребностей экономически доступными энергоресурсами приемлемого качества. Масштабная реализация таких угроз связана с рисками потери экономической или политической стабильности, ухудшения социально-экономического положения стран, замедления или прекращения экономического роста и социального развития.

Энергетическая безопасность достигается, с одной стороны, достаточностью предложения топливно-энергетических ресурсов, с другой стороны — умеренностью спроса, обеспечиваемой эффективной системой энергопотребления.

Главной причиной обострения ситуации с обеспечением глобальной энергетической безопасности в последние десятилетия является усиление двух глобальных процессов.

Во-первых, это значительный рост спроса мировой экономики на первичные энергоресурсы, особенно быстрый у развивающихся стран, а также в странах с переходной экономикой (страны СНГ, включая Россию, и другие европейские страны) (таблица 1) [11].

Во-вторых, это исчерпание относительно дешевых природных энергоресурсов в большинстве регионов мира и необходимость освоения более дорогих их запасов, что чревато необходимостью более значительных инвестиций в энергетический сектор.

В настоящее время прогнозируется устойчивый многолетний рост глобального спроса на первичную энергию. Так,

согласно информации Мирового энергетического агентства, к 2030 г. мировое потребление первичных энергоресурсов может возрасти до 25 млрд. т. — потребление в АТР может увеличиться до 9 млрд. т., в Африке, Латинской Америке и на Среднем Востоке суммарно до 5 млрд. т., в Северной Америке и Европе, включая СНГ — до 10–11 млрд. т.

Но эта информация мало влияет на стиль жизни большинства стран, так во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой тенденция к энергосбережению пока не просматривается, а развитие использования возобновляемых видов энергии происходит недостаточными темпами. Во всем мире сохраняется достаточно мощное противодействие развитию атомной энергетики. Что никоим образом не способствует политике энергосбережения.

Основными ориентирами в энергетической безопасности России и долгосрочном развитии страны следует считать масштабные структурные преобразования в экономике, в секторе промышленного производства, что на данном этапе развития страны предусматривает Энергетическая стратегия России до 2030 г. (ЭС-2030) [7].

Согласно ЭС-2030 на первом этапе реализации должны быть активизированы геологоразведочные работы в традиционных местах добычи энергоресурсов, а также созданы все необходимые условия для освоения сырьевой базы ТЭК в удаленных и труднодоступных районах страны, создана централизованная вертикально-интегрированная система управления запасами полезных ископаемых с целью достижения максимально эффективного комплексного освоения недр.

Таблица 1. Мировое потребление первичных энергоресурсов (млн. т.) [11]

Регион, страна	2000 г.	2005 г.	2011 г.	Прирост 2011 г. к 2000 г.	
				абс.	отн.
Северная Америка, в т.ч.	3928,6	4030,6	3810,1	-118,5	-3%
США	3302,6	3349,3	3120,3	-182,3	-6%
Канада	429,6	462,0	456,5	26,9	6%
Мексика	196,5	219,4	233,4	36,9	19%
Центральная и Южная Америка, в т.ч.	653,4	724,6	804,9	151,6	23%
Бразилия	261,5	283,3	322,8	61,2	23%
Венесуэла	88,5	97,7	105,2	16,7	19%
Аргентина	84,2	95,0	104,8	20,6	24%
Европа и Евразия, в т.ч.	4000,0	4206,8	3961,1	-38,9	-1%
Россия	897,8	949,0	928,5	30,7	3%
ФРГ	471,2	462,7	414,4	-56,8	-12%
Франция	362,5	371,9	345,9	-16,6	-5%
Великобритания	318,7	322,0	284,4	-34,3	-11%
Украина	192,6	194,6	160,9	-31,7	-16%
Белоруссия	30,3	33,9	34,2	3,9	13%
Средний Восток, в т.ч.	582,6	781,9	942,4	359,8	62%
Иран	173,2	251,5	292,9	119,7	69%
Саудовская Аравия	169,0	222,4	273,8	104,8	62%
ОАЭ	58,9	81,4	107,3	48,3	82%
Африка, в т.ч.	399,5	468,0	515,9	116,4	29%
ЮАР	153,4	170,6	181,3	27,9	18%
Египет	71,2	89,2	109,1	37,9	53%
Алжир	38,5	46,8	56,8	18,3	48%
АТР, в т.ч.	3677,1	4896,6	5930,5	2253,4	61%
Китай	1383,2	2248,2	3113,1	1729,9	125%
Япония	729,6	743,2	663,4	-66,2	-9%
Индия	422,0	517,9	670,5	248,5	59%
Мир, всего	13241	15108	15965	2724	21%

На *втором этапе* следует активное освоение минерально-сырьевой базы нефти и природного газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, в шельфовых районах, в т.ч. в российском секторе Арктики, а также на полуострове Ямал, в Обской и Тазовской губе, на европейском севере и в Прикаспийском регионе.

На *третьем этапе* продолжится освоение новых районов на основе современных методов и технологий геологоразведки, частно-государственного партнерства и привлечения инвестиций, в т.ч. иностранных.

Достижение ориентиров ЭС-2030 должно позволить России нарастить свое участие в обеспечении глобальной энергетической безопасности к 2030 г. путем увеличения экспорта первичных энергоресурсов на 11–12% против объемов 2011 г. (511,4 млн.т.)

В то же время уже достаточно длительный период в России существуют проблемы, стоящие на пути достижения поставленных в ЭС-2030 планов – стратегические угрозы энергетической безопасности.

Основные стратегические угрозы энергетической безопасности России включают в себя:

1. *Высокая энергоёмкость российского ВВП* определяется главным образом использованием энергорасточительных технологий и оборудования, большими потерями при транспортировке и хранении энергоресурсов.

2. *Низкие темпы преодоления ценовых перекосов между газом и углем* привели к нерациональной с позиций энергетической безопасности структуре спроса, выраженной в чрезмерной ориентации на природный газ. Замедленное устранение перекоса цен тормозит необходимую диверсификацию энергобаланса, усиливает угрозу доминирования природного газа в энергобезопасности регионов России.

3. *Отставание прироста разведанных запасов углеводородов от объемов их добычи.* Крайне неблагоприятное положение складывается в нефтяной отрасли, в которой истощение сырьевой базы происходит особенно

Таблица 2. Баланс первичных энергоресурсов по ЭС-2030 (млн. т.)

	2015 г.	2020 г.	2030 г.
Внутреннее потребление, в т.ч.	1010–1110	1160–1250	1375–1565
газ	528–573	592–619	656–696
жидкие (нефть и конденсат)	195–211	240–245	309–343
твердое топливо (уголь и пр.)	168–197	198–238	248–302
нетопливные	117–127	130–147	163–224
Вывоз, в т.ч.	913–943	978–1013	974–985
газ	310–340	380–390	400–425
ИТОГО РАСХОД	1923–2052	2140–2266	2363–2542
РЕСУРСЫ	1923–2052	2140–2266	2363–2542
Импорт	96–100	92–93	86–87
Производство – всего, в т.ч.	1827–1952	2047–2173	2276–2456
газ	784–853	919–958	1015–1078
жидкие (нефть и конденсат)	691–705	718–748	760–761
твердое топливо (уголь и пр.)	212–260	246–311	282–381
нетопливные	134–140	156–164	219–236

высокими темпами. Происходит ухудшение качества запасов нефти. В настоящее время приходится переходить в районы с более дорогой нефтью.

4. *Высокая доля природного газа в энергобезопасности регионов России.* Сложившаяся в последнее двадцатилетие доминирующая, а в ряде случаев почти монополярная роль природного газа в балансе топлива многих районов России (Центральный, Приволжский, Северо-Кавказский, Южный федеральный округа – более 90%, Северо-Западный федеральный округ – 75%) обуславливает слишком высокую зависимость экономики данных регионов от надежности поставок газа, добываемого и транспортируемого в основном из одного газодобывающего района. Газ подается на расстояния 2,5–3 тыс. км по системе магистральных газопроводов, подверженных повышенной опасности техногенных и природных воздействий. Грозит это значительными проблемами в обеспечении энергетической безопасности территории страны в условиях сокращения добычи газа в долгосрочной перспективе и крупно-масштабных чрезвычайных ситуаций в газовой отрасли.

5. *Недостаточный уровень инвестиций и низкие темпы обновления оборудования в отраслях ТЭК.* За последние 15–20 лет выделяемые инвестиции в ТЭК направлялись в недостаточном объеме и использовались преимущественно для воспроизводства. В результате в отраслях ТЭК все оборудование значительно изнашивается, происходит некомпенсируемое выбытие производственных фондов. Высокий износ оборудования ведет к высокой себестоимости и энергоемкости производства энергоресурсов и вынуждает инвестировать средства, прежде всего в модернизацию производственного аппарата и на ввод новых мощностей, предназначенных для замены изношенного оборудования. Коэффициенты обновления

производственных фондов отраслей ТЭК на протяжении последнего десятилетия составляли менее 2% (за исключением нефтедобычи – около 4%).

Уже несколько лет идет реформа отрасли, но нерешенными остаются главные проблемы: устаревшее оборудование и нормативно-правовая база, нехватка квалифицированных кадров и отношение государства с частными компаниями. Особую озабоченность вызывает уровень безопасности объектов энергетики.

Энергетическая безопасность страны и ее обязательства перед мировым сообществом могут быть обеспечены только при условии принятия стратегических решений на государственном уровне.

К концу 2011 г. планировалось сформулировать единый документ, определяющий энергобезопасность страны.

По словам Президента РФ, Доктрина энергобезопасности России, должна предусматривать устойчивое и долгосрочное снабжение энергоресурсами, как Россию, так и все зависящие от неё страны, активное развитие гидроэнергетики и альтернативных источников энергии, определение порядка быстрого реагирования на чрезвычайные ситуации, модернизацию предприятий ТЭКа, особые меры защиты энергообъектов от террористов и международную кооперацию. В частности, не исключается формирование резерва энергоресурсов и создание условия для роста инвестиций, направленных на технологическое обновление ТЭКа. В связи с износом оборудования более чем на 60% в электроэнергетике и газовой отрасли и на 80% – в нефтепереработке необходимо разработать механизм стимулирования, направленный на модернизацию производства и повышения технологической безопасности. Но как это часто бывает, эта доктрина, к сожалению, пока не заработала.

Сбережение энергоресурсов равносильно их производству, и часто именно оно представляет собой более рентабельный и экологически ответственный способ обеспечения растущего спроса на энергию. Усилия по повышению энергоэффективности и энергосбережению способствуют снижению энергоёмкости экономического развития, укрепляя тем самым глобальную энергетическую безопасность.

Повышая уровень энергосбережения и энергоэффективности, уделяется больше внимания самому энергетическому сектору, который вносит значительный вклад в эти усилия за счет сокращения потерь при производстве и транспортировке энергоресурсов.

Основными направлениями в этой области должны быть:

1. Снижение до минимального уровня сжигания попутного газа в факелах и поощрение его использования;
2. Совершенствование энергетической инфраструктуры, в том числе минимизацию потерь нефти и нефтепродуктов при транспортировке и утечки газа из систем газоснабжения;
3. Утилизацию метана, образующегося в результате добычи угля;
4. Налаживание обмена передовым опытом;
5. Создание программы, с учетом национальных условий, по стимулированию потребителей пользоваться эффективными транспортными средствами, в том числе с

экологически чистыми дизельными и гибридными двигателями;

6. Поощрение диверсификацию источников энергии для транспортных средств на основе новых технологий, в том числе внедрение в значительных масштабах различных видов биотоплива для автотранспорта, а также более широкое использование сжатого и сжиженного природного газа, сжиженного попутного газа и различных видов синтетического жидкого топлива;

7. Стимулирование научных исследований в области энергосбережения и энергоэффективности.

Энергоресурсы имеют самое важное значение для улучшения качества жизни и расширения возможностей, открывающихся перед гражданами всех стран мира — как развитых, так и развивающихся. Поэтому обеспечение эффективного, надежного и экологически безопасного энергоснабжения чрезвычайно важно для всех стран.

В связи с глобальным характером этой ситуации и постоянно растущей взаимозависимостью между странами-производителями, транзитными странами и государствами-потребителями необходимо развивать партнерские отношения между всеми заинтересованными сторонами в целях укрепления глобальной энергетической безопасности. Лучший способ добиться намеченных целей в этой области — формирование прозрачных, эффективных и конкурентных мировых энергетических рынков.

Литература:

1. Бушуев В.В., Телегина Е.А., Шафраник Ю.К. Мировой нефтегазовый рынок: инновационные тенденции. — М.: ИД «Энергия», 2008.
2. Добронравин Н.А., Маргания О.Л. Нефть, газ, модернизация общества. — М.: Омега-Л, 2008. — 522 стр.
3. Рогожа И.В. Нефтяной комплекс России: государство, бизнес, инновации: монография — Москва, 2010. — 242 стр.
4. Энергетическая безопасность. Термины и определения / Отв. ред. Н.И. Воропай. — М.: ИАЦ Энергия, 2005. — 60 с.
5. Энергетика России. 1920—2020 гг. Т. 2: Энергетическая политика на рубеже веков. — М.: ИД «Энергия», 2008.
6. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года — Утверждена распоряжением правительства РФ от 28 августа 2003 г.
7. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года — Утверждена распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г.
8. <http://www.oilru.com/> — информационно-аналитический портал «Нефть» <http://www.unctad.org/> — United Nations Conference on Trade and Development
9. <http://www.eia.gov/> — U.S. Energy Information Administration
10. <http://www.gks.ru/> — Федеральная Служба Государственной Статистики
11. <http://www.iea.org/> — официальный сайт Международного Энергетического Агентства
12. <http://minenergo.gov.ru/> — официальный сайт Министерства энергетики РФ

Привлечение инвестиций в регионы как способ мотивации развития малого бизнеса и частного предпринимательства

Джамалов Уткир Илхамович, ст. преподаватель
Джизакский политехнический институт (Узбекистан)

В данной статье рассмотрено решение правовых и институциональных вопросов, связанных с дальнейшим совершенствованием инвестиционного климата, увеличением объемов притока иностранных инвестиций в экономику страны, является важным фактором производства конкурентоспособных товаров и услуг с выходом их на мировой рынок.

In given article the decision legal and institutional questions connected with the further perfection of an investment climate, are considered by increase in volumes of inflow of foreign investments into a national economy, the important factor of manufacture of the competitive goods and services with their exit on the world market.

Решение правовых и институциональных вопросов, связанных с дальнейшим совершенствованием инвестиционного климата, увеличением объемов притока иностранных инвестиций в экономику страны, является важным фактором производства конкурентоспособных товаров и услуг с выходом их на мировой рынок.

Создание благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства является одной из актуальных проблем сегодняшнего дня. На ее решение направлено постановление Президента от 25 августа 2011 года «О мерах по устранению бюрократических барьеров и дальнейшему повышению свободы предпринимательской деятельности». [1]

Развитие частного сектора в Республике Узбекистан началось с выходом Указа Президента РУз от 24 января 2003 года. К субъектам малого бизнеса относятся микрофирмы и малые предприятия, индивидуальные предприниматели. 2011 год в Узбекистане объявлен Годом малого бизнеса и частного предпринимательства. Одним из приоритетов сегодняшнего дня является успешное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства. Как подчеркнул Президент страны в докладе на заседании Кабинета Министров РУз «...Большим нашим достижением стало повышение доли малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП и его роли в развитии экономики страны. Если в 2006 году на долю этого активно развивающегося сектора экономики приходилось около 31 процента ВВП, то в 2010 году 52.5 процента». Если в 2002 году число зарегистрированных субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства составляло около 149 тысяч, то сегодня число зарегистрированных юридических лиц достигло свыше 506 тысяч единиц, из которых в сфере негосударственной собственности — 92,5 процента, из них 51 процента — фермерские и дехканские хозяйства, 21 процента — частные предприниматели, 1% — компании с иностранным капиталом и пр. Из 11,5 миллионов человек трудоспособного населения 74 процента занято в секторе малого бизнеса и частного предпринимательства. Из этого количества более миллиона человек сосредоточено в Ташкентской области, на втором месте находятся

Фергана и Джизак, в каждом из которых трудится около 900 тыс. человек.

Согласно постановлению Президента от 25 августа 2011 года «О мерах по устранению бюрократических барьеров и дальнейшему повышению свободы предпринимательской деятельности» с 1 сентября 2011 года отменено действие 50 документов разрешительного характера в сфере предпринимательской деятельности, что способствовало предоставлению новых возможностей для успешного занятия собственным делом. Еще одна важная норма, введенная данным постановлением, состоит в том, что с целью создания благоприятных условий для субъектов малого бизнеса документы разрешительного характера должны быть выданы в срок, не превышающий 30 рабочих дней со дня предоставления заявления субъектами предпринимательства.

Вклад малого бизнеса в развитие экономики растет с каждым годом с соответствующим снижением доли государства. Так государственный сектор составляет 61 процента в транспортной отрасли, 22,6 процента в промышленности, 12,6 процента в строительстве. При этом сельским хозяйством полностью занимается частный сектор [2].

В качестве мер поддержки реального сектора экономики была разработана Антикризисная программа, включающая в себя 150 мероприятий. Утвержденная в 2008 году на пять лет, она предусматривает снижение ставок единого налога на прибыль, расценок по открытию счетов в банках, уменьшение на 30 процентов количества плановых проверок хозяйствующих субъектов. Если в 1996 году налог на прибыль составлял 38 процента, в 2004 году — 18 процента, в 2011 году — 9 процента.

В 2011 году объем кредитов, выданных банками субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства составил 2,1 трлн. сумов, из которых 418 млрд. сумов — микрокредиты. Это в полтора раза больше, чем в 2010 году.

Введена новая организационная правовая форма бизнеса — семейный. Законодателями рассматриваются законы «О частных банках», «О разрешительных проце-

дурах в сфере предпринимательской деятельности» и др. Будут внесены изменения в законы «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности», «О конкуренции».

В целях поддержки малого бизнеса и частного предпринимательства введена система ускоренной государственной регистрации «Одно окно», укреплены правовые нормы по защите прав предпринимателей, упрощены вопросы сдачи статистической отчетности, введена упрощенная системы налогообложения малого бизнеса.

Малый бизнес и частное предпринимательство решает вопросы обеспечения занятости населения в сфере услуг и сервиса, а также надомного труда, привлечения в сферу малого бизнеса и частного предпринимательства выпускников образовательных учреждений, участия субъектов бизнеса во внешнеэкономической деятельности и их выход на региональные и мировые рынки. [3]

Удельный вес малого бизнеса и частного предпринимательства в общем объеме капиталовложений составляет 25 процента. Его доля в ВВП страны увеличилась с 30 процента в 2001 году до 52,5 процента в 2010 году. В 2011 году доля малого бизнеса и частного предпринимательства в объеме ВВП уже составила 53 процента.

Из 45 тысяч ежегодно регистрируемых предприятий ликвидируется около 25 тысяч. Их большую часть составляют фермерские и дехканские хозяйства. Основной причиной выхода из бизнеса является плохое планирование, недостаточное обучение теории и практики менеджмента.

Литература:

1. Й. Шумпетер Теория экономического развития. — М.: 1982. — 29 с.
2. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 1999. — 478 с.
3. М.С. Косимова, Ш.Ж. Эргашходжаева, А.Н. Самадов, И.Б. Шарипов. «Предпринимательства и малый бизнес». Уч. пос. — Т.: 2010, — 274 с.

Бесфилиальная модель бизнеса как одно из направлений эволюции банковского обслуживания

Егорова Ксения Сергеевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Информационные технологии оказывают всё большее влияние на мировую экономику, видоизменяя бизнес-процессы и заставляя производителей искать новые каналы продаж для повышения прибыли. Сфера деятельности кредитных организаций не стала исключением. Одним из результатов внедрения в ней новых технологий явилось развитие системы дистанционного банковского обслуживания, открывшего дополнительные перспективы совершенствования финансовых услуг.

Дистанционное банковское обслуживание можно охарактеризовать как совокупность оказываемых кредит-

Ежегодно по этому направлению проходит обучение около 50 тысяч человек, свыше 20 тысяч обучает Торгово-промышленная палата РУз.

Необходимо особо отметить, что постановлением Президента «О мерах по устранению бюрократических барьеров и дальнейшему повышению свободы предпринимательской деятельности» запрещено введение органами государственного управления и органами государственной власти на местах новых видов разрешений и разрешительных процедур, не предусмотренных законодательством.

Таким образом, дополнительные льготы и преференции, предоставленные в рамках Государственной программы «Год малого бизнеса и частного предпринимательства» стали фактором дальнейшего кардинального улучшения делового климата, либерализации и ускоренного продвижения по пути углубления рыночных реформ и предоставления большей свободы предпринимательству, ликвидации барьеров для развития частного сектора, повышения его роли в экономике страны, развитии экспортного потенциала, обеспечении занятости и доходов населения.

Особое значение приобретает развитие на местах инвестиционной инфраструктуры, обеспечивающей предоставление качественных услуг в финансово-банковской и коммуникационной сферах, в информационно-консультационной поддержке инвесторов.

ными организациями услуг по предоставлению возможности удаленного совершения банковских операций с использованием широкого спектра каналов коммуникации. Развитие данного направления деятельности непосредственно связано с ходом научно-технического прогресса и внедрением технических инноваций в систему экономических отношений. Поскольку подходы дистанционного банкинга способны радикально сократить себестоимость услуг и повысить их удобство для клиентов, они помогают обеспечить финансовыми услугами новые группы населения, которым ранее такие услуги были не-

доступны. Технологические решения позволяют целому ряду участников рынка раздвинуть границы доступности финансирования, включив в число поставщиков услуг, помимо банков, также микрофинансовые организации, операторов сотовой связи и компании по внедрению новых технологий.

Итоговым этапом внедрения технологий дистанционного обслуживания является переход кредитной организации на такую схему предоставления услуг, при которой не требуется непосредственного присутствия клиента в операционном подразделении. Безфилиальная или безофисная стратегия банковского бизнеса представляет собой существенно менее затратную альтернативу классической филиальной сети, позволяющую финансовым институтам осуществлять предложение услуг вне традиционного делового пространства и предполагающую использование таких каналов как агентурная сеть, мобильная связь, интернет и т.д. Она может применяться для расширения зоны регионального присутствия, но её внедрение требует дополнительного контроля за соотношением риск-доходность.

Данная стратегия банковского бизнеса предполагает наличие следующих основных элементов:

1. Использование технологических каналов (например, платежных карт или мобильной связи) для идентификации клиентов и осуществления электронных записей о совершении операций или, в некоторых случаях, для удаленной инициации предоставления услуг;

2. Привлечение организаций-агентов для тех видов операций, которые требуют физического присутствия клиентов;

3. Включение в число предоставляемых услуг, помимо платежных, привлечения средств клиентов на текущие и срочные счета;

4. Функционирование на законных основаниях в качестве лицензированного банка, признание и контроль со стороны государственных органов;

5. Получение клиентом доступа к банковским услугам на регулярной основе без необходимости посещать операционное подразделение кредитной организации [2].

Различают две основные модели бесфилиальных банков, предполагающих использование агентской сети — «банковская» и «небанковская». В банковской модели каждый клиент непосредственно вступает в договорные отношения с имеющим лицензию, подлежащим пруденциальному регулированию и надзору финансовым институтом, даже если клиент лично общается только с розничным агентом, который в свою очередь обеспечивает взаимодействие с банком (как правило, при помощи мобильных телефонов или платежных терминалов). В небанковской модели клиент не вступает в прямые договорные отношения с имеющим лицензию финансовым институтом, а приобретает у розничного агента электронную запись о внесенной стоимости. Информация о таком виртуальном счете хранится на сервере небанковской организации — например, у сотового оператора или

эмитента prepaid карт. Средства с такого счета можно использовать для оплаты товаров и услуг, для хранения средств с целью их будущего использования, для перечисления средств или снятия наличных через агентов [1, с. 2].

Основными положительными сторонами безофисной стратегии развития являются снижение операционных затрат и стирание ограничений зоны обслуживания. Согласно исследованию консалтинговой группы Capgemini, банки несут наибольшие издержки по услугам, оказанным в розничных подразделениях и колл-центрах (4 и 3,8 доллара США соответственно), тогда как транзакция с использованием устройств самообслуживания обходится кредитной организации, в среднем, в 0,9 доллара США. [5, с. 5] Таким образом, переход на дистанционную основу способен существенно повысить рентабельность совершаемых операций.

Стоит также заметить, второй из указанных факторов действует только в тех случаях, когда дистанционные каналы продаж получили достаточно широкое распространение и используются существенной долей клиентов. Если данная предпосылка не будет выполнена, то экономический эффект от перехода на безофисное развитие окажется нивелирован.

Также не следует упускать из виду вопросы правового характера, неизменно возникающие для государств, где кредитные организации начинают переходить на бесфилиальные модели бизнеса:

1. Определение полномочий организаций-агентов по совершению банковских операций;

2. Создание законодательной базы по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

3. Организация контроля и регулирования в сфере страхования операций, совершаемых по электронным каналам продаж;

4. Обеспечение защиты прав потребителей;

5. Внедрение гибких регуляционных инструментов в платежную систему;

6. Формирование правил, обеспечивающих добросовестную конкуренцию среди участников рынка удаленных банковских услуг [3].

Несмотря на сложности институционального характера в мировой практике банки данного типа постепенно начинают получать распространение, как в качестве отдельных организаций, так и в форме дочерних подразделений. В США подобными структурами являются iGoBanking, ETrade Bank, BankofInternet; в Великобритании — First Direct, Rabodirect. На территории Российской Федерации в качестве безофисных банков выступают «ТКС-банк» (более известный как «Тинькофф Кредитный Системы»), «Инбанк» и «Банк24.ру».

Несмотря на целый ряд достоинств, кредитные организации не переходят на безофисную стратегию развития в массовом порядке, поскольку она на текущий момент не позволяет удерживать размер клиентской базы на том

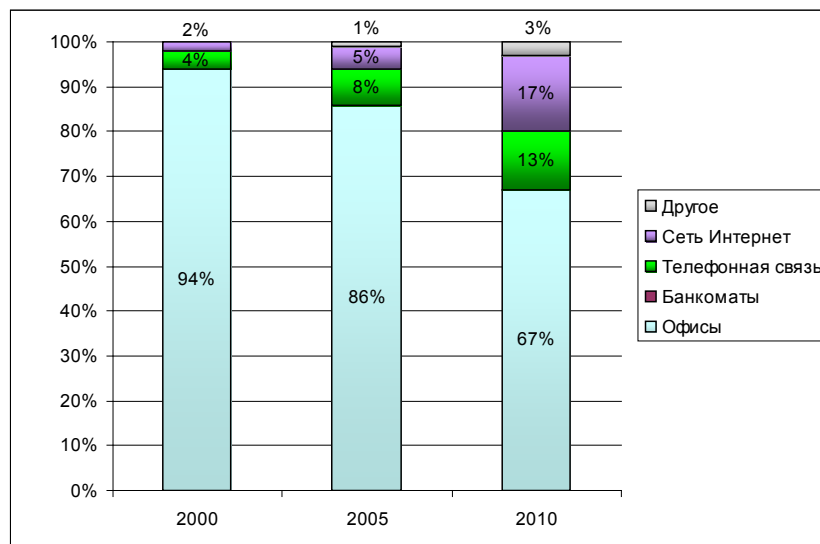


Рис. 1. Распределение банковских операций по каналам обслуживания

же уровне, что при использовании классических каналов продаж. Тем не менее, движение в данном направлении в масштабах мировой экономики уже можно отследить, поскольку за последние десять лет структура совершаемых операций относительно каналов обслуживания претерпела существенные изменения (рисунок 1).

Низкая доля операций через сеть Интернет в 2000 году (2%) отражает относительно малое число пользователей всемирной сети в том же периоде (360, 9 млн. человек). Абсолютную доминирующую роль занимали операции через наиболее традиционный канал продаж — операционное обслуживание (94%). Ситуация кардинально изменилась к 2010 году. 33% операций совершалось через дистанционные каналы, из которых 17% относилось к сфере интернет-банка. Хотя потребность в традиционном обслуживании остаётся высокой, увеличение объема операций в них не прогнозируется. В свою очередь, операции через интернет продемонстрировали наибольший рост за период с 2008 по 2011 гг. без тенденции к замедлению темпов роста. Телефонный банкинг находится на втором месте по темпам внедрения за тот же период.

Стоит заметить, что структурные подразделения банков до сих пор остаются основными инициаторами продвижения продаж, характеризуясь при этом наибольшими операционными издержками. В своей деятельности банкам приходится постоянно сопоставлять затраты на содержание подразделений с теми выгодами, которые они приносят. Новые ограничения, установленные в рамках третьего базельского соглашения, и рост конкуренции за ресурсы клиентов заставили кредитные организации сокращать операционные издержки.

Начиная с 2005 года аналитики прогнозировали 4–5% снижение количества офисов кредитных организаций к концу десятилетия. Данная гипотеза получила подтвер-

ждение. Количество подразделений банков в развитых странах в различной степени продемонстрировало единую тенденцию к снижению. В США за период с 2006 по 2010 год данный показатель сократился на 0,5% (или на 575 единиц в абсолютном выражении). Более существенные изменения были продемонстрированы странами западной Европы. В Германии число розничных подразделений за тот же период сократилось на 5,4%, в Великобритании — на 19,2% (рисунок 2). В течение следующих 10 лет также предполагается уменьшение числа подразделений банков на 10%–15% и до 40% в двадцатилетний период. Другая прогнозируемая тенденция будет заключаться в сокращении площадей, занимаемых фронт-офисами банков. Это объясняется не только необходимостью снижения затрат, но и уменьшением уровня загруженности операционных подразделений ввиду ослабления потока клиентов [5, с. 12].

Текущий сценарий развития экономики предоставляет банкам возможность определять наиболее востребованные направления взаимодействия с клиентами. Кредитные организации переводят потребителей финансовых услуг с высоко- на низкокзатратные каналы обслуживания, что снижает объем совокупных операционных издержек. Сфера дистанционных услуг всё больше проникает в структуру банковских операций, позволяя кредитным организациям переходить на безофисную стратегию ведения бизнеса.

Однако говорить о полной трансформации финансовых организаций ещё рано. Розничные подразделения до настоящего времени остаются главным источником доходов и инструментом формирования клиентской базы. Поэтому на данном этапе развития банковских систем наиболее оптимальной стратегией будет грамотное сочетание классических и дистанционных каналов продаж.

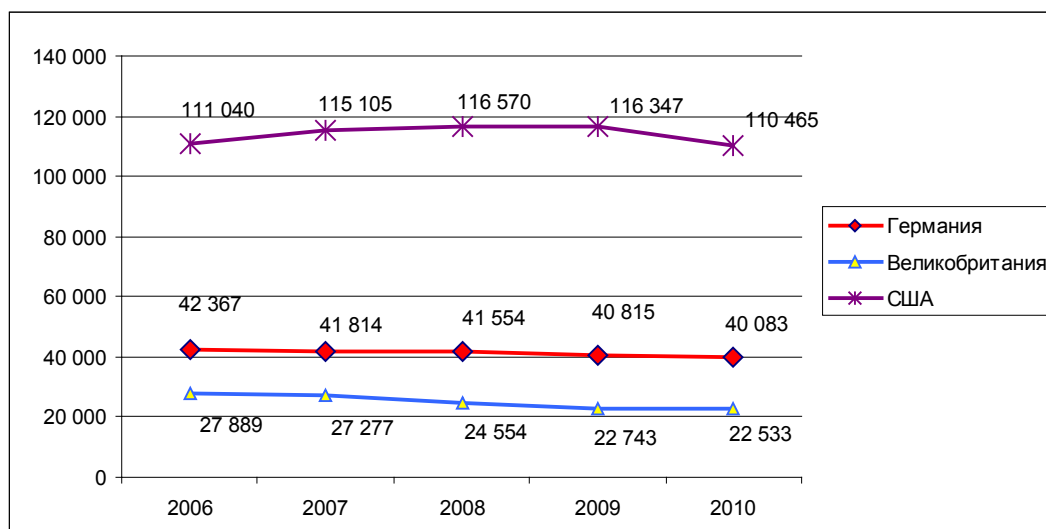


Рис. 2. Динамика количества розничных подразделений кредитных организаций за период с 2006 по 2010 гг.

Литература:

1. Аналитическая записка о регулировании дистанционного банкинга в России, май 2008 года [Электронный ресурс] // http://mmublog.org/wp-content/files_mf/russianotesonregulationofbranchlessbanking.pdf
2. Ignacio Mas – The economics of branchless banking // Innovations – vol.4, issue 2, 2009 – с. 57–76.
3. Ivatury, G., & Mas, I. – The Early Experience with Branchless Banking // Focus Note №46 – Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor.
4. Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries – Figures for 2010 [Электронный ресурс] / Bank for international settlements – январь 2012 – <http://www.bis.org/publ/cpss99.pdf>
5. Trends in Retail Banking Channels: Improving Client Service and Operating Costs [Электронный ресурс] // Capgemini – <http://www.capgemini.com/insights-and-resources/by-publication/trends-in-retail-banking-channels-improving-client-service-and-operating-costs/>

Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность»

Ильина Светлана Александровна, финансовый директор
ООО «ЧОП «ВИКТОРИЯ» (г. Москва)

Исследование проблем инвестирования всегда привлекало внимание экономического сообщества. На мировом рынке капиталов происходит жесткая конкурентная борьба за привлечение инвестиций, а обеспечение их достаточного и качественного притока является одной из приоритетных задач любого государства.

Одним из важнейших условий для привлечения инвестиций и последующего экономического роста страны является создание благоприятного инвестиционного климата. В своей работе Подшиваленко Г.П. говорит о том, что: «Одним из наиболее общих критериев принятия решения об инвестировании является оценка инвестиционного климата на макроуровне и инвести-

ционной привлекательности объекта инвестирования» [12, с. 7].

Много, как российских, так и зарубежных, ученых занимались исследованием «инвестиционного климата» и «инвестиционной привлекательности», однако в научных работах нет единого определения этим категориям, а некоторые авторы используют эти два термина в качестве синонимов. Рассмотрим современные взгляды на данный вопрос.

«Инвестиционный климат» – весьма сложное и многогранное понятие, как экономическая категория определен в ряде работ отечественных экономистов, точки зрения некоторых из них представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Представления о понятии «инвестиционный климат» в работах российских экономистов

Автор / коллектив авторов	Трактовка понятия «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ»
Грязнова А.Г. и др.	Инвестиционный климат – это «совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала» [13, с. 359].
Максимов И.Б.	Под инвестиционным климатом обычно понимается совокупность политических, социально-экономических, социальных, культурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих или отталкивающих инвесторов вкладывать свои средства в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, предприятия) [8, с. 13].
Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В.	Под инвестиционным климатом в рыночной экономике понимается совокупность политических, экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих в данный момент государству (региону) и привлекающих либо отталкивающих потенциальных инвесторов [10, с. 17].
Иголина Л.Л.	Как правило, под инвестиционным климатом понимают обобщающую характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны (региона) [3, с. 106].
Максимова В.Ф.	Совокупность политических и экономических условий, которые формируются в стране для вложений временно свободных денежных средств в целях получения дохода в будущем, называется инвестиционным климатом [11, с. 13].
Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др.	Инвестиционный климат в общем виде может быть представлен как совокупность нормативно-правовых, социальных, экономических и экологических условий, определяющих тип и динамику воспроизводственного процесса в регионе, обеспечивающих надежность возврата и эффективность вкладываемых средств [6, с. 374].
Ткаченко И.Ю., Малых Н.И.	Инвестиционный климат – комплекс факторов, характерных для данной страны и определяющих возможности и стимулы хозяйствующих субъектов к активизации и расширению масштабов деятельности путем осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активному участию в глобальной конкуренции [5, с. 16].
Источник: составлено автором	

Представленные экономисты внесли весомый вклад в развитие вопросов определения сущности понятия «инвестиционный климат», однако научная мысль до сих пор не выработала единого подхода, который учитывал бы всю многогранность рассматриваемого понятия.

Многообразие условий и факторов, под воздействием которых происходит формирование «инвестиционного климата», отражает потребность в разработке единого системного подхода к определению «инвестиционного климата», как экономической категории. В своей работе Подшиваленко Г.П. говорит о следующем: «*Что же понимается под инвестиционным климатом? Зачастую инвестиционный климат определяют как совокупность экономических, политических и других условий, создающих определенный уровень привлекательности финансовых вложений. Есть определения, трактующие это понятие более конкретно. Однако во всех случаях игнорируются инвестиционные риски, которые во многом предопределяют инвестиционный климат*» [12, с. 7]. Учитывая вышесказанное, наиболее полно экономическая сущность «инвестиционного климата» дается в финансово-кредитном энцикло-

педическом словаре под общей редакцией Грязновой А.Г., эта точка зрения могла бы стать базовой в качестве подхода к данному определению.

Понятию «инвестиционная привлекательность», как экономической категории, также даются различные трактовки, некоторые из них приведены в Таблице 2.

Анализируя представленные определения, можно увидеть неоднозначность в трактовке понятий.

Так, авторы Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В., Чиненов М.В. определяют «инвестиционную привлекательность» как **сочетание объективных признаков (характеристик)**.

По мнению Теплоевой Т.В. и Максимова В.Ф., в основе понятия «инвестиционная привлекательность» лежит **субъективная оценка (характеристика) конкретного инвестора**, которая складывается на основе **сочетания объективных признаков (характеристик)**.

Трактовка Максимова В.Ф. более корректно определяет понятие «инвестиционная привлекательность», т.к. «инвестиционный климат» может в целом иметь высокую оценку и быть благоприятным, но при этом быть непри-

Таблица 2. Представления о понятии «инвестиционная привлекательность» в работах российских экономистов

Автор / коллектив авторов	Трактовка понятия «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ»
Максимов В.Ф.	Инвестиционная привлекательность (или непривлекательность) – субъективная оценка инвестором страны, региона или предприятия по поводу принятия решения о вложении своих средств в, соответственно, страну, регион или предприятие. Субъективная оценка складывается на основе анализа объективных характеристик предполагаемого объекта инвестирования, главной и практически всеохватывающей характеристикой данного объекта является инвестиционный климат [8, с. 14].
Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др.	Под инвестиционной привлекательностью принято понимать интегральную характеристику отдельных предприятий, отраслей, регионов, стран в целом с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков [6, с. 382].
Валинурова Л.С., Казакова О.Б.	Инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [1, с. 35].
Чиненов М.В. и др.	Инвестиционная привлекательность региона представляет собой объективные предпосылки для инвестирования и количественно выражается в объеме капитальных вложений, которые могут быть привлечены в регион исходя из присущих ему инвестиционного потенциала и уровня некоммерческих инвестиционных рисков [4, с. 30].
Теплова Т.В.	Инвестиционная привлекательность – характеристика актива, учитывающая удовлетворение интереса конкретного инвестора по соотношению «риск – отдача на вложенный капитал – горизонт владения активом» [2, с. 31].
Источник: составлено автором	

влекательным для конкретного инвестора по его субъективным причинам, например, не соответствует его инвестиционной стратегии (*«Инвестиционная стратегия – система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения»* [7, с. 55]) в рамках рассматриваемого периода времени.

Для исследования инвестиционного климата на уровне страны, региона, города, отрасли наиболее важным является рассмотрение не субъективных характеристик, а объективных понятий, каковым и является «инвестиционный климат», поэтому необходимо выяснить из каких составных элементов он состоит.

В экономической литературе выделяется несколько подходов к определению составляющих элементов инвестиционного климата, но наиболее часто встречающийся из них так называемый *«рисковый»*. *«Его сторонники в качестве составляющих инвестиционного климата рассматривают два основных понятия: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски...»* [6, с. 377]. *«Первый из данных двух элементов непосредственно связан с емкостью инвестиционного пространства, второй – с его надежностью»* [8, с. 15]. Рассмотрим более подробно эти элементы.

По поводу категории «инвестиционный потенциал» существует много точек зрения, но, в общем, они являются не противоречащими, а скорее дополняющими друг друга.

По мнению Рейтингового агентства «Эксперт РА»: *«Инвестиционный потенциал (инвестиционная емкость территории) складывается как сумма объективных предпосылок для инвестиций, зависящая как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их экономического «здоровья»* [9].

Максимов И.Б. считает, что: *«Инвестиционный потенциал – характеристика возможностей данной территории, с точки зрения вложений капитала»* [8, с. 15].

Точка зрения Валинуровой Л.С. и Казаковой О.Б. следующая: *«Инвестиционный потенциал – материальная основа обеспечения динамики социально-экономического развития, количественные и качественные характеристики которого отражают упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально-технические, финансовые и нематериальные активы (обладание правами собственности на объекты промышленности, добычу полезных ископаемых, аккумуляция информации в сфере социально-экономических, рыночных отношений, накопленный опыт и т.д.)»* [1, с. 40].

Обобщенное определение дают Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В.: *«В отношении содержания понятия «инвестиционный потенциал» существует довольно много точек зрения, но все они могут быть сведены к определению потенциала как способности региональной экономической системы к*

достижению максимального результата в данных условиях» [6, с. 382].

Инвестиционный потенциал включает в себя следующие частные потенциалы: ресурсный, производственный, инфраструктурный, трудовой, финансовый, потребительский, институциональный, инновационный. Все эти факторы характеризуют возможности ведения инвестиционной деятельности на данной территории.

Следующим элементом инвестиционного климата является «инвестиционный риск», по поводу данного термина мнения экономистов расходятся.

Существует много точек зрения на определение данного понятия, в своей работе Валинурова Л.С. и Казакова О.Б. обобщили их в **три группы подходов к трактовке категории «инвестиционный риск»** [1, с. 41]:

Инвестиционный риск — это риск, связанный с неполучением средств от проекта и определяющийся исключительно неэффективным размещением средств.

Инвестиционный риск — это любой риск, возникающий в процессе инвестиционной деятельности и характеризующийся возможностью или вероятностью полного или частичного недостижения (неполучения) результатов осуществления инвестиций.

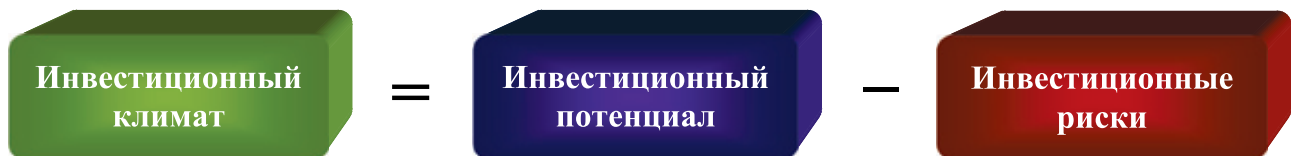
Инвестиционный риск как отдельная категория отсутствует в природе экономических явлений, а потери, возникающие в ходе инвестиционной деятельности, обусловлены взаимодействием прочих видов риска.

И предложили следующее определение «С учетом особенностей существующих подходов к определению инвестиционного риска в целях данного исследования под **инвестиционным риском** будем понимать вероятность возникновения непредвиденных потерь в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности» [1, с. 41].

При оценке инвестиционного климата инвестиционный риск чаще всего рассчитывают как средневзвешенную сумму следующих видов рисков: экономического, финансового, политического, социального, экологического, законодательного, криминального.

Итак, по рисковому подходу инвестиционный климат формируется под влиянием двух составляющих элементов: инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков.

В своей работе Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. предлагают следующую **обобщенную формулу инвестиционного климата** [6, с. 385]:



Из формулы следует, что чем ниже уровень инвестиционных рисков, тем более полно может быть задействован инвестиционный потенциал.

Литература:

1. Инвестирование: учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 448 с.
2. Инвестиции: учебник для вузов / Т.В. Теплова. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с. — Серия: учебники НИУ ВШЭ.
3. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игоница; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. — М.: Экономистъ, 2005. — 478 с.
4. Инвестиции: учебное пособие / М.В. Чиненов и [др.]; под ред. М.В. Чиненова. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2011. — 368 с.
5. Инвестиции: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. — М.: Издательский центр «Академия», 2009. — 240 с.
6. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2006—432 с.
7. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н.И. Лахметкина. — 6-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2012. — 232 с.
8. Инвестиционный климат: методика оценки: учебное пособие / И.Б. Максимов. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. — 132 с.
9. Инвестиционный климат и его составляющие [Электронный ресурс] // Сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА» [© 1997–2012 Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА»]. Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/1996/part1/>, свободный. — Загл. с экрана.
10. Коммерческая оценка инвестиций / И.А. Бузова, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова; под ред. В.Е. Есипова. — СПб.: Питер, 2004. — 432 с. : ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

11. Максимова В.Ф. Реальные инвестиции / Московская финансово-промышленная академия. — М. — 2005. — 69 с.
12. Подшиваленко Г.П. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2010. — №15. — с. 7–10.
13. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1168 с. : ил.

Особенности миграционных процессов в Ульяновской области

Катаев Евгений Николаевич, студент;

Погодина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Ульяновский государственный университет

Современная проблема миграции возникла в России в начале 1990-х годов, когда в связи с распадом СССР появились новые возможности перемещения на новом постсоветском пространстве. Были открыты внешние границы, и исчезла система распределения специалистов. Миграционное движение начало развиваться во всех направлениях, как во внутреннем, так и во внешнем пространстве страны. При этом миграция привела к новой проблеме, дестабилизации сложившейся во времена СССР структуры распределения граждан. Началось движение населения из менее благоприятных районов в более благоприятные. Причем происходит не только трудовая миграция, но и миграции населения нетрудоспособных возрастов по причинам необходимости получения образования и обеспечения лучших условий жизни.

Целью данной работы является выявление основных направлений и характеристик миграционного движения Ульяновской области, включая пропорции притока и оттока, половозрастной состав миграционных потоков, национальные и географические характеристики, временные характеристики и, конечно же, причины побуждающие население к миграции. То есть необходимо рассмотреть как внутрирегиональную миграцию, включающую в себя межрайонную, так и межрегиональную, общероссийскую по отношению к конкретному региону, а также международную миграцию в пределах данного региона. И на основе этих данных необходимо представить программу разрешения демографических проблем и вытекающих из них экономических проблем, таких как утрата ценных кадров, недостаток нужных специалистов, впоследствии закрытие предприятий. Программу, которая бы могла эффективно использоваться в рамках нашей страны. При этом необходимо изучить опыт зарубежных стран по разрешению данного вопроса.

Миграция — одна из основных проблем демографии. Это сложный общественный процесс, затрагивающий многие социально-экономические аспекты жизни населения. Миграционные потоки устремляются из одних регионов и стран в другие. С миграцией населения связаны

многие процессы в жизни человека: расселение, освоение новых земель, перераспределение трудовых ресурсов между городами, регионами, странами.

Нельзя с точностью утверждать, что миграция — позитивный процесс. Все зависит от потребностей страны, характера миграции. Например, приток населения, казалось бы, не может быть негативным аспектом. Для некоторых стран так и есть, так как им требуется рабочая сила, у них ухудшилась демографическая ситуация, но для других стран, приток иностранных граждан может вызвать утрату национальной целостности населения, межнациональные конфликты, и самое главное, вновь прибывшие могут занять рабочие места, на которые претендовали коренные жители, что, конечно же, приведет к недовольству населения.

Модель миграционного движения на уровне государства, схожа с моделью отдельно взятого региона. Также люди переезжают из одного региона в другой, при этом какие-то регионы страдают от недостатка рабочих кадров, в других же происходит большой приток населения за счет миграции, что также может привести к негативным последствиям прибытия, которые были перечислены ранее. Поэтому, возможно, та система распределения кадров и отсутствие возможности свободной миграции внутри страны, существовавшая в Советском Союзе, позволяла сохранить общегосударственную стабильность и избежать появления депрессивных регионов, с высоким уровнем безработицы, хоть это и противоречило демократическим нормам.

Все эти процессы относятся к конкретному региону — Ульяновской области. Данный регион входит в состав Приволжского федерального округа, имеет достаточно высокую численность населения, что характерно для регионов Поволжья. Регионы данного округа достаточно тесно связаны и близко расположены, что и способствует расширению возможностей миграции.

Именно здесь и проявляются негативные последствия миграции. Так как происходит достаточно масштабный отток населения. Это демонстрирует таблица миграции

Таблица 1. Миграция населения Ульяновской области за 1998–2010 гг.

	Ульяновская область												
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
январь	228	-12	-24	-25	-165	-315	-290	-274	-192	-168	-81	-22	-45
февраль	106	-302	226	-415	-280	-187	-261	-220	-207	-118	-51	11	-164
март	193	55	-17	-88	-83	-174	-229	-171	-338	26	66	97	-214
апрель	31	29	133	-27	-117	-91	-236	-233	-203	84	-8	14	-133
май	88	8	-13	-163	-154	-206	-278	-158	-201	183	202	85	-202
июнь	247	51	90	-203	-179	-167	-108	-150	-292	73	-20	137	-63
июль	134	220	192	-288	-279	-201	-259	-174	-263	62	269	118	-127
август	-33	140	279	-295	-318	-286	-161	-385	-365	-103	-155	18	-304
сентябрь	18	92	70	-333	-498	-470	-458	-567	-481	-153	-225	-303	-509
октябрь	-29	37	-62	-444	-564	-391	-502	-566	-590	-401	-277	-269	-451
ноябрь	-105	90	-66	-332	-391	-430	-346	-347	-433	-219	-361	-298	-521
декабрь	-143	81	-183	-282	-253	-415	-275	-383	-481	-254	-42	-190	-345
Итого за год	735	489	625	-2895	-3281	-3333	-3403	-3628	-4046	-988	-683	-602	-2557

Ульяновской области за период 1998–2010 гг. [1]. Из этого можно сделать вывод о низкой привлекательности Ульяновской области для мигрантов, что может быть связано с низкими зарплатами, уровнем жизни или с высоким уровнем безработицы. Большой миграционный прирост населения, наблюдавшийся во всех регионах Поволжья в годы экономического кризиса (1992–1998 гг.), в Ульяновской области заметно сократился уже к 1996 году: коэффициент миграционного прироста снизился до 13 на 10000 населения [2]. В первой половине 2000-х гг. миграционная ситуация в области также была одной из самых неблагоприятных среди регионов Приволжского ФО. Главная причина — затянувшийся спад в экономике: машиностроительные предприятия, концентрирующие большую часть занятых, очень медленно восстанавливали производство, низкий уровень доходов вынуждал население уезжать на заработки. Широкий масштаб получили в 1990-х и первой половине 2000-х гг. трудовые миграции населения области в другие регионы. Квалифицированные рабочие уезжали на заработки в Тольятти, сильным «магнитом» для трудовых и постоянных мигрантов был и остается Московский регион. В 2007–2008 гг. ситуация изменилась к лучшему, миграционный отток сократился до -5%, однако в ближайшее время он вряд ли сменится притоком, так как Ульяновская область пока не может предложить тех преимуществ, которые могли бы привлечь население: высокий уровень оплаты труда, развитая сфера услуг, доступное жилье. Поэтому регион проигрывает в конкурентной борьбе за человеческие ресурсы более развитым регионам.

Также можно заметить, что наибольшая активность мигрантов замечена осенью, летом же активность меньше.

Характеризуя особенности миграции двух крупнейших городов Ульяновской области Ульяновска и Димитровграда необходимо отметить, что за счет притока мигрантов население последнего сокращается медленнее, чем население региональной столицы. Однако естественная убыль в Ульяновске меньше, чем в Димитровграде [2, с. 2].

Также следует обратить внимание на такую характеристику миграции, как соотношение объемов миграции сельского и городского населения. В условиях современного российского общества обострилась и протекает в ускоренном темпе тенденция к росту численности городского населения страны. Одновременно с этим отмечается резкое старение и снижение численности сельского населения. Данная тенденция не обошла стороной и Ульяновскую область. В составе сельского населения очень быстро растет процентное соотношение людей пожилого возраста, снижается доля работоспособного населения и доля детей во всем населении сельских районов.

Одной из главных причин этого процесса является рост миграционного оттока сельской молодежи в город. Основной отток из села идет за счет молодежи в возрасте от 18 до 35 лет, удельный вес которой в сельском населении сокращается. Данные явления нельзя недооценивать, так как именно эта часть населения является наиболее трудоспособной и грамотной, строит семью, на нее приходится три четверти рождающихся детей.

Это свидетельствуют не только о достаточно высоком уровне потенциальной мобильности молодежного трудового ресурса, но и о трудностях развития сельского рынка труда и, особенно, в воспроизводстве кадров на селе. Кроме того, прослеживается такая зависимость: чем ниже планируемый профессиональный образовательный статус, тем больше желание остаться жить в городе.

Из таблицы 2 [1], [3] видно, что к 2007 г. миграционный отток населения из сельской местности практически сравнялся с уровнем миграционного оттока городского населения, а в 2009–2010 гг. значительно превысил его.

Если говорить о возрастных характеристиках миграции, то больший миграционный отток составляют люди именно трудоспособного возраста. Отток лиц молодежного трудоспособного возраста не настолько велик, но все же существенен. В противовес этому происходит прирост лиц старше трудоспособного возраста. Соответственно опять

Таблица 2. Соотношение объемов миграции городского и сельского населения Ульяновской области за 2003–2010 гг.

	Человек			На 1000 населения		
	Все население	в том числе		все население	в том числе	
		городское	сельское		городское	сельское
2003	-3332	-3202	-130	-2,4	-3,2	-0,4
2004	-3403	-3375	-28	-2,5	-3,4	-0,1
2005	-3628	-3566	-62	-2,7	-3,6	-0,9
2006	-4046	-3075	-971	-3,0	-3,2	-2,7
2007	-988	-773	-215	-0,8	-0,8	-0,6
2008	-684	-77	-607	-0,5	-0,1	-1,7
2009	-602	112	-714	-0,5	0,1	-2,0
2010	-3078	-1233	-1845	-2,4	-1,9	-3,0

Таблица 3. Распределение миграции населения Ульяновской области по возрастному признаку за 2000–2010 гг. [1]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	825	-3005	3278	-3332	-3403	-3628	-4046	-988	-684	-602	-3078
лица старше трудоспособного возраста	740	201	-25	-72	-38	-54	-64	315	334	243	-10
лица моложе трудоспособного возраста	107	-474	-488	-618	-569	-407	-442	-230	-131	-151	-188
Лица трудоспособного возраста	-22	-2732	-2765	-2642	-2796	-3167	-3540	-1073	-887	-694	-2880

же происходит процесс старение населения, ухудшается демографическая ситуация.

Если говорить об убыли людей трудоспособного возраста, то наиболее вероятной причиной этого является именно низкий уровень жизни в регионе, низкая зарплата и маленькие возможности.

Особенностью миграционного движения населения Ульяновской области с 2003 по 2009 год является увеличение числа прибывших иностранных граждан, которое в 2008 году достигло максимума – 29568 человек. Однако это не способствует росту качества трудовых ресурсов Ульяновской области по причине отсутствия или низкой профессиональной квалификации иммигрантов.

Очевидно, что приток идет из иностранных государств постсоветского пространства. Причем не из Европы, а преимущественно из Средней Азии. Данные государства не являются развитыми. Соответственно уровень образования и профессиональной подготовки у прибывших мигрантов очень низок, и эти люди могут работать только на низкотехнологичных производствах. Преимуществом для экономики области и ее предпринимателей является только то, что эти рабочие не требуют много денег за свой труд. Хотя качество работы зачастую не является допустимым.

По приведенной ниже таблице можно заметить, что наибольший приток мигрантов в Ульяновскую область идет именно из стран средней Азии: Узбекистан, Кир-

гизия, Таджикистан, Армения, Азербайджан. Напротив, отток идет в сторону Балтики, Восточной Европы, то есть в более развитые страны.

Для решения проблемы миграции, а именно проблемы нелегальной миграции, и нарушения законов со стороны мигрантов необходимы серьезные меры. Необходимо введение ввести многоуровневой системы контроля над мигрантами, которая бы отсеивала мигрантов и оценивала по уровню качества трудовой квалификации. При этом каждый мигрант должен оцениваться по ряду важных параметров: отношения с законом, этническая принадлежность, знание русского языка, знание русской культуры, уровень образования, уровень трудового стажа, психологическая оценка, опыт проживания в крупных городах. В зависимости от оценки качества мигранта ему может выдаваться соответствующая миграционная карта, которая закрепляет ряд прав и обязанностей приезжего. На каждой карте указываются данные о мигранте (паспорт, гражданство, ФИО, место рождения, уровень образования, трудовой стаж, психологическая картина и пр.).

Наиболее остро в нашем регионе, как и во всех других, стоит проблема убыли сельского населения, в первую очередь в связи с миграционным оттоком молодежи из сел. Основными способом решения данной проблемы, конечно же, является увеличение зарплат в сельской местности, развитие инфраструктуры села, поддержка правительством сельскохозяйственных производителей. Лучшим

Таблица 4. Объемы международной миграции Ульяновской области за 2003–2010 гг. [4]

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прирост всего, в том числе:	99	69	455	419	3850	3496	2664	1210
Из стран СНГ, Балтии и Грузии	61	295	612	406	3670	3425	2558	1103
Азербайджана	-3	-9	-1	5	481	513	291	143
Армении	13	0	7	7	295	327	267	80
Беларуси	-48	-10	-32	-18	-17	-28	-2	12
Грузии	11	17	11	8	38	52	63	53
Казахстана	79	82	141	72	389	320	259	105
Киргизии	29	47	89	61	300	230	192	119
Латвии	0	2	-1	3	11	7	5	4
Литвы	-2	0	1	-1	10	4	7	3
Республики Молдова	12	4	8	16	40	48	64	38
Таджикистана	60	24	10	24	436	536	382	141
Туркмении	63	48	34	53	101	102	66	13
Узбекистана	223	133	350	352	1342	1065	740	294
Украины	-43	-4	-6	-2	234	224	221	95
Эстонии	-3	2	-1	-2	7	4	1	3
Из других зарубежных стран	292	-226	-157	-164	135	71	106	107
Германии	-275	-209	-205	-92	-3	18	-23	-3
Израиля	-3	-1	-8	-11	-12	-2	-1	8
США	-7	-5	-11	-21	-8	-9	0	-2

вариантом было бы создание таких условий в селе, чтобы люди уехавшие из села, получившие образование в городе, возвращались обратно в село.

Также привлечь новых людей в регион можно с помощью создания в данном регионе уникальных предприятий, аналогов которым нет в других регионах. Так создание в городе Димитровграде ядерного кластера приведет к появлению большого числа новых рабочих мест. Это будет способствовать разрешению проблемы безработицы в регионе. Но так как в Ульяновской области нет

такого количества специалистов, будет привлечено множество людей и из других субъектов Российской Федерации. Будет происходить приток именно высококвалифицированных специалистов. Это приведет к повышению общего уровня оплаты труда, формированию среднего класса со всеми благоприятными последствиями. Тем более в состав ядерного кластера будет входить Центр медицинской радиологии, уникальный, практически не имеющий аналогов во всем мире, что привлечет и зарубежных специалистов.

Литература:

1. Портал государственных услуг Российской Федерации [Электронный ресурс]: база данных. – Режим доступа: <http://www.gosuslugi.ru/>
2. Социальный атлас российских регионов / Портреты регионов / Ульяновская область – Режим доступа: <http://atlas.socpol.ru/portraits/ul.shtml>
3. Демографический ежегодник России: Стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики – Госкомстат России. – Москва. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: база данных. Демография. Миграция – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Нормирование финансовых коэффициентов на основе методологии кластерного анализа

Кейсерухская Ульвия Камильевна, аспирант;
Чачина Елена Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Актуальность темы исследования подтверждается практической значимостью проблемы, поскольку при проведении анализа хозяйственной деятельности финансовые аналитики зачастую сталкиваются с одной и той же проблемой: отсутствуют ориентиры для сравнения финансовых коэффициентов. Помимо этого, на сегодняшний день, нет единой методологии оценки финансового состояния, что также порождает ряд проблем в интерпретации результатов оценки, затрудняя адекватное заключение. Также, абсолютно очевидно, что недопустимо устанавливать один нормативный критерий показателя оценки для всех отраслей экономики России, чем и объясняется объективная необходимость исследования.

Законодательные аспекты анализа финансового состояния организации весьма скудны. В действующих Методических указаниях по проведению анализа финансового состояния организаций рекомендуемые ограничения для финансовых коэффициентов отсутствуют [3]. Вторым документом, закрепляющим законодательно методику проведения анализа, являются Методические рекомендации по составлению плана (программы) финансового оздоровления №57/134 [5]. Методические рекомендации разработаны в целях унификации плана (программы) финансового оздоровления, подготавливаемых предприятиями и для представления в федеральные органы исполнительной власти в соответствии с действующими нормативными правовыми актами. В-третьих, есть Методика расчёта показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей №52.

Обзор экономической литературы по оценке финансового положения, и в зарубежной, и в отечественной практике показал, что нет более или менее четко регламентированного набора финансовых коэффициентов. Каждый из авторов определяет состав используемых им показателей интуитивно без серьёзных обоснований. Так, Т.Б. Бердникова для анализа финансовой устойчивости рекомендует использовать девять коэффициентов [7], М.Н. Крейнина — семь [10], В.В. Ковалёв — тридцать девять [9]. Всего же во всех рассмотренных источниках упоминается свыше сотни показателей при отсутствии обоснования выбора коэффициентов.

Для определения рекомендуемых границ финансовых коэффициентов в исследовании были выбраны следующие:

1) показатели финансовой устойчивости: коэффициент автономии, соотношения заёмных и собственных средств, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

2) показатели ликвидности: коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности;

3) показатели оборачиваемости: оборачиваемость активов и собственного капитала, период оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженности;

4) показатели рентабельности: рентабельность активов по прибыли от продаж, рентабельность продаж, рентабельность расходов по обычным видам деятельности по прибыли от продаж, рентабельность собственного капитала по чистой прибыли.

В качестве метода нормирования был выбран кластерный анализ. Кластерный анализ представляет собой класс методов, используемых для классификации объектов или событий в относительно однородные группы, которые называют кластерами [8]. Объекты в каждом кластере должны быть похожи между собой и отличаться от объектов в других кластерах. Иерархический кластерный анализ проводится в два этапа. Результат первого этапа — число кластеров, на которое следует разделить исследуемую выборку респондентов. Процедура кластерного анализа как таковая не может самостоятельно определить оптимальное число кластеров. Она может только подсказать искомое число. Поскольку задача определения оптимального числа сегментов является ключевой, она обычно решается на отдельном этапе анализа. На втором этапе производится собственно кластеризация наблюдений по тому числу кластеров, которое было определено в ходе первого этапа анализа.

В статистике существуют два основных типа кластерного анализа: иерархический и осуществляемый методом k -средних. В первом случае автоматизированная статистическая процедура самостоятельно определяет оптимальное число кластеров и ряд других параметров, необходимых для кластерного анализа. Второй тип анализа имеет существенные ограничения по практической применимости — для него необходимо определять и точное количество выделяемых кластеров, и начальные значения центров каждого кластера, и некоторые другие статистики. Для исследования был выбран первый метод. Для определения расстояния между парой кластеров был использован метод среднего расстояния между кластерами. При использовании этого метода расстояние между кластерами вычисляется как среднее значение расстояний между всеми возможными парами наблюдений, причём в каждой итерации принимает участие одно наблюдение из одного кластера, а второе — из другого. Информация, необходимая для расчётов расстояния между наблюдениями, находится на основании всех теоретически возможных пар наблюдений.

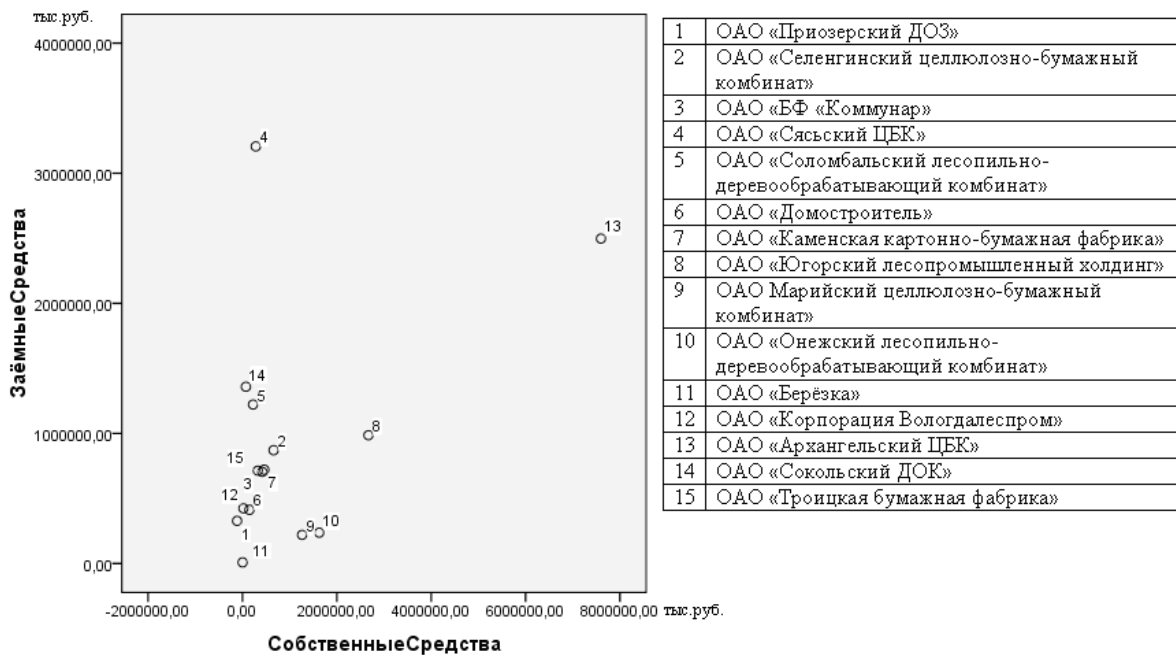


Рис. 1. Диаграмма рассеивания переменных займные и собственные средства

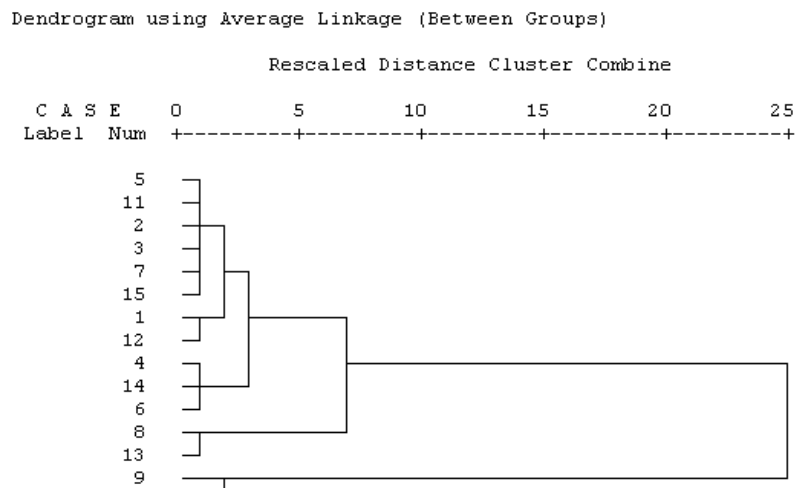


Рис. 2. Дендограмма кластеризации предприятий по показателям финансовой устойчивости

Применение данного вида анализа даёт основу для принятия решений, позволяет по-новому взглянуть на имеющиеся данные, найти в них не всегда очевидные закономерности. Кластерный анализ проведен с помощью пакета SPSS.

Первоначально строится диаграмма рассеивания, которая используется для оценки наличия или отсутствия корреляции между двумя величинами и представляет собой графическое представление пар исследуемых данных в виде множества точек на координатной плоскости. Исследуются зависимости по одной паре из каждой группы финансовых показателей, а именно:

1) займные и собственные средства (оценка устойчивости);

2) денежные средства и краткосрочные обязательства (оценка ликвидности);

3) величина активов и выручки (оценка рентабельности);

4) сумма прибыли и выручки (оценка рентабельности).

На рисунках 1 и 2 представлены результаты.

Надо отметить, что на всех диаграммах рассеивания (по парам финансовых показателей) все точки достаточно плотно сгруппированы. Это говорит о том, что влияние вида деятельности таково, что все показатели усредняются, а это значит, что может быть установлен единый тренд для всей отрасли.

Следующим шагом анализа является проведение ряда вычислений, которые основаны на отклонениях значений

Таблица 1. Рекомендуемые отраслевые финансовые показатели

Показатели	Значения финансовых показателей, рекомендуемых литературой	Результат кластерного анализа по отрасли лесная промышленность
Коэффициент автономии (фин. независимости)	>0,5	>0,23
Соотношение заёмных и собственных средств (финансовый леверидж)	>1	>0,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	>0,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	>0,04
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	1–2	1,1
Оборачиваемость оборотных активов, оборотов	X	2,9
Оборачиваемость собственного капитала, оборотов	X	97,8
Период оборота запасов, дни	X	63,7
Рентабельность активов по прибыли от продаж*	5,1; 3,1 (2008 г. ; 2009 г.)	1,27
Рентабельность продаж*	(10,8;8,4) (2008 г. ; 2009 г.)	5,6
Рентабельность расходов по обычным видам деятельности по прибыли от продаж	X	6,7
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	4,88	3,04

* — по данным налоговых инспекций [6]

каждого наблюдения от средних величин. Цель этой процедуры — определить, насколько тесна взаимосвязь между исследуемыми переменными.

С помощью программного продукта SPSS был построен план агломерации по каждой группе коэффициентов. Сам процесс отражает дендограмма, которая демонстрирует в графическом виде последовательность объединения предприятий в кластеры (рис. 2).

Для того, чтобы описать полученные группы предприятий, была использована процедура сравнения средних значений исследуемых переменных (кластерных центров). Полученные средние значения каждого финансового коэффициента предприятий, входящих в первый

кластер и будут являться среднеотраслевым значением исследуемой отрасли.

Аналогичные расчёты при помощи кластерного анализа были выполнены для всех групп коэффициентов. В таблице 1 представлены полученные рекомендуемые значения для отрасли лесной промышленности на 2011 год, а также единые нормативные значения для всех отраслей, приводимые в экономической литературе. Результат оказался закономерен: рассчитанные на основе данных о деятельности пятнадцати предприятий лесной промышленности за период с 2005 по 2010 год и рекомендуемые в экономической литературе существенно различаются.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (с изм. и доп. на 28.03.2012 г.) и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изм. и доп. на 07.12.2011 г.).
2. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа: Постановление Правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 года №367.
3. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций: Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23 января 2001 г. № 16.
4. Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ: Приказ Министерства финансов России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29.01.2003 № 10н/03–6/ПЗ.
5. Методические рекомендации по составлению плана (программы) финансового оздоровления: Приказ Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации №57, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации № 134 от 25.04.2007.
6. О внесении изменений в приказ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»: Приказ ФНС РФ от 08.04.2011 г. № ММВ-7–2/258.
7. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2011. — 224 с.

8. Дюран Б. Кластерный анализ. — М.: Статистика, 2012. — 130 с.
9. Ковалев В.В. Как читать баланс. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 672 с.
10. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. — 2-е изд. — М.: Дело и сервис, 2001. — 400с.
11. Таганов Д.Н. SPSS: Статистический анализ в маркетинговых исследованиях. — СПб.: Питер, 2005. — 192 с.: ил.

Использование данных отчета о прибылях и убытках в экономическом анализе прибыли от продаж и его рентабельности

Кожемякова Виктория Викторовна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

1. Анализ прибыли от продаж

Прибыль от продаж организации рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих и управленческих расходов и является важнейшей составляющей экономической балансовой (чистой) прибыли и зачастую по ее объему превышает ее [3, с. 107].

В данной статье для экономического анализа используем фрагмент отчета о прибылях и убытках условной организации ООО «Прогресс», представленный на рисунке 1.

Факторный анализ прибыли от продаж позволяет оценить резервы повышения эффективности производства, сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов [1, с. 105].

Основными факторами, влияющими на сумму прибыли являются:

- Изменение объема продаж;
- Изменение ассортимента реализованной продукции;
- Изменение себестоимости продукции;
- Изменение цены реализации продукции.

Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на прибыль от продаж, существуют следующие формулы [1, с. 108]:

1. Влияние изменения объема продаж:

$$\Delta P(\Delta q) = ((V_1 - V_0) - (\pm \Delta V_{\text{инфл}})) / 100 * R_{\text{пр}}, \quad (1.1)$$

$$\Delta V_{\text{инфл}} = V_1 - V_0 / I_{\text{инфл}}, \quad (1.2)$$

$$R_{\text{пр}} = P_{\text{пр}} / V_{\text{пр}}, \quad (1.3)$$

$$I_{\text{инфл}} = (100 + p) / 100, \quad (1.4)$$

где: V_1, V_0 — объем продаж отчетного и предыдущего периода;

$\Delta V_{\text{инфл}}$ — изменение объема продаж отчетного года за счет влияния фактора инфляции;

$R_{\text{пр}}$ — рентабельность продаж предыдущего года;

$P_{\text{пр}}$ — прибыль от продаж предыдущего года;

p — уровень инфляции;

$I_{\text{инфл}}$ — индекс инфляции.

1. Расчет влияния фактора изменения цен продаж на продукцию:

$$\Delta P(\Delta p) = \Delta V_{\text{инфл}} * R_{\text{пр}}, \quad (1.5)$$

2. Расчет влияния фактора изменения удельного веса себестоимости продаж:

$$\Delta P(\Delta c) = V_1 * (S_1 - S_2), \quad (1.6)$$

где: S_1, S_2 — удельный вес себестоимости продаж отчетного и предыдущего периода.

3. Расчет влияния фактора изменения удельного веса коммерческих расходов:

$$\Delta P(\Delta KР) = V_1 * (KР1 - KР2),$$

где: $KР1, KР2$ — удельный вес коммерческих расходов отчетного и предыдущего периода.

4. Расчет влияния фактора изменения удельного веса управленческих расходов:

$$\Delta P(\Delta УР) = V_1 * (УР1 - УР2), \quad (1.7)$$

где: $KР1, KР2$ — удельный вес управленческих расходов отчетного и предыдущего периода.

Рассмотрим исходные данные для анализа прибыли от продаж, которые представлены в таблице 1.1.

Объект анализа:

$$\Delta P = P_1 - P_2 = 11057 - 28681 = -17624 \text{ тыс. руб.},$$

где P_1 и P_2 — прибыль от продаж отчетного и предыдущего года.

1. Рассчитаем влияние изменения объема продаж при индексе инфляции равном 1,1 по формулам 1.2, 1.3, 1.1:

$$\Delta V_{\text{инф}} = 435549 - 435549 / 1,1 = 39595,36 \text{ тыс. руб.}$$

$$R_{\text{пр}} = 28681 / 433041 * 100 = 6,623\%$$

$$\Delta P(\Delta q) = ((435549 - 433041 - 39595,36) * 6,623) / 100 = -2456,3 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, за счет снижения выручки в отчетном году под влиянием инфляции прибыль в отчетном году снизилась на 2456,3 тыс. руб.

2. Расчет влияния фактора изменения цен продаж на продукцию произведем по формуле 1.5:

Отчет о прибылях и убытках			
за		декабрь	20 11 г.
		Форма по ОКУД	
		0710002	
		Дата (число, месяц, год)	
		2011	12 31
Организация ООО "Прогресс"		по ОКПО	
		789654	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
		7701265798	
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	
производство игр и игрушек		36.50	
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС	
Общество с ограниченной ответственностью/Часная собственность		65	16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	
		384	
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За 20 11 г. ³	За 20 10 г. ⁴
2110	Выручка ⁵	435549	433041
2120	Себестоимость продаж	(398069)	(379990)
2100	Валовая прибыль (убыток)	37480	53051
2210	Коммерческие расходы	()	()
2220	Управленческие расходы	(26423)	(24370)
2200	Прибыль (убыток) от продаж	11057	28681

Рис. 1. Отчет о прибылях и убытках организации «Прогресс»

Таблица 1.1. Анализ прибыли от продаж, тыс. руб.

Показатели	Отчетный год 2011	Предыдущий год 2010	Отклонение от предыдущего	Удельный вес	
				отчетный период	предыдущий период
Выручка от продаж	435549	433041	2508	1	1
Себестоимость реализованной продукции	398069	379990	18079	0,9139	0,8775
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	26423	24370	2053	0,0607	0,0563
Прибыль от продаж	11057	28681	-17624	0,0254	0,0662

$\Delta P (\Delta p) = 39595,36 * 6,623 / 100 = 2622,401$ тыс.руб.

За счет увеличения цен на продукцию прибыль в отчетном году увеличилась на 2622,401 тыс.руб.

3. Расчет влияния фактора изменения удельного веса себестоимости продаж проведем по формуле 1.6:

$\Delta P (\Delta c) = 4335549 * (0,9139 - 0,8775) = 15878,25$ тыс.руб.

За счет увеличения удельного веса себестоимости продаж в отчетном году с 88 % до 91 % прибыль от продаж снизилась на 15878,25 тыс.руб.

4. Расчет влияния фактора изменения удельного веса управленческих расходов произведем по формуле 1.7:

$\Delta P (\Delta y) = 4335549 * (0,0607 - 0,0563) = 1911,859$ тыс.руб.

За счет увеличения удельного веса управленческих расходов в отчетном году с 5 % до 6 % прибыль от продаж

снизилась на 1911,859 тыс.руб.

Для проверки расчетов подсчитаем баланс факторов:

$B\Phi = \Delta P (\Delta q) + \Delta P (\Delta p) + \Delta P (\Delta c) + \Delta P (\Delta y) = -2456,3 + 2622,401 - 15878,25 - 1911,859 = -17624,08$ тыс.руб.

Анализ завершим подсчетом резерва дальнейшего роста прибыли от продаж, для этого просуммируем все отрицательные значения рассчитанных факторов:

Резерв = $-2456,3 - 15878,25 - 1911,859 = -20246,3$ тыс.руб.

Лишь повышение цен позволило предприятию получить дополнительную прибыль в сумме 2622,401 тыс.руб.

На любом предприятии, в любой организации существует достаточно резервов для повышения эффективности производственной деятельности.

Таблица 2.1. Анализ рентабельности продаж

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	433041	435549	2508
Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	404360	424492	20132
Прибыль от продаж, тыс. руб.	28681	11057	-17624
Рентабельность продаж (п.3/п.1)	0,0662	0,0254	-0,0408

Для повышения прибыли от продаж на анализируемом предприятии ООО «Прогресс» можно предложить следующее:

1. для увеличения объема реализации выпущенной продукции и расширения рынка сбыта продукции начать использовать рекламу;
2. для увеличения объема производства заменить морально и физически устаревшее оборудование на новое;
3. приобретение нового оборудования предусмотреть в форме финансового лизинга;
4. для повышения ценовой конкурентоспособности продукции снизить себестоимость изделий путем уменьшения затрат, в том числе за счет поиска альтернативных поставщиков сырья, и за счет замены морально и физически устаревшего оборудования на новое;
5. для обеспечения большей стабильности продаж выпускаемой продукции, заложить в ценовую политику правило, в соответствии с которым скидки на продукцию должны увеличиваться в период уменьшения спроса;
6. усилить контроль за качеством предоставляемых услуг;
7. повысить мотивацию на обеспечение качества услуг через внедрение новой системы оплаты труда.

Необходимо добавить о том, что анализа только прибыли от продаж недостаточно для того, чтобы сделать выводы о результатах основной деятельности. Есть необходимость в расчете относительных показателей, таких как рентабельность.

2. Анализ рентабельности продаж

Рентабельность — дословно означает возможность обеспечивать прибыльность. Бизнес рентабелен, если он генерирует прибыль.

Поскольку прибыль — показатель абсолютный, то есть трудно сопоставимый, а в экономике практически любое действие предполагает сопоставимость, то для характеристики рентабельности рассчитывают относительные показатели, называемые коэффициентами рентабельности и рассчитываемые как отношение прибыли к некоторой базе, о рентабельности которого и пытаются вынести суждение [2, с. 304].

По данным «отчета о прибылях и убытках» можно проанализировать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияния факторов на изменение этих показателей.

Рентабельность продаж — это отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции [1, с. 116].

Факторная модель рентабельности продаж выглядит следующим образом:

$$R_p = (V_p - S) / V_p, \quad (2.1)$$

где: R_p — рентабельность продаж;

V_p — выручка от продаж;

S — себестоимость продаж.

Из факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от продажи. Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, существуют следующие формулы при применении метода цепных подстановок [1, с. 117]:

1. Влияние изменения выручки от продаж:

$$\Delta R_p (\Delta V_p) = R_{p.усл1} - R_{p.пред.}, \quad (2.2)$$

$$R_{p.усл1} = (V_{p.отч} - S_{пред.}) / V_{p.отч}. \quad (2.3)$$

2. Влияние изменения себестоимости продаж:

$$\Delta R_p (\Delta S) = R_{p.отч.} - R_{p.усл1}. \quad (2.4)$$

Используя данную модель проведем факторный анализ показателей рентабельности выпуска продукции условным предприятием ООО «Прогресс». Для проведения анализа и построения факторной модели необходимы данные: об объемах реализации, полной себестоимости выпуска и прибыли от продаж, которые приведены в таблице 2.1.

Объект анализа:

$$\Delta R_p = R_{p.отч} - R_{p.пред} = 0,0254 - 0,0662 = -0,0408;$$

$$1. R_{p.пред} = 0,0662;$$

$$2. R_{p.усл1} = (435549 - 404360) / 435549 = 0,0716, \text{ применяется формула 2.3;}$$

$$3. R_{p.отч} = 0,0254.$$

Расчет влияния факторов:

1. Влияние изменения выручки от продаж рассчитывается по формуле 2.2:

$$\Delta R (\Delta V) = 0,0716 - 0,0662 = 0,0054;$$

2. Влияние изменения себестоимости продаж рассчитывается по формуле 2.4:

$$\Delta R (\Delta S) = 0,0254 - 0,0716 = -0,0462;$$

Совокупное влияние факторов (баланс факторов):

$$\Delta R_p = \Delta R (\Delta V) + \Delta R (\Delta S) = 0,0054 - 0,0462 = -0,0408$$

Проведенные расчеты показывают, что снижение рентабельности продаж произошло за счет увеличения себе-

стоимости продаж на 20 132 тыс. руб. В результате влияния этого фактора рентабельность продаж снизилась на 4,62%. Второй фактор, выручка от продаж, повлияла положительно на изменение исследуемого объекта, за счет увеличения объема продаж на 2 508 тыс. руб., рентабельность продаж увеличилась на 0,54%.

Литература:

1. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Омега – Л, 2007. – 269 с.
2. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 432 с.
3. Лысенко Д.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : Учебник для ВУЗов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

О методике оценки потенциала улучшения предприятия

Коротенко Екатерина Андреевна, магистрант
Новосибирский государственный технический университет

Многие учёные сходятся во мнении, что современная экономика предъявляет повышенные требования к предприятиям. Жесткая конкуренция, в условиях которой живут и действуют современные предприятия, диктует потребность в повышении эффективности каждого аспекта их деятельности. Управляющая деятельность – не исключение [2]. Повысить эффективность (конкурентоспособность) предприятия можно путём построения верной стратегии, надлежащего использования финансовых, информационных и человеческих ресурсов. Одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия является создание и внедрение системы измерения и управления эффективностью, которая будет использоваться в соответствии с видением и стратегией компании, и включать в себя различные виды деятельности [3].

Потенциал улучшения представляет собой объективный критерий, используемый для постановки целей фирмы, оценки достижения стратегических и тактических целей, оценки эффективности бизнес-процессов, постановки задач по оптимизации бизнес-процессов, оценки достигнутых целей проекта. Методика оценки потенциала улучшения использует процессный подход и систему сбалансированных показателей.

Определим основные понятия, используемые в рамках данной методики.

Потенциал предприятия – это ресурсы всех видов, которые могут быть использованы для достижения его целей [1]. Под потенциалом улучшения в описываемой методике понимается возможное изменение, отражающее разницу между текущим и возможным (или желаемым) состоянием развития предприятия [4]. Выделяют абсолютный и реальный потенциалы улучшения.

Увеличение рентабельности продаж осуществляется путем снижения затрат на производство продаваемой продукции, работ, услуг, коммерческих и управленческих расходов, либо путем увеличения объемов продаж в натуральном выражении, либо путем повышения цен на продаваемые продукцию, товары, работы, услуги.

Абсолютный потенциал улучшения характеризует идеальный уровень развития предприятия, никогда не достигаемый в реальности, но определяющий стратегические цели фирмы. Абсолютный потенциал улучшения представляется структурированным описанием наилучшего возможного в рамках данного предприятия способа реализации бизнес-процессов.

Реальный потенциал улучшения отражает желаемое состояние эффективности бизнес-процессов предприятия, которое, с учётом имеющихся ограничений, может быть достигнуто в краткосрочной или среднесрочной перспективе. Описание реального потенциала улучшения осуществляется с помощью спецификации показателей эффективности ключевых активностей отдельных бизнес-процессов. Достижение реального потенциала улучшения связано с устранением имеющихся ограничений, являющихся причиной того, что на текущий момент бизнес-процессы не могут быть реализованы на желаемом уровне [6].

Ключевая активность – это логически цельная часть бизнес-процесса, протекающая в отдельной организационной единице в короткий временной промежуток. Ключевая активность имеет характер конкурентной выгоды, обуславливает продуктивность бизнес-процесса, создаёт его добавочную стоимость, поддерживает синергию, является инструментом конкурентоспособности, может быть источником экономии и дополнительных эффектов.

Ограничения потенциала улучшения – это все причины, не позволяющие предприятию достичь эффективности бизнес-процессов на уровне абсолютного потенциала улучшения. В рамках данной методики все ограничения по отношению к предприятию можно классифицировать на внутренние (устраняются в рамках кон-

Таблица 1. Спецификация этапов оценки реального потенциала улучшения

№ п/п	Вход	Содержание этапа	Выход
1	U1 ¹ – внутренняя информация предприятия	Определение бизнес-процессов фирмы и их ключевых активностей	U2 – множество бизнес-процессов, U3 – множество ключевых активностей
2	U2, U3, G1 ² – метод парного сравнения	Определение приоритетов бизнес-процессов в рамках деятельности предприятия и приоритетов ключевых активностей в рамках отдельных бизнес-процессов	D1 ³ – рейтинг бизнес-процессов, U4 – множество рейтингов ключевых активностей (для каждого бизнес-процесса свой документ)
3	U1, U2, U3	Определение целей, метрик и владельцев бизнес-процессов	D2 – описание целей, метрик и владельцев бизнес-процессов
4	U1, U2, D2, G2 – модель зрелости бизнес-процессов Capability Maturity Model for Software, G3 – классификация уровня описания бизнес-процесса согласно Knowledge Business Proves Reengineering	Определение актуального и требуемого уровня зрелости бизнес-процессов, требуемого уровня описания бизнес-процессов	D3 – описание актуального и требуемого уровней зрелости бизнес-процессов, D4 – требуемые уровни детализации описания бизнес-процессов
5	U2, U3, D1, U4, D2, D3, D4, G4 – алгоритм заполнения таблиц, G5 – алгоритм оценки текущего состояния ключевых активностей	Заполнение таблиц «фотографии» бизнес-процессов	U5 – множество таблиц, содержащих стандартизированное детальное описание бизнес-процессов
6	U5, G6 – алгоритм обобщения таблиц эффектов	Составление общей таблицы эффектов для всех бизнес-процессов и их ключевых активностей	D5 – общая таблица твёрдых эффектов, D6 – общая таблица мягких эффектов
7	U1, U2, U3, D2, U5, G7 – алгоритм составления таблицы затрат, G8 – алгоритм составления таблицы ограничений	Составление таблиц затрат, внутренних и внешних ограничений	D7 – общая таблица затрат, D8 – общая таблица внешних ограничений, D9 – общая таблица внутренних ограничений
8	D2, U5, G9 – алгоритм определения параметров эффективности бизнес-процессов	Упорядочение целей и метрик бизнес-процессов, определение параметров эффективности	D10 – номенклатура параметров эффективности бизнес-процессов
9	U1, D1, U5, D5, D6, D7, D8, D9, D10, G10 – алгоритм расчёта требуемой величины улучшения	Определение величины требуемого улучшения эффективности каждого из бизнес-процессов и предприятия в целом	D11 – требуемые величины улучшений бизнес-процессов, D12 – требуемые величины улучшений эффективности предприятия
10	U1, D1, U4, U5, G11 – алгоритм расчёта абсолютной величины улучшения ключевой активности	Расчёт абсолютной величины улучшения отдельных ключевых активностей и составление их рейтинга	D13 – рейтинг ключевых активностей по абсолютной величине улучшения

¹U – универсум – полный перечень возможных значений некоторого элемента.

²G – алгоритм – набор инструкций, описывающих порядок действий исполнителя для достижения результата за конечное время.

³D – документ – описатель некоторых фактов, условий, требований, количественных или качественных параметров.

кретного предприятия) и внешние (не зависят от предприятия, поэтому не могут быть устранены изнутри). По форме ограничения классифицируют на материальные и нематериальные [5].

Отношение между абсолютным потенциалом улучшения, ограничениями и реальным потенциалом улучшения представлено на рисунке 1.

Существует множество способов достижения реального потенциала улучшения, критерием для их оценки

служит отдача, выраженная в виде эффектов. Выделяют твёрдые и мягкие эффекты. Первые имеют числовое выражение, могут без лишних затрат быть переведены в финансовое выражение в течение определённого срока, вторые приносят улучшения, но их финансовое выражение либо затруднено, либо невозможно. По истечении определённого промежутка времени мягкие эффекты обязательно переходят в твёрдые.

Инструментом измерения эффективности и произво-

Таблица 2. Пример заполненной таблицы эффективности ключевых активностей

Процесс: Закупки Приоритет процесса: 12 Ключевая активность: Управление закупками Приоритет ключевой активности: 26					
№ п/п	РПУ ¹ – целевое состояние ключевого параметра КА ²	Текущее состояние параметра КА	Вес параметра	Оценка	Результат
1	Формирование в течение 1 минуты полной и актуальной информации о потребности в материалах.	Актуальная информация о потребности в материалах предоставляется в течение нескольких часов или на следующий день.	22	30	660
2	Задержки поставок материалов дольше 1 дня автоматически фиксируются. Автоматически формируется анализ влияния на резервные запасы и план производства.	Менеджер по закупкам анализирует задержки поставок материалов без учёта плана производства и плана продаж. Периодичность анализа зависит от менеджера.	20	10	200
3	Полученные материалы заблокированы для конкретных производственных операций. Возможна динамическая разблокировка.	Блокировка материалов не реализована, он может быть получен на основании документов, оформленных в электронном или бумажном виде.	30	8	240
4	Автоматизированный расчёт потребности в материалах производится непрерывно. Материалы группируются по периодам и поставщикам. Заказ формируется за 3 минуты.	Расчёт потребностей в материалах производится автоматизировано 1 раз в месяц, группировка не осуществляется, на формирование заказа требуется от 15 до 60 минут.	28	6	168
Итого:			100	54	1268
Результат оценки эффективности КА, %:					12,68
Повышение эффективности КА для достижения РПУ, %:					87,32

¹РПУ – реальный потенциал улучшения.

²КА – ключевая активность.

дительности служат метрики. Метрика – измеряемый показатель, используемый для определения качества, количества и финансовой категории. Метрика однозначно определяется названием и идентификацией, алгоритмом или определением, единицей и периодичностью измерений, выходной и целевой величиной, источником данных, способом и периодичностью контроля [5].

Процесс оценки реального потенциала улучшения можно разделить на несколько этапов, спецификация которых представлена в таблице 1.

На пятом этапе экспертную оценку величины отклонений текущего состояния ключевых активностей бизнес-процессов от целевого осуществляют с помощью выделения 5 зон:

«0–20 баллов» – целевое состояние очень удалено от текущего, его требования в настоящее время либо вообще не достижимы, либо удовлетворены лишь частично;

«21–40 баллов» – в настоящее время выполнено порядка 30% требований, остальные либо выполнены частично, либо вообще не соблюдены;

«41–60 баллов» – в настоящее время достигнуто порядка 50% требований;

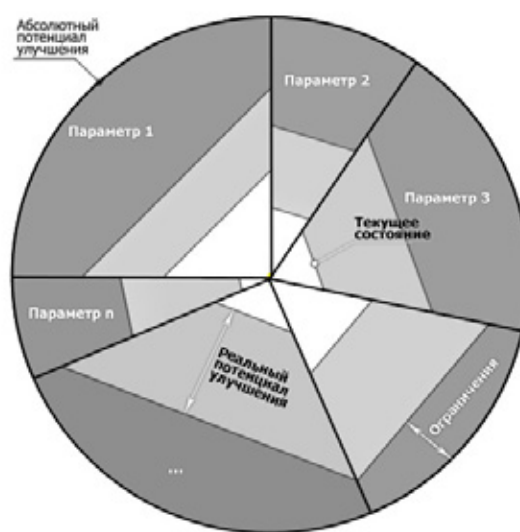


Рис. 1. Взаимосвязь абсолютного и реального потенциалов улучшения

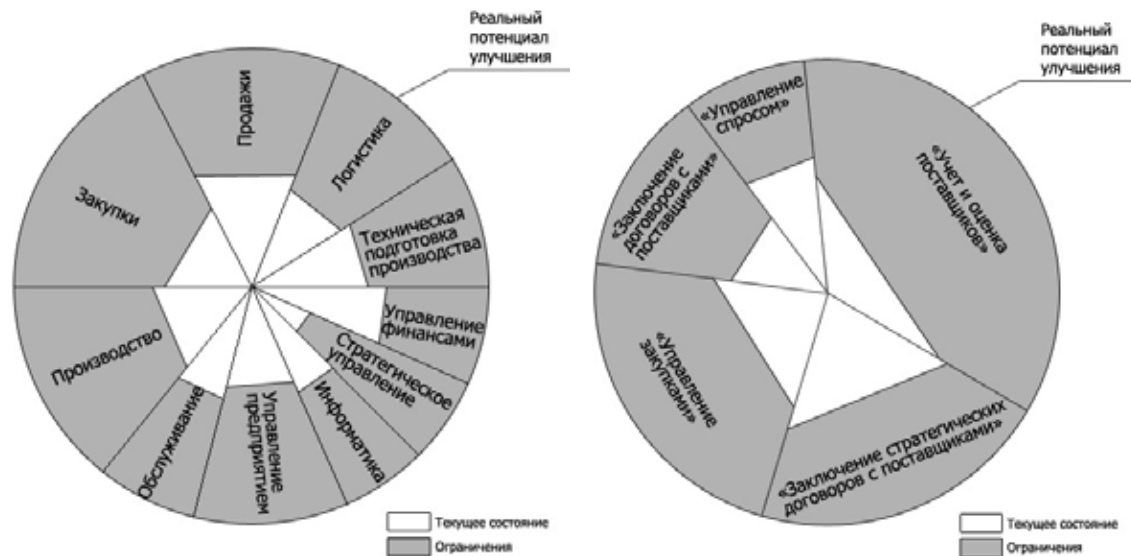


Рис. 2. Представление результатов оценки реального потенциала улучшения

«61–80 баллов» – в настоящее время соблюдено порядка 2/3 требований, остальные выполняются частично либо небольшое число мало значимых требований не выполняется вообще;

«81–100 баллов» – состояние в настоящее время соответствует целевому, не выполняется только небольшое число мало значимых требований.

Задача экспертов определить зону, к которой относится каждая ключевая активность путём сравнения текущего и целевого состояний, затем внутри зоны определить числовое значение. Пример оценки эффективности ключевых активностей представлен в таблице 2.

Полученные в ходе оценки реального потенциала улучшения результаты с требуемой степенью детализации наглядно представляются в виде круговых диаграмм (рис. 2). Величина сектора характеризует значимость ключевой активности для повышения эффективности бизнес-процесса или значимость бизнес-процесса для повышения эффективности предприятия в целом.

Преимуществами указанной методики являются:

1. Универсальность применения для решения задач в различных сферах бизнеса.
2. Прозрачность алгоритмов.

Литература:

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: Учебное пособие по специальности «Менеджмент организации» [Текст] / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 415 с. : табл. – (Высшая школа менеджмента).
2. Лощилина И.В. Оценка необходимости построения стратегии компании [Текст] / И.В. Лощилина // ВУТЕ/Россия. – 2007. – №9.
3. Aschenbrennerová H. Měření a řízením výkonnosti ke zvyšování konkurenceschopnosti MSP
4. Mikoláš Z., Peterková J., Tvrđíková M. a kol. Konkurenční potenciál průmyslového podniku. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2011. – 338 s.
5. Učeň P. Zvyšování výkonnosti firmy na bázi potenciálu zlepšení. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2008. – 192 s.

3. Адаптация к особенностям конкретного предприятия.

4. Наглядное представление результатов.

К недостаткам методики относятся высокие требования к опыту аналитиков и экспертов и высокая сложность и трудоёмкость на подготовительных этапах.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

1. Методика оценки потенциала улучшения позволяет решать такие задачи, как разработка и актуализация стратегии фирмы, повышение эффективности бизнес-процессов, эффективная реализация инновационных проектов, верная постановка целей и эффектов проектов, измерение и оценка эффективности сотрудников и многие другие.

2. Данная методика имеет ряд преимуществ, к которым относится её универсальность, прозрачность, гибкость и наглядность. К недостаткам относятся высокие требования к экспертам, высокая сложность и трудоёмкость подготовительных этапов.

3. Возможности применения методики ограничены средними и крупными предприятиями, имеющими опыт использования системы сбалансированных показателей.

6. Učeň P. Možnosti využití potenciálu zlepšení v jednotlivých oblastech zvyšování výkonnosti firmy // Systemová integrace. – 2008.

Налогообложение розничной торговли в рамках специальных налогов режимов

Кузнецова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Краснодарский филиал Российского государственного торгово-экономического университета

Организации розничной торговли при осуществлении деятельности могут применять различные специальные налоговые режимы. При совмещении налоговых режимов они обязаны вести раздельный учет всех финансовых показателей.

Специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов, предусмотренных статьями 13 – 15 Налогового кодекса РФ.

К специальным налоговым режимам относятся:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Общие условия применения специальных налоговых режимов установлены главами 26.1 – 26.4 Налогового кодекса РФ.

Наиболее часто применяемыми в данной сфере экономики специальными налоговыми режимами являются упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, которые имеют свою специфику.

Организации и индивидуальные предприниматели, переведенные в соответствии с главой 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» Налогового кодекса РФ на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности по одному или нескольким видам предпринимательской деятельности, вправе применять упрощенную систему налогообложения в отношении иных осуществляемых ими видов предпринимательской деятельности. При этом ограничения по численности работников, стоимости основных средств и нематериальных активов, установленные данной главой, по отношению к таким организациям и индивидуальным предпринимателям определяются исходя из всех осуществляемых ими видов деятельности, а предельная величина доходов, установленная пунктами 2, 2.1 статьи 346.12, определяется по тем видам деятельности, налогообложение которых осуществляется в соответствии с общим режимом налогообложения.

Упрощенная система налогообложения регулируется главой 26.2 «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса РФ.

Сущность упрощенной системы налогообложения и ее привлекательность заключаются в том, что уплата целого ряда налогов заменяется уплатой единого налога, рассчитываемого на основании результатов хозяйственной деятельности налогоплательщика за налоговый период, которым признается календарный год.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 Налогового кодекса РФ), налога на имущество организаций. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с Налоговым кодексом РФ при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, а также налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии со статьей 174.1 Налогового кодекса РФ.

Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором она подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 Налогового кодекса РФ, не превысили 15 млн. рублей.

Объектом налогообложения признаются: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов.

Порядок определения доходов и расходов установлен в статьях 346.15 и 346.16 Налогового кодекса РФ.

Единый налог рассчитывается на основании результатов хозяйственной деятельности налогоплательщика за налоговый период по следующим ставкам:

- если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов;
- если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов. Законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5

до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Перейти на применение упрощенной системы налогообложения организации и предприниматели могут в добровольном порядке при соблюдении определенных условий. Особенности применения упрощенной системы налогообложения являются следующие:

- упрощенная система налогообложения применяется налогоплательщиками наряду с иными режимами;
- переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется налогоплательщиками добровольно;
- для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций, порядок представления отчетности, однако существует возможность применять кассовый метод учета доходов и расходов, а также упрощенную форму бухгалтерского учета;
- налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться по решениям представительных органов муниципальных районов. Для плательщиков единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности существует правило, согласно которому они обязаны регистрироваться в налоговой инспекции каждого муниципального района (округа), на территории которого ведется предпринимательская деятельность, и, соответственно, неоднократно рассчитывать налог.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Вмененный доход – потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.

Вмененный доход не зависит от экономических показателей хозяйствующего субъекта (выручки, расходов) и определяется по формуле:

$$ВД = БД \times N \times K1 \times K2, \quad (1)$$

где ВД – вмененный доход;

БД – базовая доходность;

N – физический показатель, который характеризует данный вид деятельности;

K1, K2 – корректирующие коэффициенты базовой доходности.

K1 – устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор, рассчитываемый как произведение коэффициента, применяемого в предшествующем периоде, и коэффициента, учитывающего изменение потребитель-

ских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации в предшествующем календарном году. Коэффициент-дефлятор публикуется в порядке, установленном Правительством РФ. В соответствии с приказом Минэкономразвития России от 01.11.2011 № 612 коэффициент-дефлятор K1 на 2012 г. равен 1,4942.

K2 – корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность таких особенностей ведения предпринимательской деятельности, как ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, время работы, величину дохода, площадь информационного поля электронных табло и прочие особенности. Значения корректирующего коэффициента K2 определяются представительными органами муниципальных районов, городских округов, законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга не менее чем на календарный год. Они могут быть установлены в пределах от 0,005 до 1 включительно в зависимости от вида деятельности. Если соответствующие изменения в нормативные акты не внесены, то в следующем календарном году продолжают действовать значения корректирующего коэффициента K2, действовавшие в предыдущем календарном году.

Ставка единого налога устанавливается в размере 15 процентов величины вмененного дохода.

Одним из видов деятельности, подпадающих под обложение единым налогом на вмененный доход, является розничная торговля, под которой в соответствии со ст. 346.27 Налогового кодекса РФ понимается предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами (в том числе за наличный расчет, а также с использованием платежных карт) на основе договоров розничной купли-продажи. Реализация через торговые автоматы товаров и (или) продукции общественного питания, изготовленной в этих торговых автоматах, относится к розничной торговле. Розничная торговля товарами, осуществляемая с использованием любых безналичных форм расчетов, также подпадает под единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Не относится к розничной торговле, облагаемой единым налогом на вмененный доход для отдельных видов деятельности, торговля:

- подакцизными товарами, в частности легковыми автомобилями и мотоциклами с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.) автомобильным бензином, дизельным топливом, моторными маслами для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, прямым бензином;
- продуктами питания и напитками, в том числе алкогольными, как в упаковке и расфасовке изготовителя, так и без них в барах, ресторанах, кафе и других объектах общественного питания;
- газом;
- грузовыми и специальными автомобилями, прицепами, полуприцепами, прицепами-ропусками, автобусами любых типов;

Таблица 1. Понятия, используемые для налогообложения розничной торговли в Налоговом кодексе РФ

Понятие	Определение
Стационарная торговая сеть	Торговая сеть, расположенная в предназначенных и (или) используемых для ведения торговли зданиях, строениях, сооружениях, подсоединенных к инженерным коммуникациям
Стационарная торговая сеть, имеющая торговые залы (магазины, павильоны)	Торговая сеть, расположенная в предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях (их частях), имеющих оснащенные специальным оборудованием обособленные помещения, предназначенные для ведения розничной торговли и обслуживания покупателей
Стационарная торговая сеть, не имеющая торговых залов (крытые рынки (ярмарки), торговые комплексы, киоски, торговые автоматы и другие аналогичные объекты)	Торговая сеть, расположенная в предназначенных для ведения торговли зданиях, строениях и сооружениях (их частях), не имеющих обособленных и специально оснащенных для этих целей помещений, а также в зданиях, строениях и сооружениях (их частях), используемых для заключения договоров розничной купли-продажи, а также для проведения торгов
Нестационарная торговая сеть	Торговая сеть, функционирующая на принципах развозной и разносной торговли, а также объекты организации торговли, не относимые к стационарной торговой сети
Развозная торговля (торговля с использованием автомобиля, автолавки, автомагазина, тонара, автоприцепа, передвижного торгового автомата)	Розничная торговля, осуществляемая вне стационарной розничной сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только с транспортным средством
Разносная торговля (торговля с рук, лотка, из корзин и ручных тележек)	Розничная торговля, осуществляемая вне стационарной розничной сети путем непосредственного контакта продавца с покупателем в организациях, на транспорте, на дому или на улице
Открытая площадка	Специально оборудованное для торговли или общественного питания место, расположенное на земельном участке
Магазин	Специально оборудованное здание (его часть), предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям и обеспеченное торговыми, подсобными, административно-бытовыми помещениями, а также помещениями для приема, хранения товаров и подготовки их к продаже
Павильон	Строение, имеющее торговый зал и рассчитанное на одно или несколько рабочих мест
Киоск	Строение, которое не имеет торгового зала и рассчитано на одно рабочее место продавца
Палатка	Сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала

– товарами по образцам и каталогам вне стационарной торговой сети (в том числе в виде почтовых отправлений (посылочная торговля), а также через телемагазины, телефонную связь и компьютерные сети), передача лекарственных препаратов по льготным (бесплатным) рецептам;

– продукцией собственного производства (изготовления).

Торговля товарами на основе договоров поставки относится к оптовой торговле и подлежит налогообложению в соответствии с иными системами налогообложения (общей системой налогообложения или упрощенной системой налогообложения).

В соответствии с Налоговым кодексом РФ розничная торговля должна осуществляться:

– через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв. м по каждому объекту организации торговли;

– через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети.

В настоящее время розничная торговля для целей налогообложения разделена на две сферы деятельности – торговлю через объекты стационарной и нестационарной торговли (таблица 1).

Для расчета единого налога на вмененный доход в торговле учитывается площадь всех помещений объекта стационарной торговой сети, имеющего торговый зал (магазин, павильон), и прилегающих к нему открытых площадок, фактически используемых налогоплательщи-

Таблица 2. Виды деятельности, ведение которых обязывает уплатить единый налог на вмененный доход (только в отношении розничной торговли)

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (руб.)
Розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв. м по каждому объекту организации торговли	Площадь торгового зала (в кв. м)	1800
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых не превышает 5 кв. м	Торговое место	9000
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых превышает 5 кв. м	Площадь торгового места	1800
Развозная и разносная розничная торговля	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4500
Реализация товаров с использованием торговых автоматов	Торговый автомат	4500

ками для осуществления розничной торговли. Площади складских, офисных, подсобных и иных помещений учитываются только в том случае, если они фактически используются для розничной торговли товарами.

Если торговый зал используется в розничной торговле, облагаемой единым налогом на вмененный доход, и в оптовой торговле, которая им не облагается, в размер физического показателя включается вся площадь торгового зала (данное мнение высказано Министерством финансов РФ в письме от 13.04.2007 № 03–11–04/3/115).

Виды деятельности в отношении розничной торговли, ведение которых обязывает уплатить единый налог на вмененный доход, уточнены Федеральным законом от 22.07.2008 № 155-ФЗ (таблица 2).

Таким образом, в качестве физических показателей при исчислении единого налога на вмененный доход в розничной торговле используются: площадь торгового зала или торгового места (в квадратных метрах); торговое место; количество работников, включая индивидуального предпринимателя или количество торговых автоматов.

Площадь торгового зала определяется на основании любых имеющихся у организации или индивидуального предпринимателя документов на объект стационарной торговой сети, содержащих необходимую информацию о назначении, конструктивных особенностях и планировке помещений такого объекта, а также информацию, подтверждающую право пользования данным объектом (договор купли-продажи нежилого помещения, технический паспорт на нежилое помещение, планы, схемы, экспликации, договор аренды (субаренды) нежилого помещения или его части (частей), разрешение на право обслуживания посетителей на открытой площадке и другие документы):

- документов, выдаваемых государственными органами инвентаризации (БТИ) (технические паспорта на строения, поэтажные планы, экспликации и т.п.);
- документов, выдаваемых органами, осуществляющими регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- договора аренды.

Если организация имеет несколько торговых точек, при этом есть магазины с торговой площадью более 150 кв. м, она обязан вести отдельный учет, так как магазины площадью до 150 кв. м. применяют систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а магазины с большей площадью – общую систему налогообложения.

С 01.01.2011. сумма единого налога на вмененный доход, исчисленная за налоговый период, уменьшается на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством РФ при выплате вознаграждений работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование, и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50% (п. 2 ст. 346.32 НК РФ).

Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия

Кузнецова Алина Юрьевна, студент;
Девятаева Надежда Васильевна, доцент
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В статье приведены основные программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России и в республике Мордовия. Уделено внимание развитию малого инновационного бизнеса. Раскрыты проблемы тормозящие развитие малого и среднего предпринимательства в республике Мордовия. Предложены меры поддержки малого предпринимательства посредством микрофинансирования и меры поддержки на местном уровне.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малое инновационное предпринимательство, финансовая поддержка, кредитование малого бизнеса, микрофинансирование, микрозаймы.

Малое предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Как показывает мировая и отечественная практика, малое предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

Основные элементы механизма поддержки малого предпринимательства были сформулированы в Федеральном законе N 209-ФЗ « О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г.

В данном законе представлены основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и, следовательно, можно отметить, основные цели государственной политики:

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и

среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

В соответствии с данным законом, можно сказать, что поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, образующих инфраструктуру поддержки, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций; поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников; поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества; поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

В настоящее время идет выполнение Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011—2015 годы.

Важным направлением государственной поддержки малого предпринимательства в республике, в том числе в рамках указанной Программы, является привлечение финансовых ресурсов из различных источников для целей инфраструктурного обеспечения потребностей малого бизнеса и реализации высокоэффективных бизнес-проектов в приоритетных направлениях производственной сферы.

При содействии органов исполнительной власти в Мордовии созданы и действуют ЗПИФ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия», ЗПИФ смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия», КГУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия», АУ «Гарантийный фонд кредитного обеспечения Республики Мордовия», микрофинансовые организации: ООО «Дом малого бизнеса» (городской округ Саранск), ООО «СМП» (Атяшевский муниципаль-

пальный район), АУ «Региональный центр микрофинансирования Республики Мордовия», информационно-правовые центры поддержки малого предпринимательства (Ардатовский, Атяшевский, Темниковский, Торбеевский, Чамзинский муниципальные районы).

Во всех муниципальных районах и городском округе Саранск приняты и реализуются муниципальные программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

В рамках Программы продолжена реализация государственной политики финансовой, информационной, кадровой поддержки инновационных, производственных и новых социально-значимых проектов субъектов малого и среднего предпринимательства. Меры поддержки нацелены на:

- поддержку начинающих предпринимателей;
- развитие малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций и высоких технологий;
- поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- подготовку, обучение и переобучение незанятых граждан основам предпринимательской деятельности, содействие их трудоустройству;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности на муниципальном уровне;
- обеспечение доступа малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам;
- содействие формированию кадрового потенциала и позитивного имиджа предпринимательства, в том числе через реализацию Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций;
- организацию участия субъектов малого и среднего предпринимательства в конкурсах инновационных проектов, выставочно-ярмарочной деятельности на льготных условиях.

Основными проблемами, тормозящими развитие малого и среднего предпринимательства в республике Мордовия, являются:

- слабая ориентированность нормативно-правовой базы на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства;
- недостаточное ресурсное обеспечение (финансовое, имущественное и информационное) субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, включая:
 - недостаточный доступ к стартовому капиталу для начинающих предпринимателей;
 - недостаточный доступ к капиталу для реализации перспективных инвестиционных проектов развивающихся предприятий;
 - недостаточно развитая система государственной гарантийной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- неразвитость системы информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- наличие на практике административных барьеров во взаимоотношениях бизнеса и власти на всех уровнях, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства;

– дефицит квалифицированных кадров, недостаточный уровень профессиональной подготовки, недостаточный образовательный уровень руководителей и специалистов, работающих в субъектах малого и среднего предпринимательства;

- низкий уровень развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса в муниципальных районах Республики Мордовия.

Вышеуказанные проблемы определяют необходимость и основные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия.

Как показывает мировой и отечественный опыт, одним из наиболее эффективных методов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства является программно-целевой метод.

Одно из направлений, которое необходимо развивать, – малое инновационное предпринимательство. В Мордовии действует ряд предприятий, деятельность которых связана с инновациями. Среди них:

- ООО «СОФТРИД» (разработка прикладного программного обеспечения различной направленности, веб-приложений; консалтинг в области разработки программных систем; производство «коробочных» программных продуктов; производство программных продуктов «на заказ»; интеграция программного обеспечения интеллектуальных систем);
- ООО «НОВИСОФТ» (автомобильные, туристические, портативные спутниковые навигаторы);
- ООО «Композитные Технологии» (предложение высоковольтного композитно-алюминиевого провода или «АК», что является новым продуктом для двукратного увеличения мощности существующих сетей передачи электроэнергии и сооружения новых линий передачи. Система внешних композитных систем шпунтовых свай Water Pro TM);
- ООО «НПЦ Манометр» (выпуск приборов для измерения малых давлений, тягонапорометров и технических манометров класса точности 1.0, 1.5 и 2.5);
- ООО «Информационные технологии в строительстве Саранска» (проектирование, реализация и сопровождение в строительстве технологии «Умный дом» и систем, интегрирующих радиосенсорные и компьютерные технологии для обеспечения сохранности оборудования, инструментов и материалов);
- ГОУВПО Научно-исследовательский сектор Мордовского государственного университета (разработка и производство ионизаторов воздуха-люстр Чижевского, ряда ионизаторов воздуха под общим названием «Аэроион-25», ионизаторов воздуха «Пальма» с вращающимся излучателем

(ионизирующим электродом));

– ООО «Феникс-пласт» (производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах);

– ООО «Новые Композитные Материалы» (изготовление стеклокомпозита методом пултрузии, используя при этом стекловолокна, пропитанные термоактивными смолами);

– ЗАО «ТРАНСВЕТ» (разработка, производство, реализация светильников для горэлектротранспорта и ж/д транспорта) и др.

В качестве поддержки инноваций в Мордовии действует ЗПИФ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия»; ЗПИФ смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства».

Финансовая поддержка научно-технической деятельности малых и средних предприятий в республике Мордовия предоставляется в виде государственного заказа, субсидий юридическим лицам на разработку научно-технических и инновационных проектов и другое.

Поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия осуществляется посредством микрофинансирования. Микрозаймы выдаются субъектам малого и среднего предпринимательства, соответствующим требованиям Федерального закона №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», зарегистрированным и осуществляющим свою деятельность на территории Республики Мордовия.

Микрозаймы предоставляются на срок не более 12 месяцев, сумма микрозайма – не должна превышать 1млн. рублей, процентная ставка по микрозаймам – 8% годовых.

Микрозайм должен быть обеспечен залогом транспортных средств, оборудования, техники (коэффициент залога 1,5) или поручительством третьих лиц.

В качестве поручителей могут выступать:

– юридические лица,

– индивидуальные предприниматели,

– физические лица, работающие по найму (среднемесячная заработная плата поручителя-физического лица или совокупная среднемесячная заработная плата поручителей-физических лиц должна составлять не менее 15% от суммы микрозайма).

Микрозайм выдается на следующие цели:

– строительство и ремонт зданий, сооружений для осуществления предпринимательской деятельности;

– приобретение оборудования;

– приобретение автотранспорта;

– закупка сырья и материалов;

– приобретение товара;

– пополнение оборотных средств.

Для развития малого бизнеса в Мордовии необходимо также совершенствовать систему поддержки малого предпринимательства на местном уровне.

Конкретными мерами по развитию малого бизнеса на местном уровне и созданию благоприятного предпринимательского климата могут являться:

– проведение единой политики по развитию и поддержке малого предпринимательства на всей территории муниципального образования;

– организация фонда нежилых помещений в муниципальных образованиях для размещения субъектов малого предпринимательства;

– предоставление рассрочки оплаты права аренды нежилого помещения для субъектов малого предпринимательства (например, на условиях: срок не более двух месяцев с единовременной оплатой первого взноса в размере 50% установленной суммы);

– оказание информационно-консультационных услуг, включая упрощение процедуры регистрации и получения адреса местонахождения;

– создание системы предоставления малым предприятиям услуг централизованного бухучета и аудита на льготных условиях;

– продвижение товаров, работ, услуг местных предприятий;

– помощь в установлении деловых контактов, внешне-экономических связей;

– формирование сети институтов финансирования, кредитования, страхования;

– открытие торговых домов, ярмарок, бирж и иных структур, обеспечивающих взаимодействие разработчиков, производителей и потребителей новой продукции и технологий.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что в Мордовии сформирован большой потенциал развития малого предпринимательства, создана система мер поддержки малого бизнеса. Важную роль играет развитие малого инновационного предпринимательства, поэтому важно закладывать основы эффективной структуры экономики с наличием высокотехнологичных наукоемких отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке.

Необходимо продолжать проведение последовательной политики по поддержке малого бизнеса, основанной на потребностях предпринимательского сектора и целях государства и региона в данной области.

Особенности исследования рынка услуг общественного питания Калининградской области

Курдюков Артем Юрьевич, магистрант
Балтийский федеральный университет имени И.Канта (г. Калининград)

Калининградский рынок общественного питания отличаются значительные темпы роста: ежегодно в городе открывается несколько новых заведений общественного питания и, по мнению экспертов, подобная тенденция роста в ближайшем будущем сохранится. При этом, в городе наблюдается развитие всех сегментов рынка: от сетей быстрого питания до элитных и тематических ресторанов. Однако на данный момент заведений общественного питания в городе, по сравнению с другими крупными городами, по-прежнему не так много. Рынок представлен, в основном, ресторанами индивидуальных владельцев, сетевых заведений в городе недостаточно. Рынок общественного питания в городе Калининграде насчитывает около 150 организаций. [1]

Наиболее популярны среди местного населения места, в которых можно поесть быстро, вкусно и недорого: пиццерии и предприятия «фаст-фуд».

Пиццерии являются самыми многочисленными заведениями в городе. Причем, можно достаточно четко разделить их на два сегмента: экономичный вариант, где можно поесть быстро и недорого и классический вариант, и где готовят действительно настоящую пиццу по традиционной итальянской рецептуре. Кухни и интерьер ресторанов и баров представлен на любой вкус. Однако, главным образом, преобладает морская тематика как в блюдах, так и в дизайне помещений. Рестораторы вводят новые формы обслуживания, стараются более внятно позиционировать свои заведения, четко определяя свою целевую аудиторию, осваивают новые для города форматы: арт-клубы, кофейни, спорт-бары, рестораны этнической направленности.

Следует также отметить практически полное отсутствие ресторанов и кафе круглосуточного обслуживания, что также свидетельствует о недостаточной развитости рынка общепита в регионе. Что касается наличия на рынке сетевых операторов общественного питания, пока этот сегмент практически свободен.

Достаточно высокая потребительская активность региона и уже упомянутые предпочтения самих жителей города позволяют рассматривать Калининград как перспективный регион для развития сетей «фаст-фуд».

В настоящее время в Калининграде действует Макдональдс, расположенный в одном из бизнес-центров города. Из московских сетей в городе представлен только ресторан японской кухни «Якитория», открытый по франчайзингу в 2003 году компанией «Веста-Центр-Интернешнл».

Ресторанный рынок Калининграда может пополниться сетью ресторанов быстрого питания. В город планирует

прийти новый западный бренд — Southern Fried Chicken, торгующей блюдами из курицы. Он принадлежит британской компании Fast-food Systems Ltd, специализирующейся на производстве оборудования для ресторанов.

Сеть Southern Fried Chicken насчитывает около 700 точек, 300 из которых расположены в Великобритании. В России бренд появился сначала в Перми, где на сегодняшний день работает уже девять Southern Fried Chicken, и в Москве. Кроме того, в дальнейшем компания планирует открывать в России ежегодно порядка 10–15 ресторанов.

Зона «фуд-корта» в торгово-офисных центрах Калининграда, в классическом ее понимании, совершенно не развита. На сегодняшний день девелоперы, видимо, не считают нужным развивать эту составляющую торгово-развлекательных центров.

В целом, можно выделить следующие тенденции в развитии рынка общественного питания:

С определенной долей уверенности можно прогнозировать дальнейший рост числа предприятий общественного питания различных ценовых категорий: от «фаст-фуд» до элитных ресторанов авторской кухни. Следует отметить, что будет расти и число «демократичных» заведений, ориентированных на так называемый средний класс. Во всем мире существенная доля в общественном питании занимают предприятия «фаст-фуд». Также демонстрируют и крупнейшие города России. Логично предположить, что Калининград не станет исключением и в дальнейшем здесь можно ожидать появления новых операторов данного сегмента рынка.

Как показывает мировая и российская практика, развитие рынка предприятий общественного питания тесно связано с развитием торговых и торгово-развлекательных центров, особо наглядно это прослеживается на примере сегмента «фаст-фуд». Можно предположить, что вновь возводимые в городе торговые и торгово-развлекательные объекты будут иметь в своем составе формируемые несколькими «фуд-корты», ресторанные дворики, формируемые также несколькими операторами (преимущественно «демократичных» ресторанов).

В дальнейшем, с учетом роста доходов населения, можно ожидать увеличение роста расходов на питание вне дома. Рост доходов, появление новых предприятий общественного питания, ориентированных на различную целевую аудиторию, приведет к новому восприятию потребителями данного сегмента рынка. Предприятия общественного питания будут восприниматься как места проведения досуга, деловых встреч, встреч с друзьями, семейных ужинов и т.п. Иными словами, развитие рынка

Таблица 1. **Оборот общественного питания в КО (млн. рублей) [2]**

год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Оборот ОП в сопоставимом виде (по индексу потребительских цен)	756,3	983,0	1140,1	1358,0	1632,7	2110,3	2704,3	3367,4	3660,4	3884,6	4205,7

Таблица 2. **Обоснование выбора линии тренда**

Критерий	Линия тренда				
	линейная	Экспоненциальная	степенная	Логарифмическая	Параболическая
$\Sigma (y_t - \hat{y}_t)^2$	444 297,9	1 021 702,7	1 118 871,9	3 070 120,0	319 526,1
A (средняя ошибка аппроксимации), %	12,46	7,69	15,29	32,57	8,43
R ² (величина достоверности аппроксимации)	0,972	0,978	0,925	0,809	0,980

предприятий общественного питания города будет происходить параллельно с развитием рынка города в целом и ростом благосостояния населения.

Для более детальной оценки рынка услуг общепита нами был проведен прогноз оборота общественного питания по данным Федеральной службы государственной статистики в Калининградской области за последние 11 лет (таблица 1).

На основании этих данных нами был проведен прогноз оборота общественного питания с использованием метода интервального прогнозирования по тренду с вероятностью 95%. [3] на базе линейной, экспоненциальной, степенная, логарифмическая, полиномиальной (второго порядка) моделей (рис. 1)

Линейная: $\hat{y}_{\text{лин}} = 377,32 \cdot t + 82,82$
 Экспоненциальная: $\hat{y}_{\text{экс}} = 678,93 \cdot e^{0,18t}$
 Степенная: $\hat{y}_{\text{степ}} = 578,02 \cdot t^{0,78}$
 Логарифмическая: $\hat{y}_{\text{лог}} = 1532,24 \cdot \text{LN}(t) - 92,27$
 Полиномиальная 2 порядка (параболическая): $\hat{y}_{\text{пар}} = 12,06 \cdot t^2 + 232,61 \cdot t + 395,35$.

Для обоснования выбора лучшего тренда были рассчитаны показатели, представленные в таблице 2.

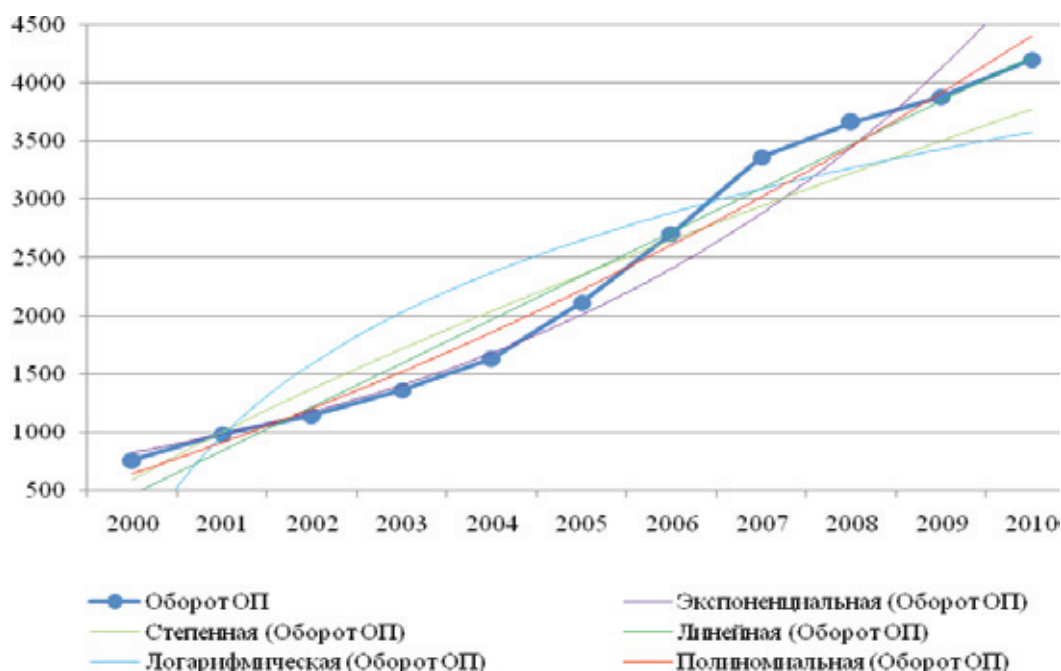


Рис. 1. **Оборот общественного питания и линии тренда**

Таблица 3. Подбор факторов для моделирования

Показатель в модели	Наименование показателя	Единицы измерения или значение показателя (в случае фиктивной переменной)
X_1	Время посещения буфета	Количество месяцев
X_2	Предпочтения в заказе	1 – комплексный обед, 0 – набор блюд
X_3	Пол	1 – мужской, 0 – женский
X_4	Возраст	лет
X_5	Семейное положение	1 – женат (замужем), 0 – холост (незамужем)
X_6	Наличие детей	1 – да, 0 – нет
X_7	Образование	1 – высшее, 0 – среднее
X_8	Доход на 1 члена семьи	1 – свыше 10 тыс.руб., 0 – менее 10 тыс.руб.
Y	Средний размер чека	Рублей

В результате лучшими характеристиками обладает параболическая линия тренда, которая была выбрана для прогнозирования.

Точечный прогноз на последующий 13 период (2012 г.) составил:

$$\hat{y}_{13} = 5457,42$$

Интервальный прогноз для 2012 года составил:

$$\hat{y}_{13} \pm 300,93$$

$$5156,49 \leq \hat{y}_{13} \leq 5758,35$$

То есть с вероятностью 95% оборот общественного питания в 2012 году примет значение от 5156,494 до 5758,346 млн. руб. с учетом погрешности построения тренда и отклонения точки от линии тренда.

Таким образом, можно сделать вывод, что оборот общественного питания в Калининградской области будет увеличиваться.

Другой важной составляющей исследования рынка общественного питания является анализ потребителей услуг общественного питания. С этой целью было проведено моделирование портрета потребителя услуг общественного питания в Калининградской области на примере предприятия общественного питания – ООО «Медведь». Основным видом деятельности общества с ограниченной ответственностью «Медведь» является розничная торговля, организация общественного питания. Предприятие имеет три столовые, и осуществляет доставку обедов по заказам.

С целью составления портрета потребителя было проведено анкетирование среди потенциальных посетителей буфета ООО «Медведь» с целью выявления требований, предъявляемых к услугам, оказываемых буфетом и, в конечном итоге, улучшения обслуживания и качества продукции.

Далее по методике, изложенной в [4] на основе метода

корреляционно-регрессионного анализа была смоделирована зависимость среднего чека от факторов, описанных в таблице 3.

С использованием программы Statistica была построена модель множественной регрессии:

$$Y = -82,21 + 0,05X_1 + 0,2X_2 + 0,53X_3 + 0,42X_4 - 0,31X_5 + 0,15X_6 + 0,13X_7 - 0,03X_8$$

Проверка статистической значимости коэффициентов регрессии при факторных признаках в модели по t-критерию Стьюдента с вероятностью большей, чем 95% при факторах X_1 , X_2 и X_8 не подтвердилась, поэтому их пришлось исключить из модели.

В результате была построена линейная многофакторная модель:

$$Y = -69,19 + 0,65X_3 + 0,43X_4 - 0,32X_5 + 0,15X_6 + 0,14X_7$$

Оценка коэффициента детерминации $R^2 = 0,89$ позволяет сделать вывод об удачном подборе факторных признаков. Оценка значимости модели в целом по F-критерию Фишера подтверждается с вероятностью большей, чем 95%.

Дадим интерпретацию полученной модели:

Посетители мужского пола тратят на 65 копеек больше, чем посетители-женщины. Средняя сумма чека зависит от возраста посетителя – каждый дополнительный год, прибавляемый к возрасту посетителя, увеличивает сумму чека на 43 копейки. Посетители, состоящие в браке, тратят на 32 копейки меньше, чем холостые. Посетители с детьми тратят на 15 копеек больше. Посетители, имеющие высшее образование, тратят на 14 копеек больше, чем посетители со средним образованием.

Таким образом, средний размер чека имеет большее значение у посетителей буфета ООО «Медведь» мужского пола, более старшего возраста, не состоящих в браке, имеющих детей и высшее образование.

Литература:

1. Обзор рынка общественного питания г. Калининграда – Аналитика – Pitportal.ru – информационный портал. Весь общепит России. // [Электронный источник]: <http://www.pitportal.ru/analytics/10878.html>
2. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный источник]: <http://www.gks.ru>

3. Юзбашев М.М., Афанасьев В.Н., Анализ временных рядов и прогнозирование. — М.: Инфра. — М, 2010—320 с.
4. Лукьянова Н.Ю., Соколова А.А. Моделирование портрета потребителя в непродовольственной сфере экономики // Труды школы-семинара имени академика Шаталина С.С. «Системное моделирование социально-экономических процессов». Часть II. — Воронеж: изд-во ВГУ. 2011. 93—94 с.

Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации

Мурикова Алевтина Радиевна, кандидат экономических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

Гимранова Эллина Радиевна, главный бухгалтер
ЗАО «Константа» (г. Екатеринбург)

В условиях недавнего финансового кризиса менеджеры использовали любые средства в борьбе за увеличение объема продаж. Организациям приходилось заботиться о своей финансово-экономической безопасности, платежеспособности, поддержании текущей ликвидности.

В такой ситуации сбор дебиторской задолженности, которая представляет собой «виртуальные» деньги, реально находящиеся в распоряжении других лиц, становится приоритетной задачей, т.к. изъятие средств из оборота может спровоцировать кассовые разрывы и повлечь необходимость привлечения финансовых ресурсов из внешних источников, зачастую весьма недешевых. Руководителям и финансовым службам предприятия необходимо научиться управлять долгами дебиторов, чтобы не утратить полученной прибыли и уменьшить риск финансовых потерь.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью начинается с глубокого и всестороннего анализа и оценки кредитной политики организации, а также оценки текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

Оценка кредитной политики организации включает в себя следующие этапы:

1. Определение типа кредитной политики.
2. Оценка основных элементов кредитной политики, в т.ч.:
 - а) Оценка кредитных условий
 - б) Оценка стандартов кредитоспособности
 - в) Оценка политики инкассации задолженности
 - г) Оценка системы стимулов и поощрений за оплату в более ранний срок.

В ходе анализа определяется тип кредитной политики,

оценивается, насколько кредитная политика проработана и задокументирована, носит ли ее применение системный характер, и как это обеспечивается. Наличие на предприятии хотя бы отдельных элементов кредитной политики положительно сказывается на величине и управляемости дебиторской задолженности.

При оценке текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии могут быть выявлены две группы проблем: частные и общие.

К частным проблемам относятся все ситуации, когда сроки оплаты задолженности уже миновали, либо подтверждение задолженности со стороны дебитора отсутствует по различным причинам, поэтому она была включена в состав сомнительной и требует пристального внимания со стороны администрации. Такие ситуации необходимо рассматривать и контролировать по каждому контрагенту отдельно, в том числе в разрезе отдельных договоров.

Основными способами решения частных проблем являются:

- 1) создание резерва по сомнительным долгам;
- 2) активная работа финансовых и юридических служб предприятия по инкассации задолженности в досудебном или судебном порядке;
- 3) использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности (факторинг, форфейтинг, учет векселей, переуступка прав требования);
- 4) привлечение коллекторов.

К общим проблемам относятся все недостатки, связанные с организацией процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии. В качестве примеров наиболее распространенных общих проблем можно назвать:

— на анализируемом предприятии не уделяется достаточного внимания управлению дебиторской задолженностью со стороны администрации, контроль и анализ дебиторской задолженности практически не осуществляется;

— отсутствует система планирования и нормирования дебиторской задолженности;

— отсутствует обоснованная кредитная политика, в частности не разработаны стандарты оценки финансовой надежности клиента, процедуры инкассации, распределение ответственности и мотивации сотрудников в части управления дебиторской задолженностью, а также система поощрения клиентов за более раннюю оплату;

— процедура управления задолженностью не регламентирована, ответственность за эту работу за конкретными должностными лицами не закреплена и др.

Комплекс мер, направленных на решение общих проблем, может включать:

1) разработку системы контроля и отслеживания дебиторской задолженности;

2) организацию системы планирования и нормирования дебиторской задолженности;

3) формирование недостающих элементов кредитной политики предприятия;

4) регламентация и документирование процедуры управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим предложенные меры подробнее.

Система контроля, отслеживания и анализа дебиторской задолженности включает в себя:

а) создание на предприятии комиссии по дебиторской задолженности, в состав которой входят представители администрации, финансово-экономических служб и прочие лица, ответственные за управление дебиторской задолженностью. Необходимо разработать регламент работы такой комиссии. Данный регламент должен утверждать: состав комиссии, график ее работы, перечень вопросов, подлежащих рассмотрению комиссией, форматы управленческой отчетности, используемые в работе комиссии;

б) систему автоматического учета дебиторской задолженности, одной из основных функций которой будет информирование главного бухгалтера и других ответственных лиц о возникновении просроченной задолженности, а также подготовка и рассылка писем дебиторам в автоматическом режиме с предупреждением о сроках платежа и информацией о том, какие меры будут применяться к должнику при неисполнении своих обязательств в срок;

в) организацию регулярного (ежеквартально или ежемесячного) анализа дебиторской задолженности с применением показателей и методики, разработанных с учетом специфики предприятия. Важным моментом при организации анализа является разработка таких форматов управленческой отчетности, которые будут служить достоверной и полной информационной базой для проведения анализа дебиторской задолженности и ее оценки, позволят отследить суммы и сроки старения дебиторской задолженности в разрезе контрагентов, договоров и при необходимости — отдельных счетов.

Особое внимание при анализе следует уделять динамике таких показателей, как: общая величина дебиторской задолженности, период оборачиваемости задолжен-

ности, средний срок инкассации, доля просроченной и сомнительной задолженности, соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, прогнозная величина безнадежной задолженности и рекомендуемый размер резерва по сомнительным долгам.

Результаты анализа должны докладываться на заседаниях комиссии по дебиторам и служить основанием для принятия управленческих решений в отношении дебиторской задолженности.

Система планирования и нормирования дебиторской задолженности включает в себя:

а) формирование информационной базы для ранжирования клиентов по уровню кредитоспособности (на основании результатов анализа). Для ее разработки можно использовать информацию по исполнению платежей, данные об участии контрагентов в судебных разбирательствах, арбитраже, а также иные сведения характеризующие дебиторов: общую информацию — структура фирмы, ее история, личные данные руководителей, список обслуживаемых банков, отзывы о компании. На основании этой информации будет возможно определять лимиты дебиторской задолженности для каждого контрагента, а также предельно допустимый период отсрочки платежей;

б) установление целевого периода инкассации, расчет на основании данного показателя целевой величины дебиторской задолженности в общем и по группам дебиторов (определение лимита задолженности). Лимиты задолженности по группам дебиторов устанавливаются исходя из целевого размера общей задолженности и желаемой структуры задолженности;

в) в качестве дополнительных инструментов по планированию и прогнозированию дебиторской задолженности рекомендуется разработка и внедрение бюджета движения денежных средств (БДДС), который будет содержать в себе информацию об ожидаемых расходах и поступлениях финансовых ресурсов, в том числе по отдельным контрагентам (наиболее значимым). В качестве базовой формы для такого бюджета можно предложить формат бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств». В дополнение к БДДС рекомендуется разработка платежного календаря, содержащего посуточную разбивку запланированных в БДДС денежных потоков. Ведение такого календаря позволяет ежедневно осуществлять контроль и оперативно принимать решения по проведению всех исходящих платежей предприятия, производить как лимитируемые плановые платежи, так и срочные внеплановые, но реально необходимые платежи, поддерживая платежеспособность предприятия на высоком уровне.

На базе разработанных систем контроля, анализа, планирования и лимитов дебиторской задолженности появится возможность **формирования недостающих элементов кредитной политики**, в частности:

а) разработка системы кредитных условий, в частности сроки и порядок расчетов, установление предельно допустимых сумм дебиторской задолженности в целом и по отдельным контрагентам, установление размера воз-

можной доплаты за отсрочку платежа, разработка системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств. Все эти условия, как правило, закрепляются при заключении договора с контрагентом;

б) разработка системы оценки и группировки контрагентов по признаку кредитоспособности (финансовой надежности) и применение дифференцированных кредитных условий для разных групп, что поможет избежать возникновения и накопления больших сумм непогашенной задолженности;

в) внедрение упорядоченной процедуры инкассации просроченной задолженности и закрепление ответственности по этой работе за конкретными должностными лицами, что позволит вести системную и регулярную работу по своевременному выявлению и возврату долгов, снизит риски потерь в результате того, что о долге по каким-то причинам «забывают»;

г) разработка экономически обоснованной системы стимулов и поощрений за досрочную оплату или при авансовой оплате. В качестве способов стимулирования чаще всего применяется система скидок. Условия таких поощрений, как правило, прописываются в договоре с потребителем.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью все разработанные **управленческие системы и процедуры должны быть формализованы и задокументированы**. Это позволит закрепить ответственность за должностными лицами, повысит прозрачность и контролируемость данной работы. В качестве нормативной базы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии чаще всего выступает «Положение о кредитной политике», которое регламентирует все основные вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью.

Положением определяется регламент работы и состав комиссии по управлению дебиторской задолженностью, порядок и форматы анализа дебиторской задолженности, порядок и методику оценки контрагентов, порядок и методику расчета лимитов дебиторской задолженности.

Помимо «Положения о кредитной политике» отдельные элементы системы управления дебиторской задолженностью могут быть закреплены в других нормативных документах предприятия. В частности, «Положение по учетной политике» определяет порядок инвентаризации задолженности, периодичность и порядок формирования резерва по сомнительным долгам. «Положение о договорной работе» определяет те элементы кредитной политики, которые закрепляются в договорах с контрагентами — порядок и сроки оплаты, условия предоставления отсрочки платежа, размер доплат за отсрочку и скидки за раннюю оплату, возможные штрафные санкции. Этим же Положением определяются условия типовых договоров, применяемые к различным группам контрагентов в зависимости от их финансовой надежности.

Внедрение комплексной системы управления дебиторской задолженностью позволяет получить как качественный, так и количественный эффект. Качественный эффект проявляется в повышении «прозрачности» и управляемости бизнес-процессов, улучшении качества дебиторской задолженности, снижении рисков, связанных с несвоевременном погашением долгов. Количественный эффект проявляется в высвобождении денежных средств, «связанных» в дебиторской задолженности, в экономии на платежах за привлечение финансовых ресурсов, необходимых для компенсации изъятий из оборота и в уменьшении убытков, вызванных возникновением и списанием безнадежных долгов.

Экономическая оценка инвестиционного потенциала Северо-Арктического региона

Мякшин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

За последние 10–15 лет в России предлагались самые различные стратегические решения проблем инвестиционного развития, как на региональном уровне, так и в масштабах всей страны. Однако, реализация этих решений, воплощенных в виде различных программных документов, не привела к существенным изменениям в формировании инвестиционной инфраструктуры Северо-Арктического региона.

В состав Северо-Арктического региона входят следующие субъекты РФ: Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область (включая Ненецкий автономный округ), Мурманская область.

Площадь территории Северо-Арктического региона (САР) составляет 1508,9 тыс. км², численность населения (на 1 января 2010 г.) — 3768,8 тыс. человек, плотность населения (на 1 января 2010 г.), на 1 км²—2,5.

В 2009 году объем инвестиций в основной капитал составил 234356 млн. руб., при этом объем иностранных вложений достиг 1794 млн. долларов США.

Одной из основных причин невысокой эффективности системы стратегического планирования инвестиционного развития регионов является отсутствие научно-методологического аппарата, обеспечивающего комплексный учёт факторов, влияющих на их развитие, исходя из основных

тенденций мировой экономики и специфических условий хозяйствования в российских регионах.

Для определения оптимального набора мер по повышению инвестиционной привлекательности региона необходимо ответить на вопрос: какими инвестиционными ресурсами реально располагает регион?

Для этого надо ввести в научный и практический оборот понятия «инвестиционный потенциал» применительно к региону, а также разработать методику оценки инвестиционного потенциала региона. Наличие объективной информации о величине и структуре инвестиционного потенциала региона крайне важно для проведения региональной политики в сфере налогообложения, амортизации основных фондов, привлечение прямых и портфельных инвестиций, в том числе иностранных.

Для формирования экономического механизма воспроизводства инвестиционного потенциала необходимо определить параметры инвестиционного потенциала, источники, факторы его воспроизводства и развития.

Методологические подходы к оценке, использованию, воспроизводству, развитию инвестиционного потенциала должны базироваться как на общих принципах, так и на всестороннем учете особенностей конкретного региона, его ресурсного, производственного, трудового, финансового потенциалов.

В научной литературе инвестиционный потенциал как категория трактуется в различных аспектах. Еще большее разнообразие мнений имеет место относительно содержания, структуры, механизма воспроизводства и использования инвестиционный потенциал.

Потенциал (от лат. *potentia* — сила), в широком смысле — средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели.

Потенциальный — существующий в потенции; скрытый, не проявляющийся, но готовый обнаружиться при определенных условиях.

В то же время, добавление к понятию «потенциал» термина «инвестиционный» требует органически связать категорию «инвестиционный потенциал» с категориями «инвестиции», «инвестирование».

На основании отмеченных методологических подходов экономическая категория «инвестиционный потенциал» должна выражать экономическую сущность инвестиционного потенциала как накопленных инвестиционных ресурсов.

Агрегированную структуру инвестиционного потенциала можно представить следующими блоками.

Первый блок представляет производственный потенциал, который выражает возможности инвестиционного рынка обеспечивать инвестиционный процесс основными и оборотными средствами; второй блок представляет финансовый потенциал — совокупность финансовых ресурсов, обеспечивающих инвестиционный процесс, воспроизводство капитала; третий блок представляет трудовой потенциал — совокупность трудовых ресурсов,

способных обеспечивать инвестиционный процесс, воспроизводство капитала с минимальными затратами производственных и финансовых ресурсов в оптимальные сроки их окупаемости; четвертый блок представляет природные ресурсы; пятый блок — инновационный потенциал.

Основой составляющих элементов инвестиционного потенциала является соответствующих видов экономических ресурсов, характеризуемый определенной величиной и качественным состоянием.

Ресурсами трудового потенциала являются трудовые ресурсы, и, прежде всего, экономические активное население.

К ресурсам производственного потенциала относится часть экономических ресурсов в виде основных производственных и непроизводственных фондов, запасы и ресурсы предметов производственного назначения (предметов труда) и предметов длительного пользования.

Ресурсами природного потенциала являются все виды разведанных и учтенных природных ресурсов (запасы минерально-сырьевых, топливно-энергетических, земельных, лесных, водных и рекреационных ресурсов).

Категория инновационного потенциала как структурного элемента в системе инвестиционного потенциала является наименее разработанной в теоретическом и методологическом аспектах

Показатели оценки ресурсного потенциала для инвестиционной деятельности:

Материально-вещественные ресурсы

1) Наличие основных фондов по полной учетной стоимости (на начало года), млрд.руб.

2) Степень износа основных фондов организаций, (на начало года), процентов

Трудовые ресурсы

1) Численность экономически активного населения, млн.человек, в том числе занятых в экономике

2) Уровень экономической активности населения в трудоспособном возрасте, процентов

3) Уровень занятости населения в трудоспособном возрасте, процентов

4) Распределение численности занятых в экономике по уровню образования, в процентах к итогу: высшее профессиональное, неполное высшее профессиональное, среднее профессиональное, начальное профессиональное, среднее (полное) общее, основное общее, не имеют основного общего

5) Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.

Инновационные ресурсы (наука и инновации)

1) Число организаций, выполнявших исследования и разработки, единиц

2) Число организаций, использовавших специальные программные средства

3) Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, процентов

4) Уровень инновационной активности организаций, процентов

5) Объем инновационных товаров, работ, услуг, млрд.рублей

Стоимость основных фондов на конец 2009 года (по полной учетной стоимости), в целом по региону составила 30859 млрд. руб., в том числе по Республике Коми — 1085, Архангельской области — 968,1, Мурманской области — 684,8, Республике Карелия — 348,0 млрд. рублей.

За последние годы стоимость основных фондов увеличилась как в целом по региону, так и по всем субъектам САР за счет их ввода в действие.

Основной прирост стоимости основных фондов региона в 2009 году произошел за счет Архангельской и Мурманской областей.

Негативными факторами является сохранение высоких показателей износа основных фондов: на конец 2009 г. степень износа основных фондов субъектов РФ в составе САР превысила 30%, при этом в Республике Коми составила 49,6% в Мурманской области — 39,6%.

С 2005 по 2009 год степень износа основных фондов увеличилась в Республике Карелия на 25%, осталась стабильно высокой (49%) в Республике Коми, но при этом понизилась в Архангельской области с 44 до 32%, в том числе в Ненецком автономном округе на 20%, в Мурманской области также наблюдается незначительное снижение. (на 3 пункта).

Анализ трудового потенциала Северо-Арктического региона показывает следующее.

На 1 января 2010 г. доля трудоспособного населения в САР составила 65,4%, при этом наибольшее значение данный показатель имеет для Мурманской области (67,4%), наименьший — для Архангельской области — 62,8%.

При этом с 2006 года выявлена тенденция к снижению уровня трудоспособного населения по всем субъектам РФ, входящим в состав САР (темп изменения составляет 0,9%, при убыли общей численности населения на 0,6% за год).

Доля экономически активного населения САР в общей численности населения региона составила 56,2%, при этом выявлено уменьшение на 1,9% по сравнению с предыдущим годом.

Доля занятых в экономике составляет 51,2% от общей численности населения САР и 91% от экономически активного населения.

При этом выявлена тенденция снижения численности занятого в экономике населения (общая численность снизилась в 2009 году по сравнению с предыдущим годом на 3,5%, доля занятых в экономике в численности экономически активного населения — на 1%).

Численность занятых в экономике в 2009 году практически равна уровню этого показателя в 2000 году. Наиболее высока доля экономически активного населения в Мурманской области (62,4%) и Республики Коми (57%).

Один из факторов низкой привлекательности эконо-

мики для инвестиций — сочетание проблемной институциональной среды и чрезмерно дорогого труда.

Россия занимает стабильно низкие позиции в большинстве международных рейтингов, отражающих надежность прав собственности, уровень коррупции или свободу предпринимательской деятельности.

За последние десятилетия рост оплаты труда устойчиво опережал рост производительности труда.

Не является исключением и Северо-Арктический регион. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в 2009 году исчисляется в пределах от 27 тыс. руб. (Мурманская область) до 18 тыс. руб. (Республика Карелия) при темпе роста 110%.

В данной ситуации возможны два варианта для повышения инвестиционной привлекательности.

Во-первых, сочетание высоко оплачиваемой рабочей силы и развитых институтов — привлекательным фактором является безопасность вложения инвестиций (как в Западной Европе и Северной Америке).

Во-вторых, сочетание несовершенной институциональной среды и низкооплачиваемой рабочей силы — привлекательным фактором в данном случае является высокая норма прибыли (как в большинстве развивающихся стран).

Таким образом, неблагоприятный фактор должен компенсироваться благоприятным.

Из сложившейся ситуации возможны два выхода: улучшение институциональной среды (достаточно долгий путь) или приведение оплаты труда в соответствие с уровнем имеющийся институциональной среды, то есть его удешевление.

Оценка информационных ресурсов также выявляет ряд проблем.

Анализ использования информационных технологий представлен следующими результатами.

Число организаций использовавших специальные программные средства в 2009 году в целом по Северо-Арктическому региону 5392.

В процессе исследования выявлены основные факторы, сдерживающие использование информационных технологий на предприятиях:

1) технологические факторы:

— несоответствие возможностей существующих технических и программных средств специфическим потребностям организации;

— неудовлетворительная защита информации от несанкционированного доступа или воздействия компьютерных вирусов;

2) экономические факторы:

— отсутствие денежных средств;

— неопределенность экономической выгоды от использования ИКТ;

— недостаточное использование ИКТ партнерами, поставщиками и потребителями;

3) производственные факторы:

- недостаточность знаний и навыков у работников для использования ИКТ;
- противодействие персонала нововведениям;
- нехватка в организации квалифицированных специалистов по ИКТ.

Как следует из результатов исследования, основными факторами, негативно влияющими на внедрение информационных технологий, являются нежелание вкладывать средства в долгосрочное развитие и недостаточная обеспеченность квалифицированными специалистами по ИКТ.

Информационные технологии используются в организациях Северо-Арктического региона, в основном, в следующих целях:

- для научных исследований (3,0% организаций);
- для проектирования (10,8%);
- для управления автоматизированным производством или отдельными техническими средствами и технологическими процессами (17,7%);
- для решения организационных, управленческих и экономических задач (70,5%);
- для осуществления финансовых расчетов в электронном виде (72,4%);
- для предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети, включая сеть Интернет (25,1%).

Анализ структуры затрат на информационные и коммуникационные технологии в 2009 году показывает, что основная доля (41,2%) приходится на оплату услуг связи и на оплату услуг сторонних организаций и специалистов по ИКТ (18,3%)

При этом затраты на обучение сотрудников, связанные с развитием и использованием ИКТ, составляют всего лишь 0,3%, что в 60 раз меньше затрат на оплату услуг сторонних организаций и специалистов, связанных с ИКТ.

Полученные данные позволяют сделать вывод о недостаточном инвестировании в развитие информационных технологий и низкой эффективности использования вложенных средств.

Коэффициент использования информационных технологий, определяемый как индекс затрат на информационные технологии относительно предыдущего периода, является одним из показателей развития. Данный показатель характеризует процесс внедрения информационных технологий.

Несмотря на положительную динамику, темпы роста затрат на ИКТ остаются низкими и не соответствуют требованиям современных экономических систем.

Анализ инновационной деятельности в рамках Северо-Арктического региона позволяет сделать следующие выводы.

Количество организаций в составе Северо-Арктического региона, выполнявших исследования и разработки, в 2009 году выросла на 7% по сравнению с 2005 г и составила 95 организаций. При этом 35% организаций находится на территории Архангельской области.

Внутренние затраты на исследование и разработки

субъектов САР в 2009 г. составили 5668,6 млн. руб. (1% от соответствующих затрат по России).

При этом, 38% затрат на исследование и разработки приходится на Мурманскую область, 32,2% на Республику Коми, 20% на Архангельскую область.

С 2005 г. наблюдается положительная динамика внутренних затрат на исследования и разработки, в 2009 г. индекс составил 116%.

Инновационная деятельность предполагает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых мероприятий, связанных с трансформацией результатов научных исследований либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности.

Следует отметить некоторое снижение количества организаций в регионе, занимающихся инновационной деятельностью (в 1,2 раза), за счет уменьшения в 1,7 раза таких организаций в Республике Коми.

При этом выявлено снижение удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность, по всем субъектам САР, за исключением Архангельской области.

Затраты на технологические инновации организаций САР в 2009 году составили 6493,3 млн. руб.

Следует отметить понижение затрат на НИОКР в 2009 году по сравнению с 2008 годом на 34%.

Объем инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в 2009 г. составил в Республике Карелия 1,7%, в Республике Коми 0,6%, в Архангельской и Мурманской областях по 0,3%.

Осуществленный анализ инновационной деятельности выявляет достаточно низкий уровень ее эффективности при незначительной положительной динамике.

Выделены факторы, препятствующие инновациям:

1) экономические факторы:

- высокая стоимость нововведений;
- высокий экономический риск;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства;

2) внутренние факторы:

- низкий инновационный потенциал лесопромышленных предприятий;
- недостаток квалифицированного персонала;

3) общие факторы:

- неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности.

Основным показателем результатов инвестиционной деятельности является валовое накопление основного капитала.

Анализ динамики валового накопления основного капитала САР выявляет тенденцию к росту на фоне замедления темпов прироста, исключение составляет Ненецкий автономный округ, показатель которого в 2009 г. снизился на 2 пункта.

Таблица 1. Результаты инвестиционной деятельности Северо-Арктического региона

	Валовое накопление, млрд. руб.	Удельный вес валового накопления в ВРП, %	Доля инвестиций от ВРП, %
Северо-Арктический регион	317,0	34,2	32,6
Республика Карелия	26,6	22,7	22,3
Республика Коми	88,4	75,4	28,3
Архангельская область	149,9	50,3	48,8
в том числе Ненецкий автономный округ	90,0	98,4	95,2
Мурманская область	52,1	24,1	21,7

При этом рост валового накопления основного капитала произошел, в основном, за счет роста валового накопления Мурманской области (темп роста составил 169%) и Республики Карелия (136%).

Удельный вес валового накопления в ВРП по региону составил 34,2%, при этом для Республики Коми данный показатель принимает значение 75,4%, для Архангельской области – 50,3%, в том числе для Ненецкого автономного округа.

Доля инвестиций в основной капитал в ВРП составила по региону 32,6%, при этом по Архангельской области 48,8%, в том числе по Ненецкому автономному округу – 95,2%

Выводы и предложения:

На основе результатов анализа текущего состояния инвестиционной привлекательности Северо-Арктического региона с применением предложенной системы индикаторов сделаны следующие выводы:

1. Негативным фактором для инвестиционной привлекательности региона может стать понижение с 2008 года индекса промышленного производства по всем субъектам Северо-Арктического региона.

2. В 2005–2008 гг. в Северо-Арктическом регионе прослеживалась тенденция роста объема инвестиций в основной капитал, в 2009 году произошло понижение объема инвестиций в основной капитал на 22,5%.

При этом уровень регионального показателя «Инвестиции в основной капитал на душу населения» в 2009 г. превысил российский на 6,6 пунктов.

3. С 2005 по 2008 гг. наблюдалось положительная динамика физического объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов при достаточно высоких темпах роста, в 2009 году физический объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в САР, уменьшился

на 32,5%. Анализ структуры иностранных инвестиций по видам экономической деятельности позволяет сделать определенные выводы об основных направлениях и целях использования: растет доля вложений в добывающие и обрабатывающие производства при снижении доли инвестиций в развитие инфраструктуры региона.

4. Анализ объемов и видов работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» выявил отчетливо прослеживаемую с 2007 года тенденцию как в целом, так и внутри региона к снижению объема строительных работ. Индекс объема работ по региону в 2009 г. на 5 пунктов ниже соответствующего показателя по России.

5. Оценка ресурсного потенциала для инвестиционной деятельности позволяет сделать вывод о наличии потенциальных возможностей для повышения инвестиционной привлекательности региона.

Отмечен достаточно высокий уровень трудового потенциала: население в трудоспособном возрасте составляет 65,4% от общей численности населения региона, экономически активное население – 56,2%, занятые в экономике – 51,2%, удельный вес лиц с высшим образованием, занятых в экономике, составил 24,3% в регионе. Проведенный анализ позволяет выделить в качестве одной из основных задач повышения инвестиционной привлекательности региона развитие науки, внедрение инноваций и ИКТ.

6. Оценка результатов инвестиционной деятельности в 2009 году выявила тенденцию к росту валового накопления основного капитала в САР на фоне замедления темпов прироста. Удельный вес валового накопления в ВРП по региону составил 34,2%, доля инвестиций в основной капитал в ВРП составила по региону 32,6%.

8. Один из факторов низкой привлекательности экономики региона для инвестиций – сочетание проблемной институциональной среды и чрезмерно дорогого труда.

Литература:

1. Мякшин, В.Н. Применение балансового метода для исследования пропорций регионального лесопромышленного комплекса [Текст] / Актуальные вопросы экономики и управления: материалы мждунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т.2 / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. – М.: РИОР, 2011. – 252 с. С. 160–164.

2. Мякшин, В.Н. Оценка текущего состояния инвестиционной привлекательности Северо-Арктического региона России [Текст] / В.Н. Мякшин // Экономика и управление: всероссийский научно-информационный журнал, 2011 г., №7, С. 94–103.
3. Мякшин, В.Н. Оценка сбалансированности производственного потенциала промышленного комплекса [Текст] Materialy VII mezinarodni vedecko – prakticka konference «Zpravy vedecke ideje – 2011». – Dil 4. Ekonomicke vedy / В.Н. Мякшин. – Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o – 96 stran, С. 79–83.
4. Мякшин, В.Н. Межпродуктовый баланс как основной инструмент определения параметров для исчисления показателей сбалансированности развития промышленных комплексов [Текст] / В.Н. Мякшин // Наука – северному региону: сборник материалов научно-технической конференции профессорско-преподавательского состава, научных, инженерно-технических работников и аспирантов по итогам работ за 2010 год. – Архангельск: изд-во Северного (Арктического) федерального университета, 2011. – 457 с. – с. 300–308.

Сравнение положений МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» с положениями ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам»

Низамова Айгуль Ирековна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Проведем сравнение положений МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» с положениями ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» по основным признакам.

Первым признаком является сфера регулирования.

В МСФО учет затрат по займам регулирует IAS 23 «Затраты по займам». В РСБУ учет затрат по займам регулируется ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию».

В стандарте «Затраты по займам» рассматриваются вопросы, связанные с признанием в отчетности затрат по займам.

В стандарте указано, что его положения не могут применяться в отношении таких затрат по займам как:

- квалифицируемые активы, которые отражены по справедливой стоимости;
- запасы, которые производятся в больших количествах и на регулярной основе.

В ПБУ 15/08 кроме отражения затрат по займам, также регулируются вопросы, касающиеся непосредственно самих заемных средств. Это связано с тем, что в РСБУ отсутствует специальное положение, регулирующее учет финансовых обязательств, аналогичный МСФО (IAS) 32–39. Вопросы же включения в стоимость активов затрат по займам, например, регулируются ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

В целом можно сказать, что после вступления в силу ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», данное положение является зеркальным отражением своего международного аналога IAS 23 «Затраты по займам».

Вторым признаком сравнения является состав затрат по займам.

В МСФО (IAS) 23 затраты по займам характеризуются как расходы организации, связанные с привлечением заемного финансирования.

К затратам по займам относят согласно МСФО (IAS) 23 [2]:

- проценты по банковским овердрафтам и долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам;
- амортизацию скидки или премии, связанной с привлечением заемных средств;
- амортизацию дополнительных расходов организации, возникших в результате привлечения заемного финансирования;
- расходы в отношении финансового лизинга в соответствии с МСФО (IAS) 17;
- курсовые разницы, связанные с привлечением заемных средств в иностранной валюте в части, рассматриваемой как корректировка финансовых расходов на оплату процентов.

В ПБУ 15/08 представлен следующий состав затрат по займам [1]:

- проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору);
 - дополнительные расходы по займам.
- Дополнительными расходами по займам являются [1]:
- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги;
 - суммы, уплачиваемые за экспертизу договора займа (кредитного договора);
 - иные расходы, непосредственно связанные с получением займов (кредитов).

В МСФО перечень затрат по займам, является открытым, в отличие от РСБУ.

В РСБУ в составе затрат по займам отсутствуют проценты по банковским овердрафтам.

Также в РСБУ, по причине отсутствия стандарта, который бы регулировал вопросы финансовой аренды, в составе расходов по займам не определены финансовые

расходы, связанные с финансовой арендой.

Сравним МСФО (IAS) 23 с ПБУ 15/08 по тому, как они характеризуют понятие квалифицируемого / инвестиционного актива.

В МСФО (IAS) 23 квалифицируемый актив характеризуется как актив, для подготовки к использованию либо продаже, которого необходим длительный период времени.

В стандарте в качестве примеров приведены такие квалифицируемые активы, как запасы, основные средства, инвестиционная собственность, нематериальные активы.

В РСБУ используется понятие инвестиционный актив. Инвестиционный актив — объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и (или) изготовление [1].

В положении перечислены такие примеры инвестиционных активов, как объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые в дальнейшем будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком и (или) заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств (включая земельные участки), нематериальных активов или иных внеоборотных активов [1].

Согласно МСФО (IAS) 23 запасы и инвестиции, которые производятся в значительных количествах, на повторяющейся основе и на протяжении короткого периода времени не включаются в категории квалифицируемых активов.

В МСФО рассматривается большее количество видов работ которые ведутся над производством или приобретением актива, следовательно увеличивая перечень квалифицируемых активов и период капитализации затрат по займам.

Четвертым признаком сравнения является признание затрат по займам.

Согласно МСФО (IAS) 23 затраты по займам, напрямую связанные с формированием квалифицируемого актива включаются в стоимость данного актива. Иные затраты по займам признаются как расход в том периоде, в котором они возникли. В МСФО рассматривается возможность отнесения затрат к квалифицируемому активу исходя из взаимосвязи факта возникновения затрат по займам и расходов по приобретению (созданию) актива.

Затраты по займам, полученным для целей финансирования квалифицируемого актива, возникшие в течение периода капитализации, включаются в стоимость актива за минусом дохода от временного инвестирования займа, в качестве финансовых вложений.

В соответствии с РСБУ расходы по полученным займам признаются расходами того периода, в котором они произведены, за исключением части, которая должна быть включена в стоимость инвестиционного актива.

Затраты по займам, понесенные в связи с приобретением инвестиционного актива, подлежат включению в стоимость приобретения актива за минусом дохода от временного использования заемных средств в качестве финансовых вложений [2].

Таким образом, по данному признаку РСБУ и МСФО почти идентичны.

Сравним учет затрат по займам по пятому признаку — период капитализации затрат по займам.

В МСФО капитализация затрат по займам начинается с момента выполнения следующих условий:

- возникновение затрат, связанных с приобретением актива;
- возникновение затрат по займам;
- осуществление деятельности по приведению актива в состояние, годное для использования или продажи.

Капитализация затрат по займам в стоимости квалифицируемого актива приостанавливается при прерывании деятельности по приведению квалифицируемого актива в пригодное для использования или продажи, за исключением тех случаев, когда приостановка деятельности является неотделимым этапом процесса создания актива.

Затраты по займам прекращают капитализироваться в стоимости квалифицируемого актива при завершении работ, необходимых для приведения актива в состояние, пригодное для использования или продажи.

В случаях когда создание квалифицируемого актива завершается по частям, каждая из которых готова к использованию, несмотря на то, что создание других частей не завершено, капитализация затрат в стоимости законченной части, прекращается [2].

По РСБУ капитализация затрат по займам в стоимости инвестиционного актива производится при выполнении следующих условий:

- возникновение расходов по приобретению, сооружению и (или) изготовлению инвестиционного актива;
- начало работ по формированию инвестиционного актива;
- наличие затрат по займам и кредитам или обязательств по их осуществлению.

Включение затрат по полученным займам и кредитам, использованным для создания данного актива, приостанавливается при прекращении работ, связанных с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива в течение срока, превосходящего три месяца.

Период, в котором осуществляется дополнительное согласование возникших в процессе строительства актива вопросов технического и (или) организационного характера, не считается приостановлением работ по формированию инвестиционного актива.

Включение затрат по полученным займам и кредитам в стоимость инвестиционного актива прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к бухгалтерскому учету [1].

ПБУ 15/08 в отличие от МСФО оговорен временной критерий приостановления капитализации затрат по займам.

Однако в ПБУ 15/08 отсутствуют положения о прекращении капитализации затрат в стоимости части объекта.

Также необходимо отметить, что условия капитализации затрат по займам в стоимость инвестиционного актива согласно ПБУ 15/08 абсолютно идентичны приведенным в МСФО (IAS 23).

Сравним особенности признания затрат по займам, когда затруднительно однозначно определить взаимосвязь займов и квалифицируемого актива.

Если затруднительно однозначно определить связь полученных займов с конкретным квалифицируемым активом, то затраты, подлежащие капитализации, определяются с помощью ставки капитализации.

Ставка капитализации является средневзвешенной ставкой заимствования по всем займам компании, за исключением тех займов, которые получены под квалифицируемый актив [2].

Если на приобретение, сооружение и (или) изготовление инвестиционного актива истрочены средства займов (кредитов), полученных на цели, не связанные с таким приобретением, сооружением и (или) изготовлением, то проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), включаются в стоимость инвестиционного актива пропорционально доле указанных средств в общей сумме займов (кредитов), причитающихся к оплате заимодавцу (кредитору), полученных на цели, не связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением такого актива [1].

Также в МСФО (IAS) 23 указано, что сумма затрат по капитализации не может превышать сумму затрат по займам, которые были понесены в течение данного периода.

Следующим, седьмым признаком сравнения является тестирование на обесценение.

Согласно МСФО 23 в том случае, если ожидаемая конечная балансовая стоимость квалифицируемого актива превышает его чистую цену реализации или ценность ис-

пользования, балансовую стоимость необходимо списать в соответствии с требованиями иных стандартов.

В ПБУ 15/08 тестирование на обесценение не предусматривается.

Переходные положения

МСФО (IAS) 23 определяет, что стандарт, который претерпел изменения применяется к затратам по займам, дата капитализации затрат которых начинается с даты вступления стандарта в силу или после.

В РСБУ не определяет понятия переходные положения.

Концептуальные отличия

При совпадении учетной политики и если затраты по займам будут являться существенными для организации, то несмотря на это отчетность по РСБУ и по МСФО не будет совпадать по следующим двум причинам:

— задолженность по займам в соответствии с РСБУ отражается по фактической стоимости полученных активов при их получении, тогда как в МСФО она отражается по справедливой стоимости полученных активов за минусом первоначальных затрат по МСФО 39. Таким образом, величина кредиторской задолженности, а также финансовые результаты за каждый период до ее полного погашения в МСФО будут отличаться, если условия получения заемных средств отличаются от рыночных условий.

— расходы по процентам в МСФО отражаются не равномерно, как указано в ПБУ 15/08, а методом эффективной процентной ставки. Она определяется по формуле дисконтирования исходя из будущих денежных потоков по первоначальной стоимости и периодам финансового обязательства. Далее эта ставка каждый отчетный период умножается на возрастающую величину обязательства, а разница признается в отчете о прибылях и убытках в составе расходов по процентам.

Литература:

1. Учет расходов по займам и кредитам [Электронный ресурс]: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 15/08) от 06.10.2008 N 32н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Затраты по займам [Электронный ресурс]: Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО (IAS) 23) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

Направления формирования туристической составляющей бренда региона для Тульской области

Новикова Ульяна Игоревна, старший преподаватель;

Косарева Анна Владимировна, студент

Российский химико-технологический университет имени Д.И. Менделеева, Новомосковский институт (филиал)

В современных условиях глобализации и роста информационных возможностей формирование положительного бренда региона является ключевым фактором

его дальнейшего развития и повышения авторитета как внутри страны, так и на международном уровне. В отличие от зарубежного опыта ведущих городов мира, где

формирование и совершенствование бренда территорий на протяжении десятилетий является самостоятельным и приоритетным направлением, в России активная деятельность в рамках скоординированных программ по формированию бренда регионов началась сравнительно недавно. Однако, уже сегодня наряду с активной политикой правительственных органов столицы не менее актуальной является региональная тенденция: местные органы самоуправления периферийных регионов и небольших муниципалитетов разрабатывают стратегии, отличающиеся целенаправленным системным подходом к внедрению и развитию брендовых инструментов. О степени остроты проблемы формирования бренда российских регионов свидетельствует и ряд состоявшихся в течение прошлого года весомых всероссийских мероприятий, посвященных проблеме бренда регионов, в частности первой «Всероссийской конференции по продвижению брендов городов и регионов».

Одновременно наблюдается и другая тенденция — продвижение нематериальных активов регионов в рамках программ по формированию бренда. Традиционно основой развития городов считались материальные активы, которые и сегодня доминируют на фоне других брендообразующих факторов. Города, прежде всего, борются за инвестиционную привлекательность и экономическую конкурентоспособность. Однако, в силу ряда условий текущей экономической ситуации и роста информационных возможностей историко-культурный потенциал региона претендует на приоритетную или хотя бы равную долю в структуре бренда региона. Во-первых, благодаря интер-

нету уравниваются информационные возможности регионов, что позволяет распространить информацию о городе за невысокую стоимость коммуникации при охвате многомиллионной аудитории. Во-вторых, в текущих условиях мирового финансового кризиса такие индикаторы конкурентоспособности региона, как экономические показатели, промышленный оборот, приток инвестиций, не являются стабильными, в то время как нематериальные активы — культурные достопримечательности, интересные события, самосознание и креативность жителей региона — могут стать надежными основаниями бренда.

Следуя вышеописанной тенденции развития брендинговой политики в российских регионах, проведен анализ текущего историко-культурного бренда ряда российских регионов, анализ официальных стратегий по формированию бренда исследуемых регионов, в частности инструментов продвижения нематериальных активов — историко-культурного потенциала, менталитета и бытовых традиций местных жителей — как основополагающих брендообразующих факторов. В качестве эмпирической базы исследования использованы официальные программы органов самоуправления исследуемых регионов, федеральные СМИ и туристические путеводители.

В России уже наступило время, когда регионам приходится конкурировать буквально за все: за инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные и культурные проекты, креативные эксклюзивные идеи и, конечно же, за специалистов, способных всем этим управлять. Причем в дальнейшем межрегиональная конкуренция все жестче,

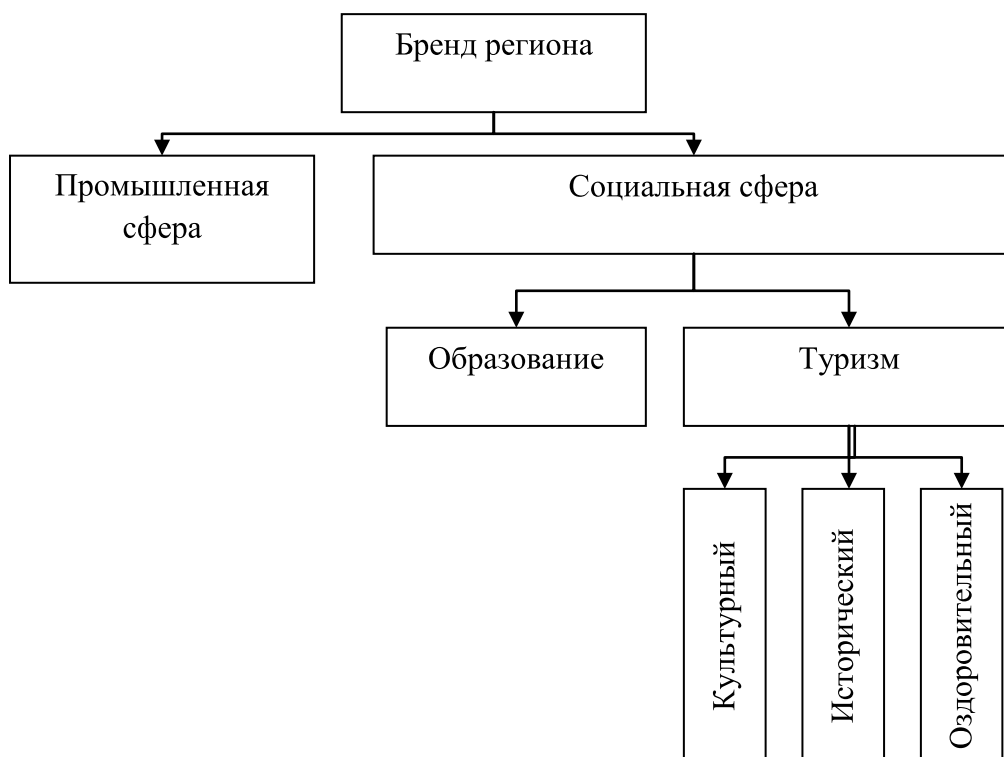


Рис. 1. Функциональные направления для формирования бренда региона



Рис. 2. Разработка организованного культурно-познавательного туризма с формированием комплексного туристического маршрута

и при этом, в выигрышном положении окажутся те из регионов, кто не только обладает востребованными региональными ресурсами, но и сумеет с выгодой для своего развития воспользоваться ими. В условиях жесткой межрегиональной конкуренции возрастает роль позиционирования, позволяющего региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития.

Любой регион, следует рассматривать, как специфический товар, потребителями полезных свойств которого выступают жители, инвесторы, предприниматели, туристы и т.д.

Конкурентоспособность региона определяется степенью его «брендируемости», бренд региона является активной категорией рыночной экономики в целом.

Актуальность данной тематики отчёта преддипломной практики обусловлена тем, что 11 марта 2012 года Президент РФ Дмитрий Медведев призвал все регионы разработать программы развития туризма. Основной целью предложенного проекта стало увеличение числа туристов и повышения доли дохода от туристической деятельности в общем объеме ВВП.

В 2011 году государственная политика в социальной сфере была направлена на побуждения местных властей формировать тематические региональные бренды, также в рамках поддержки внутреннего туризма. Все это конструирует усилия властей выделять средства на развитие уникальных ценностей каждого региона и коммерциализировать их, привлекая туристов.



Рис. 3. Разработка неорганизованного культурно-познавательного туризма с выборочным посещением достопримечательностей

Как свидетельствуют специалисты по брендингу, бренд региона мало чем отличается от коммерческого бренда. Будь то корпорация или регион, программа брендинга обычно начинается с изучения и обоснования ключевых компетенций, областей, в которых объект брендинга демонстрирует наибольшие достижения. Для корпораций это — наиболее качественные и прибыльные товары и услуги. А для региона в целом — достижения в науке, культуре, обороне, спорте. Сильные коммерческие бренды повышают ценность товара, создают дополнительную стоимость, а также определенные связи с потребителями, повышающие их лояльность к товару. Так же и региональный бренд, грубо говоря, повышает «ценность» региона. Региональный бренд должен повысить конкурентоспособность региона как в коммерческом, так и в политическом плане.

Тулльская область имеет все предпосылки для того, чтобы сфера туризма стала одной из значимых состав-

ляющих социально-экономического комплекса области, существенным источником пополнения регионального бюджета. Администрация Тульской области намерена создать в регионе современный, высокоэффективный и конкурентоспособный тематический бренд, обеспечивающий, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристических услугах, а с другой — значительный вклад в развитие экономики области, в том числе за счет налоговых поступлений в бюджет, притока инвестиций, увеличения количества рабочих мест, содержания и рационального использования культурного и природного наследия. В связи с климатическими особенностями Тульского региона: холодной зимой и теплым летом, разработка альтернативных направлений формирования туристической составляющей тематического бренда ориентирована на определенные сезоны, опти-



Рис. 4. Разработка оздоровительного туризма

мально подходящие для посещения региона: весна, лето, осень.

В Тульской области действует большое количество малых и средних туристических фирм, которые организуют экскурсии по региону. Определенные экскурсии в совокупном наборе образуют комплексный туристический маршрут.

Организованный туризм — это путешествия, обеспечиваемые туристскими агентствами, регламентированные по маршруту, продолжительности, сроком пребывания в соответствующих пунктах маршрута, местом проживания, питания за определенную плату в соответствии с договором о реализации туристского продукта [13].

На рисунке 2 представлена схема разработки организованного культурно-познавательного туризма с формированием комплексного туристического маршрута.

Данный вид туризма отличается организованностью, планированием. Покупая путевку у турагентства за месяц-два до начала путешествия, клиент уже заранее знает, где его встретят, куда поселят, на какие экскурсии свозят, как

и где покормят и пр. Это несомненно удобно, но в большинстве случаев — дорого.

Этот способ путешествия более всего подходит для пожилых людей. Он очень полезен тем, кто стремится получить квалифицированную информацию, увидеть возможно большее число мест. Кроме того, этот способ является безопасным способом путешествия. Организованный туризм также очень удобен для семей с детьми и для подростков, за которых беспокоятся родители — в группе дети всегда будут под надежным присмотром гида. Главным достоинством этого вида путешествия является отсутствие массы хлопот по его подготовке.

Неорганизованный туризм — это самостоятельный туризм, он основан на полной или преобладающей самостоятельности туристов при организации и проведении различных путешествий [13].

Материально-техническое обеспечение осуществляется силами и средствами самих туристов, практически без участия каких-либо туристских организаций, а так же государственных и муниципальных органов власти. Кроме

этого самостоятельный туризм не требует правового регулирования, государство только поддерживает его дальнейшее развитие.

На рисунке 3 представлена схема разработки неорганизованного культурно-познавательного туризма с выборочным посещением достопримечательностей.

Данный вид туризма оставляет наибольшую свободу действий в выборе времени поездки, в выборе маршрута, в изменении маршрута уже на месте. Этот способ, безусловно, более дешевый, чем путешествия организованные, годится для мобильных людей молодого и среднего возраста. В самостоятельные поездки, как правило, отправляются пары без детей или с относительно взрослыми детьми.

Оздоровительный туризм — это возможность совместить отдых с прохождением процедур для восстановления здоровья. Он обусловлен потребностью в лечении

различного рода заболеваний и оздоровлении организма после перенесенных заболеваний. Здесь можно говорить о турах с исключительно лечебной целью, для лечения каких-либо тяжелых заболеваний, реабилитации после травм и турах оздоровительных, с целью поддержания молодости, красоты и здоровья, снятия стресса и усталости.

Данный вид туризма подходит для любого человека, в независимости от возраста, как для группового отдыха, так и для индивидуального. Основные плюсы оздоровительного туризма — это возможность отдохнуть, расслабиться, снять стресс и подлечиться в комфортной обстановке.

Каждое из представленных направлений может быть реализовано как одновременно, так и последовательно.

В соответствии с анализом предложенных альтернатив наиболее перспективным является организация культурного туризма в первую очередь.

Литература:

1. Макашева, З.М. Брендинг [Текст] / З.М. Макашева, М.О. Макашев. — СПб.: СПбГУФ, 2011. — 71–93 с.
2. Территориальный орган Федеральной Службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Дата обновления 12.04.2012. — Режим доступа: <http://www.tulastat.gks.ru/digital/default.aspx>
3. Региональный портал Тулы [Электронный ресурс]. — Дата обновления 12.04.2012. — Режим доступа: <http://www.tula.ru/>
4. Официальный сайт администрации города Тулы [Электронный ресурс]. — Дата обновления 12.04.2012. — Режим доступа: <http://www.tulaobl.ru/>
5. Региональный портал Тулы [Электронный ресурс]. — Дата обновления 12.04.2012. — Режим доступа: <http://www.gyazanreg.ru/governor/int/031209/>

Оценка рационального вида функции доходности инвестиций в человеческий капитал

Позднякова Елена Сергеевна, аспирант
Самарский государственный университет путей сообщения

Необходимым условием успешного развития предприятия является рост капитала, что при прочих равных возможностях является основой существования предприятия. Так же в статье рассчитывается вид зависимости дохода от объема средств и планируемой инвестиции.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, стратегии развития науки и инноваций.

В современных условиях, предприятию для перехода на инновационный путь развития необходимо определить приоритеты и критерии, что должно отразиться в первую очередь в развитии человеческого капитала (ЧК), так как он должен обеспечить функционирование инновационной экономики, общества, экономики, основанной на знаниях. Теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов. С давних пор люди пытались познать тайну творческой силы человечества, выявить ее наиболее характерные качества и свойства, дать количественную оценку. Классическое

определение ЧК — это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка. [1] ЧК с одной стороны является трудовым (ресурсным) капиталом, с другой стороны — объектом управления, с третьей стороны — субъектом управления, с четвертой стороны — целью управления (рис. 1).

Главной и основной частью ЧК является интеллект, то есть способность к осуществлению познания и к эффек-

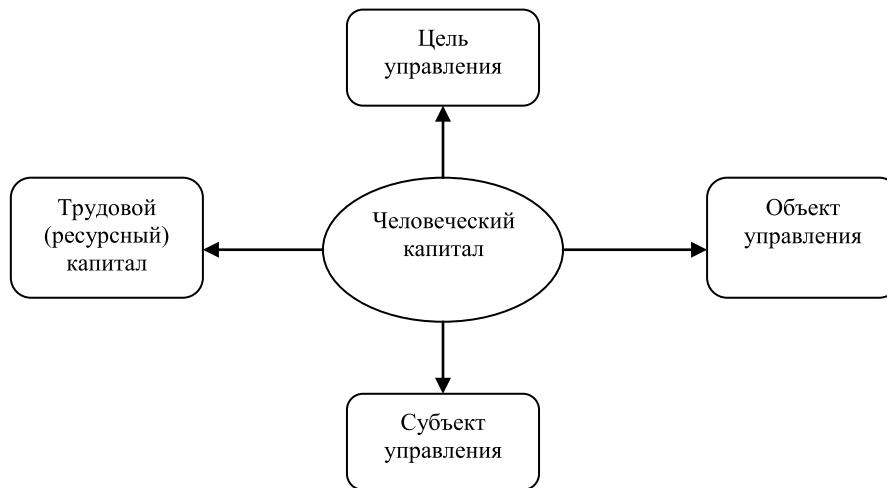


Рис. 1. Человеческий капитал

тивному решению проблем, которая объединяет все познавательные способности индивида. В отдельных отраслях экономики, индустриально развитых странах особая значимость и ценность работников (составляющих умственный, психологический и моральный потенциал), производящих уникальные сугубо интеллектуальные продукты, представляют первостепенную ценность для работодателя. В настоящее время экономика только еще начинает предъявлять спрос на высокопрофессионально-квалифицированного специалиста, способного легко обучаться.

Инвестиции в ЧК в настоящее время превосходят инвестиции в материальную сферу. Затраты на образование, здравоохранение и социальное обеспечение в несколько раз превышают материальные инвестиции. Практикой также подтверждается тезис об усилении роли государ-

ства в формировании ЧК. В своей статье «Строительство справедливости. Социальная политика для России» В. Путин отмечает, что за последние 4 года расходы бюджетной системы на социальную сферу выросли в абсолютном выражении в 1,5 раза, а в доле ВВП с 21% до 27% [2].

Когда традиционные ресурсы и источники близки к исчерпанию, экономический рост все в большей мере обеспечивается за счет использования инновационных ресурсов, главным носителем которых, наряду с вещественными факторами, становится человек, обладающий высоким уровнем образовательной, научной и специальной подготовки. В силу этого в современных условиях возрастает роль высокообразованной человеческой личности, способной не только воспринимать ранее накопленное знание, но и обобщать, анализировать, создавать

Таблица 1. Целевые показатели реализации Стратегии

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок												
1. Внутренние затраты на исследования и разработки в% к ВВП												
Инерционная динамика	1,17	1,36	1,49	1,54	1,57	1,60	1,63	1,66	1,70	1,73	1,76	1,8
С учетом реализации стратегии	1,17	1,36	1,51	1,62	1,71	1,91	2,0	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5
2. Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки (%)												
Инерционная динамика	39,4	41,0	42,5	44,8	45,0	45,2	45,4	45,7	46,0	46,3	46,6	47,0
С учетом реализации стратегии	39,4	41,0	43,0	45,0	48,0	52,0	60,0	62,0	64,0	66,0	68,0	70,0
3. Удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки (%)												
Инерционная динамика	5,5	6,0	7,2	7,4	7,6	7,9	8,2	8,5	8,9	9,3	9,6	10,0
С учетом реализации стратегии	5,5	6,0	8,0	10,0	12,0	13,5	15,0	16,0	17,0	18,0	19,0	20,0
4. Удельный вес выпускников ВУЗов, принятых на работу в научные организации, (%)												
Инерционная динамика	1,8	2,2	2,4	2,6	2,8	3,0	3,2	3,3	3,4	3,6	3,8	4,0
С учетом реализации стратегии	1,8	2,2	2,9	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,8	7,5	8,0

новое в виде передовых научных идей, информационных технологий, услуг и продуктов. Выдающийся предприниматель США, Э. Карнеги, говорил, оставьте мне мои фабрики, но заберите моих людей, и скоро поля заводов зарастут травой. Заберите мои фабрики, но оставьте мне моих людей – и скоро у нас будут новые заводы, гораздо лучше прежних.

Сегодня в развитых странах ускоренно формируется инновационная экономика, позволяющая более половины ВВП формировать за счет наукоемкой продукции и услуг. В России, согласно стратегии развития науки и инноваций на период до 2015 года, главной целью является: формирование сбалансированного сектора исследований и разработок, эффективной инновационной системы, обеспечивающей технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий, превращение научного потенциала в одну из основных ресурсов устойчивого экономического роста. При целевых индикаторах, устойчивый рост внутренних затрат на исследовательские разработки составляет: 2% в 2010 году, и до 2,5% в 2015 году, произойдет увеличение доли внебюджетных средств во внутренние затраты на исследования до 60% в 2010 году и до 70% в 2015 г. на сегодняшний день российская наука находится на третьем этапе реформирования 2011–2015 гг. [4] Рассмотрим целевые показатели реализации стратегии с 2004 по 2015 гг. (табл. 1).

Из таблицы 1 видно, что в инерционной динамике с 2004 по 2011 гг. внутренние затраты на исследования и разработки, удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки и удельный вес выпускников ВУЗов, принятых на работу в научные организации увеличились от 1,5 до 3%. Внутренние затраты на исследования и разработок к ВВП увеличились с учетом инерционной динамики на 0,63%, а с учетом реализации стратегии увеличится на 1,33%.

В условиях неопределенности и множества действующих, не учитывающих факторов (факторов «X») представляется целесообразным определить вид зависимости дохода от планируемой инвестиции от объема средств (вложений). Причем наиболее простым является зависимость доходности инвестиций (удельного дохода), то есть

$$q = \frac{D}{x}, \tag{1}$$

где q – доходность инвестиции, D – доход от инвестиции, x – объем вложений.

Исследование проводится при следующих допущениях:

1. доходность является непрерывной неотрицательной функцией $q \geq 0; q \in [0, \infty)$;
2. с ростом объема инвестиций доходность уменьшается;
3. известно среднее значение (математическое ожидание) доходности $m, \int q(x)dx = m$;
4. в качестве критерия выбора вида функция доход-

ности выбирается критерий максимума энтропии (критерий неопределенности наших бесконечных знаний о виде функции доходности).

$$H = -\int_0^{\infty} q(x) \ln q(x) dx \rightarrow \max_{q(x)}$$

В таком виде задача выбора вида функции доходности сформулирована как изопериметрическая вариационная задача

$$- \ln q(x - 1 + \lambda x) = 0 \tag{2}$$

Где λ – постоянный множитель Лагранжа. Таким образом, $q(x) = C e^{-\lambda x}$. С учетом ограничений получим выражение для функций доходности и дохода:

$$q(x) = \frac{1}{m} e^{-\frac{x}{m}},$$

$$D(x) = \int_0^x q(x) dx = D_m (1 - e^{-\frac{x}{m}}), \tag{3}$$

Где, D_m – максимально возможный доход от инвестиции при неопределенно больших вложениях. Отсюда получается две зависимости:

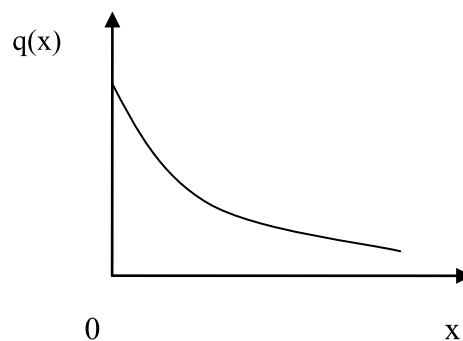


Рис. 2. Зависимость доходности от объема вложений

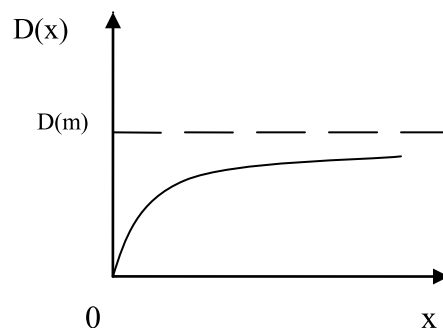


Рис. 3. Зависимость дохода от объема инвестиций

Из рисунка 2 видно, что при большом объеме вложений, доходность инвестиций уменьшается, а на рисунке 3 существует точка $D(m)$, в которой возможен максимальный доход от инвестиций при неограниченных вложениях.

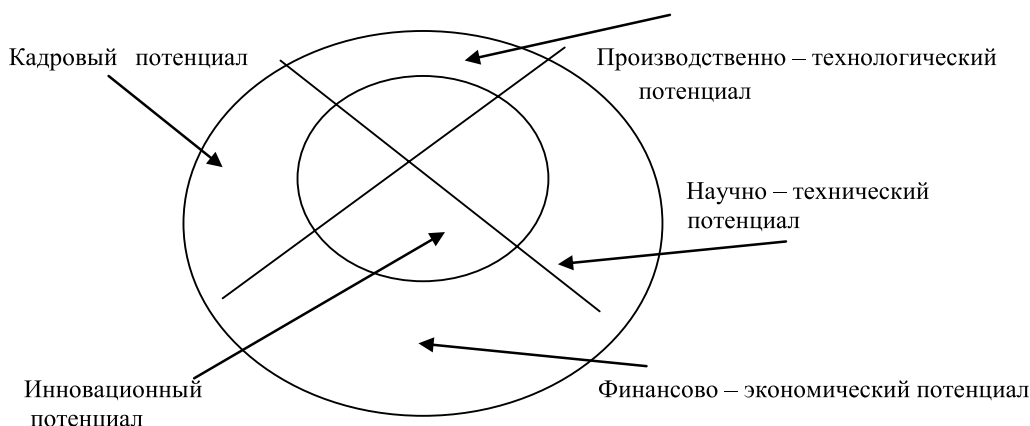


Рис. 4. Общий потенциал предприятия

На высшей ступени комплексной механизации все функции физического труда выполняются машинами, за человеком остаются лишь функции управления этими машинами, что требует качественно новых способностей, получения политехнических и комплексных знаний. Здесь на первое место для решения этого противоречия между непосредственным трудом и интеллектуальным выходит система образования и ее обособление от непосредственного труда. С развитием автоматизации не только функции физического труда передаются машине, но и функции управления этими машинами. Человек освобождается от участия в производственном процессе, превращается в его интегратора. В этом случае определяющую роль уже играет уровень общих, политехнических и специальных знаний. Такие изменения в трудовых функциях свидетельствуют о росте доли затрат умственного труда, насыщении непосредственного труда умственной деятельностью, функциями творческого характера.

В инновационной экономике, труд все в большей степени становится интеллектуальным, творческим трудом. Главным здесь является совершенствование человеческих способностей, саморазвитие и самореализация личности, так как стирается грань между рабочим и свободным временем, затратами и результатами. Такая деятельность индивидуальна как по результатам, так и по мотивации. Однако определяющим мотивом для большинства людей выступает саморазвитие и самореализация их личности. Часто вознаграждением за упорную работу становится сама возможность продолжать работу. Естественно такой труд требует огромного накопления знаний, информации, многолетней отдачи всех сил своему делу. Его цель, в отличие от физического труда, принципиально меняется, ею становится инновация.

Если посмотреть на рис. 4 «Общий потенциал предприятия», то видно, что инновационный потенциал находится в «центре», играющий одну из главных ролей в развитии предприятия. Под инновационной экономикой понимают экономику, в которой преобладает принципиально иной способ хозяйствования — инновационный, подчиняющий развитие всех отраслей и сфер. Суть этого

принципа состоит в радикальном повороте, когда главным источником различных нововведений начинают выступать наука и образование. В соответствии с таким подходом разработаны современные системы подготовки и переподготовки кадров, которые включают в себя два основных момента. Первый — это усиление творческого элемента в обучении, формирование творческой личности как главного ресурса экономического роста. Обучающийся выступает здесь не как пассивный субъект, который должен усвоить определенный объем информации, а как активный субъект развития своих способностей. Второй — это расходы на подготовку и переподготовку кадров рассматриваются не в качестве традиционного элемента издержек производства, а как долговременные инвестиции. Системы подготовки и переподготовки кадров направлены на то, что приоритет в инновационной экономике отдается накоплению нематериальной, интеллектуальной собственности.

В странах с развитой рыночной экономикой государство создает единый механизм обеспечения занятости через взаимосвязь государства и предприятий. Зачастую государство берет на себя основное финансирование подготовки и переподготовки кадров, при помощи разного инструментария: регулирование социального страхования, налоговой политики, обеспечение создания информационной и правовой инфраструктуры.

Из таблицы 2 видно, что государство стимулирует начальную профессиональную подготовку молодежи при помощи прямого финансирования внутрифирменных систем обучения. То есть необходимость постоянной переподготовки персонала спровоцировала практически во всех странах с рыночной экономикой требование создания системы специальных подразделений фирм, это и учебные центры, и курсы, и отделы кадровой политики.

В конце, хочется отметить, что расходы на подготовку и переподготовку кадров должны рассматриваться как долговременные инвестиции, а приоритет в инновационной экономике должен отдаваться накоплению нематериальной, интеллектуальной собственности, что впоследствии приведет к успешному развитию всего предприятия.

Таблица 2. Система финансирования подготовки молодежи в зарубежных странах

Страны	Меры подготовки кадров
Италия, Великобритания, Швеция	Наем и обучение молодежи 16–18 лет, которая не имеет полного среднего образования, государственные органы покрывают до 80% затрат предприятий на заработную плату
Германия, Франция, Италия	Прямое финансирование альтернативной формы подготовки кадров до 25 лет. То есть объединение процесса теоретической подготовки в учебном заведении с трудовой деятельностью на условиях частичной занятости. Необходимым условием такой формы обучения есть наличие специальной программы, которая обеспечивает координацию подготовки в двух разных системах.
Япония	Систему профессиональной подготовки рабочих имеют 80% предприятий.
США	Методы прямого финансирования дополняются косвенным стимулированием внутрифирменной подготовки через дифференцирование налоговой политики. Средства, которые направляются на подготовку молодых работников полностью освобождаются от налогообложения. Затраты компаний на переподготовку и повышение квалификации персонала без учета государственных дотаций составляют до 5% прибыли.
Франция	Один из источников накопления средств в государственных органах на профессиональную подготовку являются денежные отчисления самих предприятий. Каждое предприятие с численностью занятых свыше 10 лиц обязано отчислять на цели подготовки и повышение квалификации работников не меньше 1% фонда заработной платы.

Литература:

1. В.А. Спивак. / Организационное поведение и управление персоналом / Учебное пособие для вузов / «Питер», 2000.
2. [Электронный ресурс] <http://www.hr-portal.ru> (Дата обращения 12.02.2012).
3. [Электронный ресурс] <http://ru.wikipedia.org/> (Дата обращения 05.02.2012).
4. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, Мин обр. и науки РФ, Москва, 2006. – с. 4–10.
5. [Электронный ресурс] <http://slovari.yandex.ru> (Дата обращения 22.03.2012).
6. В.В. Бойко, Д.А. Ручаевский / Адаптация зарубежного опыта оценки деловых качеств персонала к социально-экономической ситуации в Украине / Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), 2010.

Методика формирования кредитными организациями резервов на возможные потери как финансовый механизм регулирования экономики

Порозова Юлия Михайловна, студент
 Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург)

Кредитные организации осуществляют свою деятельность в динамичной, быстро меняющейся экономической среде, где риски финансовых потерь вследствие неисполнения, несвоевременного, либо неполного исполнения должниками финансовых обязательств перед банком высоки. Для обеспечения стабильности экономики, а также безопасности своей деятельности банки формируют резервы на возможные потери.

В соответствии с «Положением о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные

потери» от 20.03.2006 г. №283–П кредитные организации формируют резервы по финансовым активам, по которым существует риск потерь, условным обязательствам кредитного характера, отраженным на внебалансовых счетах, срочным сделкам, которые исполняются сторонами в срок не ранее третьего рабочего дня после их заключения, требованиям по получению процентных доходов по кредитным требованиям. Также, в соответствии с Законодательством РФ, существует положение N 254–П от 26.03.2004 посвященное вопросу формирования ре-

зервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности.

Общим для обоих положений является направленность на анализ деятельности контрагента и функционирования рынка с целью выявления возможных потерь в случае операций с финансовыми активами, и кредитного риска, в случае с ссудной и приравненной к ней задолженностью. Так, в соответствии с положением N 254—П от 26.03.2004 оценка кредитного риска производится на основе бухгалтерской, налоговой, статической и др. информации. Выявленный уровень кредитного риска, в свою очередь, является основной базой для определения категории качества ссуды и формирования под нее резерва.

В соответствии со ст. 3 п.9 «Положения о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» N 254 — П от 26.03.2004 определение категории качества ссуды производится на основе следующих параметров: обслуживание долга и финансовое положение заемщика. Чем лучше финансовое положение и качество обслуживания ссуды, тем выше категория качества. Однако на наш взгляд при выявлении категории качества ссуды необходимо также принимать во внимание фактор обеспечения ссуды, так как он может существенно повысить категорию качества и соответственно понизить риски по данной ссуде.

Всего в соответствии с положением N 254—П от 26.03.2004 существует пять категорий качества: стандартные (I категория), нестандартные (II категория), сомнительные (III категория), проблемные (IV категория), безнадежные (V категория).

Финансовое положение заемщика может соответствовать одному из следующих параметров: хорошее, среднее или плохое. Показатель качества обслуживания долга также состоит из 3 параметров: хорошее, среднее и неудовлетворительное. Каждый из этих параметров нанесен на матрицу, и их пересечение дает соответствующую категорию качества ссуды. Так, например, среднее финансовое положение, пересекаясь с хорошим качеством обслуживания долга, дает II категорию качества, которая в свою очередь за счет третьего параметра — обеспечение ссуды, может перейти в I.

Как уже было указано выше, категория качества ссуды является ключевым параметром для определения величины расчетного резерва по классифицированным ссудам. Чем выше категория качества, тем меньше резервы. Так, в соответствии с «Положением о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» N 254 — П от 26.03.2004 под стандартные ссуды расчетный резерв не формируется, под нестандартные формируется в размере от 1% до 20%, для сомнительных — от 21% до 50%, для проблемных — от 51% до 100%, и, следовательно, для безнадежных в размере 100% от размера выданной кредитором ссуды.

Для более детального понимания классификаций качества ссуды приведем небольшой пример. Так, сотруднику, работающему продолжительный период времени на одном предприятии, например, школьному библиотекарю, получающему стабильный доход размером в 25 тыс. руб. в месяц, успешно гасившему предыдущие кредиты, имеющему в собственности комнату, с большой вероятностью будет предоставлен запрашиваемый кредит в размере 100 тыс. рублей. Данный кредит, скорее всего, будет отнесен к первой категории качества, резерв, под который формироваться не будет. В случае если у данного библиотекаря вдруг обнаружится картотека неоплаченных счетов, финансовое положение данного заемщика не сможет быть оценено выше, чем среднее, и, следовательно, категория качества перейдет из стандартной, например, в нестандартную. Если же к картотеке неоплаченных счетов добавятся два случая просрочки платежей по основному долгу и (или) процентам течение последних 180 календарных дней, ссуда данному заемщику, скорее всего, будет оценена как сомнительная, под нее будет сформирован резерв размером от 21 до 51% от величины данной ссуды. Так, в зависимости от обстоятельств категория качества ссуды может меняться. Именно поэтому в банках существует система постоянной переоценки качества ссуды с момента ее выдачи.

Несколько сложнее выглядит оценка финансового положения юридического лица. Она производится в соответствии с внутренней методикой банка, прописанной в кредитной политике. Так, например в ОАО «Банк «Санкт-Петербург» оценка финансового положения включает три этапа. На первом этапе производится расчет основных финансовых коэффициентов, таких как коэффициент финансовой устойчивости, покрытия, обеспеченности оборотными средствами, рентабельности. Полученные результаты сравниваются с установленными внутренними нормативами банка, каждому коэффициенту присваиваются баллы. На втором этапе производится анализ дополнительных финансовых факторов, влияющих на оценку финансового положения. К этим факторам относятся: отсутствие на протяжении 2-х последних кварталов выручки от реализации, или выявленная тенденция к существенному снижению выручки, наличие просроченной задолженности перед бюджетом, внебюджетными фондами или перед работниками по заработной плате, наличие у заемщика скрытых потерь в размере равном или превышающем 25% от стоимости его чистых активов и т.д. После выявления этих факторов производится присвоение заемщику окончательной суммы баллов, подводится оценка его финансового положения. Заключительным этапом анализа является формирование мотивированного суждения об оценке финансового положения заемщика. Мотивированное суждение формируется на основании обобщения результатов предварительной оценки финансового положения заемщика и влияния выявленных финансовых факторов. После определения финансового положения заемщика, также производится анализ кредитной истории для выявления качества обслуживания ссуды и оценка име-

ющего у заемщика обеспечения под данную ссуду. По окончании всех этих операций, принимается решение о качестве ссуды и необходимости формирования под нее резерва.

Важной особенностью при формировании резерва является уточнение информации о наличии уже выданных заемщику ссуд, так как в соответствии с 4 Главой положения N 254 — П от 26.03.2004 новую ссуду следует относить к самой низкой из уже присвоенных ссудам этого

заемщика категорий качества, и, следовательно, формировать на ее основании резерв.

Надзор за порядком формирования резервов производит Банк России посредством оценки активов и пассивов кредитной организации, обоснованности классификации ссуд и размера сформированных резервов. Плановая проверка проводится раз в два года, однако ЦБ РФ имеет право устраивать внеплановые проверки резервов по своему усмотрению.

Литература:

1. Положение от 20.03.2006 №283 — П (ред. от 14.12.2011 N 2751-У) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» // Минюст РФ, N 7741, 25.04.2006 г.
2. Положение от 26.03.2004 N 254 — П (ред. от 03.06.2010 N 2459-У) « О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» // Минюст РФ, N 5774, 26.04.2004.

Особенности и перспективы рынка международных автомобильных грузоперевозок Калининградской области

Праведников Дмитрий Алексеевич, магистрант
Балтийский федеральный университет имени И.Канта (г. Калининград)

Калининградская область расположена на юго-восточном побережье Балтийского моря. Она отделена от остальной России территорией независимых иностранных государств. На юге область граничит с Польшей, на севере и востоке — с Литвой. На западе Калининградская область омывается водами Балтийского моря. Развитие экономики и инфраструктуры региона во многом определяется особенностями географического положения. Небольшая площадь области (15100 кв. км), а также относительно малая протяженность позволяют создать кратчайшие транзитные коммуникации, связывающие Россию с Западной Европой.

Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в Калининградской области составляет 6693 километров (что составляет 92% от их общей протяженности). При этом с уверенностью можно говорить о том, что практически 100% дорог в странах Европы (направление Польша-Германия) имеют твердое покрытие. Также следует отметить, что только 204 км из общей протяженности автомобильных дорог имеют федеральное значение. Плотность автодорожной сети с твердым покрытием Калининградской области в среднем составляет 443 км на 1000 кв. км.

На сегодняшний день на региональном рынке автомобильных перевозок Калининградской области насчитывается более 200 зарегистрированных перевозчиков различных форм собственности. Среди них можно выделить три основных группы по численности машинного парка.

Первая группа перевозчиков, имеющих одну-две машины; вторая группа — перевозчики со средней численностью машинного парка от трех до десяти машин; третья группа — крупные перевозчики, имеющие свыше десяти машин. Основными видами деятельности на рынке являются каботажные перевозки по Калининградской области, перевозки по направлению «Калининградская область — Россия»; и перевозки по направлению «Калининградская область — Европа». Последние два направления (будем их называть международными грузоперевозками) осуществляются исключительно на транспортных средствах иностранного производства, так как только они соответствуют экологическим требованиям Евросоюза (Евро-4).

Отличительной особенностью отрасли автомобильного транспорта Калининградской области является высокая доля автомашин иностранного производства — 52,8% [1]. Более высокий процент грузовых иномарок в России наблюдается только в Дальневосточном федеральном округе — до 65% в Приморском крае. Однако представляется, что указанное соотношение отечественных и иностранных машин не отражает действительной ситуации в Калининградской области, поскольку происходит учет как грузового автотранспорта предприятий, основным видом деятельности которых являются грузоперевозки в интересах третьих лиц, так и транспорта, используемого предприятиями и организациями для перевозок в своих нуждах по территории области.

Таблица 1. Грузооборот автомобильного транспорта, миллионы т-км.

Год	Грузооборот, млн. т-км	Год	Грузооборот, млн. т-км
1999	254	2005	718
2000	279	2006	586
2001	358	2007	569
2002	441	2008	1219
2003	373	2009	1216
2004	657	2010	1728

Автором статьи проведен анализ рынка международных автомобильных грузоперевозок как одного из перспективных направлений в транспортном бизнесе Калининградской области.

В первую очередь, представляется целесообразным проанализировать динамику грузооборота за последние 12 лет на основе доступных данных о грузообороте автомобильного транспорта с учетом оценки деятельности субъектов малого предпринимательства на территории Калининградской области за период с 1999 по 2010 год включительно [1].

На основе представленных в таблице 1 данных были построены линейная, параболическая, степенная и экспоненциальная модели трендов. С учетом средней ошибки аппроксимации полученных моделей (27%, 20%, 3,5%, 2,6% соответственно) была выбрана для прогнозирования экспоненциальная модель тренда: $\hat{y}_t = 208 \cdot e^{0.16t}$.

В соответствии с методикой, изложенной в [2], были получены точечные и интервальные прогнозы развития рынка автомобильных грузоперевозок. Так точечный прогноз грузооборота составляет в 2012 г. — 1954 млн. т-км, в 2013 г. — 2293 млн. т-км. Грузооборот с вероятностью 95% в 2012 году прогнозируется в интервале от 1781 до 2127 млн. т-км, а в 2013 году ожидается в интервале от 2117 до 2469 млн. т-км. Полученный прогноз грузооборота автомобильного транспорта на территории Калининградской области демонстрирует устойчивую тенденцию к росту и позволяет сделать вывод об относительно стабильном развитии рынка после некоторой стагнации в 2008–2009 гг., при условии отсутствия изменений со стороны факторов внешней среды.

Анализ структуры грузопотоков показал, что основное направление автотранспортного грузопотока — из Евросоюза в Калининградскую область. Доля транзитных грузов, следующих через Калининградскую область на остальную территорию России, незначительна. Предприятия области осуществляют прямые автомобильные перевозки грузов в Калининградскую область в основном из Польши и Германии. Менее востребованы потребителями перевозки грузов из Чехии, Словакии, Венгрии, Италии. Данные направления определены особенностью структуры импорта во внешнеэкономической деятельности России и Калининградской области. В частности, в Калининградскую область импортируются: текстиль (Польша, Германия, Чехия), продукты питания (Польша, Венгрия,

Словакия), комплектующие для сборочных производств на территории области (Германия, Венгрия, Словакия), строительные и отделочные материалы (Италия, Польша, Германия). При этом грузооборот с Польшей суммарно составляет около 50% от всего грузооборота рынка международных перевозок Калининградской области. Грузоперевозки из других стран, а также из Калининградской области в страны Европы (в том числе Литву) носят нерегулярный характер.

Исследование потребителей услуг международных автомобильных перевозок, проведенное по изложенной в [3] методике, позволило количественно оценить существенные характеристики клиентов крупной транспортной компании, представленной на Калининградском рынке, методом корреляционно-регрессионного анализа. В ходе исследования был проведен опрос 120 клиентов на предмет выявления зависимости количества транспортных услуг по перевозке грузов, потребленных клиентом в течение года (среднее количество перевозок), от характеристик клиента и перевезенного груза. В качестве респондентов определены субъекты предпринимательской деятельности, являющиеся клиентами компании не менее 5 лет, пользующиеся услугами международных автомобильных грузоперевозок не реже 1 раза в год.

На основе полученных в ходе опроса данных в среде программного продукта «Statistica v.6.1» была построена линейная многофакторная зависимость результативного фактора (количество перевозок, ед. — Y) от факторных признаков ($X_1 - X_{10}$):

- организационно-правовая форма клиента (юридическое лицо, индивидуальный предприниматель — X_1);
- вид деятельности клиента (торговля, производство — X_2);
- количество центров потребления в бизнес-процессах клиента (ед. — X_3);
- наличие собственного склада (да, нет — X_4);
- наличие подразделения логистики (да, нет — X_5);
- товарооборот за год (тыс. евро — X_6);
- средняя стоимость перевозимого груза за одну перевозку (тыс. евро — X_7);
- среднее количество европаллет, требуемых для одной перевозки (ед. — X_8);
- средний километраж одной перевозки (тыс. км — X_9);
- наличие груза, требующего специальных условий перевозки (да, нет — X_{10}).

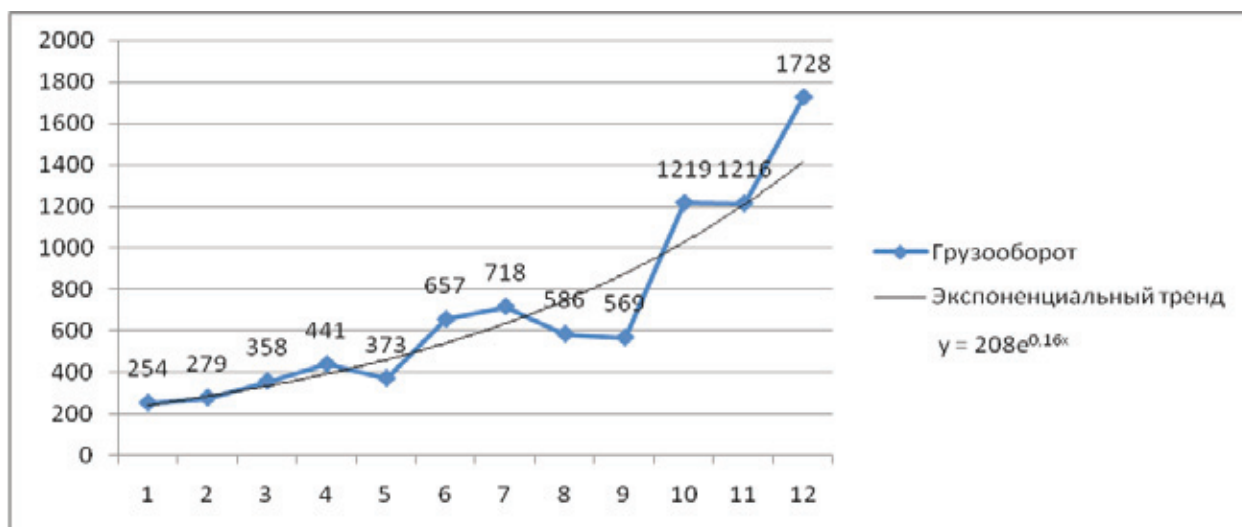


Рис. 1. Грузооборот в 1999–2010 гг.

Анализ полученной модели на основе t-критерия Стьюдента с вероятностью 95% потребовал ее уточнения и устранения несущественных факторов. В результате, модель приняла вид:

$$Y = 2,86 + 0,3X_1 + 0,35X_2 + 0,43X_6 - 0,24X_7$$

Характеристики полученной модели — коэффициенты множественной корреляции и детерминации, свидетельствуют о возможности использования данной модели для анализа. Статистическая надежность регрессионного уравнения в целом была подтверждена на основе F-критерия Фишера с вероятностью 95%.

В ходе анализа модели нами были выявлены следующие особенности, которые могут быть распространены на среднестатистического потребителя транспортных услуг международных автомобильных грузоперевозок Калининградской области. Во-первых, потребители транспортных услуг в Калининградской области в большинстве своем имеют организационно-правовую форму юридического лица (им требуется на 30 процентов перевозок грузов больше, чем индивидуальным предпринимателям). Во-вторых, большинство клиентов заняты

преимущественно в сфере торговли (им требуется на 35 процентов перевозок больше, чем клиентам, занятым в промышленности). В-третьих, с увеличением объема товарооборота субъекта предпринимательской деятельности спрос на грузоперевозки увеличивается (каждые дополнительные 10000 евро товарооборота потенциально увеличивают спрос субъекта предпринимательской деятельности на 4,3 перевозки). В-четвертых, с увеличением стоимости перевозимого груза спрос на перевозки уменьшается (каждые дополнительные 10000 евро к стоимости перевозимого груза влекут уменьшение спроса на 2,4 перевозки).

Представленные результаты свидетельствуют, что рынок международных автомобильных перевозок является перспективным развивающимся рынком, потенциал которого напрямую зависит от развития в Калининградской области — эксклавной территории России — предпринимательской деятельности, развития производственного сектора экономики, в частности промышленного производства, а также повышения эффективности функционирования самих транспортных организаций.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РОССТАТа. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование. — М.: Инфра—М, 2010—320 с.
3. Лукьянова Н.Ю., Соколова А.А. Моделирование портрета потребителя в непроемственной сфере экономики // Труды школы-семинара имени академика Шаталина С.С. «Системное моделирование социально-экономических процессов». Часть II. — Воронеж: изд-во ВГУ. 2011. 93—94 с.

Анализ рынка интернет-торговли в России

Рубцов Александр Вячеславович, студент
Волгоградский государственный технический университет

Интернет-торговля — это динамично развивающаяся отрасль во всем мире. Благодаря активному распространению широкополосного доступа к сети Интернет на быстроразвивающихся рынках, таких как страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай), перед компаниями сектора розничной торговли открываются совершенно новые рынки, однако рынок интернет-торговли в России не так развит, как в странах Западной Европы или Северной Америки. [1, с. 81] По данным исследования AnalyticResearchGroup, за последние 6 лет российский рынок интернет-торговли увеличился более чем в 3,5 раза, и по итогам 2010 года его общий объем достиг 180 млрд. руб., превысив на 20% показатель 2009 года (150 млрд. руб.). Средний темп роста рынка составляет 30%, и по прогнозам аналитиков, такая динамика сохранится в ближайшие 5 лет. В 2010 году в интернет-секторе России на электронную коммерцию, в том числе на оплату за пользование интернетом и покупку техники для обеспечения интернетом, пришлось 557 млрд. рублей, что составляет 1,3% от ВВП.

Интерес к интернет-торговле возрос, как ни странно, в период кризиса. Данный период поспособствовал значительному росту рынка электронной коммерции (с конца 2008 года рынок вырос на 40%).

Свыше половины пользователей рунета в 2010 году совершали онлайн-покупки, причём суммы, которые россияне оставляют в интернете, заметно растут. Так в 2010 году только 7,8% соотечественников приобрели что-либо онлайн на сумму до 1000 рублей. Активнее шли покупки на сумму от 1000 до 3000 (11,5%), а также от 10 000 до 30 000 рублей (10,2%). [3]

Таким образом, сегодня ни у кого нет сомнения, что интернет-торговля крайне перспективный рынок в России. Но для достижения успеха в этой сфере необходимо считаться как с некоторыми особенностями, диктуемыми интернет-пользователями, так и с внешними факторами, которые оказывают непосредственное влияние на развитие данного направления.

В первую очередь, речь идет о скорости распространения информации в интернете, а также отсутствии каких-либо барьеров для ее получения с точки зрения интернет-пользователей. Другими словами, интернет наиболее приближен к экономической модели совершенной конкуренции, знакомой многим экономистам. Все это позволяет интернет-пользователям без особых помех легко сравнивать уровень цен, ассортимент и ряд других не менее важных характеристик интернет-магазинов. Многие владельцы «электронных витрин» считают, что пользователь, приходя за товаром, не стремится экономить. Однако согласно статистике, более 75% интернет-пользователей, совершавших покупки он-лайн, ориентированы на приобретение товаров, цена которых ниже своих аналогов, продаваемых в оффлайне. Пока ценовой фактор играет самую значительную роль, опережая фактор удобства совершения покупок в интернете. [2]

Во-вторых, необходимо выделить ряд системных проблем, к которым следует отнести опасения интернет-пользователей относительно скорости и качества доставки. Наличие заторов на дорогах, сложности контроля качества работы курьеров, слаборазвитая инфраструктура в регионах, возможность утери и хищения товаров при их отправке по почте, высокая стоимость (как и се-

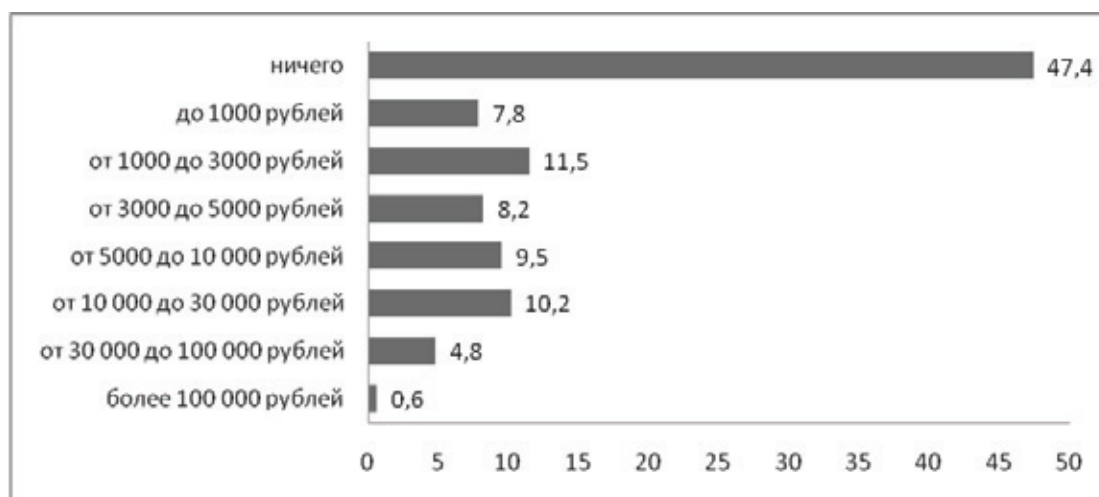


Рис. 1. Суммы, потраченные на покупку в интернете, % от общего числа интернет-пользователей в России



Рис. 2. «Что в наибольшей степени привлекает Вас в покупках товаров через интернет?», % от общего числа опрошенных, совершавших покупки товаров в интернет-магазинах в 2010 и 2011 гг.

бестоимость) доставки — это то, с чем сталкиваются как сами интернет-пользователи, так и интернет-магазины.

В-третьих, существует и ряд барьеров, которые создают сами продавцы на пути потенциальных покупателей. К ним следует относить, например, предоставление неполных или недостоверных данных о товарах, представленных на «полках» интернет-магазина, неудобный интерфейс, затрудняющий процесс поиска и приобретения товаров, невозможность получить быстрый ответ на интересующий клиента вопрос (отсутствие call-центра, задержки в ответах на электронную корреспонденцию).

Попытки преодолеть вышеперечисленные проблемы сегодня предпринимаются многими владельцами электронных магазинов, однако наибольших успехов достиг Тони Шей, генеральный директор крупнейшего обувного магазина США Zappos.com: «Онлайн-покупка обуви многих отпугивает: люди не уверены, что туфли придутся по ноге и будут хорошо смотреться с костюмом, который они планировали с ними надеть. Поэтому мы предлагаем бесплатную доставку обуви для примерки. Кроме того, срок возврата у нас — 365 дней, а колл-центр работает круглосуточно. Склад тоже открыт 24 часа, чтобы доставлять заказы нашим покупателям как можно быстрее».

Гарант беспрепятственного возврата товара (и, соответственно, денежных средств) в течение определенного

срока со дня покупки увеличит издержки, но позволит «сомневающимся» покупателям с большей вероятностью совершить покупку товара. Отметим, что этот фактор особенно актуален с учетом такого «естественного» барьера на пути интернета, как отсутствие возможности полного осмотра товара перед покупкой (тактильные ощущения, текстура, размер и т.д.). [4]

Все эти опасения, создающие психологические барьеры на пути совершения покупки, все же преодолимы. Со стороны интернет-магазинов путем ужесточения контроля качества работы курьеров, менеджеров (и иных лиц, от работы которых зависит имидж самого интернет-магазина), актуализации данных о товарах, постоянного технологического совершенствования электронной «витрины». Плюс постепенное вовлечение все большего числа россиян в процесс совершения покупок через интернет. Исследования, проведенные агентством РБК.research показывают, что респонденты, имеющие опыт покупок товаров в интернете, в меньшей степени опасаются относительно качества предлагаемых в интернете товаров, чем россияне, ни разу не совершавшие подобных покупок.

Но низкое качество организации интернет-торговли, порождающее отрицательный опыт, так, или иначе, способствует замедлению данного процесса.

Литература:

1. Калинина А.Э. Интернет-бизнес и электронная коммерция: Учебное пособие. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004 г. — 148 с.

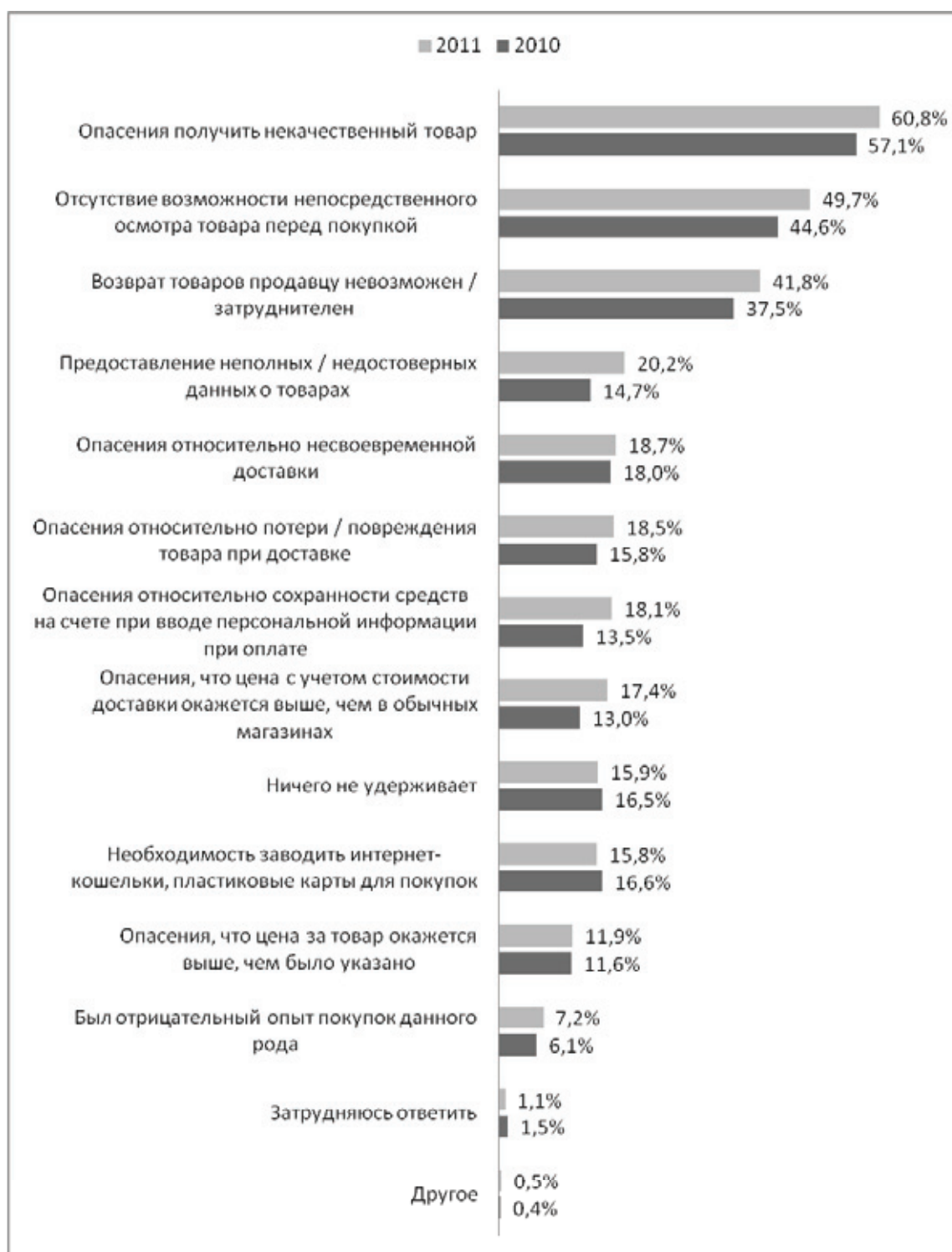


Рис. 2. «Укажите, пожалуйста, причины, которые удерживают Вас от покупок товаров через интернет?», % от общего числа опрошенных, совершавших покупки товаров в интернет-магазинах в 2010 и 2011 гг.

2. Материалы сайта «РБК. Исследование рынков» [Электронный ресурс]. – [2012] – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/>
3. Материалы сайта «Отдел интернет-исследований МАСМИ» [Электронный ресурс]. – [2012] – Режим доступа: <http://www.onlinemonitor.ru/>
4. Материалы сайта «Исследовательский холдинг Ромир» [Электронный ресурс]. – [2012] – Режим доступа: <http://romir.ru/>

Международное разделение труда в высокотехнологичном секторе экономики

Рысина Анастасия Борисовна, студент;
 Абрамов Сергей Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
 Волгоградский государственный технический университет

Процесс глобализации мировой экономики привел к тому, что страны со «старой» экономикой столкнулись с возрастающей конкуренцией со стороны стран с низким уровнем затрат. Вместо ценовой борьбы, в качестве стратегии противостояния этой конкуренции используется повышение уровня технологий, применяемых для производства товаров и услуг. Речь идет о высокотехнологичном секторе экономики, который включает в себя следующие отрасли промышленности: аэрокосмическую, фармацевтическую, производство компьютерной и радиоэлектронной техники, современных средств связи, медицинских, точных и оптических инструментов. К высокотехнологическим услугам в свою очередь относятся финансовые, коммуникационные и бизнес услуги. [4]

Влияние глобализации на характер и динамику инновационных процессов в высокотехнологичных производствах современной мировой экономики проявляется в основных тенденциях глобализации инновационной среды, а именно: создании мировой научно-технологической инфраструктуры, для которой базовым элементом является объединение усилий научно-технических организаций, ученых и специалистов разных стран; использовании ТНК глобального научно-исследовательского потенциала, который основан на привлечении высококвалифицированных научных кадров и их участии в выполнении и финансировании совместных научных проектов; возрастании доли зарубежного финансирования научных

исследований в большинстве развитых и новых индустриальных стран; формировании сетевых структур, дающих возможность рационально комбинировать ресурсы и регулировать развитие их национальных научно-инновационных комплексов; формировании корпорациями многочисленных научно-исследовательских подразделений в результате процессов поглощения конкурентов или слияния с ними; формировании различных неформальных соглашений, альянсов для проведения совместных научных исследований и реализации наиболее рискованных наукоемких проектов; усилении межфирменной научно-технической кооперации; центральным направлением инновационной деятельности становится сфера услуг — информационных, финансовых, инженерно-конструкторских, медицинских и социальных; компании промышленно развитых стран рассматривают улучшение процесса распространения и адаптации технологий как альтернативу увеличению своих расходов на НИОКР и т.д. [1]

Анализируя динамику среднего значения показателя валовых внутренних расходов на НИОКР по странам за последние 7 лет (рис. 1), можно сделать вывод, что существует устойчивая тенденция к увеличению этих расходов — с 2004 по 2010 годы показатель вырос на 0,5%. Опираясь на указанные цифры можно утверждать, что последствием будет расширение высокотехнологичного сектора экономики, в чем и заключается актуальность данной темы. [3]

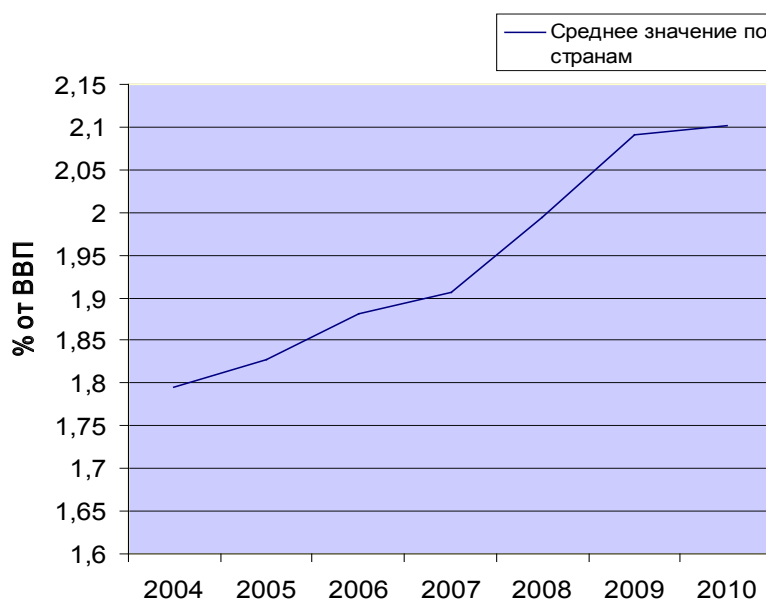


Рис. 1. Динамика среднего значения показателя валовых внутренних расходов на НИОКР по странам мира, % от ВВП

Таблица 1. Валовые внутренние расходы на НИОКР в отдельных странах, % от ВВП

Страна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Австрия	2,24	2,46	2,44	2,51	2,67	2,72	2,76
Канада	2,07	2,04	2	1,96	1,86	1,92	1,8
Чешская Республика	1,2	1,35	1,49	1,48	1,41	1,48	1,56
Дания	2,48	2,46	2,48	2,58	2,85	3,06	3,06
Финляндия	3,45	3,48	3,48	3,47	3,7	3,92	3,87
Франция	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,26	2,26
Германия	2,5	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,82
Ирландия	1,22	1,24	1,24	1,28	1,45	1,74	1,79
Израиль	4,29	4,42	4,5	4,84	4,77	4,46	4,4
Италия	1,09	1,09	1,13	1,17	1,21	1,26	1,26
Южная Корея	2,68	2,79	3,01	3,21	3,36	3,56	3,74
Нидерланды	1,93	1,9	1,88	1,81	1,77	1,82	1,83
Норвегия	1,57	1,51	1,48	1,59	1,58	1,78	1,69
Польша	0,56	0,57	0,56	0,57	0,6	0,68	0,74
Испания	1,06	1,12	1,2	1,27	1,35	1,38	1,37
Швеция	3,58	3,56	3,68	3,4	3,7	3,61	3,43
Великобритания	1,68	1,73	1,75	1,78	1,77	1,85	1,77
США	2,55	2,59	2,64	2,7	2,84	2,9	2,9
Среднее значение по странам ОЭСР	2,18	2,22	2,25	2,28	2,35	2,4	2,5

Источник: Main Science and Technology Indicators, OECD Science, Technology and R&D Statistics. [5]

Таблица 2. Расходы на НИОКР и их соотношение к ВВП в отдельных странах, млрд. долл. США

Страна	Расходы на НИОКР (2010 г.)	Расходы на НИОКР в% к ВВП (2010 г.)	ВВП (2011 г.,)	Расходы на НИОКР (2011 г.)	Расходы на НИОКР в% к ВВП (2011 г.)
США	395,8	2,9	14963	405,3	2,7
Китай	141,4	1,4	10747	153,7	1,4
Япония	142,0	3,3	4339	144,1	3,3
Германия	68,2	2,8	2957	69,5	2,3
Южная Корея	42,9	3,0	1512	44,8	3,0
Франция	41,5	2,26	2176	42,2	1,9
Великобритания	37,6	1,77	2218	38,4	1,7
Индия	33,3	0,9	4193	36,1	0,9
Канада	23,7	1,8	1357	24,3	1,8
Россия	22,1	1,0	2288	23,1	1,0

Источник: Internationk monetary fund, battelle, r&d magazine

Ускорению процесса глобализации и научно-технического прогресса, в свою очередь, способствует международное разделение труда в высокотехнологичном секторе экономики, радикально расширяя и укрепляя рыночную базу научно-технического прогресса и снижая сопряженные с ним затраты. Участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности.

Отраслевую специализацию стран можно анализировать сравнивая интенсивности НИОКР (затраты ком-

паний на НИОКР в процентном отношении от ВВП). Изучая динамику показателя затрат на НИОКР отдельно по каждой стране (табл. 1), можно выделить явных лидеров 2010 года по величине доли расходов на НИОКР – это Финляндия (3,87%), Израиль (4,4%), Корея (3,74%), Швеция (3,43%), США (2,9%).

Данный показатель, безусловно, необходим для анализа, однако, все же не стоит забывать, что он является относительным. Изучив абсолютный показатель расходов на НИОКР (табл 2), мы можем составить уже совсем другой рейтинг лидеров: во-первых, это США (395,8 млрд.

Таблица 3. Отраслевая структура затрат на НИОКР некоторых стран, %

Страны	Автомобилестроение	Телекоммуникационное оборудование	Медицинские приборы, точные и оптические инструменты	Фармацевтические препараты	Офисное и компьютерное оборудование	Сектор услуг
США	7,5	4,0	7,3	15,1	2,8	28,5
Япония	15,1	13,1	4,3	7,5	12,7	9,1
Германия	32,2	9,2	7,0	8,4	1,4	8,3
Франция	14,7	12,8	6,6	13,8	1,0	9,4
Южная Корея	14,7	47,4	1,6	1,8	1,0	6,9
Великобритания	6,5	6,0	2,7	24,0	0,4	21,1
Канада	3,8	17,4	2,0	8,3	2,9	37,9
Италия	11,1	9,8	7,1	8,0	0,6	24,4
Швеция	18,9	22,1	5,5	19,5	1,0	10,4
Испания	10,0	2,8	2,1	12,1	1,1	25,6
Нидерланды	2,2	1,8	2,6	10,0	23,8	18,3
Австралия	10,0	3,1	4,6	3,7	0,7	41,1
Бельгия	2,2	11,5	2,3	22,5	0,4	17,8
Финляндия	0,2	49,5	2,8	2,4	0,1	14,5
Дания	0,1	3,6	9,2	24,4	0,8	33,3
Норвегия	1,6	6,2	5,4	3,6	0,1	35,2
Чешская Республика	26,2	3,4	1,6	4,4	0,2	36,9
Ирландия	0,3	6,1	10,2	17,4	4,4	38,7
Польша	8,8	2,6	2,6	9,3	0,4	24,7

Источник: OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD 2008

долл. за 2010 год), Япония (142 млрд. долл.), Китай (141,4 млрд. долл.). Россия на фоне перечисленных стран выглядит более чем скромно, ее расходы на НИОКР в 2010 году составили всего лишь 22,1 млрд. долл. США.

Специализация стран на рынке высокотехнологичной продукции (товаров и услуг) определяется отраслевой структурой затрат на НИОКР. Практически 50% всех расходов на НИОКР Финляндии и Южной Кореи приходится на телекоммуникационный сектор; около 25% НИОКР Великобритании и Дании составляет фармацевтический сектор; специализацией Нидерландов в сфере НИОКР является отрасль производства офисного и компьютерного оборудования; Ирландия и Дания значительную долю расходов на НИОКР направляют на производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов (табл. 3).

Анализ данных об инновациях на уровне фирмы показывает, что фирмы следуют различным инновационным стратегиям, которые не всегда основаны на формальных НИОКР. Отметим, что в США и Новой Зеландии более чем две трети инновационных фирм не проводят НИОКР, а в Чили и Бразилии этот показатель превышает 90%.

В настоящее время доминирующее положение на рынке высокотехнологичной продукции занимают страны «большой семерки»: примерно две трети производства и торговли находится под их контролем. Из них США контролирует свыше 20%, Япония – около 12–14%, Германия – более 10%. На долю России приходится 0,2% в этом торговом обороте. При этом доля высокотехноло-

гичной продукции в экспорте РФ не превышает 4–5%, в то время как для Китая этот показатель составляет около 23%, Южной Кореи – 38%, Венгрии – 25%.

Для России может быть предложено такое направление инновационного развития как использование высокотехнологичных услуг в добывающих отраслях для вывода впоследствии подобных услуг на мировые рынки или как самостоятельного товара, или как составной части технологического процесса в добывающих отраслях. Такая инновационная направленность в перспективе может стать полем взаимодействия участников рынка разных стран, поскольку в развитых странах ускоренно формируется инновационная экономика, позволяющая более половины ВВП создавать за счет наукоемкой продукции и услуг.

Российский рынок высокотехнологичных услуг пока остается недостаточно востребованным на мировых рынках, несмотря на процесс глобализации. Однако, деятельность по обслуживанию высокотехнологичной техники, совершенствованию технологических процессов, расширению возможностей уже имеющегося оборудования будет востребована на внутренних и международных рынках. [2]

Дополнительным конкурентным преимуществом российских высокотехнологичных услуг на международных рынках является то, что в структуре их рыночной цены доля заработной платы относительно ниже, чем в аналогичных услугах, произведенных в европейских странах. При этом для повышения конкурентоспособности России

на мировых рынках важно усилить составляющую, связанную с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками именно в сырьевых отраслях российской экономики. Эти отрасли, с одной стороны, яв-

ляются до сих пор основными экспортными отраслями отечественной экономики, а, с другой, располагают достаточными финансовыми ресурсами для формирования «фронта» инновационных разработок.

Литература:

1. Березина А.А. Современные тенденции развития международного рынка высоких технологий. М., 2011
2. Шраер А.В. Высокотехнологичные услуги как ресурс инновационного развития экономики // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Выпуск 5. Часть III. — М.: ИНИОН РАН, 2010.
3. European Commission Eurostat. [Электронный ресурс]. — [2012] — Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/High-tech_statistics
4. High tech sector in Europe. [Электронный ресурс]. — [2012] — Режим доступа: <http://www.tendensoesund.org/en/industry/economic-growth-by-industry>
5. OECD Science, Technology and R&D Statistics. [Электронный ресурс]. — [2012] — Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard_20725345

Сущность концепции качества жизни в современных российских исследованиях

Симакина Марина Анатольевна, аспирант
Московский гуманитарный университет

Исследованию теории качества жизни посвящено достаточно много различных работ. Большинство из них ориентированы на исследование качества жизни с узкопрофессиональных точек зрения.

На наш взгляд, наиболее сильно качество жизни населения зависит от наличия и темпов экономического роста, его и факторов, его обеспечивающих. Однако, следует оговориться, что принятая многими исследователями идея «экономический рост влечет за собой рост качества жизни» не верна. Во-первых, экономический рост в краткосрочной перспективе может достигаться без видимого улучшения социальной сферы. Во-вторых, экстенсивные факторы экономического роста дают лишь прирост объема показателей, но не улучшают их качество. В-третьих, экономический рост и связанные с ним существенные изменения в экономике могут негативно восприниматься населением страны, не готовым к любым изменениям. Примером стремления к быстрому экономическому росту без внимания к качеству жизни населения может являться так называемый «вашингтонский консенсус», т.е. тип макроэкономической политики, который Международный Валютный Фонд и Всемирный банк рекомендовали к применению в странах, испытывающих финансовый и экономический кризис. Концепция включает набор из 10 рекомендаций, направленных на усиление роли рыночных сил и снижение роли государственного сектора. Однако, двадцать лет экономической трансформации в различных странах дали достаточно эмпирического материала для разработки моделей, показывающих, что при соблюдении определенных условий постепенная либерализация может быть более перспективной, чем шоковая терапия. Уже в

1996 г. был опубликован более осторожный доклад Всемирного банка «От плана к рынку», в котором говорилось, что «последовательная экономическая политика, сочетающая либерализацию рынков, внешней торговли и процесса создания новых предприятий с разумной стабильностью цен, может достичь очень многого даже в тех странах, где отсутствуют четко определенные права собственности и сильные рыночные институты» [1, с.14].

Также достаточно сложным является вопрос государственного регулирования экономики, как единственного инструмента повышения качества жизни населения. Такой подход также кажется нам не достаточно правильным. Представители данного подхода обычно ссылаются на уже упомянутый нами опыт прохождения Россией «шоковой терапии», который сопровождался максимальной либерализацией экономики. Из этого опыта исследователи делают вывод об абсолютной необходимости вмешательства государства в экономику и создания условий для повышения качества жизни исключительно мерами по совершенствованию социальной политики государства. Однако такой подход близок к оправданию автократии, что не соотносится с опытом экономически развитых стран. Наличие сильных либеральных институтов, демократии и гражданского общества могут существенно улучшить качество жизни населения, но без помощи государственных социальных органов не смогут поддерживать высокий уровень постоянно. Именно поэтому развитые страны характеризуются одновременно высоким уровнем демократии и относительно низким неравенством.

В современной науке так и не было выработано единого подхода к определению понятия «качества жизни».

Во многом это связано с обширностью и многозначностью самого понятия, во многом — с различными научными подходами и точками зрения исследователей, во многом — с различными экономическими ситуациями и временем фиксации понятия исследователями.

Американские и европейские специалисты выделяют следующие этапы развития концепции «качества жизни»:

- с конца 50-х до середины 60-х гг. В эти года понятие «качества жизни» преимущественно выступало синонимом «образ жизни» и использовалось в политических и пропагандистских целях. Под качеством жизни подразумевались материальные блага, предоставляемые потребителю развитым индустриальным обществом и измеряемые преимущественно показателями уровня или стандарта жизни;

- вторую стадию развития понятия качества жизни исследователи датируют 1966 годом — именно в это время вышла в свет коллективная монография под редакцией Р. Бауэра «Социальные индикаторы», положившая начало целому направлению американской и западноевропейской социологии — так называемое «движение за социальные индикаторы». Характер этой стадии определялся выраженной тенденцией к построению системы количественных оценок на основе качества жизни, как научного понятия. Появилось стремление рассматривать социально-экономические проблемы в рамках не только экономических, но и социальных категорий, и, прежде всего, качества жизни;

- следующая, стадия эволюции понятия качества жизни, относится к началу 70-х гг. С этого времени на первый план выдвигаются направление — глобальное моделирование. В 1971 году вышла в свет «Мировая динамика» Дж.Форрестера, затем — связанная с ней «Пределы роста» Д.Медоуза и его коллег. В американской науке появилось несколько десятков различных глобальных экономических моделей качества жизни. Странники данного направления исследования качества жизни называли себя «новый класс» — приверженцы и носители идеалов «качества жизни»: предпочтение духовных и интеллектуальных ценностей перед материальными, использование социальных услуг в области образования, здравоохранения, культуры, которые становятся желанными и возможными для всех;

- со второй половины 70-х гг. все большее внимание исследователей, не только в США, но и во многих других западноевропейских странах привлекает концепция «ощущаемого качества жизни», представляющая собой основу целого направления систем «субъективных показателей качества жизни». В ходе дискуссий по этим вопросам качество жизни рассматривалось не только как научная категория, но и как научная концепция, что было обусловлено более глубоким осознанием ограниченности чисто экономического подхода к решению социально-экономических проблем.

Для того, чтобы более полно понять особенности современной концепции «качества жизни», необходимо учесть,

что концепция формировалась изначально в рамках двух, во многом противоположных, подходов. Первичным считается «объективистское» направление, т.е. позитивистско-технократическое, связанное с идеологией либерал-технократизма и реформизма. В нем достижение качества жизни мыслится в рамках «постиндустриального общества», в которое постепенно преобразуется современный капитализм в ходе развертывания научно-технической революции, рационализации экономики и социального регулирования. Вторым стал субъективистский подход с акцентом на «ощущаемое индивидом качество жизни».

Современным примером объективистского подхода можно назвать принятую участниками международной организации Римский клуб позицию Д. Фостера, который определил качество жизни как «состояние зависимости человека от уровня стрессовых ситуаций (вообще жизненных трудностей), плотности населения, качества питания и уровня загрязнения окружающей среды» [2]. По Фостеру, качество жизни находится в обратной зависимости к уровню жизни: чем выше уровень жизни, связанный с темпами роста промышленного производства, тем быстрее истощаются минеральные ресурсы, быстрее загрязняется природная среда, хуже состояние здоровья, больше стрессовых ситуаций, т.е. ниже становится индивидуальное качество жизни. Продолжая эту идею, а также исследовав другие существующие подходы к определению качества жизни, два американских исследователя Джилберт и Крэвис описали его через совокупность значимых параметров:

- Длина рабочего дня (недели) и продолжительность отпуска;
- Климат — красота города и его культурно-развлекательные возможности;
- Возможности легко и приятно добираться до места работы;
- Экология в широком смысле;
- Защита от преступности [3, с.123].

Логично предположить, что ответом на такое «глобальное» понимание качества жизни должна была стать трактовка качества жизни как индивидуализированной категории.

Представителями субъективистского подхода или, так называемой, концепции «ощущаемого качества жизни» являются С. Маккол, А. Мишел, Н. Далкин. Абстрактно-гуманистические и антропологические подходы к описанию качества жизни сложились, во многом, под влиянием Франкфуртской школы философии и экзистенциализма. В экономической теории исследователями данной идеи стали представители маржинализма. Со второй половины 1970-х гг. экономисты, при анализе показателей экономического роста, начали делать акцент на «социальной цене», которую приходится платить за развитие. Маржинализм позволил применить к концепции качества жизни количественные методы, эффективно использовать в экономической науке математический аппарат, создать экономические модели, проанализировать

эластичность спроса, ввести понятие предельности и поднать проблему оптимизма. Главное, в центре теории маржинализма был субъект с его потребностями.

Продолжателем данного подхода стал П. Самуэльсон, считающийся инициатором «неоклассического синтеза» (объединения в одну концепцию неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики) и одним из основателей неокейнсианства.

Для разработки экономического обоснования субъективного подхода к качеству жизни важную роль сыграли разработки американского экономиста и Нобелевского лауреата Гэри С. Беккера. В своих работах Беккер утверждал: «В самом деле, я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всему человеческому поведению — к ценам денежным и теневым, вменным; к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначачим; к целям эмоционально нагруженным и нейтральным; к поведению богатей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся» [4, с. 35–36]. Именно разработки Беккера в области теории человеческого капитала стали основанием для дальнейших расчетов на основе ИРЧП качества жизни в развитых странах. Благодаря тому, что подход Беккера основан на рациональности в принятии индивидуальных решений, он не ограничивается только анализом индивидов, а позволяет использовать теорию на микроуровне для получения выводов на групповом и макроуровне.

Известно, что акцент на субъективных показателях качества жизни делали социологи и психологи. Именно исследователи из этих научных направлений пришли к выводу, что качество жизни есть единство показателей, которые характеризуют уровень реализации потребностей человека и степень удовлетворенности его осуществлением своих жизненных планов (жизненных стратегий) и соотношение их, с одной стороны, с минимальными социальными стандартами, с другой стороны — с ресурсными возможностями общества.

Обычно в структуре субъективного качества жизни выделяют два компонента: аффективный, измеряемый через ощущение счастья или несчастья, и когнитивный, измеряемый через удовлетворенность жизнью в целом и ее отдельными сферами. При этом счастье и удовлетворенностью жизнью являются некими интегральными обобщающими показателями, а удовлетворенности различными жизненными сферами — показателями, позволяющими конкретизировать, что в жизни индивида хорошо, а что плохо.

Эклектизм содержания различных вариантов концепции качества жизни, включая объективистский и субъективистский подходы, выражается в попытке охватить самые различные проблемы, включая пути и цели исторического развития, экономический рост, экологический кризис и его отрицательное влияние на человека, проблемы урбанизации (кризис городов) и бедность населения, расово-этнические конфликты, борьбу с преступ-

ностью и наркоманией, развитие образования и других социальных сфер, возможности самореализации личности, человеческое счастье и удовлетворенность своей жизнью. Современные исследователи на Западе склоняются к необходимости выработки некоего интегрального подхода, при котором объективные и субъективные показатели необходимо рассматривать как равнозначные. Пока остается не решенным вопрос о едином индексе измерения, сопряженный со сложностями понимания и недостаточной разработанностью аппарата, сложностью математической модели, пониманием связи социально-экономических и политических условий того или иного общества, сущностью личностных характеристик индивидов (демография, раса, статус, этап жизненного цикла, ценности).

Следует отметить, что подходы к пониманию качества жизни в российской научной литературе достаточно долго отличались от западных. Условно, развитие понятия «качество жизни» в российской научной литературе можно разделить на четыре основных этапа:

1. Антагонизм (1960-е — начало 1970-х гг.) — использование понятия «качество жизни» в идеологических целях, прежде всего американскими учеными, обусловило критику и неприятие термина с полным отрицанием его научной значимости.

2. Критика и идеологическое противостояние (конец 1970-х — начало 1980-х гг.) — рассмотрение понятия в рамках теории образа жизни как выражение количественной стороны способа жизнедеятельности субъекта. Однако, позже стало понятно, что образ жизни это лишь социальная составляющая качества жизни. Качество жизни имеет в своей основе определенный уровень материального благосостояния, развития экономики, науки, культуры, находящее отражение в понятии «уровень жизни».

Если определять уровень жизни как реализацию нужд членов общества в благах, то качество жизни тогда определяется как степень удовлетворения потребностей с достижением того определенного личностно-психологического состояния, без адекватной оценки которого невозможно судить о реальном уровне благосостояния в стране.

Советская политэкономия не могла использовать теорию качества жизни из-за несопоставимости показателей государственной статистики в СССР и в развитых капиталистических странах. Поэтому в исследованиях преобладал социологический подход и инструментарий.

3. Квантификационное развитие (начало 1990-х годов) — для этапа характерно стремление построить систему показателей для оценки качества жизни населения в переходной экономике. Главенствовал экономический подход, уравнивающий или объединяющий качество и уровень жизни. В то же время, в социологии качество жизни сводится к субъективно-оценочному характеру.

4. Концептуальное развитие (вторая половина 1990-х годов — начало 2000-х) — качество жизни как ответ на концепцию устойчивого развития экономики России. Современная стратегия устойчивого развития включает:

- экономическую политику;
- экологическую политику;
- социальную политику.

За последние десять лет было проведено достаточно много исследований, связанных с изучением качества жизни населения России. На сами эти исследования и полученные в ходе них результаты оказали существенное влияние изменения экономической ситуации в стране, а также новые подходы к регулированию качества жизни, которые разрабатывались и реализовывались органами государственного управления. На наш взгляд стоит говорить о возникновении нового этапа в исследовании понятия «качество жизни».

5. Интеграционный этап (середина 2000-х — по настоящее время). Для данного этапа характерно объединение подходов различных наук и использование различных концепций с целью выработки некоего интеграционного и всеобъемлющего подхода к описанию качества жизни общества в целом и отдельного человека в частности. Данный интеграционный подход основан, в большей своей части, на экономических теориях развития общества, однако позволяет творчески использовать инструментарий психологии, социологии, философии, политологии для более полного рассмотрения заключенных в понятии особенностей и проблем. Поскольку исследование качества жизни носит не только теоретический, но и прикладной характер, то использование новых инструментов, дающих практический результат только приветствуется. Также интеграционный подход более четко отражает быстроту изменений общественной жизни за счет использования разноуровневых показателей: макро (общество в целом, страны), мезо (регионы, города), микро (индивид и малые группы).

При анализе существующих определений качества жизни не сложно заметить, что все их можно разделить на несколько больших групп, для каждой из которых характерна одна специфическая форма трактовки качества жизни. Качество жизни можно трактовать как:

- объект для дальнейшего совершенствования.

Примером такой трактовки являются все формы исследования взаимосвязи понятий «качество жизни» и «социальная политика». К сожалению, для большинства таких исследований характерен патерналистский подход к трактовке роли государства в деле повышения качества жизни. «Экономический рост, осуществление результативной политики регулирования и перераспределения доходов, а также стабильность экономической системы в целом возможны при обеспечении пропорционального роста доходов всех слоев населения, принятия соответствующего реалитам жизни прожиточного минимума, утверждение качественно нового состава потребительской корзины» [5].

- совокупность взаимосвязанных элементов, факторов, параметров. Примером такого подхода является перечисление факторов, определяющих качество жизни населения:

1. факторы, связанные с доходами и расходами населения;

2. факторы, связанные со здоровьем;
3. факторы, связанные с жилищными условиями и наличием домашнего имущества;
4. факторы, определяющие качество среды жизнедеятельности;
5. факторы, влияющие на удовлетворенность человека условиями своей жизнедеятельности [6].

Не трудно заметить, что такой подход к определению качества жизни подвержен определенной узости восприятия современных проблем качества жизни. Исследователю достаточно легко определить один из факторов наиболее существенным и проводить анализ в соответствии с ним.

- процесс совершенствования жизни людей или общества в целом. Такое понимание качества жизни неразрывно связано с необходимостью экономического роста. Из данного подхода обычно вычлениают причины, сдерживающие развитие качества жизни в стране. Например: недооценка труда, как доминирующего фактора, источника дохода и как средства самоутверждения личности; высокая степень отчуждения труда от капитала; чрезмерная дифференциация доходов; социальная нестабильность общества; недостаточное создание условий для развития человеческого капитала [7].

- индикатор, т.е. показатель уровня экономического развития общества. В таких случаях используют оценочные суждения «высокое качество жизни» или «низкое качество жизни» и считают его «главным критерием оценки эффективности функционирования любой общественной системы» [8].

- потребность существования. Такой подход чаще всего встречается в философской литературе или исследованиях в области истории экономического развития: «повышение качества жизни человека есть проблема внутренней свободы, повышения индивидуальной самостоятельности и активности, т.е. полная реализация человеческого потенциала» [9].

- сравнительная характеристика. Наиболее часто такое понимание качества жизни встречается в исследованиях, связанных с повышением качества жизни в отдельном регионе или разработкой программ оценки качества жизни в России. «Качество жизни — система социально-экономических отношений между государством, в лице федеральных, региональных, муниципальных органов управления, хозяйствующими субъектами и население по поводу удовлетворения индивидуальных, коллективных и общественных потребностей каждого человека, коллективов предприятий различных форм собственности, населения муниципалитетов, регионов, Российской Федерации в целом, в целях обеспечения достойной жизни и свободного развития» [10].

- уточненное другое понятие. Наиболее часто такой подход встречается у исследователей экономических особенностей качества жизни населения. Например, качество жизни можно определить как «интегральную социально-экономическую категорию, характеризую-

ющую уровень благосостояния, соответствующий рыночной экономике» [11]. Также, качество жизни часто определяется как более сложная форма оценки уровня жизни или особый подход к определению образа жизни. Например, «качество жизни — уровень жизни, качество окружающей среды и уровень духовного развития населения определенной территориально-общественной системы» [6].

Также следует отметить, что трактовки качества жизни существенно различаются в зависимости от того объекта, чье качество жизни исследуется. Особенно это заметно при разграничении качества жизни индивида (семьи, небольшой группы), поселения (города, региона), страны или общества в целом. При анализе качества жизни на глобальном уровне обычно оперируют макроэкономическими показателями и идеями глобальности.

Наиболее ярко эти особенности выражены в подходе, разработанном российскими исследователями Глуховым В.В. и Окрепиловым В.В.. Данные исследователи вводят понятие «всеобъемлющее управление качеством жизни» и определяют его как концепцию целенаправленной системы методов во всех сферах жизнедеятельности, системное управление ресурсами, персоналом, процессами на всех уровнях управления и во всех сферах жизнедеятельности, как ориентацию на качество жизни конкретного человека, группы людей и общества в целом.

С их точки зрения оно должно включать определенные принципы:

1. Приверженность цели сохранения жизнеспособности биосистемы Земли;
2. Ответственность человека за окружающую среду и будущие поколения;
3. Признание показателей качества неотъемлемым признаком жизнедеятельности;

Литература:

1. Попов В.В. Стратегии экономического развития. — М., Изд.дом Высшей школы экономики, 2011.
2. Бестужев-Лада И.В. Социальное прогнозирование. // <http://sbiblio.com/biblio/archive/socprogn/6.aspx>.
3. Бирман И. Уровень русской жизни (а также американской): вопросы-материалы-сравнения-некоторые ответы. — М., 2007.
4. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. — М., ГУ ВШЭ, 2003.
5. Джабраилова Д.А. Макроэкономические факторы и инструменты повышения уровня и качества жизни населения России. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., Ростов н/Д, 2006.
6. Прокопович А.Б. Социально-географический анализ качества жизни населения (на примере Самарской области). Диссертация на соискание ученой степени к.г.н., Самара, 2004.
7. Кузьминов В.А. Качество жизни как приоритетный параметр макроэкономики. Автореф. диссертации на соискание уч.ст.к.э.н., Москва, 2005.
8. Мамедова Э.Р. Социально-экономические приоритеты повышения качества жизни населения. Автореф. диссертации на соискание уч.ст.к.э.н., Махачкала, 2003.
9. Ходос Е.М. Социально-философские аспекты качества жизни. Дис. ...канд. филос. наук, Пенза, 2000.
10. Матвеева Т.Ф. Теоретико-методологические аспекты системного управления качеством жизни населения региона. Автореф. диссертации на соискание уч.ст.к.э.н., Кемерово, 2005.
11. Зиятдинов А.Р. Государственное регулирование качества жизни в условиях рынка. Автореф. диссертации на соискание уч.ст.к.э.н., Казань, 2007.
12. Глухов В.В., Окрепилов В.В. Управление качеством жизни. — СПб, Наука, 2008.

4. Признание долгосрочного взаимного доверия и лояльности;

5. Сохранение устойчивости в биосистеме;

6. Осознание значимости и роли человека в системе жизнедеятельности общества;

7. Стремление к удовлетворенности, благополучию, заинтересованному участию отдельного человека, группы людей, предприятия, нации, общества [12, с. 10].

А для реализации принципов всеобъемлющего управления качеством жизни необходимо создать действенный механизм, состоящий из следующих элементов:

- Выработка политики в области качества жизни;
- Организация управления;
- Обучение основам управления качеством жизни;
- Сбор и обработка информации о качестве жизни;
- Анализ проблем качества жизни;
- Стандартизация условий жизнедеятельности;
- Контроль параметров качества жизни;
- Долгосрочное планирование параметров качества жизни [12, с. 10].

Такой глобальный подход к проблеме качества жизни имеет право на существование при учете постоянного стремления всех государственных, общественных и национальных организаций к улучшению условий жизнедеятельности населения Земли. Но, следует учитывать, что чем глобальнее подход, тем сложнее реализовать его в отношении каждого конкретного жителя планеты. Важным становится соблюдение большим количеством людей принципов этической ориентации, развитие экономики услуг, принятие правительственными организациями всех стран теории устойчивого развития, распространение на абсолютно все население права общественного выбора. Без данных основополагающих параметров реализовать качество жизни населения фактически не возможно.

Формирование эффективной команды инвестиционного проекта

Смородинова Дарья Григорьевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

Инвестиции — это одна из важнейших частей современного экономического процесса. Это — совокупность затрат, которые реализуются путем целенаправленного вложения в разные отрасли и сферы экономики, целью которого является получение дохода и достижение индивидуальных целей инвесторов. [1, с. 53]

Говоря о целях инвестирования, то большинство инвесторов выделяют основные три, а именно:

1) Сократить срок возврата вложений. Рассмотрим на примере: Инвестор вложил 300 000 рублей в новый бизнес. По истечению трех месяцев, этот бизнес приносит ему по 10000 рублей каждый месяц. Получается что этот бизнес окупиться через 30 месяцев, т.е. инвестор лишен пользования своим капиталом на этот срок. По статистике, Инвесторы продают 40% своего нового тем самым, быстро возвращает вложенный капитал, и может его инвестировать в другие проекты.

2) Минимизировать риски. Тут все понятно, каждый человек, вкладывая свои средства, хочет как можно больше свести все риски потери капитала к минимуму. Например, многие инвесторы, при создании своего дела, покупают франшизы, таким образом, они уменьшают внутренние риски.

3) Извлечь максимальную прибыль. Каждый инвестор хочет получать максимально возможную прибыль от своих вложений, каждый инвестор использует свои ин-

струменты для этого. Например, можно, в первую очередь, свести все расходы к минимуму, тем самым увеличивая свою прибыль.

Любая реализация цели предполагает создание инвестиционных проектов, которые помогут обеспечить всех участников проекта нужной информацией, которая поможет принять решение инвестирования.

В Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» дано такое определение инвестиционного проекта: «Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)». [2]

Что же нужно для того что бы грамотно спланировать и организовать инвестиционный проект? Ответ прост — надежная и эффективная команда. Поэтому при организации работы над проектом надо решить две задачи: 1) сформировать команду проекта; 2) организовать команду инвестиционного проекта на эффективную и слаженную работу.

Таблица 1. Факторы, определяющие принципы формирования команды инвестиционного проекта

	Название	Описание
Первый фактор	Специфика проекта	Этот фактор определяет формальную структуру команды, которая утверждается руководством, а это: состав команды, перечень нужных для команды знаний, умений и навыков, которые помогут в реализации проекта; сроки, стадии и виды работы по проекту. На примере Российской компании «Альянс РОСНО Управление Активами» – инвестиционная компания состоит из пяти человек, должности которых: Генеральный директор, заместитель Генерального директора, Директор Департамента управления активами и управляющие портфелями. [3]
Второй фактор	Организационно культурная среда	Организационно культурная среда подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя, включает в себя окружение проекта во всех аспектах. Внутренняя среда, или организационная культура самой команды, включает такие характеристики, как способы разделения лидерства, распределение ответственности, организация ролевого распределения, способы принятия коллективного решения и т.д.
Третий фактор	Особенности личного стиля взаимодействия ее руководителя или лидера с другими членами команды	Подразумевается, что в этом фактор внимание уделяется взаимоотношению лидера и подчиненного, способам управления и ведения команды к общему решению.



Рис. 1. «Структура высокоэффективной компании»

Для начала рассмотрим основные факторы, определяющие принципы формирования команды инвестиционного проекта. [1, с.53]

Коллектив, это так называемая команда, которая является основой, залогом успеха многих крупных, высокоэффективных компаний. В пример можно привести несколько зарубежных компаний, таких как:

1) Procter&Gamble, которые на 18 своих предприятий применяют рабочие команды, производительность которых выше почти на 43%, по сравнению с предприятиями не использующие рабочие команды;

2) В компании Tectronix, которая является американской корпорацией, одной из мировых лидеров в производстве измерительной техники, на производство конечного продукта рабочие команды тратят примерно 3 дня, тогда как обычно для этого требуется в среднем 14 дней;

3) Компания Kodak, с помощью эффективной команды смогли повысить производительность настолько, что объем работы, который раньше выполнялся за четыре смены, стали завершать за одну. [5, с. 7]

Можно сделать вывод, что эффективность компаний от части зависит от хорошей команды внутри, поэтому сперва, надо принять решение о количестве и типе команд, которые должны существовать в организации, которая занимается инвестиционными проектами.

Первая задача, это определить нужный тип команды. Можно выделить несколько вариантов различных команд. Например: рабочие команды; межфункциональные команды; команды по решению проблем; команды повышения эффективности; управленческие команды и т.д. Однако все это можно разделить между тремя основными типами: рабочие команды, команды повышения эффективности и интегрирующие команды. Все высокоэффективные организации построены посредством смешения и сочетания команд этих фундаментальных типов. Рассмотрим каждый тип в отдельности.

1) Рабочие команды. В рабочие команды обычно входят те сотрудники компаний, которые непосредственно занимаются производством, поставкой, реализацией про-

дукта или услуги. Касаясь непосредственно сферы услуг, рассмотрев на примере инвестирования, то рабочая команда может состоять из специалистов по выплате или учету инвестируемых сумм, представителей обслуживающего персонала и т.д.

2) Команды повышения эффективности. Это команда считается временной, ведь ее обычно создают для решения какого-либо частного случая, какой-то конкретной проблемы. В состав команды набирают людей «аналитиков», которые дают различные рекомендации относительно различных процессов, направлены на улучшение работы всего предприятия. Например, такой командой может быть группа лиц управляющие инвесторскими портфелями, оперативные группы.

3) Интегрирующие команды. Эти команды работают непосредственно уже над координацией всей работы в пределах одной компании. Интегрирующие команды непосредственно решают глобальные проблемы, или, к примеру, обслуживают одного крупного клиента. Обычно в таких командах работают люди с большим опытом.

Для комплексных и взаимозависимых действий, следует создавать межфункциональные команды. Такие команды обычно обладают рядом преимуществ:

1) Быстрота. Сохранить уйму времени очень важно, ведь оно необходимо для выполнения задач, особенно тех, что связаны с разработкой новых проектов.

2) Комплексность. Эти команды увеличивают способность организации решать сложные проблемы.

3) Сосредоточенность на потребителях. Такие команды концентрируют ресурсы компании на удовлетворении запросов потребителей.

4) Созидательность. Люди, имеющие свой отличный от других опыт, обладают разными знаниями, оказавшись в команде, работают намного эффективнее, их творческий потенциал растет.

5) Организационное обучение. Члены межфункциональных команд готовы и способны в большей мере развивать свои способности как технические так и профес-

сиональные, глубже понимать сферу деятельности других отраслей, лучше обучать других людей.

б) Единство действия. Межфункциональная команда способствует большей эффективности совместной работы разных команд, становясь тем местом, куда обращаются за информацией и откуда исходят решения, касающиеся проекта или какого-либо потребителя. [4]

Можно сделать вывод, о том, что эффективность организации зависит от эффективности работы ее различных подразделений, все должно быть взаимосвязано и комплексно. Таким образом, структуру любой высокоэффективной компании можно представить в виде вполне закономерных интеграций.

Однако правильно смоделированная интеграция в компании еще не залог конечного успеха. Важно понимать, что каждый член команды ответственен за свою работу

перед собой, членами своей интеграции и перед компанией в целом.

Все эти факторы, влияющие на принципы формирования инвестиционного проекта, типы команд и ответственность, помогут правильно организовать процесс инвестиционного проекта. В таких странах как: США, Великобритания, Германия, культура управления инвестиционными проектами с применением навыков работы с командой, персоналом стали важной и значительной частью ведения бизнеса. В России это, только начинает набирать обороты. На данный момент, в крупных компаниях есть свой бизнес-тренер, который помогает людям раскрепоститься, создать команду с помощью различных тренингов (Team building). Такие тренинги помогают людям оказаться в нестандартных ситуациях, тем самым заставить думать более креативно.

Литература:

1. Подшиваленко Г.П., Макарова М.В. Инвестиции: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2006. — 200 с.
2. Материалы сайта «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. — [2012] — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Материалы сайта «Альянс РОСНО Управление Активами» [Электронный ресурс]. — [2012] — Режим доступа: <http://www.allianzrosno.ru/about/investment-ph/investment-te/>
4. Материалы сайта «Тенденции развития современного менеджмента проектов» [Электронный ресурс]. — [2012] — Режим доступа: <http://www.pmpofy.ru/content/rus/101/1011-article.asp>
5. Porter G. Are We Teaching People Not to Work in Teams: Reflections on Team Based Assignment in the College Classroom. //The International Conference on Work Teams Proceedings. Anniversary Collection: The Best of 1990—1994. — USA, Texas, Denton: University of North Texas, 1995 — P.70

Основные аспекты мотивационной деятельности государственных служащих

Сморудова Ольга Викторовна, аспирант

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Ключевые слова: *госслужащий, интерес, мотивация, мотивация труда, мотивационный фактор, стимулирование.*

Keywords: *civil servant, interest, motivation, motivation of work, motivator, stimulation.*

Человек производит определенные действия либо потому, что ему нравится сам процесс, либо потому, что он хочет в итоге за это что-то получить. Естественно, наиболее сильной для госслужащих будет мотивация, когда оба эти фактора действуют одновременно. Если сотруднику госслужбы нравится его работа, он доволен оплатой труда, его ценят и уважают в коллективе, то данная ситуация повысит уровень мотивационной удовлетворенности и высокие результаты его трудовой активности.

Человек осуществляет определенные действия в соответствии с давлением на него совокупности внутренних и внешних по отношению к нему сил. Совокупность этих сил, называемая мотивацией, вызывает у людей далеко не оди-

наковую реакцию. Поэтому многие отечественные и зарубежные ученые приходят к мысли, что невозможно однозначно описать процесс мотивации.

Понятие «мотивация» и «стимулирование» не являются синонимами: стимулирование служит, прежде всего, закреплению существующего положения, а мотивация — его изменению, развитию [1, с. 57].

Большинство исследователей различных научных школ указывают, что человек стремится к удовлетворению собственной выгоды, и такой интерес выступает главным движущим стимулом его поведения. Аристотель предполагал, что импульсом в процессе товарообмена выступает потребность в чем-либо, чего нет у товаровла-

дельца. Представители меркантилизма формировали свое мнение о выгоде как о продукте неравного товарообмена, а классики политэкономии при рассмотрении вопроса интересов отдавали приоритет производству [3, с. 53].

Большинство ученых считают, что интересы — это не просто движущая сила, являющаяся стимулом в направленности действий человека, но и явление, которое объединяет людей между собой с целью действовать совместно для удовлетворения своих потребностей. Экономические интересы опосредованы конкретными способами производства с характерно сформировавшимися экономическими отношениями.

Мотивация труда выступает как набор различных экономических и неэкономических инструментов, способных возбуждать физические, умственные способности человека в процессе трудовой деятельности с целью удовлетворения разнообразных его потребностей [3, с. 55].

П.М. Першукевич под мотивацией понимает «весь комплекс мер внутренних психологических условий формирования или активизации определенного мотива поведения».

А.М. Югай считает, что «мотивацию труда следует рассматривать как сложнейший процесс воздействия на интересы человека...» [2, с. 12].

Руководители воплощают свои решения в дела, применяя на практике основные принципы мотивации. В данном контексте, т.е. в отношении управления, можно дать такое определение: Мотивация — это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей организации.

Трудовая сфера государственной службы имеет ряд специфических особенностей:

- по своему содержанию трудовая деятельность госслужащих направлена на реализацию общенациональных интересов, на всемерное укрепление и развитие общественного и государственного строя;
- высокая степень ответственности должностных лиц за принимаемые решения, их осуществление, результаты и последствия;
- жесткая нормативная регламентация управления и трудовой дисциплины;
- задействование интеллектуального, а также творческого потенциала для решения управленческих задач.

При этом уровень оплаты труда государственных служащих значительно ниже, чем в коммерческих структурах, а дополнительные социальные гарантии не в полной мере компенсируют сложность и значимость их деятельности.

По многим причинам проблематика мотивации приобретает все большее значение прежде всего потому, что во всех видах работ в огромной мере возрастает элемент, связанный с умственным усилием. Этот род усилия в огромной степени подвергается воздействию мотивации.

Существует много стимулов, побуждающих к хорошей работе, однако среди них нет универсальных. Различные люди не одинаково реагируют на разные стимулы, и даже

у одних и тех же людей реакция не всегда одинакова. Человек привыкает к стимулам и перестает на них реагировать, поэтому следует предусматривать их постоянное обновление. С этих позиций сделаем по возможности широкий обзор важнейших мотивационных средств, поскольку полностью исчерпать их невозможно.

Психологи утверждают, что отсутствие информации о результатах собственной работы часто становится причиной дезорганизации сознания. Для человека, над чем-то работающего, стимулом является информирование его о качестве выполнения работы.

Информация об итогах собственной работы облегчает процесс обучения и является полезной не только для подчиненного, но и для руководителя, которого необходимость проинформировать подчиненного заставляет глубже анализировать его результаты. Проблема информирования об итогах работы тесно связана с проблемой оценочных показателей. Ведь наличие соответствующих показателей — неотъемлемое условие информирования о результатах работы. И поскольку признается необходимость информирования о результатах работы как ценное средство мотивации хорошей работы, то тем самым выдвигается еще один аргумент в пользу необходимости хорошо разработанных показателей.

Эволюция отношений в современных условиях в нарастающей степени ограничивает число таких решений, для принятия которых оказывается достаточным запас знаний и опыта одного человека или небольшой группы.

Существует ряд методов и способов, побуждающих трудовые коллективы к откровенному высказыванию своих мнений руководству. Наиболее распространенным и давно известным методом является предоставление слова на всех совещаниях и конференциях в последовательности, обратной служебному положению ораторов. Речь идет о том, чтобы подчиненные выражали свои взгляды, не опасаясь, что они не совпадут с теми, которые будут высказаны позднее руководителями. Приведем несколько методов, побуждающих трудовые коллективы к откровенному высказыванию своих мнений руководству:

- руководитель должен проявлять интерес к любой инициативе, направленной на улучшение дела;
- руководителю следует доброжелательно принимать даже ту инициативу, которая направлена на совершенствование мелких вопросов. Пренебрежение ими охлаждает подчиненного, гасит его интерес к этому направлению работы, в то время, как в будущем он может выступить с более значительной инициативой;
- даже если предложения подчиненного слабо разработаны и не доведены до возможности практического использования, руководитель не должен отклонять их, а обязан помочь доработать;
- если замысел подчиненного, предложенный в целях совершенствования работы, оказался полностью непригодным, руководитель должен обстоятельно и доброжелательно объяснить это;

— если неудачная идея подчиненного натолкнет на другую удачную мысль, руководитель обязан упомянуть о первоисточнике;

— предложения по усовершенствованию работы нельзя расценивать как нечто само собой разумеющееся, каждое такое предложение следует поощрять [4, с. 327–328].

Методом, используемым иногда в организациях, является распространение анкет-вопросников среди членов коллектива в целях выявления мнений по проблемам, важным как для руководителей, так и для рядовых тружеников.

Участие в принятии решений представляет собой мощный мотивационный фактор, который дает в итоге положительные результаты. Для организации — это более высокая производительность труда, хорошая трудовая атмосфера, снижение текучести и прогулов, более быстрое развитие свободной инициативы и использования талантов. Для руководства — более правильные решения

(основанные на точной, а не на искаженной информации), лучшая эффективность работы, более высокий авторитет и престиж, более легкий и спокойный процесс управления коллективом, спокойный ход работы. Принципиальные выгоды для подчиненных — большие возможности для собственного развития, повышения квалификации, чувство достоинства, удовлетворение работой.

Основополагающим элементом любой мотивационной деятельности является материальная сторона. Финансирование расходов на денежное содержание лицам, замещающим муниципальные должности, осуществляется за счет средств местного бюджета. Оплата труда муниципального служащего производится в виде денежного содержания, которое состоит из должностного оклада муниципального служащего в соответствии с замещаемой им должностью, а также из ежемесячных и иных дополнительных выплат, выраженных в виде класса, выслуги лет, сложности и премии.

Литература:

1. Ефремов А. — «О человеке нужно говорить, или значение нематериального стимулирования работников в условиях кризиса». — Управление персоналом, № 12/ 2009. — с. 57–64.
2. Югай А.М. Экономические отношения и мотивация труда в сельском хозяйстве. — М.: МСХА, 2002. — 581 с.
3. Холодов О. — «Мотивация труда в системе внутрихозяйственных экономических отношений». — Управление персоналом, № 5/ 2009. — с. 52–56.
4. Глазунова Н.И. Государственное и муниципальное управление: учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 560 с.

Внешние инвесторы на рынке оборота капитала

Старостин Антон Юрьевич, аспирант, специалист

Всероссийский заочный финансово-экономический институт (г. Москва), Кировский филиал ОАО «Ростелеком»

На современном этапе одной из главных движущих сил процесса интернационализации и глобализации экономики является международное движение капитала в форме иностранного инвестирования. Отсюда возникает необходимость постоянного изучения новых явлений и процессов в этой области. Миграция капитала привела к углублению интернационализации хозяйственной жизни. Для России, которая встала на путь интеграции в мировое хозяйство и перехода к открытой экономике, в стратегическом плане крайне необходимо участие в процессах миграции капитала.

Сегодня участие России в этих процессах весьма скромное. По многим позициям она не совсем готова к этому процессу, что выражается, в частности, в несовершенстве государственного регулирования иностранных инвестиций, участия страны в системе международных договоров и традиции их соблюдения, степени и методов административного вмешательства в экономическую деятельность и т.п.

Актуальность данного вопроса, на мой взгляд, обусловлена также тем, что в настоящее время российская институциональная структура управления внешними инвестициями отличается нестабильностью, что, в свою очередь, негативно сказывается на формировании благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвесторов. Наличие множества недочетов в законодательной и административной системе управления иностранными инвестициями, а также институциональные барьеры требуют четкого определения направлений совершенствования ныне действующих норм и правил.

Иностранные инвестиции сыграли важную роль в экономическом развитии многих стран. Ярким примером являются новые индустриальные экономики Восточной Азии и Латинской Америки. Иностранные инвестиции в некоторые отрасли промышленности (в основном, электронику и автомобилестроение) в Малайзии, Филиппинах, Индонезии и Таиланде содействовали трансформации структуры их экономик и изменению их международной

специализации — от экспортеров сельскохозяйственной продукции и минерального сырья до крупных производителей и экспортеров, преимущественно готовой промышленной продукции. Иностранские инвестиции также влияют на формирование инвестиционных фондов принимающей страны. Возможно, что зарубежные капиталовложения могут стать дополнительным источником пополнения национальных капиталов, что ведет к расширению капитальных ресурсов принимающей страны.

Можно предположить, что внешние инвестиции более эффективны по сравнению с национальными капиталами. Хотя есть экономисты, которые считают, что местные фирмы имеют более высокий уровень знаний и большие возможности доступа на внутренний рынок. Приняв решение о выходе на рынок конкретной страны, иностранная компания должна компенсировать преимущества, которыми обладают местные фирмы. Скорее всего, иностранная компания исходит из более низких издержек производства по сравнению с местными фирмами, а также из более высокого уровня производительности труда. Для развивающихся стран более высокая эффективность внешних инвестиций, очевидно, связана с сочетанием передовых квалификационных навыков и технологий с использованием местной рабочей силы и производственных мощностей.

Потенциальная возможность «эффекта вытеснения» национальных предприятий в связи с допуском в страну иностранного капитала предмет озабоченности многих правительств. Этот эффект имеет две основные формы. Первая имеет место на товарных рынках, когда филиалы ТНК, используя свои конкурентные преимущества, подавляют развитие и рост местных компаний. Вторая форма касается ситуации на финансовых рынках и рынках других основных ресурсов, когда филиалы ТНК лишают национальные компании доступа к этим ресурсам, «оттягивая» на себя львиную долю, или повышая для них издержки по приобретению необходимых ресурсов, или сочетая эти два мероприятия.

Учитывая относительную слабость отечественного бизнеса, противостоять такой практике может только государство. Как правило, сохраняющиеся ограничения на доступ внешних инвестиций являются мерой предотвращения захвата иностранцами господствующих монопольных позиций на национальном рынке, а также избежания ряда других возможных негативных последствий широкомасштабного допуска ТНК в национальную экономику (ухудшение платежного баланса страны в результате неконтролируемой заемной деятельности филиалов местных ТНК, вытеснение с рынка отечественных фирм).

Как раз по этой причине многие принимающие страны продолжают контролировать трансфертное ценообразование во взаимоотношениях между филиалами иностранных фирм и их материнскими компаниями, процессы слияний и поглощений фирм, а также ограничивать доступ иностранцев к местному финансовому рынку.

Кроме негативного эффекта, внешние инвесторы могут создавать и позитивный «эффект вовлечения», обусловленный тем, что вокруг проекта с участием иностранных инвестиций во множестве случаев образуется сеть местных поставщиков, субконтракторов, обслуживающих предприятий и т.д. В данной ситуации предприятия с иностранными инвестициями выступают катализаторами экономической активности, которые открывают дополнительные возможности для местного бизнеса и способствующие вовлечению в хозяйственный оборот ранее не задействованных местных инвестиционных ресурсов.

Изученный мной зарубежный опыт показывает, что стимулирующий эффект чаще всего имеет место тогда, когда инвестиции вкладываются в отрасли, развитые слабо или вообще новые для принимающей страны. В том случае, если местные компании уже достаточно развиты, но все еще не способны на равных конкурировать с филиалами иностранных фирм, то тогда возможен негативный «эффект вытеснения» их филиалами ТНК.

Для стран, привлечших в значительных масштабах иностранный капитал, при всем отличии методов его привлечения, характерно много общих черт: 1) репутация надежности и сохранности вложений; 2) длительные стабильные отношения с инвесторами; 3) критическая масса инвестиций и 4) перспективы инерционного роста капиталовложений. На фоне этих стран Россия выглядит очень скромно. Имевшиеся в 90-х гг. возможности для привлечения капитала были явно не использованы.

Опасения потерять те или иные доходы, фискальные соображения, а также интересы российских деловых кругов не позволили формированию подхода, направленного на принятие мер специального характера по привлечению внешних инвестиций.

По нашему мнению, при условии экономической и политической нестабильности было два пути привлечения иностранного капитала: 1) дать доступ иностранцам к приватизационным процессам или 2) предоставить им государственные гарантии по крупным проектам и налоговые льготы. Попытки улучшить инвестиционный климат в середине 90-х гг. явились результатом количественных изменений, а не качественных.

Россия не сумела создать благоприятный климат на протяжении всего десятилетия, более того, понесла потери вследствие финансового кризиса. Причиной тому, видимо, постоянное ожидание скорой макростабилизации и последующего экономического подъема, включая приток внешних инвестиций.

Согласно результатам опроса 50 европейских компаний, действующих на российском рынке, проведенного Российско-европейским центром экономической политики при помощи Европейского бизнес-клуба, ключевым фактором для начала бизнеса в России являлся именно размер российского рынка.

Такие компании, в первую очередь, заинтересованы в реализации собственной продукции и услуг российским

потребителям и имеют низкую долю экспорта в продажах. К этой категории относится большая часть иностранных компаний-инвесторов обрабатывающей промышленности, действующих в России.

Это и отличает существенно Россию от стран Центральной и Восточной Европы, где одним из важных мотивов для иностранных инвесторов в отраслях обрабатывающей промышленности является возможность организации, пользуясь фактором более низких издержек на рабочую силу, производства продукции с целью ее экспорта в экономически развитые страны Западной Европы. Напротив, экспортная ориентация характерна для сырьевых компаний, осуществляющих инвестиции в России, среди которых доминируют американские компании.

Можно утверждать, что интересы иностранных инвесторов и российского общества не совпадают. Для России основная цель: 1) восстановление, модернизация основных фондов реального сектора экономики; 2) насыщение потребительского и производственно-технического рынков высококачественными и недорогими товарами; 3) развитие и структурная перестройка своего экспортного потенциала; 4) реализация политики импортозамещения; 5) привнесение в российское общество и в российский бизнес передовых информационных и управленческих технологий.

Иностранных инвесторов интересует возможность получения прибыли не только за счет операций на обширном потребительском и производственном рынке России, использования ее природных богатств, квалифицированной и достаточно дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники, но и за счет реализации возможностей, связанных с неопределенностью и диспропорциями нынешней социально-экономической и политической ситуации.

Таким образом, можно полагать, что эффективность деятельности иностранного капитала в экономике страны, имеет прямую зависимость от интересов и структуры предприятий с иностранными инвестициями.

На российском рынке капитала оперируют три группы внешних инвесторов. Первой группа — это ТНК:

1) заинтересованные в производстве товаров по своим технологиям при низкой стоимости рабочей силы, энергии и прочего сырья для емкого внутреннего потребительского рынка;

2) вкладывающие капитал в освоение природных ресурсов России и заинтересованы в вывозе добываемых объемов на внешний рынок;

3) прибыльно осваивающие рынок телекоммуникаций, вложения в экономическую инфраструктуру.

Деятельность таких инвесторов, рассматривающихся часто как стратегические, регулируется, как правило, специальными соглашениями с органами власти на основе законодательных, нормативных актов, дающих им

определенные льготы в налоговом, таможенном, организационном режимах деятельности. Они более или менее защищены от слабопредсказуемых изменений условий хозяйствования в результате смены политических лидеров, экстремальных социальных или экономических ситуаций в отдельных регионах страны.

Вторая группа — средние товаропроизводители, имеющие оригинальную технологию производства продукции и услуг, как правило, обладающие собственными патентами или ноу-хау, которые обеспечивают конкурентоспособность выпускаемых товаров и нацеленных на стабильное рациональное расширение своего производства. Эта группа усиливает конкуренцию среди производителей на российском рынке, способствует распространению вносимых ими в реальный сектор экономики технологий и управленческого опыта. Эта группа инвесторов в рамках совместного бизнеса при использовании стимулов по отношению к ним со стороны органов власти могут обеспечить производство в России высококачественных материалов и комплектующих изделий, которые необходимы отечественным машиностроителям, приборостроителям, судостроителям с целью повысить конкурентоспособность их продукции на внутреннем и внешнем рынках. Предоставление льготных условий хозяйствования средним производителям позволит быстрее провести реструктуризацию отечественного строительного, машинотехнического производства и повысить его экспортный потенциал.

Эта группа инвесторов позволит расширить экспортную долю российской продукции глубокой переработки, активизировать импортозамещение на внутреннем рынке товаров потребительского и производственного назначения, ускорить реструктуризацию выпуска и технологически модернизировать реальный сектор экономики. Для этого нужно обеспечить им стабильные условия получения приемлемой прибыли, гарантию защиты капитала и доходов, предоставление льгот при ввозе технологий.

Третья группа представлена компаниями и гражданами зарубежных государств, цель которых получение прибыли за счет игры на курсовой стоимости активов и использования сложностей переходного периода в России (инфляция, разница цен аналогичных товаров на внутреннем и внешнем рынках, неразвитость законодательства, слабая правоохранительная защита, политическая нестабильность, растущая коррумпированность, криминальные явления). Негативное влияние этой группы необходимо сдерживать.

Таким образом, деятельность различных групп иностранных инвесторов в экономике России оказывает непосредственное влияние на баланс выгод и издержек привлечения инвестиций и поэтому игнорирование этих различий при регулировании внешних инвестиций недопустимо, как это наблюдалось на протяжении ряда предшествующих лет.

Литература:

1. Алексеев А. Источники инвестиций в российскую экономику: узок их круг. / А. Алексеев // Инвестиции в России. 2009. №3. С. 3–10.
2. Балацкий Е.В. Иностраный бизнес и его влияние на экономику страны реципиента / Е.В. Балацкий // МЭиМО. 2001. №5. С. 44–54.
3. Ильин А. Иностранные инвестиции в России / А. Ильин, И. Выскребенцева // Инвестиции в России. 2009. №2. С. 30–31.
4. Тагирбеков Роберт Гаджибегович. Мировой опыт регулирования прямых иностранных инвестиций и возможность его применения в условиях Российской Федерации. — Москва, 2002. — 174 с.
5. Юзвович Л.И. Экономическая природа и роль инвестиций в национальной экономической системе / Л.И. Юзвович // Финансы и кредит. 2010. №9. С. 48–52.

Методики регулирования денежных потоков

Старостин Антон Юрьевич, аспирант, специалист

Всероссийский заочный финансово-экономический институт (г. Москва), Кировский филиал ОАО «Ростелеком»

Денежные потоки, сформированные на предприятиях в ходе их экономической деятельности, являются самым важным независимым объектом финансового менеджмента.

Многие известные отечественные ученые заняты проблемой управления и регулирования денежных потоков, в частности такие как И.О. Бланк, Г.Г. Кирейцев, Г.В. Савицкая, В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев, О.О. Шеремет, Л.В. Руденко, Г.О. Крамаренко, О.Е. Черная и др.

Нужно отметить, что в современном законодательстве Российской Федерации понятие «денежный поток» никаким образом не отрегулировано. В отдельных инструкциях есть ссылки на этот термин, однако, закрепленное законодательно определение отсутствует. Разумеется, это — упущение действующего законодательства, поскольку расчет и анализ движения денежных потоков используется в различных методических инструкциях, например, в инвестиционной сфере.

Сегодня среди ученых-экономистов существует два мнения по определению понятия «денежный поток» с точки зрения главных экономических способов измерения размеров потоков: в первом случае рассматривается движение средств в течение определенного периода (поток) во втором случае движение рассматривается моментно, для конкретной даты (сальдо, запас). В первом случае условием является движение, а во втором случае устанавливается условие фиксированного момента времени.

Согласно мнению сторонников первого положения, денежные потоки хозяйствующего субъекта подразумевают оборот финансовых ресурсов в течение определенного промежутка времени.

Сторонники второго направления определяют потоки наличности как различие между финансовыми ресурсами, полученными и заплаченными компанией за определенный период времени.

Бланк И.А. дает самое известное определение «управлению денежными потоками». Определение сформулировано как «система принципов и методов развития и внедрения административных решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных фондов предприятия и организации их оборота».

В современных условиях руководства эффективность процесса достижения экономических и коммерческих целей любого предприятия основано на рациональном управлении денежными потоками как неотъемлемой частью финансовых ресурсов субъектов хозяйствования.

Подобный вывод следует из факта, что деньги — высоколиквидный тип активов, способных, легко быть преобразованным в абсолютно любой тип активов. Именно поэтому деньги могут использоваться не только как средство платежеспособности субъекта хозяйствования, но и для осуществления расходов по текущей деятельности. Также денежные средства могут быть привлечены для благоприятного краткосрочного инвестирования с целью получения дополнительной прибыли. Значение денежных средств в этих смыслах идентично для каждого предприятия.

Безотлагательность вопроса, по моему мнению, определена также и тем, что данная стадия развития мировой экономики характеризуется беспрецедентными изменениями, происходящими в мировой деловой среде. Они привели к формированию благоприятных условий для транснационализации капитала и интернационализации бизнеса и вызвали в последние несколько десятилетий бурный рост транснациональных корпоративных структур.

Нужно отметить что цели и проблемы управления, денежными средствами к примеру, в ОАО «Ростелеком» практически идентичны целям и задачам управления денежными потоками локальной фирмы, среди которых одна из основных — оптимизация величины свободного

остатка денежных средств. Тем не менее, для компаний с их сложной корпоративной структурой такая задача может значительно усложняться, в силу того, что у них имеется множество географически разрозненных филиалов, находящихся в разных частях страны.

В процессе интернационализации предприятия происходит трансформация корпоративной стратегии ОАО «Ростелеком» в сторону стандартизации. Одновременно со сдвигами, происходящими в стратегии корпораций происходит изменение и корпоративной структуры управления компаний как инструмента достижения стратегических целей. В результате, главным трендом, характеризующим корпоративное управление ОАО «Ростелеком» в последние годы, стала его централизация. Изучение практики управления ОАО «Ростелеком» показало, что отличительной чертой наиболее мощных передовых ОАО «Ростелеком» сегодня является наличие стандартизированной стратегии управления фирмой, основным условием реализации которой является централизованное принятие управленческих решений. Главным образом централизация предполагает перемещение неосновных функций менеджмента, в том числе и управление финансами, в головные подразделения ОАО «Ростелеком», что влечет стандартизацию процессов и процедур управления. В результате фирмы превращаются в централизованные и рационализированные корпорации, в которых ключевая деятельность (продажи, маркетинг и дистрибуция) децентрализована, а неосновная деятельность (такая как администрирование и финансы) — осуществляется централизованно. Одной из наиболее доступных для централизации функций является функция управления денежными потоками.

Централизация функции управления денежными потоками обычно достигается посредством поэтапного движения от децентрализованной модели к централизованной. В децентрализованной модели практически все функции управления денежными потоками осуществляются в филиалах на местах. В полностью централизованной модели, все валютные, банковские отношения и управление денежными средствами осуществляются через центр.

Следует отметить, что последние достижения в области централизованного управления денежными потоками характеризуются централизованным администрированием, которое предполагает осуществление всех функций в сфере управления денежными потоками через специализированный общекорпоративный центр управления денежными потоками, который, кроме того, выполняет административные функции общекорпоративного сервисного центра, включая управление дебиторской и кредиторской задолженностью и финансовый и оперативный учет и отчетность.

Так же можно отметить, что для того чтобы управлять денежными потоками корпорации и оптимизировать их использование, необходимо иметь ряд показателей, которыми можно оценить данные потоки, а также методику такого управления.

Данные показатели и методика управления прослеживают денежные потоки компаний от самого их планирования до их использования.

Я солидарен с мнением Волошиной Ю. и полагаю, что система регулирования денежных потоков в организации должна состоять из следующих организационно-функциональных базовых элементов:

- подразделений, формирующих аналитическую отчетность, проводящих анализ эффективности деятельности; подготавливающих общие бюджеты и бюджеты направлений; формирующих пакеты предложений для принятия решений по установлению основных целевых пропорций;
- подразделений, проводящих производственно-хозяйственную деятельность;
- основных центров ответственности организации (центра затрат, центра прибыли и т.п.), руководства организации.

В целом же регулирование денежных потоков базируется на концепции взаимозависимости: «ликвидность — платежеспособность — финансовая устойчивость — риск — надежность — деловая репутация». Это обусловлено тем, что основной целью производственно-хозяйственной деятельности является максимизация прибыли на фоне задачи минимизации рисков. Следовательно, политика коммерческой организации должна строиться на основе тщательной оценки и имитации различных ситуаций, анализа множества факторов, влияющих на размер прибыли.

Анализ денежных потоков может выявить несбалансированные денежные потоки, в результате чего возникает дисбаланс, а именно превышение исходящего денежного потока над входящим.

Выбор методов регулирования потоков зависит от длительности периода дисбаланса, то есть краткосрочного или долгосрочного. В случае если дисбаланс возник в краткосрочном периоде, то чаще всего применяется метод, который получил название «Системы ускорения-замедления платежного оборота» (или «leads and lags»). Суть этого метода заключается в разработке соответствующих мероприятий по дополнительному привлечению средств, т.е. увеличению входящего денежного потока и замедлению выплат предприятия или сокращению исходящего денежного потока.

Увеличение входящего денежного потока предприятия в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет:

- использования предоплаты за всю или большую часть продукции, которая имеет повышенный спрос;
- сокращения сроков предоставления товарного (коммерческого) кредита покупателям продукции;
- увеличения размеров ценовых скидок при реализации продукции, которая не имеет высокого спроса;
- использования современных форм рефинансирования просроченной дебиторской задолженности — учет векселей, факторинга, форфейтинга;
- индивидуальной работы с каждым дебитором с целью ускорения поступления средств;

— использования краткосрочных финансовых кредитов и ссуд.

С целью замедления выплат средств в краткосрочном периоде на практике используются следующие мероприятия:

- увеличение сроков (по согласованию с поставщиками) товарного (коммерческого) кредита;
- замедление инкассации собственных платежных документов;
- реструктуризация краткосрочных финансовых долгов путем перевода их в долгосрочные долги;
- получение отсрочки по платежам в бюджет и внебюджетные фонды;
- уменьшение размера платежей за счет усовершенствования внутренней и внешней финансовой политики предприятия, направленной на экономию расходов.

В долгосрочной перспективе увеличение входящего денежного потока можно достичь за счет:

- увеличения размеров собственного капитала;
- привлечения дополнительных финансовых кредитов и ссуд;
- продажи части активов для увеличения объема средств в обороте;
- продажи части имущества, в первую очередь основных фондов, или сдачи их в аренду в случае их недостаточно эффективного использования;
- увеличения объема продаж товаров или услуг;
- диверсификации деятельности.

Уменьшить объем исходящего денежного потока в долгосрочном периоде можно за счет:

- введения ограничений на приобретение основных средств, которые не обеспечивают существенного увеличения входящего денежного потока в долгосрочной перспективе;
- сокращения объемов инвестирования;
- снижения расходов на приобретение материальных оборотных активов;
- оптимизации транспортных и складских расходов;
- сокращения штата при повышении производительности труда;
- профилактики и снижения издержек производства.

Литература:

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталом организации / И.А. Бланк. — М.: Ника-Центр, 2011. — 448 с.
2. Волошина Ю. Оптимизация денежных потоков // Финансовый Директор. — №9. — 2008.
3. Куницына Н.Н., Бженникова Д.Г. Управление финансами корпораций: региональный аспект: монография. — Ставрополь: Сервисшкола, 2006. — 204 с.
4. Сорокина Л.А. Анализ денежных потоков на предприятии. — М.: ЮНИТИ, 2004. — 216 с.
5. <http://gaap.ru>

Кроме того, на мой взгляд, в процессе регулирования денежных потоков предприятия очень важно обеспечить их сбалансированность во времени. Для этого можно использовать два основных метода: выравнивание и синхронизацию.

Выравнивание денежных потоков направлено на регулирование их объемов в разрезе отдельных периодов, что позволяет устранить сезонные и циклические колебания в формировании входящего и исходящего денежных потоков. Синхронизация денежных потоков предприятия (бюджетирование доходов и расходов) направлена на обеспечение более четкой зависимости между входящими и исходящими денежными потоками.

В результате регулирования денежных потоков предприятия создаются предпосылки для максимизации чистого денежного потока. При этом повышение его величины может быть достигнуто совокупностью мероприятий, а именно:

- эффективной финансовой и налоговой политикой;
- эффективной ценовой политикой;
- снижением постоянных и переменных расходов в операционной деятельности; применением более эффективных методов амортизации основных фондов;
- сокращением сроков хранения материальных оборотных активов;
- повышением производительности труда и качества работы предприятия в целом;
- повышением эффективности претензионной работы с целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций и дебиторской задолженности.

Резюмируя мое краткое исследование, отметим, что конечной целью регулирования денежных потоков предприятия является максимизация чистого денежного потока предприятия, что повышает уровень его самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования. На основе регулирования денежных потоков предприятия может быть построена система планов рационального использования средств предприятия с учетом его специфики и внедрена соответствующая система контроля над их исполнением.

Механизмы наличного и безналичного оборота капитала

Старостин Антон Юрьевич, аспирант, специалист

Всероссийский заочный финансово-экономический институт (г. Москва), Кировский филиал ОАО «Ростелеком»

Эмиссия наличных денег и организация их обращения в России осуществляется исключительно Банком России. Наличный денежный оборот организуется на основе следующих принципов:

- централизация организации и регулирования денежного обращения;
- эластичность и экономичность денежного обращения;
- комплексность организации денежного обращения;
- регулярность и бесперебойность обеспечения хозяйствующих субъектов и населения наличными денежными средствами в соответствии с их реальными экономическими потребностями;
- регламентация процедур выполнения операций с наличными деньгами.

Нормативные основы реализации указанных принципов заложены в инструкциях ЦБ РФ, регламентирующих операции с наличными деньгами. Установленный порядок кассовых операций представляет собой совокупность правил приема, выдачи, хранения, инкассации наличных денег хозяйствующими субъектами и кредитными организациями.

Одной из важнейших задач государства в области организации наличного денежного обращения является его прогнозирование и контроль параметров в рамках реализации общей денежно-кредитной политики.

Между деньгами в наличной и безналичной формах существует неразрывная взаимосвязь, которая обусловлена реальной возможностью превращения (перехода) одной формы денег в другую. Деньги постоянно переходят из формы наличных денежных знаков в форму депозита (вклада) в коммерческом банке и обратно. Поэтому процесс движения наличных (физическое перемещение денежных знаков из рук в руки) и безналичных денег (последовательный ряд записей по зачислению денег на счета в коммерческих банках и их списанию), различаясь по своей физической природе, образуют единый денежный оборот.

Необходимым условием курсовой стабильности денежной единицы страны является постоянный переход наличного оборота в безналичный.

В свою очередь наличный оборот включает движение всей налично-денежной массы за определенный период времени между населением и юридическими лицами, между физическими лицами, между юридическими лицами, между населением и государственными органами, между юридическими лицами и государственными органами.

Налично-денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: банкнот, металлических монет, других кредитных инструментов (векселей, бан-

ковских векселей, чеков, кредитных карточек). Эмиссию наличных денег осуществляет центральный (как правило, государственный) банк. Он выпускает наличные деньги в обращение и изымает их, если они пришли в негодность, а также заменяет деньги на новые образцы купюр и монет.

Я нахожу закономерным, что в России в связи с огромным расширением налично-денежного оборота в последние несколько лет предприняты попытки ограничить для юридических лиц этот оборот. Для хозяйствующих субъектов установлен лимит наличных денег. Ежедневно они подсчитывают все поступившие и выданные деньги и зачисляют их в оборотную кассу. Если остаток денег в конце превысит установленный лимит, то сумма сверх лимита зачисляется в резервный фонд. Однако на практике эти и другие ограничения действуют пока еще на наш взгляд слабо.

Безналичное обращение представляет собой движение стоимости без участия наличных денег: перечисление денежных средств по счетам кредитных учреждений, зачет взаимных требований. Развитие кредитной системы и появление средств клиентов на счетах в банках и других кредитных учреждениях привели к возникновению такого обращения.

Безналичное обращение осуществляется с помощью чеков, векселей, кредитных карточек и других кредитных инструментов.

Безналичный денежный оборот охватывает расчеты между:

- предприятиями, учреждениями, организациями разных форм собственности, имеющими счета в кредитных учреждениях;
- юридическими лицами и кредитными учреждениями по получению и возврату кредита;
- юридическими лицами и населением по выплате заработной платы, доходов по ценным бумагам;
- физическими и юридическими лицами с казной государства по оплате налогов, сборов и других обязательных платежей, а также получению бюджетных средств.

Размер безналичного оборота зависит от объема товаров в стране, уровня цен, звенности расчетов, а также размера распределительных и перераспределительных отношений, осуществляемых через финансовую систему. Безналичное обращение имеет важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости оборотных средств, сокращении наличных денег, снижении издержек обращения-

Следует отметить, что в Российской Федерации форма безналичных расчетов определяется правилами Банка России, действующими в соответствии с законодательством. Ими определено, что расчеты предприятий всех

форм собственности по своим обязательствам с другими предприятиями, а также между юридическими лицами и физическими за товарно-материальные ценности производятся, как правило, в безналичном порядке через учреждения банка.

В зависимости от экономического содержания различают две группы безналичного обращения: по товарным операциям и финансовым обязательствам.

К первой группе относятся безналичные расчеты за товары и услуги, ко второй — платежи в бюджет (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и другие обязательные платежи) в внебюджетные фонды, погашение банковских ссуд, уплата процентов за кредит, расчеты со страховыми компаниями.

Безналичный оборот возникает при внесении наличных денег на счет в кредитном учреждении, следовательно, безналичное обращение немыслимо при отсутствии наличного. Одновременно наличные деньги появляются у клиента при снятии их со счета в кредитном учреждении.

Хозорганы могут иметь в своей кассе наличные деньги в пределах лимитов, установленных учреждением банка по согласованию с руководителем предприятия. Важное значение имеет утвержденное Советом директоров Банка России «Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации» от 12.10.2011 г.

Статьи 861–885 Гражданского кодекса Российской Федерации дают характеристику сущности и порядка осуществления основных форм безналичных расчетов. Применяются следующие формы безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями, платежными требованиями-поручениями, чеками, аккредитивами. Формы расчетов между плательщиком и получателем средств определяются договором (соглашением, отдельными договоренностями). По согласованию между предприятиями могут проводиться зачеты взаимной задолженности, минуя банки. В этом случае в банк представляются платежное поручение или чек на незачтенную сумму.

Таким образом, наличное и безналичное обращение образует общий денежный оборот капитала страны, в котором действуют единые деньги одного наименования.

В настоящее время в научной и практической сферах экономики существует ряд инициатив по совершенствованию механизма наличного и безналичного обращения капитала.

Так, например, Министерство финансов предлагает сделать безналичные расчеты обязательными при осуществлении крупных покупок, в том числе недвижимости и автомобилей. Ведомство также считает возможным закрепить в законе, что заработная плата также должна поступать работнику в только безналичной форме.

По моему мнению, для этого необходима работа с банками, потому как сети банкоматов в данный момент недостаточно распространены в России, особенно в больших городах. Кроме того необходимо снижать ко-

миссии, которые платят клиенты банков за осуществление безналичных расчетов.

Министр финансов А. Силуанов считает, что ограничения на расчет наличными деньгами не приведут к росту цен. Следует согласиться с его предположением в той части, что если безналичный оборот существенно возрастет, то и размер комиссии уменьшится.

Кроме того я солидарен с рядом экономистов, считающих, что из-за популярности наличных денег финансовые операции в нашей стране осуществляются недостаточно прозрачно.

Введение безналичных расчетов позволит снизить теневой сектор экономики, который в настоящее время в России составляет по разным оценкам около 30–40 процентов. По официальным данным, доля наличных платежей в России в два раза выше, чем в европейских странах, и в 1,5 раза превосходит аналогичный показатель развивающихся стран.

Так, по данным президента Сбербанка Германа Грефа рост популярности безналичных расчетов положительно скажется на росте российского ВВП и сократит теневой сектор. По данным банка, в 2009 году из-за обслуживания наличности страна потеряла около 1,1 процента ВВП.

В настоящее время объем наличных денег в России составляет 11,9 процента ВВП (для сравнения, в США — 6,6 процента). Эксперты указывают на то, что в большинстве стран с развитой экономикой показатель колеблется от пяти до семи процентов.

Между тем, существуют социологические исследования, выводы которых свидетельствуют, что большинство граждан РФ считают пластиковые карты слишком рискованными и используют их лишь для снятия наличных. По мнению главы правления Общества защиты прав потребителей услуг связи и инфокоммуникаций А. Самохвалова, в России пользоваться банковскими картами не выгодно и опасно.

Следует отметить актуальность данной позиции, поскольку власти действительно поддерживают распространение безналичных платежей и пластиковых карт, но не озаботились их адекватной защитой — масштабы воровства денег с карт увеличиваются из года в год, и счёт потерь по различным оценкам уже идет на миллиарды рублей.

В России на 2012 г. зафиксировано около 157 млн. обладателей банковских карт, что даже превышает количество населения. Но при этом главной операцией в 2011 году стало снятие наличных. И лишь не более 12% объема всех операций пришлось на оплату товаров и услуг.

Таким образом, пользование картами в России на мой взгляд не достаточно удобно, учитывая слабую защищенность большинства — самых дешёвых в изготовлении — карт, где есть лишь магнитная полоса, которая легко копируется. Фактически вся ответственность перекладывается на плечи потребителей, поскольку единственным относительно действенным способом защиты является ПИН-код.

Кроме того карты принимают далеко не везде, а снять деньги в валюте вообще проблематично. Хотя рынок пластиковых карт в России расширяется, он до сих пор сужен до 1–2 операций, что объясняется, по мнению защитников прав потребителей, низким доверием населения.

Также следует принять во внимание мнению аналитиков утверждающих, что основная причина, по которой в России не пользуются банковскими картами для оплаты товаров и услуг, — страх привлечь к себе внимание; страх публикации личных данных, которые могут быть использованы против обладателя карты, страх остаться с проблемой пропажи денежных средств «один на один», отсутствие лояльного отношения к клиенту. Тем не менее, доля наличных платежей в России в 2 раза выше, чем в

европейских странах, и в 1,5 раза выше, чем в развивающихся странах.

В итоге, операции по покупке и продаже товаров и услуг, так или иначе, проходят непрозрачно для фискальных органов, продавцы и покупатели недоплачивают налоги. Это способствует развитию теневого сектора экономики.

Считаю закономерными инициативы и предложения по ограничению оборота наличных денег в стране, поскольку сейчас уже целый ряд стран использует подобные ограничения. В итоге при соответствующей разъяснительной работе с населением банки будут заинтересованы развивать платежные системы, а значит, и в маленьком городе смогут рассчитываться по банковским карточкам.

Литература:

1. Арийоши А., Хабармайер К. Контроль за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене. — М., 2001.
2. Бондаренко О.А. Формирование и накопление денежного капитала в российской экономике. — СПб. 2001.
3. Горбунова О.Н., Денисов Е.Р. Некоторые вопросы финансово-правового регулирования денег и денежного оборота в Российской Федерации // Финансовое право. 2007. №8.
4. Грачева Е.Ю. Финансовый контроль — подотрасль финансового права // Финансовое право. 2002. №2.
5. 70. Грезев М., Куликов А. Карточные счета // Эж-Юрист. 2007 №6.
6. <http://www.vestifinance.ru>
7. <http://ru.ufs-federation.com>

Слияние РГКП ВАСС «КЕН» с Государственной противопожарной службой как один из эффективных способов внедрения методов, способствующих улучшению качеству боеготовности

Тусбаев Галимжан Нуржанович, инженер-электрик

Компания «Даларо». Электротехническая лаборатория компании «Тенгизшевройл» (Казахстан)

В настоящей статье предлагаются методы разрешения проблем по обеспечению подразделения РГКП Военно-аварийно-спасательная служба «КЕН» горноспасательным оснащением, оборудованием, более усовершенствованной техникой. Также рассматриваются способы улучшения качества боеготовности личного состава по обучению и тактико-технической подготовке горноспасателей посредством внедрения жесткого контроля над их организационной структурой.

ВГСО и ОВГСВ включает в себя 19 оперативных и номерных взводов (90 горноспасательных отделений), 3 горноспасательных пункта, 5 вспомогательных команд. Общая численность работников горноспасательной службы сегодня превышает 1000 человек. В связи с запуском новых объектов горнодобывающей промышленности, связанных с открытием месторождений, а также введение в эксплуатацию простаивающих ранее предприятий, число работников РГКП ВАСС «КЕН» в перспективе должно расти. Между тем, применяемая во многих подразделениях горноспасательная аппаратура и техника, негодная к дальнейшей её эксплуатации, значи-

тельно влияет на ход процесса спасательных операций и спасение людей. Принцип подготовки в данных структурах остался прежним, ограниченным в своем процессе двухмесячной подготовкой, а проверка приобретенных знаний здесь не выходит за стены структурных подразделений. Прием на работу кандидатов на трудоустройство не ограничен в своих требованиях, а наличие подземного стажа работы, специального образования, военного билета с прохождением воинской службы не обязательны. Все вышеперечисленные факторы повлияли на качество боеготовности личного состава горноспасателей РГКП ВАСС «КЕН» [1].

Снабжение горноспасательной аппаратурой и техникой подразделения штаба РГКП ВАСС «КЕН» осуществляется работниками самого штаба. Но полностью обеспечить данную службу необходимым при спасении людей и ликвидации аварий техникой и оборудованием в связи с отсутствием должного контроля остается невозможным.

Из вышеуказанного следует, что для успешной деятельности РГКП ВАСС «КЕН» необходимо внедрить следующие методы для разрешения четырех основных проблем:

1. Обеспечить техникой и оборудованием подразделения РГКП ВАСС «КЕН».

2. Ужесточить контроль над организационной деятельностью по тактико-технической подготовке и введению теоретических занятий.

3. Пересмотреть сроки стажировки вновь принятых работников РГКП ВАСС «КЕН».

4. Ввести дополнительные требования при приеме на работу.

Для реализации данных программ, необходимы сроки, где нужно пересмотреть внутренние уставы, условия индивидуального трудового договора, должностные инструкции и т.д.

Разрешить их можно, если объединить данную службу с Государственной противопожарной службой с правом последнего, как централизованного. Следует заметить, что Государственная противопожарная служба обладает значительным преимуществом перед службой РГКП ВАСС «КЕН» в плане качества подготовки и условий приема на работу вновь принятых, а также в обеспечении минимального оснащения и техникой необходимого для спасения людей и тушения пожаров.

Усиленные тренировки по тактико-технической подготовке, а также частые привлечения личного состава пожарных в спасательных операциях и ликвидации пожаров в связи с широким фронтом работ способствовали их качественному уровню боеготовности.

За 2006 год службой пожарных и аварийно-спасательных работ было совершено 50943 выезда по тревоге, в том числе на пожары 18368, на аварийно-спасательные работы — 4246, на случаи горения, не берущиеся на учет как пожары — 25547.

Специализированными пожарными частями совершено 2374 выезда, спасено 1117 человек. Было задействовано 10647 человек личного состава и 2643 единицы техники. В 2006 году силами противопожарной службы МЧС спасены 6717 человек.

РГКП ВАСС «КЕН» проведено 279 оперативных выездов, в том числе на подземные объекты — 58 [2].

Статистика показывает, что зачастую горноспасатели редко привлекаются в спасательных операциях и ликвидации аварий, тем самым становясь профессионально непригодным в своей деятельности. Слабый контроль над тактико-технической подготовкой горноспасателей является второй причиной недостаточной квалификации работников РГКП ВАСС «КЕН». Для реализации вышеперечисленных задач необходимо создание программы

организации общего централизованного управления, базирующегося на основе Государственной противопожарной службы. Важным направлением работы централизованного управления должно быть развитие сотрудничества между Государственной противопожарной службой и службой РГКП ВАСС «КЕН».

Необходимость объединения Государственной противопожарной службы и службы РГКП ВАСС «КЕН» эффективна по следующим причинам:

1. Единый принцип работы обеих служб.

2. Схожесть аппаратуры и техники.

3. Обеспечение централизованного снабжения объединенных служб одним управлением.

4. Обмен опытом и умениями членов объединенных служб.

5. Возможность подготовки специалистов в учебных заведениях более широкого профиля.

6. Близкое расположение обеих служб друг от друга, что позволит привлечь силы и технику за минимальный срок.

7. Возможность разработки единого боевого устава и тактико-технической подготовки, предусматривающей ликвидацию аварии и спасение людей, независимо от вида аварии и места ее возникновения.

8. Усиленный централизованный контроль над организацией тактико-технической подготовки и процесса теоретических занятий личного состава обеих служб.

9. Использование производственных мастерских, станций по зарядке огнетушителей, лабораторий, объектов для учебно-тренировочных мероприятий, техники, оборудования, оснащения в интересах обеих служб.

10. Поэтапное привлечение противопожарных команд в горноспасательных операциях, после соответствующей стажировки.

11. Поэтапное привлечение горноспасательных команд в тушении пожаров, как на подземных, так и на гражданских объектах.

12. Разработка дислокации, переброски сил и средств при затяжных авариях.

13. Ликвидация затяжных аварий, независимо от их характера и спасение общими силами.

Контроль в области защиты гражданских объектов и горнопромышленной индустрии от чрезвычайных ситуаций должен осуществляться в соответствии с задачами, возложенными на единое централизованное управление объединенных служб, в целях проверки полноты выполнения мероприятия по предупреждению чрезвычайных ситуаций и готовности рядового и командного состава, сил и средств к действиям в случаях возникновения ЧС.

Порядок осуществления контроля управления над Государственной противопожарной службой и службой РГКП ВАСС «КЕН»:

1. Орган централизованного управления и контроля над данными службами руководствуется в своей деятельности распоряжениями министерства по ЧС, единым боевым уставом, тактико-технической подготовкой и нормативно правовыми актами в области ЧС.

2. В обязанности централизованного управления должно будет входить:

— Организация и осуществление контроля за выполнением службами требований в области предупреждения чрезвычайных ситуаций, а также за готовностью рядового и командного состава, сил и средств к действиям в случае их возникновения

— Проведение анализа и деятельности по прогнозированию чрезвычайных ситуаций как на гражданских объектах, так и на объектах горнодобывающей индустрии

— Разработка предложений по повышению эффективности мер, направленных на совершенствование профилактической деятельности в области предупреждения чрезвычайных ситуаций

— Информирование вышестоящих органов, а также министерства по ЧС о принимаемых и принятых мерах в области предупреждения чрезвычайных ситуаций как на

гражданских объектах, так и на объектах горнодобывающей индустрии и готовности рядового и командного состава, сил и средств к действиям в случае их возникновения.

— Организация и проведение плановых и внеплановых проверок, выполнение требований в области защиты в чрезвычайных ситуациях по ликвидации аварий и спасению людей, принятии профилактических мер по предупреждению чрезвычайных ситуаций

— Осуществление контроля над правильной эксплуатацией и обслуживанием минимального оснащения личного состава служб, а также закрепленной техники, используемой при ликвидации аварий.

Реализация предложенной программы разрешит проблему с обеспечением горноспасательным оборудованием и техникой, а также проблему подготовки личного состава подразделения РГКП ВАСС «КЕН».

Литература:

1. Тусбаев Г.Н. «Информационно методический сборник материалов по чрезвычайным ситуациям и гражданской обороне. (выпуск №3 (23). 2005 г.)
2. «Информационно методический сборник материалов по чрезвычайным ситуациям и гражданской обороне. (выпуск №1 (29), 2007 г.)

Модель построения бренда работодателя

Караваева Анна Александровна, студент; Ушкова Анастасия Александровна, студент
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики (Пермский филиал)

Данная статья содержит описания основных подходов к формированию бренда работодателя привлекательного для талантливых соискателей, а также примеры применения данных подходов на практике. Кроме того, в данной статье раскрывается важность взаимосвязей между политикой управления персоналом в компании и формированием бренда работодателя, и выявляются факторы, которые оказывают влияние на соискателей при его привлечении в компанию. Актуальность этой темы стала возрастать в последние годы благодаря возросшей потребности работодателей в поиске действительно талантливых и компетентных кадров. Таким образом, данное исследование призвано помочь компаниям дифференцировать себя как во внешней, так и во внутренней среде.

Введение

Понятие «бренд работодателя» относится к привлечению и удержанию квалифицированных человеческих ресурсов в организации. Этот термин объединяет в себе области маркетинга и управления человеческими ресурсами. В условиях современного бизнеса наличие в компании высококвалифицированных и мотивированных сотрудников напрямую влияет на ее успех. Для того, чтобы идти в ногу с меняющимися реалиями на рынке труда, каждая организация пытается поставить себя в уникальное положение на карьерной лестнице. Существует огромный спрос на квалифицированный персонал, который постоянно обостряется на рынке труда же напротив, наблюдается спад предло-

жения рабочей силы из-за продолжающихся демографических изменений во всем мире. Как следствие, это привело к ожесточенной борьбе компаний за лучшие кадры. Таким образом, подход к набору персонала требует немедленных изменений: организациям необходимо дифференцировать себя среди конкурентов. В таких условиях создание бренда работодателя становится основным инструментом для привлечения квалифицированных соискателей.

Обзор существующих исследований

Теория развития бренда работодателя зародилась в Англии в 1990 году и активно развивается благодаря современным исследованиям. Сам термин «Бренд работодателя» был сформулирован Симоном Бэрроу в октябре 1990 года. Суть данного термина состоит в том, что

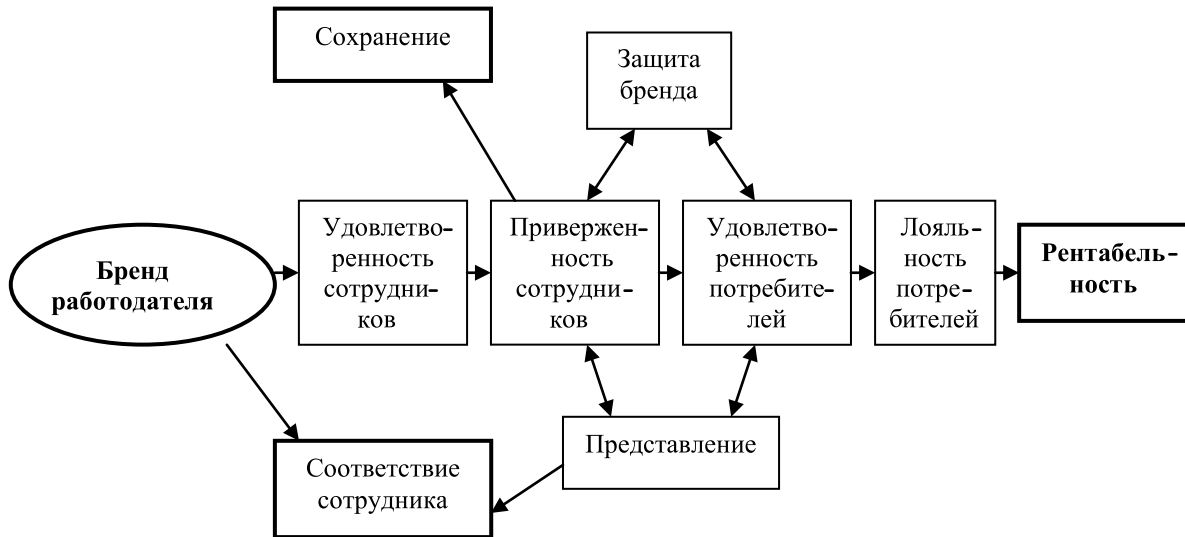


Рис. 1. Зависимость уровня рентабельности от степени разработанности бренда работодателя¹

внешний образ компании ассоциируется не только с ее маркетинговым брендом, но и с действиями работодателя, его ценностями и поведением в целом.

Для организации бренд работодателя выступает в качестве связующего звена между всеми подразделениями, обеспечивая лояльность, защиту и удовлетворенность сотрудников. В свою очередь, на уровне макросреды разработка бренда работодателя обеспечивает наличие доли на рынке, высокую рентабельность, рост бизнеса, признание среди заинтересованных сторон и конкурентов, а также увеличение лояльности к компании со стороны соискателей. Таким образом, согласно краткому Оксфордскому словарю бренд призван произвести впечатление на уровне подсознания, и бренд работодателя является продолжением этого определения.

Зависимость уровня рентабельности от степени разработанности бренда работодателя представлена на Рис. 1.

Мотивация персонала как инструмент создания бренда работодателя.

Для разработки внутреннего бренда работодателя, привлечения и сохранения сотрудников, компании формируют и развивают лояльность персонала к организации. В частности, используются следующие возможные методы мотивации сотрудников: денежные премии, улучшенные условия труда, возможности для карьерного роста, сбалансированность рабочего и личного времени, программы повышения квалификации, профессиональное развитие, поддержку коллег, возможность работы на дому, гибкие рабочие графики, отпуска и компенсационные выплаты, социальное и моральное удовлетворение, интересную работу, обеспечение занятости и так далее.

Организационная культура и ценности.

Организационная культура играет важную роль в создании бренда работодателя. Она имеет большое влияние на миссию и видение организации, на ее ценности, убеждения, общие нормы внутреннего распорядка, корпоративные коммуникативные сети и иерархию. Корпоративная культура является основным отражением образа организации в глазах сотрудников и соискателей, что позволяет ей стать мощным средством для формирования как внутреннего, так и внешнего бренда.

Интеграция брендов работодателя и соискателя.

Интеграция бренда работодателя и отличной репутации соискателя создает уникальный имидж организации в целом. Благодаря комбинации маркетинговой стратегии и принципами управления человеческими ресурсами, равноценному вкладу соискателя и работодателя в формирование имиджа компании создается новая концепция понимания бренда, которая использует, как внутренние, так и внешние маркетинговые методы, необходимые для выявления и удержания квалифицированных кадров. Эта концепция позволяет использовать внешние платформы маркетинговых коммуникаций как для привлечения компетентных ресурсов в компанию, так и для информирования соискателей о возможных выгодах при сотрудничестве с данной организацией. Что создает взаимобратную связь при реализации процесса управления персоналом.

Методология исследования. Методология, используемая в данной работе, основана на исследовании литературы на тему разработки бренда работодателя и

¹ «Employer Branding and Talent-Relationship-Management: Improving the Organizational Recruitment Approach». Авторы: Robin Jeffrey Katoen, Andreas Macioschek, Umeå University, Umeå School of Business, Department of Business Administration, 2007.

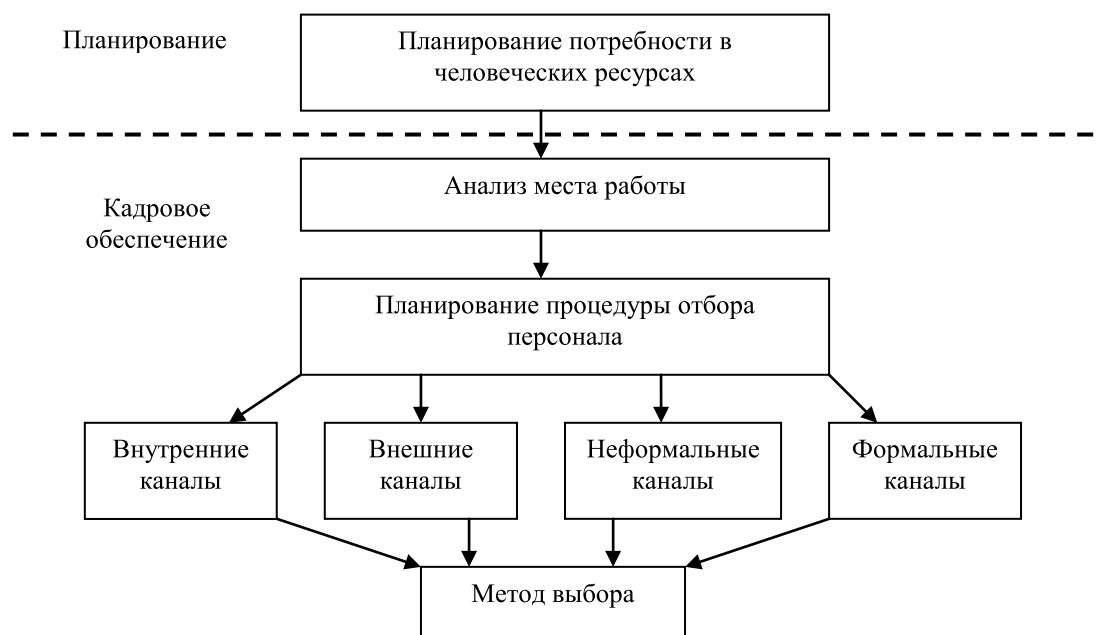


Рис. 2. Реализация набора персонала через систему различных этапов¹

изучении влияния бренда работодателя на внутреннюю и внешнюю среду, используя анализ некоторых практических случаев.

Бренд работодателя как инструмент привлечения соискателей.

Потребительский бренд создает эмоциональную связь между продуктом и маркой, что формирует в сознании потребителей ассоциативный образ. Бренд работодателя работает по этому же принципу, выходя за рамки репутации компании, он создает когнитивную связь между работодателем и персоналом. Речь идет о раскрытии реалий корпорации и передачи ее сущности, проще говоря, о понимании организационной культуры, предпринимательских отношений и представлении действительности потенциальными сотрудниками.

Процедура формирования бренда работодателя не заключается в пустых обещаниях, ее задачей является эффективная демонстрация успешного развития сотрудников в организации с целью привлечения талантливых профессионалов. Благодаря высокой конкуренции работодателей и низкому уровню предложения квалифицированных кадров на рынке труда краеугольным камнем успешной стратегии найма персонала становится «поиск талантов». Таким образом, организация сможет удержать лучшие кадры только в том случае, если она будет лучшей для соискателей, как на подсознательном уровне, так и по факту.

Например, один из способов эффективного формирования бренда работодателя состоит в реализации набора

персонала через систему различных этапов. Это показано на Рис. 2.

Применение теории бренда работодателя на практике.

Ford Motors. Компания Ford Motors пересмотрела существующий процесс найма на работу и проанализировала предыдущие рекламные кампании, направленные на прием выпускников. Она провела опрос, направленный на выявление наиболее привлекательных и эффективных для выпускников лозунгов и сообщений. После широких исследований, концепция под названием «Естественная страсть» просто поразила участников опроса. Это помогло в создании нового имиджа организации среди выпускников. Данное объявление завоевало высшую награду на Times Best Graduate Recruitment Advertising and Brochure Award и позволило привлечь внимание к компании около 13000 талантливых выпускников.²

Google. Компания Google имеет ярко выраженный бренд работодателя на рынке. Их стиль работы, возможности, организационная культура и политика совершенно другие по сравнению с конкурентами. Данная компания имеет репутацию инноватора, заинтересованного в успехе своих сотрудников, творчестве и новаторстве, что подчеркивается в проводимой Google рекламной кампании, направленной на потенциальных сотрудников. По мнению многих известных рейтингов, Google занял второе место среди лучших для работы компаний.³

¹ «Employer Branding and Talent-Relationship-Management: Improving the Organizational Recruitment Approach». Авторы: Robin Jeffrey Katoen, Andreas Macioschek, Umeå University, Umeå School of Business, Department of Business Administration, 2007, стр. 22.

² «The role of employer branding in recruitment», автор: Nick Holker. (www.employerbrand.com).

³ www.employerbrand.com

Формирование бренда работодателя как основная функция руководителя отдела по работе с персоналом.

Есть много важных факторов, которые должны быть рассмотрены, прежде чем начинать задумываться о разработке бренда работодателя. Прежде всего, компания должна стать такой организацией, в которой люди стремятся получить работу.

Таким образом, отдел по работе с персоналом играет важную роль в создании бренда работодателя. Некоторые из обязанностей руководителя по работе с кадрами для построения бренда работодателя, приведены ниже:

- Первоначальное планирование рабочей силы.
- Наличие эффективной стратегии найма.
- Предоставление преимуществ по сравнению с конкурентами.
- Преодоление и прогнозирование текучести кадров.
- Оборудование рабочего среды, которая должна включать свободу,

организацию рабочего места, поощрения (как материальные и нематериальные), обучение и карьерный рост, задачи и обязанности, гибкий рабочий график, обеспеченность занятости, и т.д.

- Содействие участию сотрудников в разработки видения и миссии организации.
- Создание пространства для найма персонала.
- Построение связей с общественностью.
- Создание имиджа организации.
- Последовательное поддержание лидерских позиций компании в бизнесе.¹

В ходе проведенных исследований обнаружили, что существует прямая корреляция между брендом работодателя и успехом в бизнесе. Таким образом, донесение до

сотрудника информации о широком спектре карьерных возможностей, мотивация сотрудников и обеспечение их удовлетворенности, по системе учений Маслоу позволит компании стать более успешной и повысить свою рентабельность.

Поддержание и сохранение бренда работодателя.

Из-за ожесточенной конкуренции на рынке рабочей силы реклама, направленная на соискателей также становится агрессивной. Организации не должна перегружать свой имидж множеством информации и обещаний. Они должны показать реальную картину, как рост, видение, миссия и преимущества организации для сотрудников, а не рисовать нереальные, но увлекательные для соискателей перспективы.

Заключение

Таким образом, можно сказать, что формирование бренда работодателя в наши дни является значимой концепцией при развитии организации. Однако, это очень сложный процесс, который необходимо проводить с осторожностью при планировании, обработке и реализации. Сообщения и обещания организации, которые выполняются, способствуют повышению имиджа компании на рынке. В результате, больше потенциальных сотрудников будут проявлять интерес к работе с организацией. Это помогает эффективно находить настоящие таланты для работы в компании, и опережать конкурентов в развитии. Наконец, бренд работодателя создает огромные и обширные связи между сотрудниками, работодателями и соискателями на рынке труда.

Исследование динамики цен акций с помощью копула-функций

Авзалова Адиля Ирековна, студент; Филиппова Мария Васильевна, студент
Уфимский государственный авиационный технический университет

Введение

Целью работы является анализ динамики цен акций российских компаний с помощью копула-функций.

Свои истоки понятие копула-функция берет с 1940-х годов, впервые этот термин появился в работах W. Hoefding. Современное понятие копула-функции ввел A. Sklar. Наибольшее количество статей и научных работ по копула-функциям выходит в 2000-х годах, когда копула-функции начинают активно использоваться в микро- и макроэкономике. Здесь стоит упомянуть книгу Roger B

Nelsen (2006), работы Embrechts et al. (2002), Г.И. Пеникаса (2010–2011), Е.М. Бронштейна, Е.И. Прокудиной, А.С. Герасимовой, К.Г. Дубинской (2011).

Краткие сведения

Двумерной копула-функцией называется отображение $C: [0,1] \rightarrow [0,1]$, удовлетворяющее следующим условиям (Nelsen, 2006):

1. $\forall u, v \in [0,1]$ $C(u,0) = C(0,v) = 0$
2. $\forall u, v \in [0,1]$ $C(u,1) = u, C(1,v) = v$

¹ <http://www.beakware.com/resources/employment-brand.php>.

Таблица 1. Список анализируемых компаний

	Российские компании		Зарубежные компании	
		аббревиатура		аббревиатура
Энергетика (Energy)	Иркутскэнерго	IRGZ	Exxon Mobil Corporation	XOM
	Кубаньэнерго	KUBE	TOTAL S.A. (ADR)	TOT
	Ленэнерго	LSNG	Chevron Corporation	CVX
	Мосэнерго	MSNG	Marathon Oil Corporation	MRO
	Якутскэнерго	YKEN	Suncor Energy Inc. (USA)	SU
Машино- строение (Consumer Cyclical)	ЗМЗ	ZMZN	Ford Motor Company	F
	КАМАЗ	KMAZ	HONDA MOTOR CO., LTD. (ADR)	HMC
	ОМЗ	OMZZ	Toyota Motor Corporation (ADR)	TM
	СОЛЛЕРС	SVAV	Harley-Davidson, Inc.	HOG
	УАЗ	UAZA	Spartan Motors Inc	SPAR
Нефтега- зовые ком- пании	ЛУКОЙЛ	LKOH		
	Роснефть	ROSN		
	Татнефть	TATN		
	Газпромнефть	SIBN		
	Сургутнефтегаз	SNGS		

3. если $u_1 \geq u_2, v_1 \geq v_2$, то $C(u_1, v_1) - C(u_1, v_2) - C(u_2, v_1) + C(u_2, v_2) \geq 0$.

Всякая копула является функцией двумерного распределения, маргинальные распределения которого являются равномерными на отрезке $[0,1]$.

Теорема существования и единственности Склара, которая выражает связь между совместным распределением случайных величин X, Y и копула-функцией:

Пусть $H(x, y) = P(X \leq x, Y \leq y)$ – функция распределения двумерной случайной величины (X, Y) , маргинальные функции распределения которой есть $F_1(x) = P(X \leq x), F_2(y) = P(Y \leq y)$. Тогда существует такая копула-функция C , что $H(x, y) = C(F_1(x), F_2(y))$, причем эта функция будет единственной, если функции $F_1(x)$ и $F_2(y)$ непрерывны.

Обратно, если $C(u, v)$ – копула-функция, $F_1(x), F_2(y)$ – функции распределения, то $H(x, y) = C(F_1(x), F_2(y))$ является функцией двумерного распределения с маргинальными функциями распределений $F_1(x), F_2(y)$.

Случайные величины являются независимыми тогда и только тогда, когда их копула-функция имеет вид $C^{\perp}(u, v) = uv$.

Случайные величины являются комонотонными, если рост одной всегда сопровождается ростом другой. В этом и только в этом случае копула-функция равна $C_{\max}(u, v) = \min\{u, v\}$.

Случайные величины X и Y являются контрмонотонными, если X и Y – комонотонны. Тогда копула-функция равна $C_{\min}(u, v) = \max\{u + v - 1, 0\}$. [1, с. 22]

Описание исходных данных

Для исследования были взяты курсы акций перечисленных ниже компаний, относящихся к различным секторам экономики за 2007–2011 года (брались еженедельные цены закрытия). Из каждого сектора были произвольно выбраны 5 компаний, так же для более детального анализа мы дополнили список зарубежными компаниями, см. табл. 1.

Исследовалась ежегодная динамика суммы отклонений расчетных значений от эталонных копула-функций (комонотонной и контрмонотонной).

Методы исследования

Опишем метод построения построения статистической оценки копула-функции по экспериментальным данным на решетке с шагом $1/N$ (Nelsen, 2006).

Дано:

$\{x_k, y_k\}_{k=1}^n$ – результаты наблюдений, где n – число наблюдений (причем $n \gg N$);

$x_{(i)}, y_{(i)}$ – соответствующие порядковые статистики (вариационные ряды);

$n(i, j)/n$ – оценка значения копула-функции $C(\frac{i}{N}, \frac{j}{N})$, где $n(i, j)$ – число пар выборки $\{x_k, y_k\}$, для которых $x_k \leq x_{(\frac{i}{N})}, y_k \leq y_{(\frac{j}{N})}$.

Для каждой пары временных рядов курсов акций вычисляются оценки значений копула-функции $C(u, v)$.

В качестве эталонной копула-функции C^* поочередно используются C^\perp , C_{\max} , C_{\min} . В каждом случае из трех отклонений выбирается наименьшее.

Вычисляются дискретные приближения

$$\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \left| C\left(\frac{i}{N}, \frac{j}{N}\right) - C^*\left(\frac{i}{N}, \frac{j}{N}\right) \right|.$$

Если наименьшее отклонение соответствует C_{\min} , то считается, что зависимость имеет контрмонотонный характер, C_{\max} – комонотонный, C^\perp – независимый.

Результаты исследования

Все расчеты для удобства анализа сведены в единую таблицу.

Таблица 2. Отклонения расчетных значений от комонотонной копула-функции

2007									
Российские компании						Иностранные компании			
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	0,64	LKOH-ROSN	0,72	ZMZN-KMAZ	2,94	XOM-TOT	0,24	F-HMC	1,36
IRGZ-LSNG	0,72	LKOH-TATN	1,38	ZMZN-OMZZ	1,28	XOM-CVX	0,08	F-TM	1,82
IRGZ-MSNG	1,14	LKOH-SIBN	0,8	ZMZN-SVAV	2,5	XOM-MRO	0,46	F-HOG	1,56
IRGZ-YKEN	0,78	LKOH-SNGS	1,22	ZMZN-UAZA	1,44	XOM-SU	0,18	F-SPAR	1,06
KUBE-LSNG	0,76	ROSN-TATN	1,78	KMAZ-OMZZ	3,38	TOT-CVX	0,28	HMC-TM	0,48
KUBE-MSNG	1,64	ROSN-SIBN	0,84	KMAZ-SVAV	0,74	TOT-MRO	0,78	HMC-HOG	0,6
KUBE-YKEN	0,42	ROSN-SNGS	1,02	KMAZ-UAZA	1,6	TOT-SU	0,28	HMC-SPAR	2,32
LSNG-MSNG	1,08	TATN-SIBN	1,28	OMZZ-SVAV	3,74	CVX-MRO	0,54	TM-HOG	0,32
LSNG-YKEN	1,1	TATN-SNGS	2,2	OMZZ-UAZA	2,36	CVX-SU	0,18	TM-SPAR	1,9
MSNG-YKEN	1,76	SIBN-SNGS	1,84	SVAV-UAZA	1,3	MRO-SU	0,6	HOG-SPAR	1,68

2008									
Российские компании						Иностранные компании			
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	0,1	LKOH-ROSN	0,22	ZMZN-KMAZ	1,38	XOM-TOT	0,2	F-HMC	1,24
IRGZ-LSNG	0,64	LKOH-TATN	0,22	ZMZN-OMZZ	1,64	XOM-CVX	0,48	F-TM	0,38
IRGZ-MSNG	0,02	LKOH-SIBN	0,32	ZMZN-SVAV	0,98	XOM-MRO	0,38	F-HOG	0,88
IRGZ-YKEN	0,24	LKOH-SNGS	0,5	ZMZN-UAZA	0,52	XOM-SU	0,54	F-SPAR	0,28
KUBE-LSNG	0,7	ROSN-TATN	0,16	KMAZ-OMZZ	0,28	TOT-CVX	0,3	HMC-TM	1,34
KUBE-MSNG	0,08	ROSN-SIBN	0,16	KMAZ-SVAV	0,42	TOT-MRO	0,48	HMC-HOG	0,7
KUBE-YKEN	0,48	ROSN-SNGS	0,44	KMAZ-UAZA	0,86	TOT-SU	0,3	HMC-SPAR	1,18
LSNG-MSNG	0,6	TATN-SIBN	0,16	OMZZ-SVAV	1,2	CVX-MRO	0,62	TM-HOG	0,96
LSNG-YKEN	0,44	TATN-SNGS	0,34	OMZZ-UAZA	1	CVX-SU	0,24	TM-SPAR	0,32
MSNG-YKEN	0,22	SIBN-SNGS	0,26	SVAV-UAZA	0,74	MRO-SU	0,66	HOG-SPAR	1,18

2009									
Российские компании						Иностранные компании			
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	1	LKOH-ROSN	0,14	ZMZN-KMAZ	2,36	XOM-TOT	1,3	F-HMC	0,2
IRGZ-LSNG	0,12	LKOH-TATN	0,26	ZMZN-OMZZ	2,3	XOM-CVX	0,56	F-TM	0,48
IRGZ-MSNG	0,26	LKOH-SIBN	0,3	ZMZN-SVAV	2,44	XOM-MRO	1,58	F-HOG	0,24
IRGZ-YKEN	0,38	LKOH-SNGS	0,26	ZMZN-UAZA	2,14	XOM-SU	1,86	F-SPAR	1,4

KUBE-LSNG	0,86	ROSN-TATN	0,14	KMAZ-OMZZ	0,18	TOT-CVX	0,62	HMC-TM	0,28
KUBE-MSNG	0,76	ROSN-SIBN	0,16	KMAZ-SVAV	0,22	TOT-MRO	0,76	HMC-HOG	0,26
KUBE-YKEN	0,58	ROSN-SNGS	0,24	KMAZ-UAZA	0,6	TOT-SU	0,34	HMC-SPAR	1,36
LSNG-MSNG	0,2	TATN-SIBN	0,2	OMZZ-SVAV	0,2	CVX-MRO	0,78	TM-HOG	0,52
LSNG-YKEN	0,24	TATN-SNGS	0,26	OMZZ-UAZA	0,54	CVX-SU	1,1	TM-SPAR	1
MSNG-YKEN	0,26	SIBN-SNGS	0,42	SVAV-UAZA	0,54	MRO-SU	0,3	HOG-SPAR	1,54

2010									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	1,32	LKOH-ROSN	1,94	ZMZN-KMAZ	1,78	XOM-TOT	0,72	F-HMC	0,46
IRGZ-LSNG	2,34	LKOH-TATN	0,42	ZMZN-OMZZ	2,32	XOM-CVX	0,76	F-TM	1,24
IRGZ-MSNG	2,3	LKOH-SIBN	2	ZMZN-SVAV	1,26	XOM-MRO	1,38	F-HOG	0,56
IRGZ-YKEN	2,76	LKOH-SNGS	0,54	ZMZN-UAZA	0,24	XOM-SU	0,88	F-SPAR	1,5
KUBE-LSNG	2,26	ROSN-TATN	2,08	KMAZ-OMZZ	0,94	TOT-CVX	1,58	HMC-TM	0,72
KUBE-MSNG	2,24	ROSN-SIBN	0,44	KMAZ-SVAV	0,52	TOT-MRO	0,54	HMC-HOG	1,14
KUBE-YKEN	1,44	ROSN-SNGS	2,6	KMAZ-UAZA	2,16	TOT-SU	1,2	HMC-SPAR	1,08
LSNG-MSNG	0,56	TATN-SIBN	2,22	OMZZ-SVAV	0,86	CVX-MRO	1,68	TM-HOG	1,5
LSNG-YKEN	0,82	TATN-SNGS	0,68	OMZZ-UAZA	2,64	CVX-SU	2	TM-SPAR	0,58
MSNG-YKEN	1,08	SIBN-SNGS	2,64	SVAV-UAZA	1,74	MRO-SU	0,54	HOG-SPAR	1,6

2011									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	0,34	LKOH-ROSN	0,24	ZMZN-KMAZ	1,14	XOM-TOT	0,34	F-HMC	0,42
IRGZ-LSNG	0,42	LKOH-TATN	0,44	ZMZN-OMZZ	1,14	XOM-CVX	0,4	F-TM	0,48
IRGZ-MSNG	0,42	LKOH-SIBN	0,72	ZMZN-SVAV	0,98	XOM-MRO	0,46	F-HOG	1,22
IRGZ-YKEN	0,4	LKOH-SNGS	0,4	ZMZN-UAZA	0,58	XOM-SU	0,42	F-SPAR	0,44
KUBE-LSNG	0,06	ROSN-TATN	0,48	KMAZ-OMZZ	0,16	TOT-CVX	0,84	HMC-TM	0,14
KUBE-MSNG	0,16	ROSN-SIBN	0,76	KMAZ-SVAV	0,16	TOT-MRO	0,34	HMC-HOG	0,98
KUBE-YKEN	0,18	ROSN-SNGS	0,38	KMAZ-UAZA	1,46	TOT-SU	0,18	HMC-SPAR	0,64
LSNG-MSNG	0,16	TATN-SIBN	0,92	OMZZ-SVAV	0,18	CVX-MRO	0,68	TM-HOG	0,92
LSNG-YKEN	0,16	TATN-SNGS	0,72	OMZZ-UAZA	1,44	CVX-SU	0,8	TM-SPAR	0,68
MSNG-YKEN	0,18	SIBN-SNGS	0,68	SVAV-UAZA	1,02	MRO-SU	0,2	HOG-SPAR	0,68

Таблица 3. Отклонения расчетных значений от контрмонотонной копула-функции

2007									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	3,36	LKOH-ROSN	3,28	ZMZN-KMAZ	1,06	XOM-TOT	3,76	F-HMC	2,64
IRGZ-LSNG	3,28	LKOH-TATN	2,62	ZMZN-OMZZ	2,72	XOM-CVX	3,92	F-TM	2,18
IRGZ-MSNG	2,86	LKOH-SIBN	3,2	ZMZN-SVAV	1,5	XOM-MRO	3,54	F-HOG	2,44
IRGZ-YKEN	3,22	LKOH-SNGS	2,78	ZMZN-UAZA	2,56	XOM-SU	3,82	F-SPAR	2,94
KUBE-LSNG	3,24	ROSN-TATN	2,22	KMAZ-OMZZ	0,62	TOT-CVX	3,72	HMC-TM	3,52

KUBE-MSNG	2,36	ROSN-SIBN	3,16	KMAZ-SVAV	3,26	TOT-MRO	3,22	HMC-HOG	3,4
KUBE-YKEN	3,58	ROSN-SNGS	2,98	KMAZ-UAZA	2,4	TOT-SU	3,72	HMC-SPAR	1,68
LSNG-MSNG	2,92	TATN-SIBN	2,72	OMZZ-SVAV	0,26	CVX-MRO	3,46	TM-HOG	3,68
LSNG-YKEN	2,9	TATN-SNGS	1,8	OMZZ-UAZA	1,64	CVX-SU	3,82	TM-SPAR	2,1
MSNG-YKEN	2,24	SIBN-SNGS	2,16	SVAV-UAZA	2,7	MRO-SU	3,4	HOG-SPAR	2,32

2008									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	3,9	LKOH-ROSN	3,78	ZMZN-KMAZ	2,62	XOM-TOT	3,8	F-HMC	2,76
IRGZ-LSNG	3,36	LKOH-TATN	3,78	ZMZN-OMZZ	2,36	XOM-CVX	3,52	F-TM	3,62
IRGZ-MSNG	3,98	LKOH-SIBN	3,68	ZMZN-SVAV	3,02	XOM-MRO	3,62	F-HOG	3,12
IRGZ-YKEN	3,76	LKOH-SNGS	3,5	ZMZN-UAZA	3,48	XOM-SU	3,46	F-SPAR	3,72
KUBE-LSNG	3,3	ROSN-TATN	3,84	KMAZ-OMZZ	3,72	TOT-CVX	3,7	HMC-TM	2,66
KUBE-MSNG	3,92	ROSN-SIBN	3,84	KMAZ-SVAV	3,58	TOT-MRO	3,52	HMC-HOG	3,3
KUBE-YKEN	3,52	ROSN-SNGS	3,56	KMAZ-UAZA	3,14	TOT-SU	3,7	HMC-SPAR	2,82
LSNG-MSNG	3,4	TATN-SIBN	3,84	OMZZ-SVAV	2,8	CVX-MRO	3,38	TM-HOG	3,04
LSNG-YKEN	3,56	TATN-SNGS	3,66	OMZZ-UAZA	3	CVX-SU	3,76	TM-SPAR	3,68
MSNG-YKEN	3,78	SIBN-SNGS	3,74	SVAV-UAZA	3,26	MRO-SU	3,34	HOG-SPAR	2,82

2009									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	3	LKOH-ROSN	3,86	ZMZN-KMAZ	1,64	XOM-TOT	2,7	F-HMC	3,8
IRGZ-LSNG	3,88	LKOH-TATN	3,74	ZMZN-OMZZ	1,7	XOM-CVX	3,84	F-TM	3,52
IRGZ-MSNG	3,74	LKOH-SIBN	3,7	ZMZN-SVAV	1,56	XOM-MRO	2,42	F-HOG	3,76
IRGZ-YKEN	3,62	LKOH-SNGS	3,74	ZMZN-UAZA	1,86	XOM-SU	2,14	F-SPAR	2,6
KUBE-LSNG	3,14	ROSN-TATN	3,86	KMAZ-OMZZ	3,82	TOT-CVX	3,38	HMC-TM	3,72
KUBE-MSNG	3,24	ROSN-SIBN	3,84	KMAZ-SVAV	3,78	TOT-MRO	3,24	HMC-HOG	3,74
KUBE-YKEN	3,42	ROSN-SNGS	3,76	KMAZ-UAZA	3,4	TOT-SU	3,66	HMC-SPAR	2,64
LSNG-MSNG	3,8	TATN-SIBN	3,8	OMZZ-SVAV	3,8	CVX-MRO	3,22	TM-HOG	3,48
LSNG-YKEN	3,76	TATN-SNGS	3,74	OMZZ-UAZA	3,46	CVX-SU	2,9	TM-SPAR	3
MSNG-YKEN	3,74	SIBN-SNGS	3,58	SVAV-UAZA	3,46	MRO-SU	3,7	HOG-SPAR	2,46

2010									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	2,68	LKOH-ROSN	2,06	ZMZN-KMAZ	2,22	XOM-TOT	3,28	F-HMC	3,54
IRGZ-LSNG	1,66	LKOH-TATN	3,58	ZMZN-OMZZ	1,68	XOM-CVX	3,24	F-TM	2,76
IRGZ-MSNG	1,7	LKOH-SIBN	2	ZMZN-SVAV	2,74	XOM-MRO	2,62	F-HOG	3,44
IRGZ-YKEN	1,24	LKOH-SNGS	3,46	ZMZN-UAZA	3,76	XOM-SU	3,12	F-SPAR	2,5
KUBE-LSNG	1,74	ROSN-TATN	1,92	KMAZ-OMZZ	3,06	TOT-CVX	2,42	HMC-TM	3,28
KUBE-MSNG	1,76	ROSN-SIBN	3,56	KMAZ-SVAV	3,48	TOT-MRO	3,46	HMC-HOG	2,86
KUBE-YKEN	3,3	ROSN-SNGS	1,4	KMAZ-UAZA	3,3	TOT-SU	3,6	HMC-SPAR	2,56
LSNG-MSNG	3,44	TATN-SIBN	1,78	OMZZ-SVAV	3,14	CVX-MRO	2,32	TM-HOG	2,5

LSNG-YKEN	3,18	TATN-SNGS	3,32	OMZZ-UAZA	1,36	CVX-SU	2	TM-SPAR	3,42
MSNG-YKEN	2,92	SIBN-SNGS	1,36	SVAV-UAZA	2,26	MRO-SU	3,46	HOG-SPAR	2,4

2011									
Российские компании					Иностранные компании				
Энергетика		Нефтегазовые компании		Машиностроение		Energy		Consumer Cyclical	
IRGZ-KUBE	3,66	LKOH-ROSN	3,76	ZMZN-KMAZ	2,86	XOM-TOT	3,66	F-HMC	3,58
IRGZ-LSNG	3,58	LKOH-TATN	3,56	ZMZN-OMZZ	2,86	XOM-CVX	3,6	F-TM	3,52
IRGZ-MSNG	3,58	LKOH-SIBN	3,28	ZMZN-SVAV	3,02	XOM-MRO	3,54	F-HOG	2,78
IRGZ-YKEN	3,6	LKOH-SNGS	3,6	ZMZN-UAZA	3,42	XOM-SU	3,58	F-SPAR	3,56
KUBE-LSNG	3,94	ROSN-TATN	3,52	KMAZ-OMZZ	3,84	TOT-CVX	3,16	HMC-TM	3,86
KUBE-MSNG	3,84	ROSN-SIBN	3,24	KMAZ-SVAV	3,84	TOT-MRO	3,66	HMC-HOG	3,02
KUBE-YKEN	3,82	ROSN-SNGS	3,62	KMAZ-UAZA	2,54	TOT-SU	3,82	HMC-SPAR	3,36
LSNG-MSNG	3,84	TATN-SIBN	3,08	OMZZ-SVAV	3,82	CVX-MRO	3,32	TM-HOG	3,08
LSNG-YKEN	3,84	TATN-SNGS	3,28	OMZZ-UAZA	2,56	CVX-SU	3,2	TM-SPAR	3,32
MSNG-YKEN	3,82	SIBN-SNGS	3,32	SVAV-UAZA	2,98	MRO-SU	3,8	HOG-SPAR	3,32

Интерпретация полученных результатов

Естественно предположить, что на динамику отклонений статистических оценок копула-функций от эталонных влияют макроэкономические факторы.

Проанализировав результаты экономической деятельности за 2007–2011 гг., мы обнаружили следующее:

– В 2007 году рост российской экономики составил 8%, этот показатель оказался самым высоким за последние годы. По итогам этого года Россия вошла в 7-ку крупнейших экономик мира, оставив позади Италию и Францию, а также вошла в группу стран с высоким уровнем человеческого развития.

– В 2008 произошёл обвал цен на нефть, очень сильно упал ВВП, сокращается промышленное производство, реальные доходы населения. Также 2008 год характеризуется началом мирового финансового кризиса, который не мог не отразиться на экономике России.

По таблицам 2 и 3 можно заметить, что в этот год акции компаний упрочили контрмонотонную связь.

– 2009 год. По итогам 2009 года падение российской экономики оказалось неадекватно большим (в мае ВВП России снизился на 11% по отношению к аналогичному месяцу 2008 года). Сформировались предпосылки для перевода кризиса в хроническую затяжную стадию, но первый шок от кризиса уже прошел.

Таблицы 2 и 3 за 2009 год показывают, что контрмонотонная связь между акциями компаний немного ослабла.

– 2010 год. Промышленность прибавила в объемах за год более чем 8%. Это один из лучших результатов за последнее десятилетие. Но, в данном случае, высокий темп роста в достаточной степени был обусловлен наличием низкой базы за 2009 год. Многие отрасли обрабатывающего сектора по-прежнему существенно отстают от объемов производства и продаж докризисного периода, хотя

некоторые из них уже превосходили этот уровень. В том числе за счет программы утилизации, высоких показателей во втором полугодии добилось автомобилестроение.

Цена нефти остается одним из основных индикаторов состояния российской экономики. В декабре она вырвалась за пределы \$90. Среднегодовая цена нефти увеличилась почти на треть. Примерно настолько же увеличился объем российского экспорта в денежном выражении и доходы федерального бюджета.

Таблицы 2 и 3 показывают, что между акциями компаний резко увеличилась комонотонная связь именно в 2010 году.

– 2011 год. Темп роста промышленного производства в сентябре сократился до минимального значения за весь посткризисный период – 3,9%. Ухудшение динамики наблюдается в нефтепереработке, целлюлозно-бумажной промышленности, в черной металлургии, в химической промышленности и некоторых других отраслях. Практически, на протяжении всего года низкий темп роста демонстрирует добывающий сектор. Из-за снижения спроса на электроэнергию со стороны энергоемких отраслей, практически до нуля сократился темп роста в энергетике.

Таблицы 2 и 3 за 2011 год демонстрируют, что акции компаний вновь упрочили свою контрмонотонную связь.

– Таблицы 2 и 3 для зарубежных компаний иллюстрируют похожую ситуацию – во время экономического подъема связи между акциями компаний одинаковых отраслей усиливают комонотонную зависимость, а во время экономического спада – контрмонотонную. В целом иностранное машиностроение, энергетика и нефтегазовая отрасль имеют схожую динамику с аналогичными отраслями России. Исключением является 2009 год, который выдался для мировой экономики одним из наиболее неблагоприятных со времен Великой депрессии 1929 года. Виной тому по-прежнему является кризис мировой экономики, который все еще преобладал в целом ряде ее сегментов.

Выводы

По результатам проведенной работы было замечено, что во время экономического роста акции нефтегазовых и электроэнергетических компаний увеличивают комонотонную связь. Во времена экономического спада наблюдается обратная ситуация — увеличение контрмонотонной связи между акциями нефтегазовых и электроэнергетических компаний.

С сектором машиностроения всё немного сложнее. По таблицам 3 и 4 наблюдается увеличение комонотонной связи акций для следующих пар компаний: ЗМЗ-КАМАЗ, ЗМЗ-ОМЗ, ЗМЗ-УАЗ, ЗМЗ-СОЛЛЕРС — не только

в 2010, но и в 2009 году, это можно связать с тем, что именно в этот год шла активная правительственная кампания по обмену старых автомобилей на новые, что не позволило машиностроению упасть вместе с нефтегазовым и электроэнергетическим комплексом. Так же, стоит отметить, что данные отклонения в наблюдениях напрямую связаны с компанией ЗМЗ, жизнеспособность которой в 2009 году обеспечили продажи на вторичном рынке. В этот период времени ЗМЗ принимает решение не выплачивать дивиденды как по обыкновенным, так и по привилегированным акциям, а чистую прибыль направляет на реализацию инвестиционных проектов и НИОКР по перспективной продукции.

Литература:

1. Бронштейн Е.М., Прокудина Е.И., Герасимова А.С., Дубинская К.Г. (2011). Оценка взаимосвязей временных рядов курсов акций с помощью копула-функций. Журнал «Прикладная эконометрика» №2 (22).
2. Фантащини Д. (2011). Моделирование многомерных распределений с использованием копула-функций. Журнал «Прикладная эконометрика» №2 (22).
3. Пеникас Г.И. (2011). Модели «копула» в задачах хеджирования ценового риска. Журнал «Прикладная эконометрика» №2 (22).
4. Пеникас Г.И. (2010). Модели «копула» в управлении валютным риском банка. Журнал «Прикладная эконометрика» №1 (17).
5. Пеникас Г.И. (2010). Модели «копула» в приложении к задачам финансов. Журнал Новой экономической Ассоциации. №7.
6. <http://www.finam.ru>
7. <http://stocks.investfunds.ru/>
8. <https://www.google.com/finance>
9. <http://ru.wikipedia.org/>
10. <http://www.gazeta.ru/>

Организационная структура лизинговой компании

Фокеева Кристина Николаевна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

При осуществлении проекта его результат решающим образом зависит от организации управления. Использование имеющейся у компании информации будет неэффективно, если менеджер проекта не обладает необходимыми полномочиями, и поддержкой со стороны команды исполнения проекта, а также функциональных руководителей. Организационная структура зависит от вида деятельности и количества осуществляемых проектов, поэтому разрабатывая организационную структуру необходимо учитывать особенности компании, в которой она будет внедряться. В данной статье будут рассмотрены организационные структуры с точки зрения управления проектами для выявления организационной структуры подпадающей лизинговым компаниям.

Под организационной структурой понимается совокупность взаимодействия подразделений, между кото-

рыми устанавливаются определенные отношения по поводу распределения уровней и областей ответственности, а также распределение полномочий внутри компании. На основе организационной структуры осуществляется взаимодействие между подразделениями, формируется команда проекта, упорядочивается работа сотрудников компании, происходит определение сроков исполнения процедур, рациональное использование ресурсов компании, а также повышение конкурентоспособности.

Начнем с того, что рассмотрим организационную структуру, которая используется в лизинговых компаниях (рис 1).

Во главе лизинговой компании стоит генеральный директор. У него в подчинении находятся функциональные руководители, которые отвечают за выполнение их подразделением определенного этапа лизингового проекта.

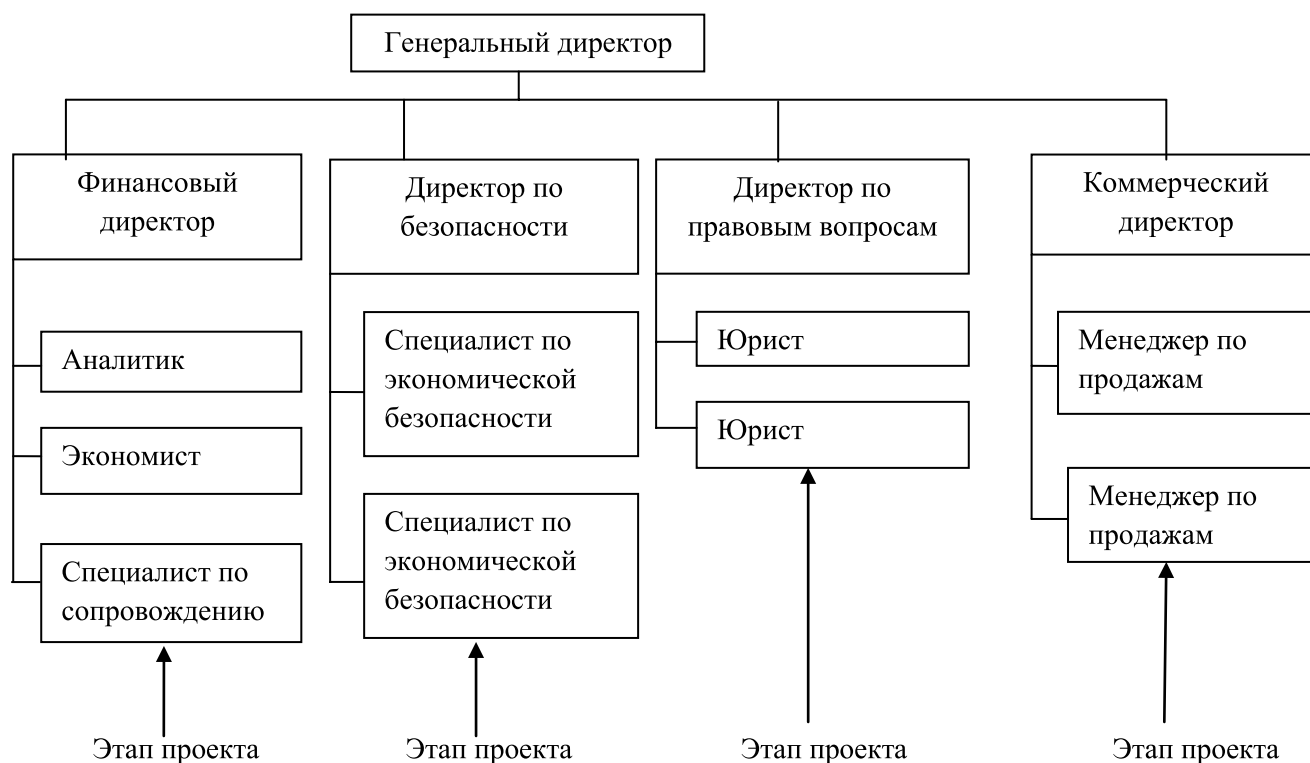


Рис. 1. Организационная структура лизинговой компании

Взаимодействие между подразделениями происходит на уровне движения документов. В лизинговой компании основным видом деятельности является осуществление лизинговых проектов. Осуществление проекта предполагает формирование команды проекта во главе с менеджером проекта. В данном случае получается, что менеджер проекта находится на том же уровне подчинения, что и другие сотрудники, вовлеченные в исполнение проекта. Единого контроля и мониторинга при реализации в приведенной организационной структуре не осуществляется. Генеральный директор владеет все информацией. Но, в неделю может осуществляться 10–15 проектов, и он не может заниматься детализированным контролем и мониторингом за каждым проектом.

К основному достоинству такой организационной структуры можно отнести то, что она позволяет быстро и эффективно отслеживать возникающие проблемы на каждом этапе реализации проекта и быстро их устранять.

Недостатками же такой организационной структуры является:

- Отсутствие целостной команды проекта;
- Отсутствие единой системы мониторинга и контроля за проектом;
- Отсутствие четкости в соблюдении регламента реализации лизингового проекта;
- Дублирование функций;
- Возникновение ошибок при реализации проекта и трудность в установлении виноватых;

- Отсутствие необходимых полномочий и ответственности у менеджеров по продажам;
- Снижение производительности сотрудников вовлеченных в исполнение лизингового проекта, из-за давлении и со стороны функционального руководителя и со стороны менеджера по продажам.

Данная структура эффективно существует и применяется в лизинговых компаниях. Но такая организационная структура не совсем соответствует проектной деятельности.

Рассмотрим существующие организационные структуры в проектной деятельности и на их основе дополним или изменим приведенную организационную структуру.

Согласно РМВОК выделяют следующие типы организационных структур:

- Функциональная;
- Матричная;
- Проектная.

Рассмотрим каждый тип подробнее. Функциональная организационная структура является иерархической структурой, в которой каждый служащий имеет одного четко выделяемого руководителя. При функциональной организационной структуре также выполняются проекты, но содержание проектов ограничено рамками функционального подразделения. Если проекты, которые ведутся в организации, повторяются и хорошо изучены, функциональная структура справляется с ними достаточно успешно. Также успешно она справляется с любыми проектами, которые ограничены рамками одного функционального подразделения. Если проекты затрагивают не-



Рис. 1. Сильная матричная организационная структура лизинговой компании

сколько подразделений и не имеют аналогов в истории организации, то реализация таких проектов в рамках функциональной структуры сталкивается с серьезными трудностями. Эти трудности вызваны и проблемами с координацией работ, и тем, что интересы функциональных руководителей не ограничиваются интересами проекта и могут даже вступать с ними в противоречия. Приведенная выше организационная структура соответствует функциональной структуре. Разница заключается в том, что в лизинговой компании все подразделения задействованы в проекте.

Противоположно функциональной является проектная организационная структура, в которой у каждого члена команды проекта также один непосредственный руководитель, но подразделения организованы по проектному принципу — команды управления проектами образуют собственные подразделения, возглавляемые менеджерами соответствующих проектов. В проектной структуре у менеджера проекта исчерпывающие полномочия. Тем самым достигается полная координация работы команды проекта. Казалось бы, логичнее всего внедрить проектную организационную структуру в лизинговой компании, так как она основана на управлении проектами и большая часть ресурсов организации задействована именно в них. Но в компании за месяц может осуществляться 30–35 проектов одновременно и это требует дополнительного контроля со стороны функциональных руководителей. Так что данная организационная структура не подходит для лизинговых компаний по следующим причинам:

- большое количество проектов за определенный промежуток времени, делает невозможным создания обособленных подразделений для проекта;
- полные полномочия менеджера проекта, делают не-

эффективной работу подразделений компаний;

- несоответствие уровня полномочий и уровня ответственности менеджера проекта;
- участие сотрудников сразу в нескольких лизинговых проектах.

В зависимости от полномочий менеджера проекта различают слабую, сбалансированную и сильную матрицу. Слабая матричная структура сохраняют многие характеристики функциональной организации. Полномочия менеджера проекта в такой структуре ограничены. В сильной матричной структуре присутствует позиция менеджера проекта, наделенного полномочиями напрямую отдавать распоряжения и требовать отчетности от сотрудников функциональных подразделений, входящих в состав команды управления проектом. Члены команды управления проектом не выводятся из состава своих функциональных подразделений, с этого момента эти сотрудники обязаны своевременно и качественно выполнять задания менеджера проекта, причем качество их работы контролируется и руководителем соответствующего функционального подразделения (рис. 2).

Сильная матричная структура позволяет решить следующие существующие недостатки функциональной организационной структуры:

- упорядочить работу сотрудников компании;
- сформировать команду проекта во главе с менеджером проекта;
- наделить менеджера проекта соответствующими полномочиями и обязанностями;
- возможность осуществлять единый контроль на протяжении всего лизингового проекта;
- планировать время на осуществление одного лизингового проекта.

Можно сделать вывод, что наиболее предпочтительной организационной структурой в лизинговой компании, является сильная матричная структура, так как учитывает

особенности лизинговой деятельности и исходя из них позволяет осуществлять эффективное взаимодействие между подразделениями.

Влияние инфляции на эффективность инновационных проектов

Фролов Александр Львович, аспирант
Академический международный институт (г. Москва)

Методология оценки инвестиционных проектов построена на концепции временной стоимости денег. Это связано с тем, что в инвестиционной практике постоянно приходится считаться с различными корректирующими факторами, в том числе с инфляцией, которая с течением времени обесценивает стоимость денежных средств. Инфляция во многих случаях существенно влияет на эффективность проекта, условия финансовой реализуемости, потребность в финансировании и эффективность участия в проекте собственного капитала. Это влияние особенно заметно для инновационных проектов, поскольку они имеют более длительный инвестиционный цикл и требуют значительной доли заемных средств.

Выделяют различные виды влияния инфляции на инвестиционные, в том числе, инновационные проекты на микроэкономическом уровне (рис. 1).

В методических рекомендациях, в частности, дается следующая классификация видов влияния инфляции [1]:

1. влияние на ценовые показатели;
2. влияние на потребность в финансировании;
3. влияние на потребность в оборотном капитале.

Первый вид влияния инфляции практически зависит не от ее величины, а только от значений коэффициентов неоднородности и от внутренней инфляции иностранной валюты.

Второй вид влияния зависит от неравномерности инфляции (ее изменения во времени). Наименее выгодной для проекта является ситуация, при которой в начале проекта существует высокая инфляция (и, следовательно, заемный капитал берется под высокий кредитный процент), а затем она падает.

Для избежания неоправданно высоких процентных выплат при реализации процентных рисков в Методических рекомендациях рекомендуется при заключении кредитных соглашений предусматривать пересмотр процентной ставки в зависимости от инфляции (ролловерный кредит). Однако необходимо отметить, что такой подход не распространен в российской практике. Чаще в качестве базовой ставки для ролловера банки используют ставку рефинансирования Банка России. Однако эта ставка не всегда отражает изменение инфляции.

Третий вид влияния инфляции зависит как от ее неоднородности, так и от уровня. По отношению к этому виду влияния все проекты делятся на две категории (в основном

в зависимости от соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей). Эффективность проектов первой категории с ростом инфляции падает, а второй — растет.

Помимо представленной классификации влияние инфляции на проекты также делится в зависимости от сроков [2, 3].

Краткосрочное влияние инфляции на эффективность проекта проявляется посредством ее влияния на оборотные средства, в основном на дебиторскую и кредиторскую задолженность. Как правило, всякое предприятие имеет и дебиторскую, и кредиторскую задолженности. Дебиторская задолженность возникает из-за задержки оплаты продукции данного предприятия, кредиторская задолженность — из-за задержки оплаты этим предприятием используемых им ресурсов (прежде всего поставляемого сырья и материалов). Относительный «вес» дебиторской и кредиторской задолженностей различен для предприятий разного типа. Для большинства производственных предприятий преобладающую роль играет дебиторская задолженность, так как нередко величина задержки платежей за проданную продукцию этих предприятий оказывается достаточно заметной (до нескольких месяцев), особенно если по условиям реализации продукции невозможна или затруднена ее продажа с предоплатой (как, например, при производстве электроэнергии).

Механизм влияния инфляции на дебиторскую и кредиторскую задолженности одинаков, а направления влияния, противоположные: с одной стороны обесценивание дебиторской задолженности отрицательно влияет на показатели проекта, а с другой — обесценивание кредиторской задолженности положительно сказывается на показателях эффективности проекта.

В этой связи расчет эффективности инвестиционных проектов должен учитывать возможную задержку платежей за поставленную продукцию, которая может достигать до нескольких месяцев, и влияние инфляции на величину дебиторской и кредиторской задолженности.

В среднесрочном аспекте инфляция оказывает влияние на эффективность проекта через денежные потоки, связанные с получением и погашением займов. Основная трудность, которая возникает при оценке влияния инфляции на расчеты по займам, состоит в том, что это влияние самым существенным образом зависит от условий займа. Поэтому нет однозначного ответа на вопрос, как

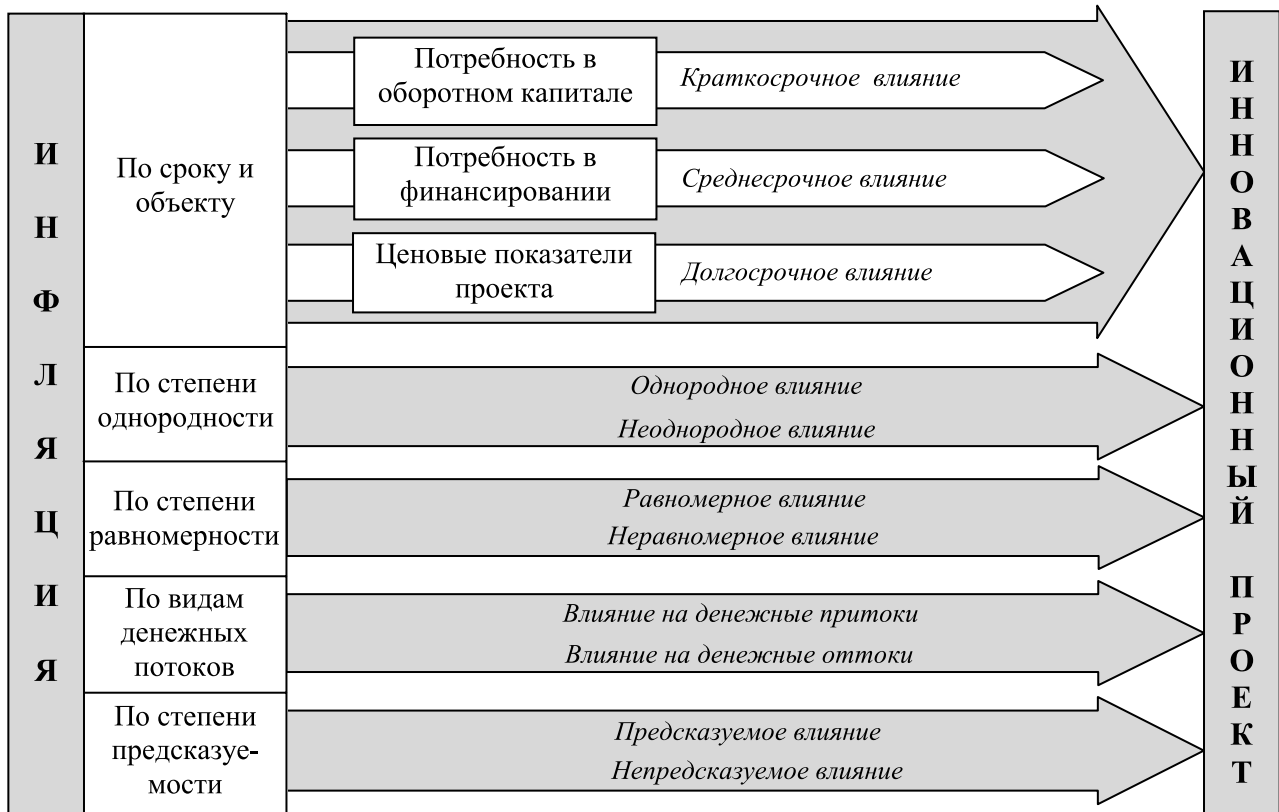


Рис. 1. Виды влияния инфляции на инновационный проект

инфляция сказывается на интегральном эффекте проекта в той части, в которой он связан с расчетами по займу.

Долгосрочное влияние инфляции зависит, прежде всего, от ее неоднородности и от темпа внутренней инфляции иностранной валюты (который также характеризует неоднородность инфляции). Инфляция в долгосрочном периоде, прежде всего, влияет на выручку, затраты по проекту, амортизацию. Например, амортизационные отчисления рассчитываются исходя из первоначальной стоимости объекта, которая не учитывает инфляцию, поэтому при росте дохода одновременно с ростом инфляции растет налогооблагаемая база, так как проявляется сдерживающий фактор – амортизационные отчисления отстают от инфляции. Индексы общей инфляции также влияют на некоторые налоги, однако это обычно незначительно сказывается на эффективности инвестиционных проектов.

Как видим, обе представленные классификации видов влияния инфляции на инвестиционные проекты, по существу, одинаковы. При этом они не охватывают все многообразие взаимосвязей инфляции с инвестиционными проектами. Поэтому нами предлагается дополнить классификацию видов влияния инфляции на инвестиционные и инновационные проекты.

Влияние инфляции может быть однородным и неоднородным. Вообще инфляция называется однородной, если темпы изменения всех денежных показателей доходной и расходной частей проекта зависят только от номера шага расчетного периода, но не от характера показателей. Не-

однородная инфляция (т.е. различная ее величина) характеризуется различной динамикой по денежным показателям доходной и расходной частей проекта (например, по видам ресурсов, оплаты труда, цен на реализуемую продукцию и т.д.). Для измерения степени неоднородности цен используют коэффициенты неоднородности, которые при однородной инфляции равны единице для любого показателя, а при неоднородной инфляции, соответственно, могут быть больше или меньше единицы, в зависимости от динамики цен определенного показателя в сравнении с общим уровнем инфляции. Таким образом, однородная инфляция оказывает меньшее влияние на проект. Для ее учета достаточно продефлировать показатели проекта на соответствующий данному периоду общий индекс инфляции. Неоднородная инфляция более существенно влияет на показатели проекта. Для ее учета уже не достаточно использовать общие индексы цен.

Влияние инфляции также может быть равномерным и неравномерным. Инфляция называется равномерной, если темп общей инфляции не зависит от времени (от номера шага расчетного периода). То есть ее темпы не меняются с течением времени. Неравномерная инфляция изменяется от периода к периоду. Неравномерная инфляция оказывает большее влияние на показатели проекта, поэтому это должно учитываться (например, при установлении нормы дисконта).

На практике однородной и равномерной инфляции практически не бывает. Поэтому при оценке показателей

проекта можно лишь условно принять ее однородность или равномерность (и то до определенного момента). Делается это для упрощения расчетов. Напротив, наиболее точные расчеты получаются в том случае, если учитывать как неоднородность, так и неравномерность инфляции.

Также необходимо выделять влияние инфляции на доходную и расходную части проекта (или, точнее, на денежные притоки и денежные оттоки). Дело в том, что обесценивание этих частей проекта в результате инфляции диаметрально противоположно влияет на показатели эффективности проекта. То есть, обесценивание притоков отрицательно сказывается на показателях, а обесценивание оттоков — положительно. Это влияние инфляции на проект объясняется ее неоднородностью для положительных и отрицательных денежных потоков, поэтому данная классификация может рассматриваться как частный случай классификации влияния по степени однородности.

Не углубляясь в теорию индексов цен, отметим, что на практике для измерения инфляции наиболее часто используются следующие показатели:

- индекс потребительских цен (ИПЦ), определяемый как средневзвешенный индекс цен по корзине потребительских товаров и услуг, взвешенных по структуре приобретения этих товаров и услуг типичным потребителем данной страны. Во всем мире ИПЦ является одним из основных показателей инфляции. В России его рассчитывают с начала 1990-х, с момента перехода на использование системы международных показателей в статистике. Индекс включает несколько составляющих: динамику цен на продовольственные, промышленные товары и на услуги. И если цены на товары в последнее время относительно стабильны, то на услуги, напротив, активно растут. Они-то и влияют в основном на инфляцию;

- индекс отпускных цен производителей, рассчитываемый по корзине товаров производственного назначения;

- дефлятор валового внутреннего продукта (ВВП), т.е. индекс изменения цен в среднем по всей экономике в целом. Это наиболее широкий показатель инфляции, выражающий изменение цен на все товары и услуги, входящие в ВВП.

Существуют и другие показатели, как например, показатель базовой инфляции. Ученые всего мира давно искали способы корректного измерения инфляции. В конце 1980-х — начале 1990-х появилось новое понятие «базовая инфляция». В отличие от ИПЦ, она не включает цены, подверженные резким сезонным колебаниям, и регулируемые цены. Пионерами в этой области стали шведские ученые. С 2002 года индекс базовой инфляции рассчитывают и в России. Он более точно отражает глубинные процессы в динамике цен. И хотя индекс коррелирует с ИПЦ, он с ним не совпадает.

Для прогноза инфляции в рамках инновационного проекта необходимо использовать еще ряд показателей. Так, согласно методическим рекомендациям учет инфляции при оценке эффективности инвестиционных проектов должен осуществляться с использованием:

- общего индекса внутренней рублевой инфляции, определяемого с учетом систематически корректируемого рабочего прогноза хода инфляции;

- прогнозов валютного курса рубля;

- прогнозов внешней инфляции;

- прогнозов изменения во времени цен на продукцию и ресурсы (в том числе газ, нефть, энергоресурсы, оборудование, строительно-монтажные работы, сырье, отдельные виды материальных ресурсов), а также прогнозов изменения уровня средней заработной платы и других укрупненных показателей на перспективу;

- прогноза ставок налогов, пошлин, ставок рефинансирования ЦБ РФ и других финансовых нормативов государственного регулирования.

Вообще сам расчет представленных показателей не является чем-то затруднительным. Однако проблема возникает не в расчетах, а при прогнозировании показателей инфляции. Например, в п. 9.2 Методических рекомендаций говорится, что: «если прогноз инфляции известен на весь расчетный период, то заданными являются общие индексы (или темпы) рублевой и валютной инфляции, индексы (или темпы) роста валютного курса (или индексы внутренней инфляции иностранной валюты) и коэффициенты неоднородности для всех продуктов. Известными считаются также прогнозы «текущих» (без учета инфляции) цен на продукты». Тогда индексы цен на каждый продукт для всего прогнозного периода определяются из общих индексов цен и коэффициентов неоднородности. Однако процедуры и методы прогнозирования индексов цен остаются «за кадром» рекомендаций, подразумевая, что инвестор самостоятельно их выбирает.

Поэтому можно выделить еще одну типологию влияния инфляции на инвестиционные проекты — по степени предсказуемости. Инфляция может быть предсказуемой (прогнозируемой) и малопредсказуемой (непрогнозируемой). К предсказуемой необходимо относить инфляцию, индексы цен которой заранее известны или в большой степени совпадают с ожиданиями инвестора. Это могут быть регулируемые цены, тарифы, налоги, пошлины и т.д., изменение которых заранее известно. Также это может быть сезонное изменение цен или цен на товары, зависящих от детерминированных факторов (например, от валютного курса). Малопредсказуемая и непредсказуемая инфляция формируется исходя изменения потребительских предпочтений, структуры спроса и других случайных факторов.

В научной литературе выделяют несколько принципов учета инфляции при оценке инвестиционных проектов [3]:

- денежные потоки и норма дисконта должны быть в одном масштабе цен — или номинальные (прогнозные, включающие инфляцию), или реальные (расчетные, то есть без инфляции);

- в случае, если проект предусматривает использование заемных средств, процент по займу (кредиту) также должен приводиться к масштабу (номинальному или реальному);

— на начальных стадиях разработки проекта можно проводить расчеты в текущих (постоянных) ценах, что может оценить идею проекта и упрощает проведение расчетов и анализ показателей эффективности;

— расчет эффективности проекта в целом рекомендуется осуществлять как в текущих, так и в прогнозных ценах;

— разработку схемы финансирования и оценку эффективности участия в проекте следует проводить только в прогнозных ценах;

— для расчета показателей эффективности денежные потоки, определенные в прогнозных ценах, должны предварительно дефлироваться.

Можно выделить ряд методов учета влияния инфляции при оценке эффективности инвестиционных и инновационных проектов. Они широко описаны в научной и учебной литературе, а также широко представлены в автоматизированных пакетах по оценке инвестиций. Например, все основные компьютерные системы, существующие на российском рынке, такие, как *COMFAR* (производства *UNIDO* — Организации ООН по промышленному развитию), *Project Expert* (производства московской фирмы «Pro-Invest Consulting»), «Альт-Инвест» (производства Санкт-Петербургской консалтинговой фирмы «Альт»), а также некоторые другие используют различные методы учета инфляции. Рассмотрим их подробнее.

1. *Дефлирование итогового показателя с учетом инфляции.* Если нам известны денежные потоки в прогнозных ценах (номинальные), реальная ставка дисконта и темп инфляции, то в данном способе поступают следующим образом:

а) определяют номинальный показатель (например, NPV) на основе прогнозных денежных потоков и реальной ставки доходности;

б) итоговый показатель дефлируют на общий индекс инфляции за расчетный период.

Данный метод является наиболее простым. Однако на этом его преимущества заканчиваются. К отрицательным последствиям применения данного метода относятся:

— невозможность рассчитывать относительные показатели эффективности проекта, например, внутреннюю норму доходности, срок окупаемости и т.д.;

— возникновение значительных ошибок при корректировке конечного показателя, а не денежных потоков (ошибка может достигать до 20% от верного результата).

В результате можно сказать, что данный метод подходит только для грубой оценки непродолжительных проектов.

2. *Осуществление расчетов денежных потоков в реальных ценах,* т.е. исключающих влияние инфляции, для чего:

а) денежные потоки каждого шага расчета, сформированные в прогнозных ценах, пересчитываются в денежные потоки в реальных ценах путем дефлирования на «накопленный» индекс инфляции;

б) показатели эффективности рассчитываются в реальных ценах на основе реальных денежных потоков и реальной нормы дисконта.

Преимуществом данного метода является то, что описание потока денежных средств в реальных ценах само по себе характеризует проект, так как эти цены сопоставимы для различных моментов времени. Также возможно достоверно рассчитать все показатели эффективности инвестиционного проекта, включая относительные. Однако недостатком метода является его трудоемкость, так как для реализации данного метода необходимо задать независимо индексы цен на все продукты и ресурсы или, что более правильно, задавать не сами индексы цен, а отношения темпов роста цены каждого продукта к темпу общей инфляции [2]. Также в проекте необходимо задавать реальные, а не номинальные процентные ставки, индексы внутренней инфляции иностранной валюты, а не непосредственно индексы изменения ее курса.

3. *Дефлирование путем пересчета денежного потока в «твердую» валюту.* Этот метод используется в ряде версий системы *Project Expert*. Для этого необходимо:

— построить прогноз валютного курса на период реализации проекта;

— перевести денежные потоки в «твердую» валюту по прогнозному курсу;

— показатели эффективности проекта рассчитываются исходя из денежных потоков, номинированных в иностранной валюте.

Обоснованием применения данного метода обычно служит то, что инфляция «твердых» валют мала и что результат, выраженный в «твердой» валюте, будет понятен инвестору. Однако такой «перевод» денежных потоков в твердую валюту при оценке инновационных проектов не всегда корректен. Во-первых, «твердая» валюта также подвержена внешней инфляции, значение которой за большой промежуток времени может составить ощутимый уровень (при инфляции 2% в год получим общий уровень инфляции за 20 лет — 49%, а за 30 лет — 81%). Во-вторых, иностранная валюта подвержена внутренней инфляции, т.е. падению покупательной способности иностранной валюты в России, сопровождаемому реальным укреплением рубля.

Рассматриваемый метод имеет и другой недостаток. Если меняя общий индекс инфляции, можно легко подобрать наиболее невыгодный для реализации проекта сценарий развития инфляции, то изменение валютного курса влияет на эффективность многовалютного проекта более сложным образом и найти наименее выгодный сценарий в этом случае намного труднее. При этом прогноз общего индекса инфляции ничуть не труднее (скорее, наоборот), чем прогноз валютного курса.

Наконец, переход к «твердой» валюте провоцирует инвестора на часто совершаемую ошибку (особенно в российских условиях): денежные потоки переводят по прогнозному валютному курсу, который долгое время может не изменяться, особенно на фоне постоянного реаль-

ного укрепления рубля и проводимой валютной политики Банка России. Хотя по правильному необходимо было бы задать индекс роста валютного курса равным прогнозируемому общему индексу инфляции независимо от существующего прогноза роста валютного курса. Иначе при переходе к «твердой» валюте дефлирования вообще не происходит и показатели эффективности проекта оказываются завышенными тем больше, чем выше принимается рост цен вследствие инфляции.

4. *Формирование нормы дисконта с учетом инфляции.* В этом случае:

а) рассчитывается номинальная норма дисконта с учетом инфляции, причем предполагается однородная равномерная инфляция, то есть одинаковый рост цен на продукцию и различные виды ресурсов в различные периоды времени;

б) показатели эффективности проекта рассчитываются на основе денежных потоков в номинальных (прогнозных) ценах и номинальной нормы дисконта.

Данный метод более простой, чем предыдущие, однако он и менее точный. Так, обычно уровень инфляции непостоянен, а значит, непостоянна и номинальная норма дисконта. Поэтому дисконтирование на постоянное значение дисконта, возведенное в степень, искажает значения показателей эффективности проекта. Конечно, логично использовать меняющуюся номинальную норму дисконта. Кроме того, даже меняющаяся норма дисконта не может учесть разную динамику цен на различные товары в рамках одного периода. Также теряется связь между показателями внутренней нормы доходности и номинальной нормой дисконта, и показатель внутренней нормы доходности не может быть использован для оценки.

Таким образом, наиболее верным и точным среди рассмотренных методов можно считать метод осуществления расчетов денежных потоков в реальных ценах.

Особенности оценки и реализации инновационных проектов определяют специфику учета инфляции в инновационных проектах в отличие от инвестиционных. В частности, инновационные проекты имеют важное отличие от инвестиционных проектов — они ориентированы на создание нового продукта, цена на который может вести себя непредсказуемо.

Конечно, эта непредсказуемость имеет свои пределы. Дело в том, что большинство инновационных проектов реализуются в высокотехнологичных отраслях. Эти от-

расли характерны быстрым моральным износом первого и второго рода как основных фондов, задействованных там, так и товаров, получаемых на выходе данных отраслей (тогда уже речь идет о моральном износе данного товара для покупателя). В связи с непредсказуемостью морального износа, себестоимость производства товаров и цены на них подвержены серьезным изменениям. Причем цены, как правило, снижаются, а не растут. Поэтому когда мы говорим о непредсказуемости поведения цен в инновационных проектах, прежде всего, имеется в виду непредсказуемое снижение реальных цен на инновационные товары в результате их морального износа первого и второго рода.

Например, можно представить ситуацию, когда инновационный проект реализуется при некотором инфляционном фоне. Его, казалось бы, можно не учитывать, то есть все расчеты проводить в реальных ценах, но при условии однородности инфляции. Теперь представим себе, что инновационный товар данного проекта — компьютер или мобильный телефон. Тогда официальная статистика покажет нам, что цены на данные товары изменяются примерно в соответствии с общим индексом цен, то есть официальная инфляция однородна. Однако, если учесть качество данных товаров на рынке в разные периоды времени, то окажется, что они не сопоставимы между собой, а потому и индекс инфляции является недостоверным. Компьютер, произведенный сегодня, завтра потеряет в цене, а на смену ему придет техника нового поколения. Поэтому фактически на фоне общей инфляции происходит дефляция на инновационные товары, учитывать которую необходимо отдельно. Пренебрежение данным фактом приведет к потерям инвесторов.

Отметим, что такая ситуация характерна как раз для инновационных проектов, направленных на создание новых товаров (аналогичную ситуацию можно описать и для технологических инноваций), что является одной из особенностей учета инфляции в инновационных проектах. В этих условиях необходима разработка таких методов, которые бы позволяли определить «чистое» изменение цен, очищенное от влияния изменения качества товаров. В некоторых случаях это требует применения достаточно сложных математических методов. Проблема расчета инфляции с учетом изменения качества товаров далеко не нова и широко разработана в рамках теории гедонических индексов цен. Остановимся на ней подробнее в следующей главе.

Литература:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 №ВК 477.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2002. — 888 с.
3. Староверова Г.С. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина. — М.: КНОРУС, 2006. — 312 с.

Причины внедрения Базель III, его характеристики и ожидаемые эффекты

Чараиа Вахтанг Отариевич, докторант
Тбилисский государственный университет (Грузия)

В статье рассмотрены причины внедрения новых, ужесточенных регулировании в банковской сфере – Базель III. Подробно описаны характеристики и показатели современных Базельских регулировании и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: Базель III, риск-менеджмент, банковское дело, регулирование банковского дела, международный банкинг.

Reasons of Basel III Introduction. Characteristics and Probable Outcomes

Vakhtang Charaia, doctoral candidate
Tbilisi State University

This article discusses the reasons for introduction of new, tougher regulations in the banking sector, called – Basel III. Article Analyzes characteristics and probable outcomes of the latest regulations of Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). Appropriate conclusions are made.

Key words: Basel III, Risk management, Banking, Regulation of Bank Activity, International Banking.

Глобальный финансовый кризис 2008 года вызвал потребность кардинально изменить структуру подхода к риску и регулированию финансового сектора, которое выразилось в новых рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору (BCBS) и получила название «Базель-III».

Согласно Стефану Вальтеру (Бывший глава Базельского комитета) причины по которым было решено внедрять «Базель-III» были следующими:

– **Негативный эффект банковского кризиса.** Доказано, что банковский кризис приводит к спаду экономического производства, до 60% ВВП.

– **Частота банковских кризисов.** С 1985 г. можно считать более 30 банковских кризисов в странах-участницах Базельского Комитета, что соответствует вероятности равной 5% для страны-участницы касательно риска столкновения с кризисом на данный год (см. табл. 1).

– **Бенефиты** Базеля-III превышают издержки связанные с его внедрением, поскольку стабильная банковская система является основой устойчивого развития, а также дает дополнительные положительные эффекты, связанные с долгосрочным периодом.

Рассмотрим Базель-III более детально. Предложения Базеля-III были одобрены на саммите G20 в Сеуле в ноябре 2010 г. и представляют более жесточенную (повышены требования к капиталу и стандартам банковской ликвидности) версию Базеля-II [1].

Следует отметить, что впервые эти нормативы перестают быть просто рекомендациями конкретным странам и превращаются в жесткие требования к ним, соответственно центральные банки будут наделяться полномочиями и обязательствами по наказанию «непослушных» банков (например: банки не смогут выплачивать дивиденды акционерам; не смогут выплачивать бонусы и другие премии

своим управляющим и т.д.). Каждая область предложенных изменений в Базеле-III должна будет пройти фазы консультаций, обсуждения и внедрения. Из-за сложностей, связанных с внедрением Базель-III (более высокий уровень динамики, сложности и взаимозависимости различных юрисдикций, финансовые сложности), большинство специалистов уверены в том, что его внедрение будет очень долгим и растянутым процессом [2]. Хотя другие считают, что высокая конкуренция, ожидаемая в будущем, вынудит банки к его более быстрому внедрению для: при-

Таблица 1. Банковский кризис в BCBS странах с 1985 г.

Австралия	1989
Бельгия	2008
Бразилия	1990, 1994
Китай	1997
Франция	1994, 2008
Германия	2007
Гонконг	1998
Индия	1993
Индонезия	1992, 1997
Италия	1990
Япония	1992, 2008
Корея	1986, 1997
Люксембург	2008
Мексика	1997
Россия	1995, 1998
Швеция	1991
Швейцария	2008
Турция	1991, 2000
Америка	2007

Источник: BCBS

Таблица 2. Минимальные требования к составу капитала и период их внедрения (%)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Базовый капитал первого уровня/RWA	3.5	4.0	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
Буферный капитал/RWA			0,625	1,25	1,875	2,5	2.5
Контрциклический капитал				0,625	1.25	1.875	2.5
Акционерный капитал + буфер	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,375	7,0
Коэффициент достаточности капитала	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Достаточность капитала + буфер	8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5

Источник: BCBS

влечения локальных и иностранных партнеров; подчеркивания своего высокого/стабильного статуса как для рынка в целом, так и для регулирующих органов; а также для присвоения им более высокого уровня различных рейтингов.

Базель-III представляет собой набор передовых способов оценки рисков (кредитного, рыночного и операционного) и создания соответствующего капитала, содержащего надзора и рыночной дисциплины.

Базель-III предполагает ужесточение требований к капиталу первого уровня, который включает только обыкновенные акции и нераспределенную прибыль. Капитал первого уровня должен быть увеличен с нынешних 4 до 6% активов, взвешенных по риску; Акционерный капитал вместе с нераспределенной прибылью – с 2% активов до 4,5%, взвешенных по риску. Предусматриваются увеличение запасов капитала сверх регулятивного минимума, внедрение показателя оценки достаточности капитала (соотношение капитала и совокупных активов за вычетом резервов и без учета обеспечения), а также показателей краткосрочной (до 30 дней) и долгосрочной (до 1 года) ликвидности [2]. Этапы внедрения этих регулирований приведены на таблице 2.

Исходя из вышесказанного, можно определить, что у Базеля III более широкий охват мер как на микро-пруденциальном уровне (риски отдельных банков) [3]:

- А) Укрепление капитальной базы
- Б) Повышенные требования для покрытия рисков
- В) Внедрение коэффициента долговой нагрузки (leverage ratio)
- Г) Внедрение обязательств на покрытие краткосрочного и долгосрочного финансирования

Так и на макро-пруденциальном уровне (риски всего банковского сектора) [4]:

- А) Внедрение контрциклического буфера капитала и буфера сохранности капитала
- Б) Внедрение коэффициента долговой нагрузки

Теперь рассмотрим предполагаемые последствия вышесказанных нововведений, сегментируя их по следующим категориям:

1. Повышенное количество и качество капитала.

С введением жестких минимальных требований к «капиталу первого уровня» (делится на две части: базовый капитал первого уровня и дополнительный капитал первого уровня) и требований к «капиталу второго уровня» (таблица 3) будет ожидается, что банки столкнутся со

значительными дополнительными требованиями к финансовым ресурсам. Как следствие, большая часть недостающих средств должна будет покрыться за счет обыкновенных акций или невыплаченных дивидендов и в итоге привести к повышению качества капитала. Соответственно, это должно привести к повышению способности банков поглощать убытки как при нормальном, так и при ликвидационном сценарии. Исходя из всего вышесказанного, следует ожидать, что банки начнут очищать свои балансы как можно скорее, и задумка Базельского Комитета о надобности укрепления качества, состава и прозрачности регулируемой капитальной базы будут достигнуты. Но с другой стороны, по мнению аналитиков «Barclays Capital», ужесточение требований к форме капитала первого уровня может вызвать сокращение рынка ценных бумаг, так как из капитала первого уровня исключаются гибридные ценные бумаги, которые пользуются повышенным спросом в последнее время.

Таблица 3. Минимум 8% от общего капитала

Базовый капитал первого уровня – 4.5%	75%	капитал I уровня
дополнительный капитал первого уровня – 1.5%		
Базовый капитал второго уровня – 2%	25%	капиталу II уровня

Источник: BCBS

2. Уменьшенная долговая нагрузка как результат внедрения ограничительного коэффициента (leverage ratio).

Внедрение коэффициента долговой нагрузки в размере 3% (включая балансовые и внебалансовые статьи), которое произойдет с 2018 года (с 2013 только мониторинг) будет подталкивать банки к повышению процентной ставки, что повлечет за собой снижение кредитования в целом. К уже и так строгим требованиям долговой нагрузки (со стороны регулирующих органов) может прибавиться потребность и к соблюдению еще более высоких стандартов для получения более высокого рейтинга со стороны разных рейтинговых агентств.

3. Повышенное покрытие краткосрочной ликвидности (LCR) и повышенное стабильное долгосрочное финансирование (NSFR).

Таблица 4. Консервация буферного капитала (%)

Базовый капитал I уровня	Соответствующий буфер	Минимальные резервы капитала	% от прибыли доступный для дискрционного распределения
4.5 - 5.125	0 - 0.625	60%	0%
> 5.125 - 5.75	0.625 - 1.25	80%	20%
> 5.75 - 6.375	1.25 - 1.875	60%	40%
> 6.375 - 7.0	1.875 - 2.5	40%	60%
> 7.0	2.5	0%	60%

Источник: BCBS

В некотором смысле, мировой финансовый кризис 2008 года был не столько кризис капитальный, сколько кризис ликвидный, по крайней мере, на начальном этапе. Чтобы исправить такую ситуацию в будущем, Базельский комитет предлагает внедрить два новых коэффициента ликвидности (LCR – с 2015 г. и NSFR – с 2018г):

А) 30-дневный коэффициент LCR нацелен на обеспечение краткосрочной устойчивости к потенциальным разрывам ликвидности. Он позволяет убедиться, что международные банки имеют достаточное количество высококачественных ликвидных активов и способны выдержать стрессовый сценарий фондирования за определенный месяц (30 дней) при любом виде катаклизм. Коэффициента LCR требует поддержания более ликвидных низкодоходных активов. При расчете Коэффициента LCR важно, чтобы запасы высоколиквидных активов, деленные на предполагаемую утечку общей суммы за следующие 30 календарных дней, были равны 100 процентам или превышал этот показатель:

$$100\% \leq \frac{\text{Запасы высоколиквидных активов}}{\text{Утечка общей суммы за следующие 30 календарных дней}}$$

Б) Коэффициент NSFR разработан для мотивирования банков в привлечении стабильного среднесрочного и долгосрочного финансирования своих операций, а также для снижения зависимости от краткосрочного финансирования. Коэффициент NSFR можно вычислить с помощи формулы:

$$100\% < \frac{\text{Доступная сумма финансирования}}{\text{Необходимая сумма финансирования}}$$

При расчете Коэффициента NSFR, взвешенные факторы для активов составляют 0%; 5% – для наличности и гособлигации; до 65% для ипотечных кредитов; для розничных кредитов 85% и 100% – для других активов.

Ввод коэффициентов LCR и NSFR приведет к сдвигу спроса от коротких денег к длинным (для банковской системы) и понизит интерес к акциям банковского сектора со стороны инвесторов (для финансовой системы), в связи с понижением дивидендов по ним.

4. Появление дополнительного Буферного капитала.

Для повышения устойчивости банков, Базельский комитет предлагает создать банкам буферный капитал, который как в стабильные, так и в нестабильные периоды экономического развития позволит банкам иметь более высокую ликвидность, чем раньше. В результате этот фонд ограничит выплаты бонусов и дивидендов, пока не будут выполнены требования по формированию буферных капиталов, в соответствии с параметрами, которые приведены в таблице 4 [5].

Таблица 5. 13% от общего капитала + Буфер

Базовый капитал первого уровня – 4.5%	85%	капитал I уровня
Буфер консерваций – 2.5%		
Контрциклический буфер 0 – 2.5%		
дополнительный капитал первого уровня – 1.5%		
Базовый капитал II уровня – 2%	15%	капитал II уровня

Источник: BCBS

Финансовый кризис дополнительно показал, что потери, понесенные в банковском секторе, могут быть очень большим, когда спаду предшествует период избыточного кредитного роста. Легко доступный кредит способствует наращиванию кредитов и росту цен, что в свою очередь часто приводит к так называемым «пузырям активов». Когда эти пузыри, в конце концов, лопнут, цены начнут падать, кредиты не будут выплачиваются, а банки начнут ограничивать заимствования. Поскольку снижение доступности кредитов толкает цены на активы дальше вниз, уровень дефолтов возрастет еще больше. Для предотвращения этого порочного круга, Базель III предлагает так называемый «контрциклический буфер», который будет служить в качестве второго дополнительного фонда во времена высоких темпов роста кредитования. Буфер будет теоретически выступать в качестве тормоза на доступность кредитов в периоды высоких темпов роста кредитования и одновременно уменьшать давление во время спадов. В связи с колебаниями размеров кредитования

этот буфер может составлять от 0 до 2.5%, и в целом получается, что капиталы I и II уровней могут достигать 13% [6], как это показано на таблице 5.

5. Полномасштабный охват рисков, особенно риска контрагента (CCR).

В отличие от варианта II, Базельский комитет в своем варианте III стремится обеспечить полное покрытие рисков в капитале I уровня и, соответственно, увеличивает требования к капиталу на покрытие рисков. Значимый рост требований для торговой книги и секьюритизационных позиций было уже включено в предложения Базель 2.5, поэтому в Базеле III дополнительно модифицировали подходы к позициям, открытым на финансовые институты, и риску контрагента по деривативам. Базель III также подчеркивает важность расчета банковского капитала через т.н. «сценарий худшего варианта».

В Критику Базельским рекомендациям можно сказать, что ни для кого не секрет, что на финансовом рынке кроме банков существует еще и «параллельная» банковская система:

— Альтернативная система перевода денежных средств: Хунди в Индии, Хавала на Ближнем Востоке, Пхеи-Кван в Таиланде и др;

— Взаимные денежные фонды: Фонды денежного рынка общего назначения, фонды денежного рынка краткосрочных государственных обязательств, ценные бумаги, защищенные от налогов;

— Финансовые подразделения транснациональных организаций;

— Страховые компании и другие.

Они является крупнейшим игроком финансового рынка на западе и по их вине, главным образом и произошел нынешний финансовый кризис, а не по вине традиционных банков. Так вот Базель III на них не распространяется! Поэтому основная проблема финансового кризиса последних лет не решена, и Базель III ее не касается другими словами, усиленными регулированиями только одного сектора экономики (банковской) проблему финансового сектора невозможно решить, соответственно, невозможно предотвратить и будущие финансовые кризисы.

Литература:

1. Moorad Choudhry, An Introduction to Banking: Liquidity Risk and Asset-Liability Management, Wiley, 2011.
2. КПМГ, Базель III: вопросы внедрения, 2011.
3. Stefan Walter on Basel III, RWAs, ‘anti-American’ rules and CVA.
4. European Central Bank. Strengthening Macro and Micro – Prudential Supervision.
5. Basel Committee on Banking Supervision, Progress report on Basel III implementation, October 2011.
6. Walter W. Eubanks, The Status of the Basel III Capital Adequacy Accord, Congressional Research Service, Diane Publishing Co, 2010.

Россия на мировом рынке образовательных услуг

Чеботарёва Мария Сергеевна, студент
Воронежский государственный университет

Мировой рынок образовательных услуг представляет собой совокупность образовательных услуг, потребляемых за рубежом гражданами разных стран, а также образовательных услуг, оказываемых иностранными учреждениями на внутренних рынках.

Мировой рынок образовательных услуг условно объединяет в себе несколько сегментов. Основными сегментами являются языковые курсы, школьное обучение, высшее образование, дополнительное профессиональное образование и др.

Следует отметить, что все сегменты мирового рынка образовательных услуг связаны между собой. При поступлении в иностранное учебное заведение необходимо владеть на должном уровне языком обучения. Для подтверждения знания иностранного языка иностранные студенты сдают специализированные языковые экзамены (например, TOEFL, IELTS, DALF, DELE, CELI и др.).

Таким образом, наблюдается тесная взаимосвязь двух сегментов – высшего образования и языковой подготовки. К тому же, многие университеты осуществляют языковую подготовку на собственной базе.

Масштаб деятельности мирового рынка образовательных услуг, а также роль отдельных государств на данном рынке измеряется разными показателями. К ним относятся:

— численность иностранных студентов в мире и отдельных странах;

— темпы прироста численности иностранных студентов;

— доля страны в мировой численности иностранных студентов;

— доход от обучения иностранных граждан; государственные расходы на образование;

— расходы на одного студента; доля иностранных студентов в составе всех обучающихся;

— контингент иностранных студентов по странам обучения;

— распределение иностранных студентов по вузам и специальностям и др.

Объем мирового рынка образовательных услуг достигает 100 млрд. долл. США. Эта цифра включает услуги международного высшего образования, дополнительного профессионального образования, языковых курсов, школьного образования и др. На международное высшее образование приходится половина объема данного рынка, причем, к 2015 году он может возрасти до 200 млрд. долл. Число иностранных граждан, получающих образование за рубежом, достигнет порядка 5 млн. человек [2, с. 18].

Ведущими игроками на мировом рынке образовательных услуг являются США, Великобритания, Германия, Франция, Австралия, Китай, Япония, Россия и Канада.

Международная мобильность студентов (показатель выездной мобильности) является важным показателем, позволяющим оценить склонность студентов к обучению за рубежом. Показатель измеряется как соотношение студентов той или иной страны, получающих образование за рубежом, ко всей численности студентов-граждан данной страны. В Джибути, Кабо Верде и Гвинее-Бисау число студентов, обучающихся за границей, превышает число получающих образование на родине. Данный показатель наиболее высок в странах Африки южнее Сахары. В 2004 году мобильность студентов из Африки составляла 5,9%. Один из 16 студентов стран Африки южнее Сахары учится за границей. Все государства региона, кроме ЮАР, Нигерии и Либерии превышают среднемировой уровень выездной мобильности.

За Африканским континентом следуют Центральная Азия (3,9%) и арабские страны (2,9%). Северная Америка характеризуется самым низким показателем выездной мобильности. Мобильность американских студентов составляет 0,2%, что является самым низким в мире показателем. Мобильность студентов России составляет 0,5%. Низок показатель мобильности у студентов Кубы, Мьянмы, Аргентины, Египта и Филиппин.

Образование является одним из важнейших конкурентных преимуществ России. Вместе с тем, на фоне постоянно растущего внутреннего рынка образовательных услуг и значительного опыта подготовки специалистов для зарубежных стран доля России на международном рынке образовательных услуг фактически снижается. По данным ОЭСР с 3% в 2004 г. до 2% в 2008 г. (при этом доля США составляет 22%, Великобритании 12%, Германии 9%, Франции 8,8%, Австралии 8,2%, Китая 5%, Японии 4,2%).

Россия занимает 9 место по числу обучающихся иностранных студентов, да и то за счет студентов из стран СНГ, которые составляют более 1/3 от всех иностранных студентов, обучающихся в России. Это свидетельствует не только об упущенной экономической выгоде, но и об упускаемых политических возможностях влияния России

на международной арене через распространение русского языка, достижений российской науки и культуры.

Основная часть доходов мирового рынка высшего образования приходится на развитые страны. Половина доходов приходится на США и Великобританию (около 24 млрд. долл.). Около 20 млрд. долл. привлекают Австралия, Новая Зеландия, Канада, Франция, Германия и Швейцария и другие страны Европы. Приблизительно 5 млрд. долл. составляют доходы развивающихся стран Азии, Африки, Латинской Америки и Ближнего Востока. Япония получает 1,5 млрд. долл., Китай — 0,9 млрд. долл., Содружество независимых государств — 0,9 млрд. долл. Ежегодные доходы России составляют примерно 0,5 млрд. долл. Возникают закономерные вопросы: почему же так медленно растет число иностранных студентов в России? Может ли Россия увеличить экспорт образовательных услуг? Что для этого необходимо?

Основными факторами, сдерживающими экспорт российских образовательных услуг, являются несовершенство нормативно-правовой базы, слабое развитие социально-бытовых условий, медицинского обслуживания иностранных студентов, их безопасности, недостаточный уровень владения этими студентами русским языком и слабая отдача от информационно-рекламной работы. Но главная причина подобного положения в области экспорта образовательных услуг — отсутствие осознания на всех уровнях (и, прежде всего, на уровне государства) огромной экономической и геополитической значимости экспорта образовательных услуг в целом для всей страны, отсутствие целевой государственной программы экспорта образовательных услуг, четкой скоординированности действий всех основных субъектов на федеральном и региональном уровнях. Сложилось мнение, что это нужно только вузам, и соответственно вузы сами должны решать эту проблему.

Тем не менее, за последние годы были сделаны важные шаги в области экспорта российского образования, который реализуется путем разработки и внедрения трансграничных форматов и программ, обучения иностранных студентов в российских вузах, коммерческого присутствия в странах-партнерах (совместные университеты, филиалы и представительства за рубежом), работы российских преподавателей в зарубежных университетах.

Присоединение в сентябре 2003 г. России к Болонской конвенции по высшему образованию, перспектива взаимного признания российских и европейских дипломов, общие подходы к качеству образования будут также способствовать расширению экспортных возможностей российских вузов.

Необходимо отметить важность такого направления экспорта российского образования, как обучение иностранцев в открываемых в странах ближнего и дальнего зарубежья филиалов вузов РФ. В настоящее время только в Азербайджане, Армении, Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Таджикистане, Туркменистане, Узбекистане и Украине действуют 37 филиалов, созданных 29 российскими

вузами. В этих филиалах обучается 25 тысяч человек.

В российских вузах в 2007 году обучалось 93742 тыс. иностранных студентов, как на коммерческой основе, так и за счет средств федерального бюджета. По происхождению иностранных студентов в России основная доля приходится на Азиатский регион (38,8%), СНГ (36,5%), затем с серьезным отрывом следуют страны Северной Африки и Ближнего Востока (6,6%), Африки (6,1%), Западной Европы (4,1%) и др.

В силу различия потенциала разных стран более удобным для сравнения является доля национальных университетов, в которых обучаются иностранные граждане. Самая высокая доля у Бельгии, где иностранные студенты обучаются во всех вузах страны, т.е. доля их составляет 100%. В США доля вузов превышает 95%. В таких странах Европы, как Великобритания, Франция и Германия показатель составляет от 90 до 95%. В России иностранные граждане обучаются более чем в половине высших образовательных учреждений (более 650 вузов страны).

Эффективной конкурентная борьба за ресурсы иностранных учащихся может быть только при целенаправленной политике государства. Поэтому неотъемлемыми игроками мирового рынка образовательных услуг являются специализированные организации, которые функционируют во многих странах и занимаются привлечением в страну иностранных граждан на обучение. К ним относятся национальные агентства, академические службы, образовательные фонды, центры международных обменов, информационные центры, ассоциации, советы, центры научного и культурного развития и т.д. Учреждения по стимулированию притока иностранных студентов могут быть как государственными, так и частными. К ним также можно отнести специальные подразделения отдельных вузов, занимающиеся привлечением иностранных граждан на обучение.

В РФ продвижением страны на мировой рынок образовательных услуг занимаются Министерство образования и науки РФ, Центр международного научного и культурного сотрудничества (или Росзарубежцентр) и Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина [1, с. 21–32].

При выявлении конкурентных преимуществ российских образовательных учреждений в зависимости от структуры реализуемых специальностей отмечается, что наибольшим спросом у иностранных студентов пользуются инженерные специальности и специальности программирования (17% и 14% соответственно). В меньшей степени, но стабильно постоянным остается спрос на специальности сферы культуры (журналистика, дизайн, библиотечное дело) и гуманитарные специальности (по

10%), а также специальности точных наук (физика, химия, математика) и медицины (по 9%).

О предпочтениях же Российских студентов можно сказать следующее: российские студенты предпочитают учиться по академическим программам в основном в таких странах, как Германия (около 12 тыс. чел.), США (5,6 тыс. чел.), Франция (2,6 тыс. чел.), Великобритания (1,7 тыс. чел.). Еще свыше 15 тыс. россиян обучаются в вузах и колледжах других европейских стран, а также в Канаде, Австралии, Новой Зеландии, ряде азиатских стран, и прежде всего – в Китае. Кроме того, несколько тысяч российских граждан (в основном из местных русских семей, имеющих российское гражданство) являются студентами вузов стран СНГ (Казахстана, Украины, Белоруссии и др.).

Абсолютное большинство российских студентов, обучающихся за границей, оплачивают свою учебу сами (либо за них это делают родители). По государственной линии за счет средств федерального бюджета обучаются всего 600 чел., в их числе 100 – по стипендиям Президента Российской Федерации (40 студентов и 60 аспирантов). В 2006–2007 учебном году Рособразование в рамках международных договоров направило в зарубежные страны до 370 российских студентов, аспирантов и научных работников для прохождения включенного и полного курсов обучения, языковой, научной или педагогической стажировок и ведения научной работы, а также преподавания русского языка.

Таким образом, для занятия Россией достойного места на мировом рынке образовательных услуг (МРОУ) необходимо активное участие государства, в том числе создание общенациональной программы экспорта образовательных услуг (ОУ). В данной программе необходимо отразить основные этапы и направления по продвижению российских ОУ на МРОУ, указать приоритеты и последовательность принимаемых мер, а также механизмы их реализации.

В результате обострения международной конкуренции ориентация России на интеллектуализацию производимых и экспортируемых услуг может стать ключевым фактором в изменении структуры экспорта РФ и переходе на качественно новый уровень на международном рынке услуг, а развитие и активизация экспорта ОУ позволит российской высшей школе занять достойное место на МРОУ.

В условиях старения населения России действующая система высшего образования в 2009–2010 гг. испытывает недостаток абитуриентов. В этой ситуации рациональнее не сокращать имеющиеся возможности научно-образовательного комплекса, который формировался на протяжении многих лет, а ориентироваться на привлечение абитуриентов, студентов, магистрантов и аспирантов из-за рубежа на платной (контрактной) основе.

Литература:

1. Айдрус И.А. Мировой рынок образовательных услуг: Учебное пособие / И.А. Айдрус, В.М. Филиппов. – М.: РУДН, 2008. – 194 с.

2. Арефьев А.Л. Российские вузы на международном рынке образовательных услуг / А.Л. Арефьев. — М.: Центр социального прогнозирования, 2007. — 115 с.

Признание расходов согласно отечественным и международным стандартам

Шайдуллина Лилия Ильсуровна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В российском учете критерии признания расходов регламентируются ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Согласно п.16 ПБУ 10/99 расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив, либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Обоснованием первой части признания расходов служит п.1 статьи 9 Федерального закона от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», согласно которому все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Рассмотрим пример. В авансовом отчете менеджера торговой организации от 31 июля 2011 г. отражена оплата услуг связи 4000 руб. Однако документальное подтверждение и обоснование на передачу ему телефона для служебного пользования отсутствует. Кроме того, нет обоснования признания таких расходов в составе затрат организации, не установлен лимит связи. Расходы в бухгалтерском учете признаны в составе прочих расходов [1, с. 65].

В данном примере стоимость платежа по услугам телефонной связи должна быть подтверждена актом на оказание услуги по типовой форме. Приказом руководителя организации менеджеру должен быть передан телефон для служебного пользования под его материальную ответственность. Учетной политикой организации должен быть предусмотрен порядок признания и состав расходов по обычным видам деятельности и от прочих операций. В противном случае ввиду отсутствия подтверждающих рас-

ходы документов в бухгалтерском учете необходимо составить исправительную запись:

Дебет 91—2 «Прочие расходы», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» — 4 000 руб. — сторнирована сумма оплаты телефонных услуг, признанных в составе прочих расходов.

Согласно п. 17 ПБУ 10/99 расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, прочие или иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

Рассмотрим пример. В течении отчетного года торговая организация в учете отражала расходы на возмещение работникам понесенных ими затрат, связанных с занятием спортом. Такие затраты предусмотрены условиями коллективного договора и признаны в составе расходов по обычным видам деятельности. Сумма затрат за год составила 150000 руб. В связи с тем, что оплата организацией занятий спортом не связана с выполнением работниками своих трудовых обязанностей, данную выплату следует относить к социальным гарантиям согласно части первой статьи 164 Трудового кодекса Российской Федерации.

В бухгалтерском учете в данном случае следует составить исправительные записи:

Дебет 44 «Расходы на продажу», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» — 150 000 руб. — сторнирована сумма затрат, признанная в составе расходов по обычным видам деятельности;

Дебет 91—2 «Прочие расходы», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» — 150 000 руб. — затраты по возмещению организацией работникам стоимости занятий спортом признаны в составе прочих расходов.

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления, что определяется необходимостью соблюдения допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Несвоевременное отражение расходов приводит к искажению информации, представленной в бухгалтерской отчетности.

Рассмотрим пример. В июне 2011 г. по данным бухгалтерского учета на общехозяйственные расходы отнесена сумма расходов по охране имущества за май на сумму 26 000 руб.

Если организацией принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию, отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности. Согласно статье 273 Налогового кодекса Российской Федерации организация имеет право на определение даты осуществления расхода по кассовому методу, если в среднем за четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал.

В ПБУ 10/99 введены отдельные правила для признания расходов в Отчете о прибылях и убытках.

Первое правило связано с соответствием доходов и расходов или с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями.

Второе правило устанавливает необходимость обоснованного распределения расходов между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение отчетных периодов и связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем.

Третье правило признания расходов в отчете о прибылях и убытках гласит, что подлежат признанию независимо от предыдущих правил расходы, признанные в отчетном периоде, когда становится определенным получение по ним экономических выгод (доходов) или поступление активов.

При этом отмечено, что расходы должны быть признаны в отчете о прибылях и убытках независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы.

Расходы также признаются в отчете о прибылях и убытках, когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

Рассмотрим порядок формирования отчета о прибылях и убытках в части отражения расходов от обычных видов деятельности. В отчете о прибылях и убытках себестоимость проданных товаров, продукции, работ и оказанных услуг находит свое отражение по строке «Себестоимость продаж, продукции», сумма коммерческих расходов (расходы на продажу) организации находит свое отражение по строке «Коммерческие расходы».

Если организация прописала в своей учетной политике метод сокращенной себестоимости, то сумма расходов, списанных со счёта 26 «Общехозяйственные расходы» записывается по строке «Управленческие расходы» отчета о прибылях и убытках. Если же организация прописала в своей учетной политике метод полной себестоимости, то сумма общехозяйственных расходов включается в сумму себестоимости проданной продукции, товаров работ, услуг.

Финансовый результат от продаж находится путем сопоставления доходов и расходов от обычных видов дея-

тельности и записывается по строке «Прибыль (убыток) от продаж».

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

Расходы по обычным видам деятельности первоначально отражаются по дебету счетов:

- 20 «Основное производство»;
- 21 «Полуфабрикаты собственного производства»;
- 23 «Вспомогательные производства»;
- 25 «Общепроизводственные расходы»;
- 26 «Общехозяйственные расходы»;
- 28 «Брак в производстве»;
- 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»;
- 44 «Коммерческие расходы».

Для обобщения информации о расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним предназначен счёт 90 «Продажи».

Операции на счете 90 «Продажи» отражаются при признании в бухгалтерском учете выручки от продажи продукции (выполнения работы, оказания услуги). Этим моментом является момент перехода права собственности на продукцию (работу, услугу), который установлен в договоре (отгрузка продукции и предъявление расчетных документов покупателю; оплата отгруженной продукции; другой обусловленный договором момент признания выручки от продажи продукции).

В течение года на счете 90 «Продажи» собираются данные о доходах и расходах организации по обычным видам деятельности. К счету 90 «Продажи» открываются субсчета:

- 90/1 «Выручка»;
- 90/2 «Себестоимость продаж»;
- 90/3 «Налог на добавленную стоимость»;
- 90/4 «Акцизы»;
- 90/9 «Прибыль / убыток от продаж».

В целях оперативного формирования информации в учете, необходимой для составления отчета о прибылях и убытках, рекомендуется для учета коммерческих и управленческих расходов открыть отдельные субсчета к счету 90 «Продажи»:

- 90/5 «Коммерческие расходы»;
- 90/6 «Управленческие расходы».

Теперь рассмотрим порядок отражения расходов по обычным видам деятельности в учете и отчете о прибылях и убытках на условном числовом примере.

Пример 1. По данным бухгалтерского учета за год организация получила выручку от оказания услуг в сумме 295 000 руб., в том числе НДС 45 000 руб., себестоимость составила 220 000 руб. Коммерческие расходы составили 20 000 руб., управленческие расходы составили 15 000 руб. (учетной политикой организации предусмотрен метод сокращенной себестоимости).

Таблица 1. Журнал регистрации хозяйственных операций

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	62	90–1	
Отражена выручка от оказания услуг	62	90–1	295000
Списана себестоимость оказанных услуг	90–2	20	220000
Начислен НДС с выручки	90–3	68–2	45000
Списаны коммерческие расходы	90–5	44	20000
Списаны управленческие расходы	90–6	26	15000
Выявлен финансовый результат от реализации услуг (убыток)	99	90–9	5000

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках организации

Показатель	За отчетный период
Наименование	
Доходы и расходы по обычным видам деятельности	
Выручка от продажи	250000
Себестоимость продаж	(220000)
Валовая прибыль	30000
Коммерческие расходы	(20000)
Управленческие расходы	(15000)
Прибыль (убыток) от продаж	(5000)

В бухгалтерском учете организации за отчетный год были сформированы следующие записи (таблица 1).

Заполним на основе полученных данных таблицы 1 Отчет о прибылях и убытках организации представленный в таблице 2.

Для учета прочих расходов отчетного периода предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы». Структура и порядок использования счета 91 «Прочие доходы и расходы» аналогичен структуре и порядку использования счета 90 «Продажи».

К счету 91 «Прочие доходы и расходы» открываются три субсчета:

- 91–1 «Прочие доходы»;
- 91–2 «Прочие расходы»;
- 91–9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Операции по учету прочих расходов приведены в таблице 3.

В связи с реформированием бухгалтерского учета и постепенного перехода к МСФО рассмотрим порядок признания расходов согласно международным стандартам финансовой отчетности.

Отметим, что в МСФО нет ни одного специального стандарта, регламентирующего учет и порядок отражения в отчетности расходов. Все это прописано в отдельных стандартах. МСФО 2 «Запасы» (IAS 2 – Inventories) регулируют оценку расходов по материалам, МСФО 16 «Основные средства» (IAS 16 – Property, Plant and Equipment) – затраты по амортизации, МСФО 19 «Вознаграждения работникам» (IAS 19 – Employee Benefits) – расходы по оплате труда. Эти

стандарты регулируют порядок включения затрат в первоначальную стоимость продукции (материалов, товаров), основных средств и нематериальных активов (их капитализацию), а также порядок их списания в виде амортизации (декапитализацию) или выбытия. Кроме того, в МСФО 23 «Затраты по займам» (IAS 23 – Borrowing costs) определен порядок учета расходов по займам.

В МСФО доходы и расходы рассматриваются как элементы, непосредственно связанные с прибылью организации. Ведь разница между доходами и расходами представляет собой не что иное, как финансовый результат деятельности компании. Поэтому в МСФО необходимо руководствоваться Принципами подготовки и составления финансовой отчетности (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) (далее по тексту – Принципы) и МСФО 18 «Выручка» (IAS 18 – Revenue).

Согласно международным стандартам финансовой отчетности расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала.

Расходы обычно принимают форму оттока или уменьшения активов, в том числе денежных средств или их эквивалентов, запасов, основных средств. Определение расходов включает также убытки, представляющие собой уменьшение экономических выгод, которые могут возникнуть или не возникнуть в процессе обычной деятельности организации. В частности, к убыткам относятся потери,

Таблица 3. Журнал регистрации хозяйственных операций по учету прочих расходов

Содержание операции	Документ	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
Затраты на содержание законсервированных объектов	Требования, расчетная ведомость	91/2	10, 70
Затраты по аннулированным заказам	Акт	91/2	20
Убытки от списания дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности	Приказ	91/2	76
Судебные издержки и арбитражные сборы	Выписка из расчетного счета	91/2	51
Штрафы, пени, неустойки, начисленные за нарушение договоров	Решение суда, акт	91/2	51
Созданы резервы:	Расчет		
– по сомнительным долгам;		91/2	63
– под обесценение финансовых вложений;		91/2	59
– под снижение стоимости материальных ценностей		91/2	14
Списаны отрицательные курсовые разницы:	Расчет		
– по наличной иностранной валюте в кассе;		91/2	50
– по денежным средствам на валютных счетах;		91/2	52
– по подотчетным суммам»		91/2	71
– по расчётам с покупателями, поставщиками.		91/2	62, 60
Убытки по операциям прошлых лет, выявленных в отчётном году	Справка	91/2	51, 02, 10, 60, 70, 69

возникающие в результате стихийных бедствий. Определение расходов включает нереализованные убытки, к которым относятся убытки, возникающие в результате увеличения курса обмена валюты в отношении кредитов компаний в данной валюте.

Таким образом, определение расходов в бухгалтерском учете по МСФО и ПБУ 10/99 сопоставимы. В ПБУ 10/99 содержится подробный перечень ситуаций, когда выбытие активов не приводит к возникновению расходов. В то же время в МСФО указанные ситуации могут быть выведены из общего определения расходов, поскольку не соответствуют определению.

Что касается классификации расходов, МСФО исходят из существования общепринятой практики разграничения в отчетности: статей расходов, которые возникают в процессе обычной деятельности организации, статьями расходов, которые не связаны с обычной деятельностью. При разграничении расходов следует учитывать характер организации и ее операций. Принципы указывают на то, что статьи, возникающие в результате обычной деятельности одной организации, могут быть прочими для другой организации. Расходы, возникающие в результате обычной деятельности организации, включают в себя, например, такие расходы, как себестоимость приобретения товаров, заработная плата и амортизация (Регламентируется МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» — в части представления в отчете о прибылях и убытках (минимальный перечень и классификация по функциям или по характеру) и МСФО (IAS) 2 «Запасы» — в части себестоимости).

ПБУ 10/99 однозначно устанавливает необходимость разделения расходов на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. МСФО лишь упоминает о наличии общепринятой практики разделения расходов.

Как Принципы подготовки, так и ПБУ 10/99, исходят из необходимости рассмотрения характера операций и предмета деятельности организации при определении того, являются ли те или иные расходы расходами по обычным видам деятельности или прочими. В то же время есть статьи, которые ПБУ 10/99 однозначно определяет как прочие, не учитывая их характер и причину возникновения, например расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Одним из основополагающих принципов МСФО является метод начисления. Согласно этому методу, результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения (а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены или выплачены). Они отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность периодов, к которым относятся. Финансовая отчетность, составленная по методу начисления, информирует пользователей не только о прошлых операциях, связанных с выплатой и получением денежных средств, но также и об обязательствах заплатить деньги в будущем, и о ресурсах, представляющих денежные средства, которые будут получены в будущем. Ретроспективное исправление ошибок и изменение в учетной политике является примером метода начисления.

В МСФО в отличие РСБУ не допускается возможность признания доходов и, соответственно расходов по кассо-

вому методу. Метод начисления при этом применяется в РСБУ с ограничениями.

В отличие от ПБУ 10/99 Принципы накладывают достаточно жесткие ограничения на применение концепции сопоставимости, поскольку в любом случае критерием разделения активов и расходов является возможность получения будущих экономических выгод. Однако применение концепции сопоставления не позволяет признавать в Бухгалтерском балансе статей, не соответствующих определению активов и обязательств.

Необходимо отметить, что как в МСФО, так и в РСБУ применяется принцип распределения расходов. Если возникновение экономических выгод ожидается на протяжении нескольких учетных периодов, и связь с доходом может быть прослежена только в целом или косвенно, расходы признаются на основе рационального распределения. Часто это необходимо при признании расходов, связанных с использованием таких активов, как основные средства, патенты и торговые знаки. Этот метод распределения предназначен для признания расходов на протяжении учетных периодов, в которых потребляются или заканчиваются экономические выгоды, связанные с этими статьями.

Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках немедленно, если затраты не создают больше будущие экономические выгоды, или когда будущие экономические выгоды не соответствуют или перестают соответствовать требованиям признания в качестве актива в Бухгалтерском балансе; когда возникло обязательство без признания актива, как в случае обязательства по гарантии на товар.

МСФО (IAS) 2 устанавливает, что в себестоимость запасов, к которым среди прочего относятся незавершенное производство и готовая продукция не включаются сверхнормативные потери сырья, накладные административные и коммерческие расходы. Эти расходы целиком признаются в периоде их возникновения.

Согласно международным стандартам расходы признаются в Отчете о прибылях и убытках, при условии, что:

- возникает вероятность уменьшения будущих экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательства;
- данное уменьшение актива или увеличение обязательства может быть надежно измерено.

В случае, если расходы не принесут доходов, они отражаются немедленно в отчете о прибылях и убытках.

В МСФО, в отличие от российских стандартов, отсутствует требование обязательного соблюдения такого критерия расходов, как наличие договора, требований законодательства или обычаев делового оборота. Это связано с реализацией принципа приоритета экономического содержания перед юридической формой.

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» включено дополнительное условие, расход признается в учете, если он «производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных

актов, обычаями делового оборота». То есть, в отличие от МСФО, расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод и должен подтверждаться документально. Такое требование часто не позволяет российским предприятиям учесть все операции, относящиеся к определенному периоду. Возникающие из-за этого различия в сроках учета операций приводит к существенным расхождениям между МСФО и российскими стандартами бухгалтерского учета в части формирования Отчета о прибылях и убытках.

Наглядным примером является признание затрат по премированию работников. Как правило, премии по итогам года утверждаются на совете директоров в мае — июне следующего года. В российском бухгалтерском учете затраты отражаются после принятия решения, то есть в себестоимости следующего отчетного периода. Для целей МСФО в отчетном году бухгалтер должен оценить примерную сумму возможных премий (например, на основании опыта прошлых лет) и начислить данную сумму в отчетности текущего года. По факту принятия решения и выплаты (в следующем отчетном году) разница между фактической суммой и суммой бухгалтерской оценки отражается уже в Отчете о прибылях и убытках следующего года. Однако корректировка обычно незначительна и, следовательно, отчетность отвечает критерию достоверности в большей степени.

Рассмотрим пример. Организация «А» в ноябре 2011 года заключила договор с организацией «Б» на проведение независимого аудита своей отчетности. По условиям договора оказанные услуги должны быть оплачены до 20 марта 2011 года. Датой окончания работ считается дата представления аудиторского заключения, а именно 20 марта 2011 года.

Рассмотрим решение этого примера отдельно в РСБУ и МСФО.

МСФО: затраты, связанные с оказанием аудиторских услуг, отражаются в 2010 году независимо от того, что акт подписан только 20 марта 2011 года.

РСБУ: затраты по договору с аудиторами являются для организации расходом по обычным видам деятельности. Такие расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место. Следовательно, датой признания расходов в российском учете будет дата подписания акта. То есть расходы, связанные с проведением в 2011 году аудита отчетности за 2010 год, будут формировать финансовый результат 2011 года.

В целом критерии признания расходов в Отчете о прибылях и убытках соответствуют изложению принципа сопоставления доходов и расходов в МСФО. Однако противоречивость ПБУ 10/99 (например, признание расходов в бухгалтерском учете и отчете о прибылях и убытках), а также отсутствие четких регламентаций по многим вопросам, касающимся, например, затрат, отложенных расходов свидетельствует об отсутствии единой концепции сопоставления доходов и расходов.

Литература:

1. Лытнева Н.А. Признание расходов организации: типичные ошибки, выявленные в процессе аудита // Аудиторские ведомости. — 2010. — № 10. — С. 64–74.

Проблемы развития экологического аудита в Республике Казахстан

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент
Жетысуский государственный университета имени И. Жансугурова (Талдыкорган, Казахстан)

Экологический аудит — это проведение независимой проверки экологической деятельности (экологичности) субъектов. Экологический аудит начали применять в экономически развитых странах в 70-е гг. XX в. Его широкое распространение было связано с повышением требований природоохранного законодательства, невыполнение которых могло стать причиной значительных финансовых санкций для производственных структур и связанных с ними кредитных и страховых организаций. Поэтому возникновение экологического аудита объяснялось необходимостью защиты интересов предприятий. В середине 80-х гг. Международная торговая палата применила экологический аудит в качестве метода внутреннего административного управления для усиления контроля за производственной практикой и оценкой соответствия стратегии деятельности компаний нормам экологического законодательства. К началу 90-х гг. большинство коммерческих банков экономически развитых стран стали использовать экологический аудит с целью предупреждения невыплат по займам в связи с деятельностью лиц, которые их получают, в области окружающей среды. Активное включение экологического аудита в организационно-управленческую систему происходит вместе с внедрением системы экологического менеджмента на предприятиях. Эта деятельность имеет четко выраженную направленность на субъекты хозяйствования, что накладывает свой отпечаток на управленческие механизмы, которые применяются как государством, так и предприятиями. Важнейшей для министерства сегодня является работа по реформированию природоохранного законодательства, направленного на обеспечение экологической безопасности в соответствии с международными стандартами, с целью вхождения нашей страны в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира.

Исходя из поручений, данных в Послании Президента страны народу Казахстана от 1 марта 2006 года, пять лет назад, 9 января 2007 года был принят Экологический кодекс Республики Казахстан, направленный на гармонизацию экологического законодательства с передовыми международными актами, переход на новые стандарты, совершенствование системы государственного контроля.

Принятым Экологическим кодексом предусматривается и уже осуществляется реформирование законодательства.

В отличие от ранее действующего Закона «Об охране окружающей среды» и от всех аналогичных законов стран СНГ Экологическим кодексом:

- законодательно утверждены основы устойчивого развития, что исключает различное толкование данного понятия в нашем обществе;
- экологические требования вынесены на законодательный уровень, тем самым выполняется положение нашей Конституции, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены только законами;
- введена компетенция органов местного самоуправления;
- полностью расписан порядок проведения государственного контроля, что соответствует современным законодательным требованиям, при этом значительно повышена роль производственного контроля и описан порядок проведения общественного контроля;
- по примеру лучшей европейской практики введены комплексные экологические разрешения, выдаваемые на основе наилучших доступных технологий, а сроки действия экологических разрешений увеличены до 3–5 лет, и значительно упрощен порядок их выдачи;
- предприятия разделены на 4 группы по сложности производства и степени возможного воздействия их на окружающую среду, для каждой последующей группы порядок выдачи экологических разрешений процедурно упрощается;
- экологическое нормирование будет использовать целевые показатели качества окружающей среды;
- для учета природопользователей и выданных разрешений введено понятие государственного реестра природопользователей;
- введены нормы по праву собственности на отходы, его переходу от одного лица к другому и к государству, а система классификации и нормирования отходов приведена в соответствие с Базельской конвенцией и директивами Евросоюза;
- количество выдаваемых видов лицензий сократилось с трех до одного;
- система платежей основывается на единых для всех ставках, с учетом льготных коэффициентов;
- в систему расчета ущерба введено понятие прямых методов расчета;

- введен механизм торговли квотами на эмиссии в окружающую среду;
- для более целенаправленного расходования бюджетных средств введен совершенно новый механизм конкурса природоохранных проектов.

В настоящее время Министерством для реализации Экологического кодекса обеспечено принятие 46 необходимых подзаконных актов. В экологический кодекс были заложены абсолютно все нормы, необходимые для дальнейшего совершенствования системы окружающей среды, приведение ее в соответствие с лучшими мировыми стандартами.

Самые большие новации намечены в Экологическом кодексе по реформированию разрешительной системы, экологической экспертизы и нормирования эмиссий в окружающую среду.

Принцип превентивной (предупреждения) охраны окружающей среды пользуется общей поддержкой во многих странах мира. Практически везде выдача разрешений на эмиссии в окружающую среду осуществляется на основании обязательной оценки воздействия на окружающую среду.

В Казахстане традиционно, как и в других странах СНГ, наряду с обязательной оценкой воздействия на окружающую среду и расчетом нормативов эмиссий проводится государственная экологическая экспертиза.

Отличие от развитых государств в том, что в странах СНГ все эти процедуры осуществляются отдельно.

Отсюда сразу понятно, к чему мы должны стремиться — соединить оценку воздействия и расчет нормативов эмиссий с проектным циклом, а выдачу разрешений и экологическую экспертизу объединить в один процесс.

Частично эта работа уже сделана. В Экологическом кодексе предприятия разделены на 4 группы по сложности производства и степени возможного воздействия их на окружающую среду, для каждой последующей группы порядок выдачи экологических разрешений процедурно упрощается. Для 4-й группы процедура ОВОС ограничивается только разделом проекта по охране окружающей среды, а экологические разрешения они получают на основе деклараций.

Кроме того, сейчас в рамках работы Экспертной группы по пересмотру и оптимизации разрешительных документов работа по упрощению разрешительных процедур продолжается. Так, предложено:

- отменить лицензирование выполнения работ и оказания услуг в области охраны окружающей среды, за исключением объектов I категории согласно критериям, предусмотренным статьей 71 настоящего Кодекса;
- сократить стадии оценки воздействия на окружающую среду (до 3 стадий);
- сократить сроки проведения государственной экологической экспертизы в зависимости от категории объекта (в 2 и менее раза);
- сократить пакет документов для получения разрешения на эмиссии в окружающую среду природопользователей, имеющих объекты I и II категорий;

— сократить срок рассмотрения заявок на получение разрешения на эмиссии в окружающую среду (в 2 раза).

Однако в окончательном виде вся разрешительная процедура должна свестись к следующему.

Предприятие подает заявку на получение экологического разрешения (используя ресурсы «электронного правительства»). Уполномоченный орган рассматривает данную заявку, направляя материалы при необходимости экологическим экспертам или на согласование в другие государственные органы. Срок такого рассмотрения может составлять 4–5 месяцев, но это будет меньший срок и меньше процедур, чем совмещенный срок экологической экспертизы и выдачи разрешения. То есть экологическая экспертиза должна стать внутренней процедурой уполномоченного органа, как это делается в большинстве развитых государств.

По степени влияния на природоохранную сферу едва ли можно назвать что-то более важное, чем санитарно-экологические нормативы, регулирующие загрязнение всех природных сред — водоемов и питьевой воды, почв и воздуха населенных пунктов.

В целом, нами пока сохраняется действующая методология нормирования загрязнений, основанная на санитарных нормативах предельно-допустимых концентраций (ПДК), нормативах предельно-допустимых выбросов и сбросов (ПДС и ПДВ). Однако значительно сокращен список нормируемых веществ, в который ранее входило около 1500 различных ПДК, а сейчас около 150, перечень которых в реализацию Экологического кодекса установлен Правительством.

Согласно Экологического кодекса экологическое нормирование будет использовать также целевые показатели качества окружающей среды, правила установления которых утверждены Правительством.

Дальнейшее направление реформирования расчетов нормативов эмиссий должно идти по пути сокращения санитарно-защитных зон до размеров территории предприятия.

При этом, все больше должно устанавливаться удельных нормативов эмиссий, контроль за которыми осуществляется непосредственно на источнике эмиссий, преимущественно в автоматическом режиме.

Экологическим кодексом впервые введены нормы по праву собственности на отходы, его переходу от одного лица к другому и к государству, а система классификации и нормирования отходов приведена в соответствие с Базельской конвенцией и директивами Евросоюза, что является обязательным требованием при вступлении нашей страны во Всемирную торговую организацию.

Также сделан переход от нормирования образования отходов к нормированию размещения отходов, что должно стимулировать природопользователей к поиску безотходных технологий и переработке отходов.

Необходимо сделать еще один шаг — перейти к нормированию всего объема накопленных отходов в местах их

размещения, что стимулировало бы уже владельцев полигонов заниматься переработкой отходов.

В Министерстве действует межведомственная рабочая группа по вопросам обращения с отходами в различных отраслях, которая целенаправленно занимается проблемами в вопросах отходов.

Основой обращения с отходами и хозяйственного управления потоками отходов по отраслям является учет и классификация отходов. Только достоверная, детализированная и отражающая реальное состояние обращения с отходами в различных отраслях, классификация позволит развивать эффективное управление отходами.

Классификатор отходов, разработанный в соответствии со статьей 17 Экологического Кодекса РК и утвержденный Приказом Министра охраны окружающей среды РК от 31 мая 2007 года № 169-п, был направлен на решение данной задачи.

Классификатор отходов учитывает положения, предусмотренные Базельской конвенцией, к которой Республика Казахстан присоединилась (Закон Республики Казахстан от 10 февраля 2003 года № 89-ІІ «О присоединении Республики Казахстан к Базельской конвенции о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением»).

Экологическим кодексом (статья 287) четко установлено, что для целей транспортировки, утилизации, хранения и захоронения устанавливаются 3 уровня опасности отходов в соответствии с Базельской конвенцией о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением.

Классификация присвоена полигонам, но нет закрепления разделения отходов по ранее существующим классам опасности.

Однако предприятия до сих пор используют классы опасности отхода.

Следует заметить, что данная двойная классификация — это временное явление, целью которой является поставить все точки над *i* при спорах по определению того или иного отхода. Надо понимать, что мы должны отходы оценивать по всем опасным свойствам, а не только токсичности. Налоговый кодекс устанавливает платность отходов по уровням опасности.

Ставки платы за эмиссии в окружающую среду установлены прямо в Налоговом кодексе. При этом за местными представительными органами закреплено право повышать ставки, установленные Налоговым кодексом, не более чем в два раза, за исключением ставок по сжиганию газа (в двадцать раз).

К сожалению, во многих регионах Казахстана еще сохраняется фискальный характер платежей за загрязнение окружающей среды, когда Акимы областей видят в них только дополнительные источники пополнения местного бюджета. А для экологов самое главное значение платежей — стимулирующее. Гораздо важнее для нас, чтобы предприятие вкладывало больше средств в природоохранные мероприятия. Поэтому конечной целью рефор-

мирования должна стать нулевая ставка за нормативные эмиссии в окружающую среду (напомню, что эмиссии должны быть ограничены территорией предприятия, а не санитарно-защитной зоной).

Нормативные платежи необходимо заменять экологическими налогами — это наиболее прогрессивная практика, на которую сейчас переходят развитые государства. Примеры: налог на потребляемую энергию, налог на потребляемое топливо, налог на потребление воды. Причем данные налоги взимаются с производителей и включаются в тарифы, но носят стимулирующий характер по экономии данных видов ресурсов, что в конечном итоге ведет к их экономии и сокращению эмиссий в окружающую среду.

Во исполнение поручений Главы государства, данных на 18-м заседании Совета иностранных инвесторов при Президенте совместно с иностранными инвесторами Министерством прорабатывались предложения по введению в Казахстане экологических налогов с учетом международного опыта. А именно:

1. Переход от платы за эмиссии к налогу за выбросы 5–6 веществ и сбросы 15–19 веществ, с определенными в законе ставками, привязанными к минимальному расчетному показателю. При этом отмена понятия «сверхнормативной» платы (как легализующей незаконные эмиссии). Вопрос о штрафных санкциях решается через процедуру компенсации ущерба (Экологический кодекс) и административные штрафы (КОАП).

Все сборы должны направляться в местные бюджеты с целью покрытия бюджетных затрат на природоохранные программы.

2. Налог с полигонов твердых бытовых и промышленных отходов, с дифференцированной ставкой по уровню экологической опасности (Направлен на реализацию принципа «загрязнитель платит», сбор средств на реализацию экологических программ, стимулирование к достижению минимально-возможного уровня эмиссий).

3. Налог на производство электроэнергии, с освобождением от налога объектов солнечной, ветровой и малой гидроэнергетики. (Направлен на стимулирование энергоэффективности, экономии энергии, развитие возобновляемых ресурсов и энергии). Ставка налога первоначально может быть установлена на невысоком уровне, с дальнейшим повышением (по примеру Германии). Параллельно предлагается пропорциональное снижение ставок социального налога.

4. Акциз на потребление автотоплива, в зависимости от содержания серы и CO_2 (направлен на стимулирование экономии топлива, снижение выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов).

5. Транспортный налог в зависимости не только от мощности, но и от соблюдения экологических требований (включая год выпуска транспортного средства).

6. Налог на забор воды из природных водных источников (направлен на стимулирование водосбережения, развитие оборотного водоснабжения).

7. Налог на не утилизируемую упаковку. (Направлено на развитие утилизации тары, пластиковых бутылок).

Целью введения таких налогов является стимулирование природопользователей к снижению эмиссий в окружающую среду и экономному использованию (потреблению) природных ресурсов.

Данные предложения были направлены в специальную группу по разработке Налогового кодекса при Министерстве экономики и бюджетного планирования для включения в Налоговый кодекс, однако далеко не все получили одобрения.

Несмотря на новые налоговые нормы, система экологических платежей все равно не обеспечивает экономическое стимулирование снижения загрязнения окружающей среды.

Поэтому необходим строгий контроль за целевым планированием и расходованием экологических средств на природоохранные нужды на всех уровнях управления. Для развития экономических инструментов охраны окружающей среды требуется совершенствование законодательства, в том числе бюджетного и налогового.

Механизм финансирования природоохранных мероприятий станет действенным только в том случае, если платежи за нарушения экологических требований, а также платежи за эмиссии будут целенаправленно использоваться для природоохранной деятельности.

В этих целях считаем необходимым установить механизм поэтапного направления средств, аккумулируемых на местном уровне, для финансирования природоохранных мероприятий. На первом этапе 50% экологических платежей будут аккумулироваться в одном источнике, к примеру, в Национальном фонде Республики Казахстан, из которого трансфертом направляться на реализацию экологических инвестиционных проектов. Такими проектами будут выступать строительство заводов по переработке твердо-бытовых отходов, строительство ВЭС и других объектов производства возобновляемой энергии, проекты по повышению энергоэффективности производства.

В систему расчета ущерба с принятием Экологического кодекса введено понятие прямых методов расчета, которые все более будут применяться на практике. Если произойдет отказ от платежей за нормативное загрязнение окружающей среды, то методику расчета платежей можно будет использовать для расчета ущерба. Вместе с этим необходимо серьезно ужесточить систему штрафов за нарушение законодательства и в этом вопросе вни-

мательно следить за мировым опытом. Суммы штрафов вполне могут устанавливаться традиционно в Административном кодексе.

Важно чтобы размеры штрафов и исков были весьма чувствительны для нерадивых природопользователей. В Чехии, например суммы штрафом составляют от нескольких десятков долларов до нескольких миллионов долларов. Причем право определять сумму штрафа предоставлено только инспектору, чтобы предприятие не могло просчитать, что ему выгоднее – нарушить закон или уплатить штраф.

Значительно больше необходимо применять мер по приостановке предприятий, вплоть до их закрытия. Вообще постепенно необходимо перейти к практике, когда работа без экологического разрешения невозможна.

Казахстаном ратифицирован Киотский протокол к Рамочной конвенции ООН по защите озонового слоя. Принято постановление Правительства Республики Казахстан от 6 августа 2009 года №1205 по определению МООС уполномоченным органом, координирующим реализацию Киотского протокола.

В настоящее время ведется работа по анализу действующего законодательства Республики Казахстан на предмет необходимости внесения поправок в связи с принятием Киотского протокола. Изучается опыт европейских стран в области эффективного законодательства по реализации механизмов Киотского протокола. Запланирована разработка законов по реализации положений Киотского протокола.

В соответствии с Концепцией правовой политики Республики Казахстан на период с 2010 до 2020 года на 2010 год, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 24 августа 2009 года №858, ведется работа по разработке предложений по совершенствованию экологического законодательства, направленного на стимулирование рационального природопользования и соблюдение экологических нормативов, развитие экологически чистых производств и экологически безопасного поведения граждан.

Таким образом, дальнейшая работа по совершенствованию и реформированию экологического законодательства в Республике ведется активными темпами. Это начало огромной работы, и думается, что совместными усилиями государственных органов, общественности, бизнеса, научных кругов она будет успешно реализовываться.

Организация системы выявления и учета отклонений от норм затрат на предприятиях промышленности строительных материалов

Шибилева Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель;

Камдин Алексей Николаевич, преподаватель

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Основное назначение нормативного метода учета — выявление, группировка и систематизация отклонений от норм затрат, с целью осуществления их контроля. Отклонения от норм представляют собой разницу между фактическими и нормативными затратами. Контроль процесса потребления ресурсов осуществляется путем установления величины отклонений по каждому виду ресурсов и выяснения причин их возникновения. Если количество и величина отклонений слишком велики, то они, как правило, анализируются выборочно. Для этого предприятие устанавливает определенный предел, за порогом которого включается механизм управления затратами по отклонениям.

Для выявления отклонений по сырью и материалам могут быть использованы следующие способы:

- сигнальное документирование;
- предварительный расчет отклонений по фактической рецептуре запуска материалов в производство;
- инвентарный способ.

1. *Сигнальное документирование* Данный способ применяют при вынужденной замене материалов и их отпуске сверх лимита. В этой ситуации выписывают специальный документ, имеющий особое обозначение (полосу по диагонали или другой цвет), в котором указывают код причины и виновника отклонений.

Аналогом сигнального документирования является методика учета, используемая в системе «Канбан». «Канбан» в переводе с японского означает «знак» или «карточка с инструкцией». [1] Она предполагает ведение карточек производственного заказа и карточек отбора (карточек канбан), которые позволяют синхронизировать выпуск необходимой продукции с минимальным объемом производственных запасов.

Изначально, специальные карточки использовались для информирования поставщика (внутреннего или внешнего) о необходимости начала производства полуфабрикатов и поставки материалов заказчику. В дальнейшем, наряду с карточками стали использоваться специальные сигнальные системы и информационные технологии.

В системе «Канбан» используются два вида специальных сопроводительных карточек: карточки отбора и карточки производственного заказа. В карточках отбора указываются вид и количество изделий (полуфабрикатов), которые должны поступить с предыдущего участка; в карточках производственного заказа — вид и количество изделий (полуфабрикатов), которые должны быть изготовлены на предшествующем технологическом участке.

На рисунке 1 представлен механизм использования карточек на примере производства пустотного настила на щебне в ОАО «Завод ЖБК-1» г. Саранск, Республика Мордовия. В рисунке изображены арматурный цех и цех №1, где производится пустотный настил, а также трансформационный центр, специализирующийся на сборе и отправке карточек.

Транспортные средства, согласно системе «Канбан», должны прибывать в арматурный цех, имея необходимое количество карточек отбора. Их направят туда, если на пункте отбора накопится заранее установленное количество карточек отбора, присланных через диспетчера из трансформационного центра. Забирая арматуру, водитель транспортного средства должен будет снять карточки заказа, прикрепленные к каждой партии арматуры, и прикрепить на их место карточки отбора. Снятые карточки заказов будут доставляться им на пункт сбора карточек в трансформационный центр для производственного цеха №1. После начала производственного процесса карточки отбора доставляются на пункт сбора карточек отбора этого цеха.

Посредством регулирования количества карточек и размера партий арматуры можно регулировать производственный процесс.

Запасы материалов и полуфабрикатов в цехах и на складе должны определяться предполагаемым временем их поставки. Обычно это минимально необходимое для бесперебойного производства количество материалов и полуфабрикатов. Поэтому изначально выделяют минимальную величину ресурса, которая может быть передана в производственный цех. Это величина поставок цемента, арматуры различной толщины, объем бетона, технологического масла и т.п. Каждая такая минимальная величина материального ресурса, находящаяся на складе или в цехе, должна быть снабжена маркером. Маркер — это пластика с нанесенным на ее лицевой стороне номером маркера и наименованием материального ресурса. Материальные ресурсы, поступающие на склад от поставщика или из цеха без маркера, кладовщиком не принимаются. То есть маркер, находящийся в контейнере заказов, служит приказом на приобретение ресурса и разрешением на это.

Менять количество маркеров в контейнере заказов имеет право только диспетчер запасов. Это происходит в том случае, если он решит, что нужно увеличить или уменьшить объем запаса склада по какому-либо виду материальных ресурсов.

На обратной стороне маркера может быть размещена разнообразная служебная информация, например, у кого

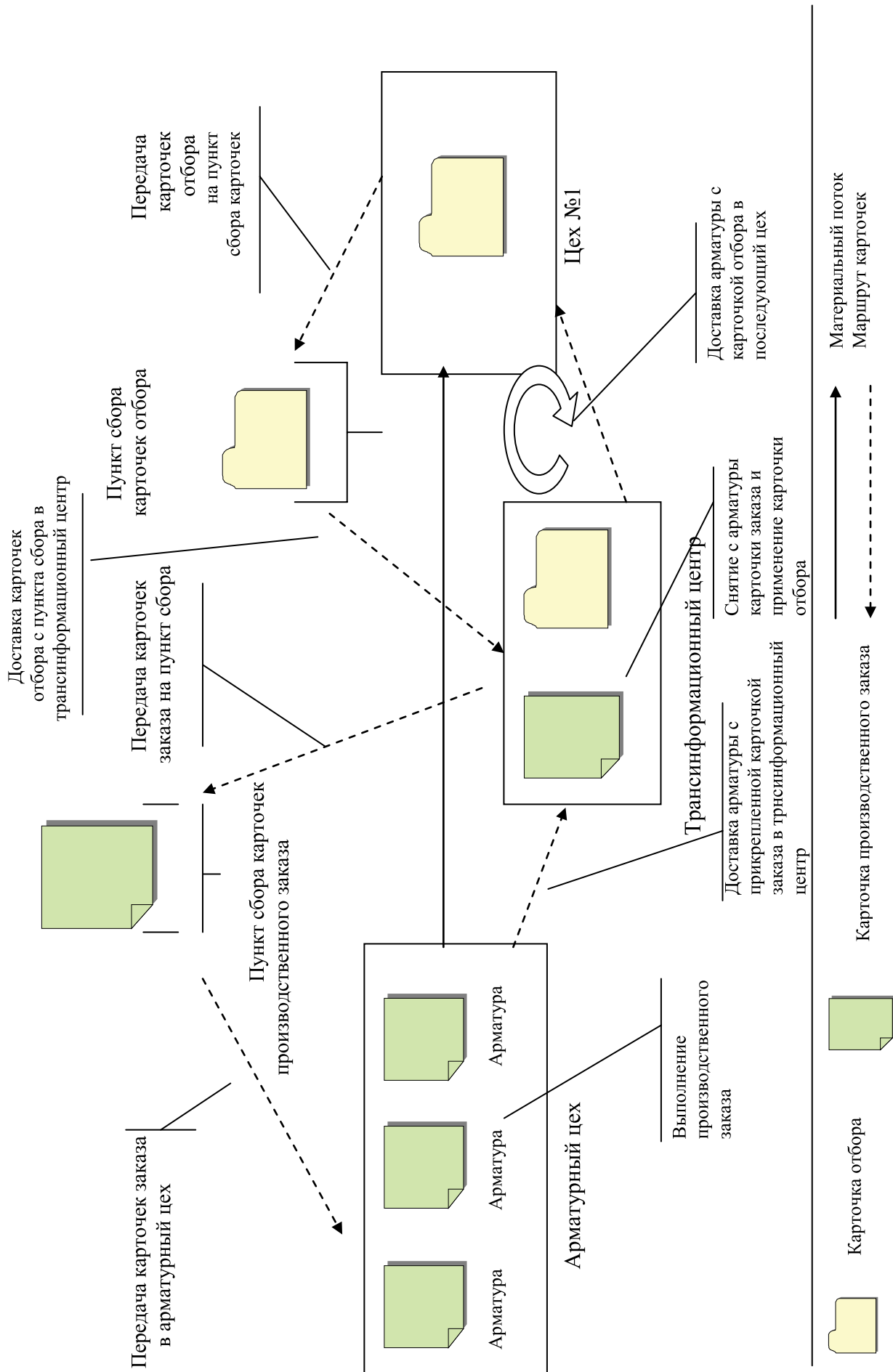


Рис. 1. Механизм использования картонки по системе «Канбан» на ОАО «Завод ЖБК-1»

лучше покупать соответствующий материал. Возможно также цветное обозначение маркеров. Достаточным является количество карточек, необходимых для покрытия ожидаемого спроса в течение времени выполнения заказа, плюс некоторое дополнительное резервное количество.

Количество карточек определяют по формуле (1) [2]:

$$K = \frac{\text{Спрос} + \text{Резервный запас}}{\text{Размер контейнера}} = \frac{DL \times (L + S)}{C}, \quad (1)$$

где DL – ожидаемый спрос в период выполнения заказа;

k – количество карточек «канбан»;

D – среднее количество деталей, потребляемых последующим участком в единицу времени;

L – время выполнения заказа (выраженное в соответствующих единицах);

S – страховой запас, выраженный в процентах относительно спроса за период выполнения заказа;

C – емкость контейнера.

Технологическая линия по изготовлению «Пустотного настила на щебне» спроектирована таким образом, что может отреагировать на заказ изготовления продукции за 19,76 часов. Время транспортирования арматуры небольшое, им можно пренебречь. Производство «Пустотного настила на щебне» позволяет выполнять приблизительно 2 запуска за сутки. Из-за некоторой нестабильности процесса руководство решило иметь резервный запас, эквивалентный 10% от необходимого количества материальных запасов.

Определим сколько карточек «канбан» необходимо для управления запасами. В этом случае время пополнения запаса (L) равно 19,76 часов. Спрос (D) составляет 2 запуска за сутки. Резервный запас (S) равен 10% от ожидаемого спроса и емкость контейнера (C) составляет 3 тонны. Таким образом, получаем:

$$K = \frac{2 \times 19,76(1 + 0,1)}{3} = \frac{43,472}{3} = 14,491.$$

В этом случае необходимо 15 карточек «канбан». Во всех случаях при вычислении (K) необходимо округлять полученную цифру в большую сторону, так как для работы всегда необходимо иметь полный набор комплектующих изделий.

Рассмотренный способ управления отклонениями по сырью и материалам отличается следующими положительными свойствами:

- низкими затратами на материально-техническое обеспечение производства;
- низкими затратами на обучение персонала;
- комфортные условия работы персонала.
- короткий срок внедрения.

Таким образом, используемая в системе «Канбан» система карточек и маркеров позволяет существенно

оптимизировать процесс потребления ресурсов на предприятии. Карточки и маркеры сигнализируют о необходимости строгого соблюдения заранее установленного объема производства продукции и соответствующего ему потребления ресурсов. Контроль за движением карточек и маркеров со стороны трансформационного центра и диспетчера запасов способствует своевременному обнаружению сбоев в работе предприятия, ведущих к не обоснованному росту затрат.

2. *Предварительный расчет отклонений по фактической рецептуре запуска материалов в производстве.* Способ применяется в производствах, в которых сырье и материалы потребляются в виде смеси. Отклонения от норм затрат при его использовании выявляются путем сравнения фактического и нормативного расхода материалов по каждому компоненту смеси.

С помощью этого способа определяются отклонения израсходованного набора материалов от их расхода в составе, предусмотренном действующей технологией. Этот способ применим в тех случаях, когда при отпуске сырья и материалов в производство часто возникают отклонения в их расходе из-за структурных сдвигов в составе исходной смеси. Поэтому его применение особенно будет полезным в производстве блочного кирпича, силикатного кирпича, цемента, листового стекла и т.п.

3. *Инвентарный способ.* Отклонения от нормативного расхода материалов с использованием инвентарного способа выявляются путем сопоставления их фактического расхода с нормативным. Расчет, как правило, ведется укрупнено – за определенный период времени (смену, пятидневку, декаду, месяц). При этом, сокращение продолжительности периода выявления отклонений при использовании этого способа позволяет существенно повысить результаты контроля расхода материалов.

Данный способ предполагает проведение инвентаризации остатков неизрасходованных материалов по каждому рабочему месту (цеху, участку, бригаде). Фактический расход сырья и материалов в производстве (Рф) определяется по формуле (2):

$$P_f = O_n + П - O_k, \quad (2)$$

где O_n – остаток материала на начало периода;

П – поступление материала за отчетный период;

O_k – остаток материала на конец периода.

Расход материала по норме устанавливается умножением количества изготовленных изделий на норму его расхода на изделие. Далее его вычитанием из фактического расхода выявляют отклонения от норм. По выявленным отклонениям определяют причину и виновников их возникновения. Рассмотренный способ применим, в частности, на бетонно-растворных узлах, где большая часть исходного сырья хранится под открытым небом и документальный учет его отпуска в производство не ведется.

Литература:

1. Канбан для рабочих. Группа разработчиков издательства Productivity Press / пер. с англ. Инги Полеско, предисл. В. Болтрукевича и Инги Полеско. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. — 126 с.
2. Луис Реймонд С. Система канбан: практ. советы по разраб. в условиях вашей компании / Р. Луис; пер. с англ. [Е.В. Журиной]. — Москва: Стандарты и качество, 2008. — 211 с.

Анализ предпочтений потребителей на рынке жилой недвижимости города Челябинска

Ширгазина Екатерина Вадимовна, магистр
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Статья посвящена установлению отношения потребителей к агентствам недвижимости на рынке риелторских услуг города Челябинска, для определения рыночной позиции агентств и внесения коррективов в политику их действий. В статье описан ход проведения маркетингового исследования среди жителей города Челябинска (далее — респондентов), и проанализированы данные, полученные в результате исследования. На основе полученных результатов, в статье рассмотрены возможные варианты занятия лидирующей позиции на рынке жилой недвижимости города Челябинска, в сложившейся конкурентной среде.

В настоящее время на рынке риелторских услуг города Челябинска нет ярко-выраженного лидера, оказывающего риелторские услуги на высоком уровне качества и в низком ценовом диапазоне. Но, тем не менее, данная ниша безусловно существует, и для занятия ее, риелторским компаниям необходимо пересмотреть свою политику действий. Для этого необходимо определить желания и предпочтения потребителей, понять чего ожидает потребитель при покупке жилой недвижимости, обращаясь в риелторскую компанию. Для получения такой информации было разработано маркетинговое исследование, которое описано в данной статье.

Понимание существующей ситуации с точки зрения восприятия потенциальными потребителями рынка риелторских услуг и спозиционированность существующих на рынке игроков несет особую важность для деятельности отдельной компании, осуществляющей риелторскую деятельность, а также для потенциальных потребителей услуг.

Объектом исследования являются организации, оказывающие риелторские услуги в городе Челябинске.

Предметом исследования выступает отношение потенциальных потребителей к рынку риелторских услуг города Челябинска.

Сформируем список гипотез, подлежащих проверке в ходе исследования:

1. Менее трети респондентов имеют планы на совершении операций с недвижимостью в пределах ближайших 12 месяцев.

2. Более 50% респондентов в случае совершения сделки с недвижимостью привлекали бы кредитные средства.

3. Более 2/3 респондентов в случае необходимости купли либо продажи жилья, планируют воспользоваться услугами риелторских компаний.

4. На рынке не существует риелторской компании, о существовании которой осведомлено более 10% опрошенных.

5. При противопоставлении стоимости услуг их качеству и надежности — более 80% респондентов признают надежность и качество более важным параметром, нежели стоимость услуг.

В качестве метода исследования выбран метод массового опроса потенциальных клиентов, а методом сбора необходимых данных явилось письменное анкетирование респондентов. Анкета включает в себя 15 вопросов (9 — в основной части, 6 — в заключительной, касающийся личности респондента). Основная часть анкеты состоит из трех блоков, раскрывающих следующие вопросы:

1. Определение потребностей потребителей.

2. Определение отношения потребителей к риелторским компаниям.

3. Определение ожидания потребителей, относительно работы риелторских компаний.

Исследование проводилось с 1 по 15 февраля 2011 года, в результате которого было опрошено 150 респондентов, включая результаты пробного анкетирования. При определении размера и состава выборки респондентов использовался метод квот. Структура совокупности опрошенных респондентов:

— собственник бизнеса и инвесторы — 30 респондентов;

— менеджеры — 30 респондентов;

— служащие и специалисты — 30 респондентов;

— государственные и муниципальные служащие — 30 респондентов;

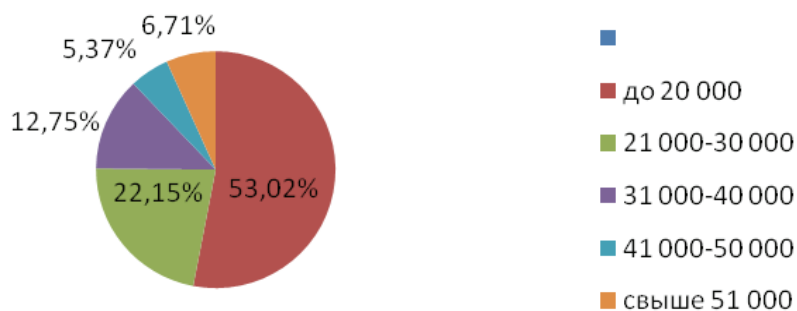


Рис. 1. Распределение респондентов в зависимости от среднего уровня дохода

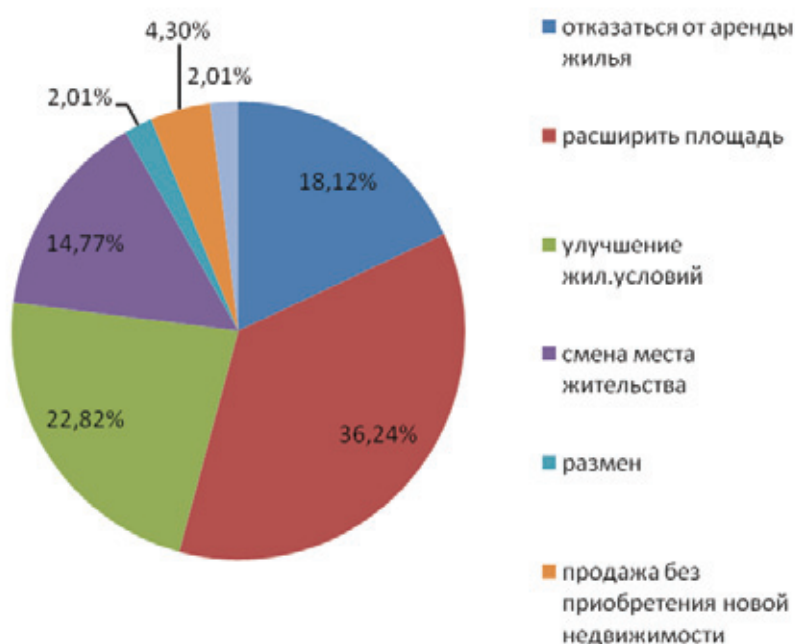


Рис. 2. Распределение респондентов в зависимости от причин совершения сделок с недвижимостью

– рабочий персонал – 30 респондентов;

В период с 15 по 20 февраля был проведен анализ данных, полученных в ходе исследования. Собранная информация подвергнута количественному анализу.

Переходя к детальному изучению данных, полученных в ходе исследования, в первую очередь проанализируем личностные данные респондентов. Главнейшим фактором, определяющим репрезентативность выборки, является наличие потребности респондентов в совершении сделок с недвижимостью, подкрепленных финансовыми возможностями. Поэтому в первую очередь распределим респондентов в зависимости от уровня дохода.

На рисунке 1 видно, что 53,02% респондентов имеют доход до 20 000 рублей. 22,15% – 21 000–30 000 рублей. 12,75% опрошенных имеют доход 31 000–40 000 рублей. 5,37% респондентов имеют доход 41 000–50 000 рублей, а 6,71% респондентов имеют доход свыше 51 000 рублей.

Таким образом, среди респондентов преобладают лица, имеющие низкий уровень дохода, однако респондентов, чей доход превышает средний уровень, имеют не многим менее половины респондентов. Однако доля респондентов, имеющих доход выше среднего достаточно высок, таким образом, выборку можно считать репрезентативной.

Изучим данные, характеризующие потребности потенциальных клиентов в лице респондентов, принявших участие в исследовании.

Как видно из рисунка 2 среди опрошенных 36,24% респондентов причиной назвали расширение жилой площади, 22,82% – улучшение жилищных условий, не связанных с площадью объекта, 18,12% – отказ от аренды жилья, 14,77% – смена места жительства. 4,3% желают продать объект недвижимости без приобретения новой недвижимости. 2,01% желают разменять больший объем на меньший, и 2,01% – не ответили на данный вопрос.

Таблица 1. Проверка гипотез, заложенных в модель исследования

Формулировка гипотезы	Подтверждение либо опровержение гипотезы
1 Менее трети респондентов имеют планы на совершение операций с недвижимостью в ближайшие 12 месяцев	Гипотеза опроверглась. Совершение операций с недвижимостью планируют 61,3% респондентов
2 Более 50% респондентов в случае совершения сделки привлекали бы кредитные средства	Гипотеза подтвердилась. Процент респондентов равен 68,46%
3 Более 2/3 респондентов в случае необходимости планируют воспользоваться услугами риелторов	Гипотеза опроверглась. Планируют воспользоваться услугами лишь 52,67%
4 На рынке не существует риелторской компании, о существовании которой осведомлено более 10% опрошенных	Гипотеза опроверглась. Агентство АН «Компаньон» знают 12,6% из числа опрошенных. ООО «Служба Недвижимости» знакома 7,3% респондентов
5 При противопоставлении стоимости услуг их качеству и надежности более 2/3 респондентов признают надежность и качество более важным параметром, нежели стоимость услуг	Гипотеза подтвердилась. Респонденты в ходе анкетирования поставили оценку значимости надежности и работы компании выше оценки стоимости риелторских услуг

Таким образом, к преобладающим причинам совершения сделок на рынке жилой недвижимости относятся желание расширить жилплощадь и улучшить жилищные условия, не связанные с площадью.

Следующим шагом следует распределение респондентов внутри групп в зависимости от планирования совершения сделки с объектами недвижимости в течение ближайших 12 месяцев:

36% — не планируют сделок с недвижимостью

21,33% — планируют продажу и покупку недвижимости

21,33% — планируют покупку недвижимости

8% — совершили сделку с недвижимостью недавно

12,67% — планируют только продажу недвижимости.

Таким образом, более половины респондентов (50,66%) планируют сделку с недвижимостью в ближайшие 12 месяцев.

Распределение респондентов внутри групп в зависимости от намерения воспользоваться кредитными средствами в случае совершения сделки с недвижимостью:

38,26% — потребуются кредитные средства, как недостающая сумма

30,20% — покупку совершали бы в основном на кредитные средства

26,85% — кредитные средства не привлекали бы

4,70% — нет ответа.

Произведем анализ данных, касающихся отношения потенциальных потребителей к рынку риелторских услуг в целом и ожидания потребителей от работы риелторских компаний.

Распределение респондентов в зависимости от готовности обратиться в случае совершения сделок с недвижимостью в организации, оказывающие риелторские услуги, выглядит следующим образом:

52,67% — да

47,33% — нет.

Однако столь высокий уровень доли респондентов не желающих обращаться в организации, оказывающие риелторские услуги, отражает общую негативную ситуацию,

сложившуюся на рынке. Важным является тот факт, что причиной отказа от сотрудничества с организациями является уверенность в способности самостоятельно выполнить необходимую работу, связанную с оформлением сделки на рынке недвижимости (50,70%) и только 23,94% связывают свое нежелание обращаться в данные организации по причине нежелания оплачивать риелторские услуги. Также важно отметить, что неудачный опыт общения с риелторскими организациями имеет не более 10% респондентов, нежелающих обращаться в данные организации. Это говорит о достаточно высоком уровне качества услуг, предоставляемых организациями оказывающие риелторские услуги в Челябинске. На первое место респонденты поставили критерий работы организации, оказывающей риелторские услуги, характеризующий надежность компании, на второе — качество работы. Среднебалловая оценка важности стоимости услуг заняла третье место.

Таким образом, проанализировав отношение потребителей к рынку риелторских услуг в целом и в сфере совершения сделок на рынке жилой недвижимости, можно сделать вывод о существовании негативного отношения части потенциальных клиентов к рынку риелторских услуг. Однако большая часть опрошенных респондентов готова к сотрудничеству с компаниями, оказывающими риелторские услуги, а основная масса респондентов, не планирующих обращаться в риелторские организации сосредоточена в сегменте респондентов, не являющихся привлекательными потенциальными клиентами с точки зрения дохода.

Организации, указанные респондентами в ходе анкетирования, как наиболее подходящие при проведении сделок с недвижимостью, ранжировались следующим образом: первое место АН «Компаньон» — 19 упоминаний, второе место занимает ООО «Служба Недвижимости» — 11 упоминаний, третье место — «Дан Инвест» — 4 упоминания. Среди опрошенных 74,50% респондентов не знают компанию ООО «Служба недвижимости». Подводя итог анализа данных, полученных в ходе исследования, произведем проверку гипотез, заложенных в модель исследования.

Подводя итог анализа результатов маркетингового исследования, сформулируем основные выводы, соответствующие целям, поставленным в ходе определения плана маркетингового исследования.

1. Приоритет потребностей потребителей в сфере недвижимости заключается в превалировании респондентов, чьим главным побудительным мотивом совершения сделки с недвижимостью является расширение жилплощади. При этом абсолютное большинство планирует при совершении сделки с недвижимостью привлекать кредитные средства, что говорит о недостатке собственных средств среди большинства потенциальных покупателей жилой недвижимости.

2. Отношение потребителей к рынку риелторских услуг компаниям в целом характеризует то, что больше половины респондентов (52,67%) планируют обратиться в случае проведения сделки с недвижимостью в организацию, оказывающую риелторские услуги. При этом группы респондентов, в которые входят собственники бизнеса и менеджеры, являющиеся наиболее вероятными потенциальными клиентами исходя из уровня дохода респондентов, наименее подвержены негативному отношению к риелторским организациям.

3. Ожидания потребителей относительно работы организаций, оказывающих риелторские услуги, заключаются в приоритете надежности и качества над стоимостью услуг. Респонденты в ходе анкетирования оценили параметр надежности работы компании как наиболее важный критерий деятельности, вторым по важности является критерий качества и лишь третьим критерий стоимости услуг, лежащий близко по балловой оценке к значению критерия оперативности оказываемых услуг.

4. Наиболее известной компанией является АН «Компаньон», при этом оценки качества услуг данные респондентами в среднем не превышающие 3,9 балла из 5 воз-

можных. Оценка же стоимости услуг достаточно высока (4,2 балла из 5).

5. При прямом упоминании компании ООО «Служба Недвижимости» знают порядка 25% опрошенных. Компания является вторым результатом. То есть. Компания хорошо известна среди потенциальных клиентов. Компания также имеет достаточно высокую оценку качества работы (4,35 балла), что говорит о спозиционированности компании на рынке как оказывающей качественные услуги.

Таким образом, исходя из результатов исследования, описанных в статье, можно сделать вывод, что на рынке нет достаточно известной компании, оказывающей риелторские услуги на высоком уровне качества и в низком ценовом диапазоне. Компания ООО «Служба Недвижимости» может занять данную нишу, уже имея высокий уровень потребительской оценки качества услуг и известности, путем перехода в иную ценовую группу, где у компании не будет таких сильных конкурентов как АН «Компаньон». Для этого компании понадобится провести крупномасштабную рекламную кампанию, информирующую о существенном снижении стоимости оказываемых услуг. Параллельно подобной рекламной кампанию необходимо произвести расширение штатного состава работников в расчете на резкое увеличение потока клиентов. При занимаемой рыночной позиции данные действия приведут к переходу компании в рыночный сегмент, где у нее не будет серьезных конкурентов и серьезное увеличение объемов сделок. При этом часть потребителей изначально ориентированных на сегмент организаций, предлагающих качественные услуги по средней и высокой стоимости также перейдут вслед за компанией в новый рыночный сегмент, так как компания уже спозиционированна как фирма, предоставляющая качественные услуги.

Литература:

1. Акарева, Е.А. Профессия риелтора: содержание профессиональной деятельности. / Е.А. Акарева — М.: 2004. — 324 с.
2. Алесинская, Л.Н. Маркетинг / Л.Н. Алесинская, А.Н. Дейнека, Л.В. Проклин, А.Н. Фоменко. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. — 241 с.
3. Вайсман, Е.Д. Использование инструментов маркетингового анализа для повышения обоснованности принимаемых управленческих решений. / Е.Д. Вайсман, И.А. Соловьева // Вестник ЮУрГУ. — 2009. — №29. — С. 81—87.
4. Методы маркетинговых исследований. — <http://consulting.rbc.ru/methods.shtml>.
5. Методы маркетинговых исследований. — www.iteam.ru/publications/.
6. Маркетинговые исследования. — www.market-pages.ru/osnmark/44.html.marketing/section_22/article_935.
7. Метод опроса. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Опрос>.

Проблемы и перспективы участия России в международном технологическом трансфере

Эрэнтраут Анастасия Адамовна, студент
Волгоградский государственный технический университет

Сегодня проблема развития российской экономики стоит наиболее остро. Её сырьевая направленность препятствует развитию несырьевых отраслей. Осознание нежизнеспособности привязки экономики страны к экспорту энергоносителей произошёл еще порядка 10 лет назад, и сегодня Россия стоит на пути создания инновационной экономики.

Основополагающим критерием развития инновационной экономики является функционирование технологического трансфера, понимаемого как система передачи результатов научно-технической деятельности с целью использования самых различных объектов интеллектуального прогресса — изобретений, промышленных образцов, компьютерных программ и т.д., которые в целом называются технологиями. Как показывает мировой опыт, трансфер инновационных технологий является одним из инструментов инновационной трансформации национальной (региональной) экономики. [1]

Интенсивное развитие национальной экономики во многом определяется степенью вовлеченности субъектов мировой рынка в глобальный трансфер технологий. Таким образом, трансфер технологий это не что иное, как государственно-частный инструмент создания точек роста в развивающихся странах и регионах. Он позволяет преодолевать неравномерности экономического развития и, в конечном счете, способствует повышению качества жизни людей.

На современном этапе развития мировой экономики, в условиях преодоления последствий экономического кризиса перед Россией стоит ряд серьезных задач по обеспечению выхода отечественных высоких технологий на мировые рынки. По данным статистики, доля инновационной продукции в российском производственном экспорте остается весьма незначительной. (Табл.1) Именно поэтому технологический трансфер представляет собой одно из приоритетных направлений государственной инновационной политики РФ и соответственно особый национальный интерес.

Исходя из вышеприведенных данных, можно сделать вывод, что для современной России характерно торможение трансфера отечественных инновационных разработок за рубеж. Наша страна преуспела именно в технологическом импорте, наблюдается активное продвижение импортных технологий во всех областях деятельности на отечественный рынок. Налицо все черты технологической зависимости России от развитых государств, все больше и больше закрепляющие экономическое отставание.

Основной причиной такого положения, является то факт, что страна переживает стадию так называемой «до-

гоняющей» модернизации, при которой приобрести готовую импортную технологию гораздо выгодней, чем разработать собственную. Следствием является огромное количество изобретений, лежащих мертвым грузом в архивах отечественных организаций.

Россия имеет в своем распоряжении почти все необходимое для ускоренной модернизации за счет трансфера технологий: еще сохранились достойные инженерные кадры и научные школы, есть запас по промышленной инфраструктуре, приличный внутренний рынок и, конечно же, обширная сырьевая база. Однако, несмотря на все имеющиеся преимущества для развития, существует ряд серьезных ограничений. Инновационно-технологический потенциал России слабо реализуется в рамках национальной, не говоря уже о мировой, экономики. На мировом рынке высоких технологий Россия занимает ничтожно малую долю и представлена в основном «Росвооружением».

Если говорить об основных препятствиях для активного участия России в международном технологическом трансфере, то, во-первых, необходимо отметить неразвитость российского законодательства в сфере мирового обмена инновациями. На сегодняшний день отсутствует комплексное видение правового регулирования трансфера российских технологий за рубеж, несмотря на имеющиеся разработки в области правового обеспечения тех или иных инфраструктурных элементов инновационной системы. [3]

Важнейшим условием трансферного прорыва российской экономики должно стать полноценное трансферное законодательство, отвечающее степени развития мирового рынка технологий. Россия уже предприняла некоторые шаги по усовершенствованию законодательства в области трансфера технологий, приняв в 2008 году закон «О передаче прав на единые технологии», затрагивающий важнейшие вопросы закрепления прав на результаты научно-технической деятельности. Однако принятые законы уже нуждаются в доработке, так как не охватывают всех, в том числе инфраструктурных, аспектов технологического трансфера. Если рассматривать законодательство с позиции того, что оно должно быть направлено на достижение эффективного трансфера, то вызывает нарекание все инновационное законодательство РФ. Таможенный кодекс так же нельзя считать ориентированным на перспективу развития технологического экспорта, так как на сегодняшний день он нацелен преимущественно на контроль над пересечением границы материальных ценностей, а не информационного продукта, не предусматривая абсолютно никаких льгот при экспорте из РФ высокотехнологической продукции.

Таблица 1. Доля экспорта высоких технологий в общем объеме производственного экспорта страны

Страна	Доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме производственного экспорта страны, %		
	2008	2009	2010
Китай	26	28	28
США	26	21	20
Великобритания	19	22	21
Япония	17	19	18
Германия	13	15	15
Россия	6	9	9
Грузия	3	4	2

Источник: Составлено авторами по материалам The World Bank. [2]

Кроме того, основным препятствиями на пути развития технологического экспорта в нашей стране является низкая конкурентоспособность условий ведения бизнеса, морально устаревшая система технических норм, громоздкая и медлительная система согласований и разрешений, высокая степень огосударствления НИОКР, отсутствие дешевого финансирования промышленных инвест-проектов, а также разница между затратами на инновации и коммерческим эффектом от их реализации.

Специфической чертой международного трансфера является наличие различных каналов и форм. К ним относятся — «утечка умов», создание дочерних компаний на территории стран, которые отличаются высоким инновационным потенциалом, международная торговля лицензиями, стратегическое инновационное партнерство. По всей видимости, в рамках государственной стратегии по трансферу российских технологий за рубеж необходимо включить перечень каналов, которые отвечают интересам экономического роста России.

Таким образом, необходимость формирования системы гибких и разнообразных механизмов экспортного трансфера продиктована, с одной стороны, обеспечением активного участия в технологическом обмене, а с другой — необходимостью противодействия «утечке» российских технологий за рубеж, что приносит невосполнимый вред экономике и инновационно-технологическому потенциалу нашей страны. Талантливые российские инженеры, разработчики и грамотнейшие предприниматели с первоклассным образованием и идеями предпочитают строить инновационную экономику где-нибудь в США, а не на Родине. Точной статистики утечки из России перспективных инновационных стартапов не существует, так как, они сразу теряют свою национальную принадлежность, оказываясь в местах вроде Кремниевой долины. Однако, не вызывает никакого сомнения, что это значительно снижает темпы развития российских инноваций и подрывает потенциал дальнейшего участия России в технологическом экспорте.

Несмотря на существующие барьеры для развития технологического экспорта, трансфер технологий — необходимый инструмент реализации инноваций для России. Дело в том, что основные сложности коммерциализации

научных разработок в нашей стране связаны, прежде всего, с отсутствием хорошо отлаженной работы инновационной инфраструктуры, основными звеньями которой являются технопарки, венчурные фонды и малые инновационные компании. [4]

Для преодоления имеющихся ограничений на пути дальнейшего активного участия в мировом технологическом трансфере России необходимо усилить интеграцию с мировыми процессами технологической модернизации, развивать инновационные продукты, транзакционные издержки в которые минимальны. Следует отметить, что России необходимо уделить особое внимание развитию самой инфраструктуры трансфера технологий, так как пока в нашей стране это направление находится в зачаточном состоянии. Исключение составляет лишь Российская сеть трансфера технологий (RTTN, Russian Technology Transfer Network), которая является основой процесса трансфера технологий в России. Российская сеть трансфера технологий создана в 2002 г. и объединяет более 70 российских инновационных центра (из 29 регионов РФ и стран СНГ), специализирующихся в сфере трансфера технологий. Сеть — это инструмент инновационной инфраструктуры, позволяющий эффективно распространять технологическую информацию и осуществлять поиск партнеров для реализации инновационных проектов. Основная же масса инновационных площадок: вузов, технопарков и т.д. изолирована и маломощна.

Единственным разумным способом, придающим отечественной инновационной деятельности новый импульс, является включение инновационных продуктов в сети трансфера технологий и выход на крупные проекты, которые приобретают в современном обществе разные формы. Приоритетными для России технологическими направлениями (критические инновации) являются: разработка в области топлива и энергетики, экологии и рационального природо- и недропользования, космические технологии, информационно- и телекоммуникационные технологии, а также технологические достижения в сфере вооружения.

Подводя итог, следует отметить, что, не смотря на то, что Россия осуществляется активные попытки наладить процесс технологического трансфера и коммерциа-

лизации инновационных достижений, перемены в данной области происходят очень медленно и нерешительно. Однако, судя по тенденции, возможность развития данной системы в российских реалиях достаточно высока.

Возвращаясь к вопросу коммуникаций в рамках трансфера технологий, следует отметить, что на текущий мо-

мент времени огромное внимание должно уделяться не только созданию технологий высокого качества, но и постоянному улучшению каналов взаимодействия. В конечном итоге совокупность всех мер приведет к повышению общей эффективности трансфера технологий и упрочит положение России на мировой арене.

Литература:

1. Акперов И.Г., Петрашов А.В. Трансфер инновационных технологий: готовность, препятствия, возможности // Инновации. 2008. №5. С. 106.
2. Материалы сайта worldbank.org – [Электронный ресурс]. – [2012]-Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>
3. Шугурова И. Политико-правовые аспекты трансфера российских технологий за рубеж. // Журнал «Международные процессы». [Электронный ресурс] // – [2012] Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/twenty-second/007.htm#note2>
4. Мильская Е.А. Экономическая сущность процесса передачи технологий / Е.А. Мильская // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2008. – №64. – С. 24–27.

ФИЛОСОФИЯ

Особенности формирования культуры управленческой деятельности в пограничной сфере в период Российской империи

Катунина Юлия Константиновна, аспирант
Национальный институт бизнеса (г. Москва)

На протяжении многих веков российское государство стремилось к обеспечению безопасности своих границ. Столетия этого противоборства отложили свой отпечаток на все стороны жизни и быта народа, его психологию, культуру, на формы и способы вооруженной борьбы и, естественно, на характер развития пограничной мысли по защите Отечества и его пограничных рубежей [3, с. 16]. Уместно предположить, что взгляды на защиту и охрану государственной границы, вопросы формирования культуры управленческой деятельности в пограничной сфере, в исторической ретроспективе складывались не стихийно, а по мере вызревания потребностей общества и государства в защите общезначимых интересов в пограничном пространстве. А поскольку интересы проявляются с момента зарождения государства, то и взгляды на защиту и охрану государственной границы, как необходимый атрибут пограничной деятельности, имеют свои глубокие исторические корни.

В данной статье, автор остановится на рассмотрении особенностей формирования культуры управленческой деятельности в пограничной сфере в период XVII—XX вв.

Итак, в XVIII веке положение России в мировом сообществе значительно укрепилось. Она добилась победы в Северной войне, что свидетельствовало о возрастании ее военной и экономической мощи. Расширилась государственная территория, возросла протяженность границ, что в свою очередь оказывало влияние и на характер складывающийся обстановки на границе. Россия вышла на берега Тихого океана. Усилилось ее влияние на мировую политику. В 1721 году Россия была провозглашена империей, в связи с чем, актуализировались потребности в развитии взглядов на вопросы обеспечения безопасности границ государства, усиления военной мощи России.

Однако Россия значительно отставала от западноевропейских стран по уровню развития промышленного производства. Создание собственной промышленной базы наталкивалось на острую конкуренцию со стороны западных товаропроизводителей. Наметившиеся изменения в пограничном пространстве России создавали ситуацию, когда государство могло попасть в зависимость от ввоза иностранных товаров, то есть превратиться в зависимую страну. Необходимо было создать условия для развития

собственной промышленности, что требовало внесения соответствующих изменений в торгово-тарифную политику и в систему охраны государственной границы. То есть речь шла о принятии решений, связанных с государственным уровнем управления.

Эту взаимосвязь экономики и охраны границы хорошо понял Петр I, так как именно он к концу своего царствования рядом своих указов заложил основы новой (экономической) концепции охраны государственной границы, которая существовала в России, подверглась некоторым изменениям, почти двести лет, вплоть до событий 1917 года [4, с. 34]. Отметим сразу же, что указанные решения отличаются высокой культурой управленческой деятельности, соединившей в себя богатый опыт предыдущих веков.

Суть данной концепции заключалась в том, что главной целью охраны государственной границы Российской империи являлась защита экономических интересов страны, то есть борьба с ввозом в страну товаров и грузов незаконным способом (без обложения таможенными пошлинами, путем контрабанды); главная задача пограничной стражи состояла в том, чтобы направлять потоки товаров и грузов на таможни и не допускать их передвижения через границу помимо таможен; учитывая то, что контрабандная деятельность на границе носила тайный, законспирированный характер, учреждается новый способ осуществления пограничной службы — оперативный (разведывательный), который позволял вскрывать на границе противоправную деятельность и пресекать контрабанду; в целях закрытия границы от контрабандной деятельности значительно совершенствовалась сторожевая, т.е. войсковая служба. На всем протяжении государственной границы, опасной в контрабандном отношении, размещались пограничные посты и возводились инженерные сооружения, препятствующие бесконтрольному передвижению через границу товаров, грузов и людей; укреплялся режим государственной границы, вводился пограничный режим; для более эффективного пресечения контрабандной деятельности через государственную границу позже создается Отдельный корпус пограничной стражи (ОКПС) как специальный род войск, предназначенный для охраны государственной границы; ответственность за охрану и за-

щиту государственных интересов на границе возлагалась на три ведомства: военное, военно-морское и таможенное, каждое из которых выполняло строго определенную функцию в пограничной деятельности; в интересах экономии государственных средств на участках, где отсутствовала активная контрабандная деятельность, охрана государственной границы возлагалась на иррегулярные формирования (казацкие полки, таможенников, земскую охрану).

В петровские времена, в связи с военной реформой актуализируется и вопрос о роли местного населения в охране границ. Так, например, при проведении пограничной линии на западе Петр I распорядился, чтобы при установке караулов учитывалась помощь со стороны местных жителей. В ряде случаев за отдельными семьями старожилов закреплялись определенные участки границы, обязанности по охране передавались по наследству. Пограничным воеводам представлялась большая свобода и инициатива в организации службы. Они должны были охранять государственные рубежи «как и кем способнее». Таким образом, мы наблюдаем элементы научности, рациональности в системе управления охраной и защитой государства, что является элементами культуры вообще, и в частности, культуры управленческой деятельности в пограничном пространстве.

В период правления Елизаветы Петровны (1741–1761 гг.) наблюдается рост не только количества застав, но делается акцент на качество подготовки (профессионализм) пограничников. Сегодня мы это называли бы ростом компетентностных качеств. Так, для несения пограничной таможенной службы отбирали особенно добрых и надежных людей», которые были обязаны осматривать всех пересекающих границу, «какого б достоинства и чести не были — с товарами или без товаров». Виновных в перевозе похищенных денег независимо от того, ехали они за рубеж или возвращались обратно, «казнили смертью». «Казнить смертью» предписывалось также тех пограничников и таможенников, кто умышленно пропускал преступников «с великой или малой суммой, именно в том месте, где такой пропуск учинил».

С 1754 года все товары из России и в Россию разрешалось провозить только через таможи, учреждаемые на границе. Между таможами было приказано соорудить засеки, надолбы и построить дорогу для разъездов, передвижавшихся между форпостами. Военная охрана усилилась посылкой на границу драгунских полков. Была создана вторая линия охраны из вольнонаемных объездчиков, набираемых из числа обедневших купцов, которые осуществляли досмотр более квалифицированно, чем это делали военные. Жители пограничной полосы обязаны были оказать помощь в охране границы и поимке контрабандистов. Для поощрения объездчиков им выдавалась четверть конфискованных товаров. Доносителям, по указанию которых задерживалась контрабанда, выдавалась половина товаров. Здесь речь идет о материальном стимулировании местного населения с целью повышения надежности и эффективности охраны границы.

Обобщение приведенных выше материалов, социально-философское осмысление исторического опыта формирования пограничных органов того периода свидетельствует о росте культуры управленческой деятельности в профессиональной среде пограничников. В чем же выражается данный рост? Прежде всего, в извлечении исторических уроков из практики деятельности пограничников.

Совершенствование организационной структуры сил, привлекаемых к обеспечению пограничной безопасности продолжилось и в XIX веке. Этот важный для государства вопрос оставался, как и прежде в центре внимания верховной власти в Российской империи — ее самодержцев и органов государственного управления. Рассматриваемый период характеризовался приоритетом обеспечения экономической безопасности на границе, что отразилось на создании Пограничной таможенной стражи, их деятельности, формах и способах пограничного надзора, разграничении функций пограничного и таможенного ведомства.

Так, началом создания пограничного ведомства как специального рода войск, предназначенного для охраны государственной границы, правомерно считать учреждение 5 марта 1827 года «Положения об устройстве Пограничной таможенной стражи по Европейской границе». Общий вид Пограничной таможенной стражи представлял собой следующее: на европейской границе при таможенных округах создавались бригады, полубригады и отдельные роты, которые организационно входили в Департамент внешней торговли Министерства финансов.

Первоначально Пограничная таможенная стража комплектовалась из состава нижних чинов старших возрастов «полков кавалерийских и пехотных — людей здоровых, неувечных, трезвых и проворных, хорошего поведения; можно отставных солдат к службе способных. На командные должности назначать только офицеров, находящихся на военной службе» [5, с. 118].

Дальнейшее преобразование, усовершенствование, «военизация» организационной структуры Таможенной пограничной стражи просматривается в эпоху царствования Александра III. Это было вызвано активизацией контрабандной деятельности, обострением экономического противоборства с развитыми европейскими государствами и необходимостью обеспечения охраны вновь приобретенных территорий.

Был использован новый подход в вопросах охраны границы — оперативный способ, который учитывал онтологические, гносеологические и аксеологические основания общественного сознания и менталитета приграничного населения.

Следует отметить, что рост культуры управленческой деятельности пограничников происходил в условиях постоянной опасности военного (силового) вторжения сопредельных стран на территорию России. Именно поэтому важным шагом по приближению Пограничной стражи к статусу военной организации стало включение ее частей в состав вооруженных сил на случай войны. Так, 13 июля 1882 года в связи с усилением пограничной

стражи и приобретением ею военного устройства было утверждено положение «Об организации и употреблении пограничной стражи в случае войны». Положением определялось: «Пограничная стража в мирное время выполняет специальные обязанности. В военное, на известных началах, входит в состав действующей армии. Из состава бригад формирует конные полки и пешие роты, которые в дальнейшем поступают в распоряжение Командующего войсками округа или Командующего армией для употребления на службу совместно с войсками» [2, с. 7–21].

XIX век был временем строительства пограничной стражи как специального рода войск, предназначенного для охраны государственной границы. Оставалось создать для этой структуры соответствующую систему управления. Так как военная по духу и по составу пограничная стража была поставлена в крайне не логичное положение. Высшее ее управление сосредотачивалось в руках гражданских чиновников, которые, не имея духовной связи с военной службой, не будучи знакомы с требованиями дисциплины, с бытовой и служебной сторонами жизни подчиненных воинских чинов, не могли успешно руководить их действиями.

С другой стороны, офицеры стражи, поступавшие в ее ряды в основном из полевых и казачьих войск, в силу своего воспитания не могли свыкнуться с подчинением гражданским чинам, что вызывало их взаимное отчуждение. Таким образом, налицо конфликт, противоречие в системе управления, который был обусловлен игнорированием выработанных к тому времени постулатов управления, а именно:

1. Субъекты управления обязаны иметь представления об объекте управления;
2. Субъекты управления должны быть компетентными в вопросах профессиональной деятельности;
3. Объекты управления должны быть уверены в профессионализме их управленцев, так как от этого зависит не только их материальное благополучие, но и жизнь;
4. Объекты управления для качественного исполнения решений должны получать четкие, недвусмысленные, понятные указания, команды, распоряжения и т.д.

Положение усугублялось еще и тем, что крайне слабо была разработана нормативно-правовая база. «В уставе таможенном» 1892 года статьи, относившиеся к регламентации деятельности пограничников, были разбросаны по всему документу, не было четкого определения прав командиров бригад пограничной стражи по административной и хозяйственной деятельности. Служба пограничников осуществлялась по инструкциям, принятым в 1827 и 1829 г., которые не только устарели морально, но и не согласовывались с современным положением стражи. Это, несомненно, наносило существенный ущерб безопасности границы. Поэтому уже в 70–80-е годы XIX века назрела острая необходимость в реорганизации пограничного надзора на западной, южной и среднеазиатской границах.

К концу XIX века в основном завершилось формирование территории Российской империи. Некоторые народы вошли в ее состав добровольно, исходя из общих

экономических интересов и давних культурных связей. Для народов, вовлеченных в многолетние международные и религиозные конфликты, порой это было единственным шансом на спасение. Часть территории Империи была присоединена в результате завоеваний или соглашений с другими государствами [1, с. 158].

К этому времени культура управленческой деятельности в пограничной сфере разделяется на общее (военное) и профессиональное (пограничное, оперативное) направления, получившие воплощение в следующих основаниях.

Прежде всего, в социально-онтологическом плане складываются основные подходы к охране государственной границы как особого вида деятельности: субъект — объект управления; средства и методы управления; цели и задачи управления и т.д.

Одновременно в социально-гносеологическом плане проявляются основные закономерности управления. В их числе: усложнение и дифференциация субъектов управления, тенденции к активизации субъективных качеств объектов управления, непрерывное совершенствование и развитие средств и способов охраны государственной границы и т.д.

В аксеологическом плане вырабатывается система представлений о должном и других ценностях в пограничной деятельности.

В нормативном плане появляются и закрепляются законы и другие документы, регламентирующие пограничную деятельность. Данные факты вызвали необходимость совершенствования функций пограничного ведомства. В связи с чем в соответствии с Указом Императора Александра III от 15 (27) октября 1893 года учреждается Отдельный корпус пограничной стражи (ОКПС).

Образование самостоятельного органа управления пограничной стражей имело большое значение для ее дальнейшего становления и развития, накопления практического опыта организации охраны государственной границы, совершенствования культуры управленческой деятельности. Пограничная стража превратилась в самостоятельный род войск, управляемый компетентными военными людьми на основе четкой военной организации. Отныне всеми вопросами комплектования, обучения, материально-технического обеспечения пограничной стражи ведал штаб ОКПС. Он же разрабатывал все необходимые служебные инструкции, документы и положения, четко регламентирующие деятельность пограничной стражи, ее права и обязанности. Создались предпосылки для более эффективных действий пограничной стражи по решению задач охраны границы. Среди важных задач повышения качества управления пограничными органами, встал вопрос формирования и подготовки образованных, профессионально подготовленных кадров, обладающих разносторонними качествами, объединяющимися в понятие «культура».

Следует отметить, что содержание и направленность подготовки (образования) офицерского корпуса погра-

нохраны (пограничных органов) в значительной мере зависели от места отведенного ей в защите интересов Российского государства.

В этой связи, погранохрана дореволюционной России изначально рассматривалась как преимущественно военная сила, призванная, прежде всего, защищать границу от вооруженного посягательства извне.

Что касается подготовки офицеров-пограничников в дореволюционной России, то она осуществлялась в единой военно-образовательной системе на общих основаниях.

Однако, в период реформирования системы подготовки офицерских кадров царской России (начало 60-х гг. XIX в.) образуются вузы, предусматривающие поэтапную переориентацию содержания обучения в направлении более глубокого и детального усвоения профессиональных качеств офицеров-управленцев.

Вместе с тем, в вузах не нашли широкого применения формы учебы с ярко выраженной профессиональной пограничной функцией, а также специальные формы подготовки пограничников, что конечно же оказывало негативное влияние на уровень культуры управленческой деятельности офицеров-пограничников.

В то же время с изменением задач, решаемых пограничной стражей, изменяется культура управленческой деятельности. Так если первоначально сторожевая служба

имела только задачу наблюдения и оповещения, то уже в начале XVIII в. форпостные команды выполняют задачи и былых сторожей, ведут охрану определенных им участков границы, борьбу с лазутчиками (агентурой противника) и контрабандой.

Введение в государстве института земских фискалов приводит к появлению на границе новой формы деятельности пограничников — разведывания, а также нового способа ее охраны — преследования контрабандистов. Определяется главная задача пограничной службы — оберегать экономику страны от конкуренции извне.

В последующем революционные события изменили территорию, общественный строй страны, что не могло не сказаться на прохождении государственной границы и характере ее охраны.

Таким образом, формирование культуры управленческой деятельности в пограничной сфере в период Российской империи, свидетельствует о том, что профессиональная мысль об охране государственной границы не стояла на месте, а развивалась в соответствии с изменениями социально-политической и военной обстановки. Характер этих изменений был обусловлен цивилизационным аспектом сопредельных государств, в основе которого лежал уровень развития культуры общества, в том числе и культуры управленческой деятельности.

Литература:

1. Плеханов А.А., Плеханов А.М. Отдельный корпус пограничной стражи императорской России (1893—1917): Исторический очерк. — М.: Граница, 2003. С. 158.
2. РГВИА. Ф. 1859. Оп. 1. Д. 374. С. 7—21.
3. Селиванов Г.А. Фразеология Новгородских грамот XII-XV вв. М., 1986. С. 16.
4. Чернушевич М.П. Материалы к истории пограничной стражи. Ч. 1. Служба в мирное время. Вып. I-й. 1894—1904. Спб., 1904. с. 34.
5. Чернушевич М.П. Материалы к истории пограничной стражи: В 2-х частях. Спб., 1900. Ч. 1. Вып. 1. С. 118.

ФИЛОЛОГИЯ

«Размышления» М.М. Пришвина о православии в раннем дневнике 1905–1913 гг.

Александров Иван Николаевич, учитель русского языка и литературы
ГБОУ СОШ №262 (г. Москва)

В течение нескольких последних лет публикуются ценнейшие материалы из архива М.М. Пришвина. «Кладовую» русской литературы представляют дневники писателя. К выпущенным «журнальным записям» (дневникам), как их называл сам автор, примыкает последнее раннее издание (1905–1913), которое рассматривалось Пришвиным в качестве материала для романа «Начало века». Дневник состоит из очерков, газетных статей и «разрозненных записей» [1, 691]. В.Д. Пришвина писала: «Ранними дневниками, еще никем до сих пор не читанными, мы называем разрозненные записи на отдельных листах разного формата и разной сохранности...» [1, 691]. Текст рукописей М.М. Пришвина до его преобразования в целеное издание распадался на несколько «хронологических рядов» [1, 691]. Небольшие кусочки текста можно разбить на темы: «любовь» (роман с Варварой Петровной Измалковой, в дальнейшем с Ефросиньей Павловной Смогалевой), «начало века» (вступление автора в философско-религиозное общество), «Хрущево», «путешествие из Павлограда в Каркаралинск», «богоискательство» (вопросы народа и интеллигенции, церкви и социализма, Бога и Христа), «Крым». В нем (дневнике) писатель раскрывается в совершенно иной плоскости: на страницах появляются новые сведения о Пришвине от не удавшейся любви до религиозно-философских исканий.

Я.З. Гришина, составитель комментариев к раннему дневнику, исследователь, занимающийся подготовкой и реконструкцией текстов М.М. Пришвина, считает, что «исключительная особенность раннего дневника заключается в том, что в центре оказывается рефлексия относительно собственного психологического опыта» [1, 692]. Эксперимент автора основан на создании образов, что является показателем ассоциативного мышления писателя. В дневнике Пришвин уделяет внимание сектам Новгорода, раскрывает тождественность сектантского, народного и интеллигентского сознания в отношении к церкви, Богу, Христу. Проблемы общественной и духовно-нравственной жизни переплетаются: стираются границы «религии народа» и «религии интеллигенции». Основная цель нашей статьи — проанализировать позиции М.М. Пришвина в отношении к церкви и социализму, Богу и Христу, волновавшие писателя на протяжении многих лет. Дневник 1905–1913 г.г. в пришвиноведении ранее не исследовался.

У писателя существовал свой взгляд на православие. Религия, по мнению Пришвина, является «обманом», и он называет ее «фальшивой монетой». Вера в понимании автора требует полной отдачи личности религии, тем и страшен «Русский Бог», — считает писатель. Она (вера) перестает существовать, если человек прекращает верить в «игрушку», добрую сказку и он «осыпается, как дерево осенью» [1, 592]. Только через законы истинной духовности человечество сможет преобразиться и не утратить внутренних ценностей: «закон духовного развития основан на росте жизни, а закон жизни — на ее сохранении» [1, 592].

Чтобы постичь Бога, необходимо вначале соприкоснуться с естеством, по мысли автора. В ней (природе) Творец заложен изначально. Всевышнего автор ищет на «границе природы и человека» [1, 28]. Чтобы говорить о нем, необходимо «прятать его как можно глубже» [1, 28], — убежден Пришвин. В связи с этим, писатель различает Бога человеческого и природного. Первый связан с творческим предназначением и поведением, т.е. через Добро, Красоту, Правду человек познает свой мир, и, следовательно, Бога. Через общение с Богом человек проходит духовный путь, который основан на спасении. С Христом же происходит объединение людей.

Автор считает, что Бог живет в сердце каждого человека и его жизнь «предустановлена», т.е. не зависит от самой личности, а контролируется Творцом. Он (Бог) приходит в мир человека как бы «нежданно, невидимо, чудесно» [1, 683]. И появление Всевышнего связано с созданием семьи, приобщением к труду, т.е. это является «условием его явления» [1, 683] в жизни личности. Но человек устроен так, что к Творцу его приводит только несчастье, счастливый же в Боге не нуждается и «есть ли такой Бог, тот Бог, который в радости является и радостью жизнь освещает» [1, 593], — вопрошает писатель. Именно счастливые люди его (Бога) и создали, по мысли автора, «несчастные — черта, у счастливых рай, у несчастных ад» [1, 592].

Принадлежность верующих к церкви зависит от истинной веры христиан. Таких людей писатель называет «божественными», церковными христианами, всех остальных, с принадлежностью «мы» он (Пришвин) относит к христианам-церковникам. В чем различие, казалось бы одинаковых формулировок? Истинно божест-

венные верующие находят Христа в природе, открывают его в чем-то близком для себя, остальные — Христа познают через церковь и поклоняются ему по-своему, по принятой норме.

Разделение Христа на исторического и бытового связано в сознании писателя с трактовкой научной и повседневной. Автор считает, что в истории Христос — «величина принятая на веру» [1, 591], в быту «он произвольный и случайный гость» [1, 591]. Отсюда у Пришвина разделение Христа на искусственного и естественного. Первый связан с церковью, второй — с семьей и природой, он выходит из недостатка, т.е. в помощь нуждающимся, и является «пополнением» в семье. В итоге автор приходит к следующему заключению: «Нужно по Отчему закону жить, а Христос сам приходит — утешитель каждого отдельного человека» [1, 588].

Христос спасет тогда, если явится «невинность» в случае искупления греха, и «планомерное (сознательное) отношение к миру (воля), и правота» [1, 637], — пишет автор. Его искупление (греха) зависит от выбранного пути, и самый правильный, считает Пришвин, — «Христов путь». Слабость людей связана с греховностью, сильный же «во Христе не нуждается, т.к. не дождал до него (Христа)» [1, 588] и принимает законы Сына Божьего условно. В связи с этим, в любом индивидууме Пришвин признает чувство вины, которое основано на «тайне». Она (тайна) у каждой личности своя. Человек, по Пришвину, отличается от животного, тем, что осознает провинность, но в этом автор усматривает преступление, т.к. за ее осмыслением не следует искупления греха. Весь мир, осуществляющий согрешения, для писателя является утверждением того, что его (Пришвина) собственное осознанное чувство вины должно восприниматься им как «дар», лишь потому, что он признает нарушение, а общество же вину отрицает, т.к. пренебрегает жизнью отдельно взятого члена социума. Таким образом, происходит как бы цепная реакция передачи греха, остановить которую непросто. Все зависит от духовного мира человека, уверен писатель, и от способности сказать собственному «Я» «да» или «нет».

В личности, по мнению Пришвина, борется две правды: свобода («общественно-политическое положение вещей»), которая связана со служением во благо миру и «освобождением раба: свое в общественное» [1, 621]. Одним словом, социализмом, якобы, не приветствовалось подавление человека, его рабовладельческий образ жизни, но в этом таилось совершенно другое: под видом обеспечения толпе свободы, человек превращался в того же раба, только с прописанным адресом и законами партии. Словом, социалисты «играли» человеком, направляя его в собственное русло идей. Библейская же заповедь, предполагала наличие в человеке смирения («религиозно-христианская» ценность) и была основана на покорности, т.е. избавлении от благ цивилизации.

К церкви М.М. Пришвин относился неоднозначно: искал уединения и спасения только в природе. Она была одним лишь живым существом и обителью для врачевания

души человека: «<...> кажется мне, церковь — единственное убежище, единственная связь этого (нового) мира с прошедшим человечества. <...> Природа — вот мое убежище. <...> А церковь уже мертва» [1, 582]. Вечные законы жизни, по мысли писателя, вытекают из природы. Церковный и домашний быт, государственный уклад, природное бытие связаны со Вселенной. И человек вправе выбрать, по каким заповедям ему жить. Автор придерживается вечных идей естества. Церковь, по мысли Пришвина, является звеном в религиозной цепи, которая дарует Христа верующим. Но преподносит эту идею совершенно неверно и допускает ошибки в служении Богу и его сыну: «Христос в природе, но церковь взяла это начало из природы и только распорядилась не так...» [1, 636].

Трагедию церкви и социализма Пришвин видит в некоей игре над чувствами массы. Церковь «организовала толпу по закону внутреннего развития творческой личности», социализм — по закону «жизни толпы: производству материальных ценностей» [1, 632]. Одно и другое ведет к гибели и смерти народа. Она (церковь) «возделывает» из человека «соборно-творческого» индивида, что не приветствуется писателем. Социализм же ущемляет свободу и равноправие народных масс. Пришвин обладал уникальной способностью заглядывать в будущее. Его пророческие мысли о трагедии церкви и социализма подтвердились и в период революции 1905 года, и как ее последствие — в Февральской революции 1917 года.

Социалистов Пришвин называет неудачниками, способными на убийство, ненависть к религии. У них отсутствует творческое начало и преобладает рационализм. Они способны на объединение людей не ради идей патриотизма, а ради создания стадного коллектива, которым можно легко манипулировать. Представители социализма «несчастливы» [1, 634] лишь потому, что их гордость глушит смирение, а это связано с познанием Бога и учением Христа. Они полагаются не на «волю Божью» [1, 634], а на «волю свою» (1, 634) и не могут постичь мир, такой, какой он есть «сам по себе» [1, 634], так как им «мешает личное» [1, 634]. Разница в понимании социализма и христианства усматривается писателем в отказе его приверженцев в Боге Отце и признании только Христа.

Наряду с этим, Пришвин уделяет внимание описанию храма, который является звеном между небом и землей, объединяющим началом для всех верующих: «Его колонны лесные стволы, соединяющие небо и землю» [1, 586]. В сердце человека укрепляется некая сила, что-то непостижимое, духовное, что редко осуществляется в обыденной жизни. Перед читателем открывается панорама богослужения: от чтения «Двенадцати Евангелий» до «Страстей Господень». Колокола заполняют своим мелодичным звоном не только ближайшую округу, но и всю вселенную, все пространство, проникают в сердце Всего человека.

Единение верующих происходит именно в храме, с его вековой красотой, совершенно другой вселенной и космосом. Здесь, по мысли Пришвина, создается человек, но

стоит выйти за пределы обители все усилия становятся «не действенными». Писатель находит «народную душу» во всем: от «ангелов бронзовых» до простого прихожанина. И все это объединяется одним общим словом «единство», вбирающем в себя понятия и народная душа, и Всечеловек. Храмы и церкви, построенные в период революции, перестали выполнять свою былую функцию: не пропорциональность, в сравнении с древними монастырями, положена в их основу, что свидетельствует о «начале нового века», века цивилизации, века войны и становления «новой» власти (власти социализма).

Таким образом, насилие церкви и социализма над человеческими чувствами приобретают демонический характер, и «начало века» видится писателем в ущемлении

свободы и равноправия народных масс. Дневник 1905 года свидетельствует о впечатлительности автора и уникальной способности видеть мир образно. Пришвин понимает, что истоки конфликта заложены в нашей истории, русской душе, а народ и интеллигенция — явно тому подтверждение. Писатель размышляет о сходстве природы «творчества» и христианства, думает о вечных темах бытия.

Автор ощущает свою принадлежность к миру религии и миру социализма и заключает: «Мы, пишущие христиане <...> как бы <...> ни боролись со Христом, мы все равно жизнью, бытом своим — христиане» [1, 697]. В этом противоречии рождаются произведения М.М. Пришвина и его идейные установки.

Литература:

1. Пришвин М.М. Ранний дневник 1905—1913 / Подготовка текста Л.А. Рязановой, Я.З. Гришиной; Коммент. Я.З. Гришиной; Указат. Имен Т.Н. Бедняковой. — СПб.: ООО «Изд-во «Росток». 2007.

Концовка и ее роль в текстообразовании

Двидар Манар Мухамед Сабри, аспирант
Государственный институт русского языка им А.С. Пушкина (г. Москва)

Статья посвящена описанию композиционно-смысловых, структурных особенностей концовки в тексте, и ее роли в цельности и смысловой завершенности художественного текста.

Ключевые слова: *текстообразующие, рамочные конструкции функции концовок, диалогическое единство, цельность текста.*

В художественной литературе и в любом письменном жанре особую и главенствующую роль имеет авторская речь. Она занимает наибольшее пространство текста, даже если текст изобилует диалогами. При этом она является основным строительным материалом.

Авторская речь имеет организующую роль в пространстве текста, без нее немислимо никакое письменное сообщение — она является фундаментом любого текста. Сущность текста раскрывается именно в его содержательной, структурной и композиционной стороне. Для познания его сущности и проникновения в его ткань необходимо познакомится этим явлением поближе.

Существуют разновидности авторской речи, которые выражают разные формы по сути одной и той же вещи, представлены в разном обличии. Т.е. это могут быть:

- фрагменты текста, в которых происходит авторское раскрытие.
- Более того авторская речь манифестирует заглавие, эпиграф, начало и концовку текста.
- Проявляется в характеристике героев, ситуаций и событий, пейзажа и обстановки.
- Иногда авторская речь помогает автору описать всех героев и события выражать свои личные мысли и чувства.

Это относится к авторским отступлениям.

- Последняя форма авторской речи — это авторские слова, с помощью, которых вводится прямая речь персонажей [1:10].

Если авторская речь, вводящая слова персонажа описывает позицию автора по отношению к данному персонажу. То речь персонажей интересует автора исключительно в плане внешней манеры говорить и эмоциональной, что подчеркивает (внешнюю) авторскую позицию. Здесь прослеживается своего рода закономерность. Автор использует авторскую речь как механизм, который выражает, например, взаимосвязь речевой характеристики в зависимости «от чьего лица говорит автор, но и от того, про кого или в какой ситуации он говорит» [2].

Сама по себе авторская речь не имеет самостоятельного значения. Ее роль проявляется во взаимодействии функционировании внутри текста. Например, в диалоге. Основными ее функциями в пределах диалогического единства. 1. Смыслоразличительная 2. Связующая 3. Текстообразующая [2].

В статье мы попытаемся рассказать о том, какую структурную и информационную базу представляют концовки, какую роль составляют в создании завершенности

и цельности текста и в частности диалога какие компоненты выступают как основные в связности частей текста и его смысловой цельности.

Концовка участвует в процессе текстообразования. Поскольку текстообразование осуществляется посредством самоорганизации синтаксических структур предложения и может быть осмыслено как трансляция синтаксических групп в тексте, их трансформации и взаимопереходы в процессе развертывания текста от его начала к концу; единицей анализа выбирается текст как целостное образование [6].

К проблеме текстообразования обращались такие ученые как « М.Я. Дымарский, И.Я. Чернухина, С.Г. Ильенко, Г.И. Бубновой, Т.В. Радзиевская. Обобщив опыт ученых, долгое время занимавшихся исследованием закономерностей организации текста [Адмони, 1988; Бубнова, 1991; Гальперин, 2005; Данеш, Гаузенблас, 1969; Дридзе, 1984; Дымарский, 2001; Золотова, 1998, 2001; Ильенко, 1989; Кожевникова, 1976; Колшанский, 1984; Лосева, 1980; Москальская, 1981, 1981а; Николаева, 1987, 1990, 1998; Поспелов, 1969; Реферовская, 1983; Степанов, 2001, 2002; Шмидт, 1978; Frei, 2002; Hartmann, 1972], приведем наиболее устоявшееся определение процесса текстообразования: текстообразование понимается как переход от одного предложения к другому и включает анализ языковых средств и способов линейной упорядоченности текста, учитывающий эквивалентности, возникающие в порядке следования от одного предложения к другому /другим, от одного текстового единства к другому / другим контактно, либо дистантно [5:25].

В концовке осуществляются все перечисленные параметры текстообразования, она является содержательно зависимым сообщением, оформленным в самостоятельный абзацный отступ.

Концовка можно отнести к разновидностям авторской речи, которая выполняет композиционные и структурные задачи в тексте. Но не обязательно, что концовки композиционно выделены. Они могут выступать как заключительная часть текста, как мораль — назидательный заключительный компонент басни, последняя строфа в стихотворении, завершение пьесы, заключительный призыв митинговой речи [1].

В область нашего исследования входит другой вид концовки, который представляет — самостоятельный фрагмент заключения, стоящий в самом конце текста. Так, по мнению Гальперина, концовка композиционно реализующая в совокупности с зачином такой категориальный (т.е. существенный и, следовательно, обязательный) признак текста, как отдельность. В соответствии с задачами автора и содержанием текста концовка текста реализуется в одной из следующих функций:

а) подытоживание (перечисление основных вопросов, затронутых в тексте, или этапов рассуждения в процессе осмысления предмета обсуждения, тем и подтем текста);

б) обобщение, общая оценка предмета обсуждения, или в таких видах, как ответ на заключительный вопрос,

проблемный вопрос, прогноз, пожелания, призывы и некоторые другие [4]. Рассматриваем только те примеры, где в авторской речи есть глаголы, которые имеют свое продолжение (проекцию) в нарративном предложении. А наличие в авторской речи более одного глагола — это только способствует укреплению и развитию текста.

Массовичка выстроила участниц шеренгой и сказала первой:

— Ну, начнем с тебя! Представься!

— Лена! — заорала баба.

— И какое у тебя в сумке средство самообороны?

— Во! — закричала Лена и вынула кухонный тесак.

Ведущая взвизгнула, она явно не ожидала ничего подобного и растерялась. Ей на помощь пришел второй конферансье, мужчина в сером костюме (11:223 с.).

«По традиции, берущей свое начало еще в античной риторике, композицию текста любой протяженности представляют как последовательность трех основных частей: зачина (введения), основной части и концовки (заключения); главным критерием их соотношения является, прежде всего, их функциональность. Они должны организовать восприятие информации, заключенной в основной части. Неслучайно заголовок, зачин и концовку называют рамочными компонентами: они обеспечивают целостность текста, что «предполагает его внешнюю определенность, завершенность, очерченность границ» [7].

Опираясь на классификацию Т.А. Фадеевой концовки с учетом способа завершения сообщения о фактах, изложенных в тексте, больше подходит для публицистического жанра.

1. Обобщающая концовка, В качестве самой распространенной концовки исследователи называют обобщающую, которая подводит итог частным наблюдениям или событиям, представленным в средней части текста — разработке темы.

Испытывая непривычную чистоту и бодрость, Готтесман, выйдя из бани, решил неторопливо пройтись по городу и наконец оказался на берегу озера, где обнаружил ухоженные поля и спящие в ожидании тепла виноградники Кфар-Керема. Несколько человек ухаживали за лозами, и он спросил у них на идише:

— Кому принадлежит эта земля?

— Людям Кфар-Керема, — ответили они на иврите.

— Кто они такие?

— Это мы, — ответили виноградари.

— Евреи? Такие, как вы? — переспросил он.

— Да, точно такие же евреи, — на ломаном идиш с юмором ответили собеседники.

И в этот момент к нему пришла идея: «После войны я не вернусь в Гретц. Никогда. И Англия не мой дом».

— Как, вы говорите, называется это место? — осторожно спросил он.

— Кфар-Керем. Деревня Виноградника, — перевел один из мужчин.

— Мы самое старое еврейское поселение в этих местах, — добавил второй. — Заложено много лет назад человеком

по имени Хакохен.

И Готтесман запомнил эти имена, эти поля и виноградники. [10].

2. Оценочная концовка, содержащая оценку основных событий, фактов, содержащихся в тексте, или описанных предметов, явлений: До челяди пока руки не доходят (ст. о строительстве элитных подмосковных поселков в рамках национального проекта «Доступное жилье» «Новая газ.»).

3. Концовка с изменением временного плана, переключаящее повествование об основных событиях из плана настоящего в план будущего или из прошлого в настоящее: А завтра снова в путь (из соч.).

4. Призывная концовка, завершающая сообщение призывом к какому-либо действию (физическому или психологическому): Приходите посмотреть качественное и интересное кино о жизни как она есть! («Парилка»).

5. Концовка в виде последнего действия или последнего сообщения, завершающая все предыдущие события, о которых рассказывал текст:

Он толкнул дверь, чтобы выйти, но она не подалась.

— Что за черт? — повторил попытку мальчик.

— Может, в другую сторону? — спросила Катя.

Олег послушно потянул дверь на себя. Она легонько стукнулась о косяк [11].

6. Концовка с открытой перспективой повествования, производящая впечатление недосказанности: продолжение как бы переносится в воображение читателя. Одна из примет — многоточие (или его можно предположить): Такие примирение и согласие означают для нации примирение и согласие с возможностью своего распада на людские атомы. Тогда от истории останутся одни нужные обычному человеку выходные, как от сыра — одни дырки. Но тогда и от России останется одна дыра... («Российская газ.»).

7. Проблемная концовка, оставляющая за читателем право подумать над поставленным вопросом или обдумать свое участие в предлагаемом действии: Да что там Дом кино, я слышал, что скоро очередь дойдет и до Дома ветеранов. Разве это не безнравственно? («Новая газ.»). [7:197 с.]

Рамочная конструкция, которая представлена зачином и концовкой имеет композиционную завершенность текста. Вернее состоит из трех компонентов зачин — разработка темы — концовка. Зачин и концовка — это сильные позиции текста, которые требуют от автора в процессе текстообразования особого внимания.

Не случайно наиболее важную информацию рекомендуют сообщать в начале или в конце радио- или телепередач, поскольку в это время внимание особенно активно.

Концовка создает «необходимое впечатление целостности и связности текста» [8].

Проблемная концовка, завершая текст, оставляет за читателем право подумать над поставленным вопросом или обдумать свое участие в предлагаемом действии.

Обычно такая концовка оформляется как вопросительное предложение и предлагает читателю подумать над вечными вопросами, например, в романе И.С.Тургенева «Дворянское гнездо»: Что подумали, что почувствовали оба? Кто узнает? Кто скажет? Есть такие мгновения в жизни, такие чувства... На них можно только указать — и пройти мимо. Может, нам пойти спросить? («Русская речь», упр. 104) [8: с. 36—51].

В текстообразовании концовка имеет вспомогательную роль, в большей степени она служит подспорьем для авторской речи (ремарки), с помощью нее, достигается целостность\завершенность ситуации, описываемой в диалоге. Не каждый диалог имеет такую завершенность и целостность. Глаголы, вводящие прямую речь, несут на себе функцию развертывания текста, которая имеет отражение в заключительной ее части, которая определяет его границы. Т.е. она играет решающую роль:

1) структурную — в выделении текстовых блоков.

Структурно ССЦ обычно состоит из трех частей: Зачина (З.), Развертки (Р.) — термин Т.И. Сильман, Концовки (К.) — Однако ССЦ может быть двучастным, т.к. возможно отсутствие Зачина или Концовки.

Зачин может быть полным при условии, если в нем названы пять глобальных категорий, и редуцированным, если введены не все глобальные категории. Концовка может быть общерезультативной, объединяющей в итоге пять глобальных категорий, частнорезультативной, если сведены не все глобальные категории, и может быть новым суждением — выводом (О.К. Белинская) (текст и дискурс с. 7).

В диалогическом единстве наблюдается лексический, семантический и тематический повтор. Для диалогического единства характерна цепь высказываний и концовка, которая содержит в себе рассуждение или вывод в виде обобщения или заключения.

Выбрав подходящий ключ, Лешка распорядился:

— Сашок, стой рядом и придержи трубу.

— Это мы можем, — схватился за трубу младший брат.

— Не бойсь, бабуся, починим, — вставил Вальтер любящее Лешкино выражение.

— Правильно, — поддержал его тот. — А ты, слесаря, слесаря.

С этими словами Лешка, подогнав ключ под муфту, попытался ее затянуть. Муфта не поддавалась.

Из примеров видно роль концовки, ее функционирование внутри текста. Концовка семантически — зависимое от предыдущего текста сообщение, поэтому рассматривая его как единицу текста, участвующую в формировании текстовой семантики или текстовой синтагматики, в аспекте их текстовых функций — выделяем ее как синсемантическое ССЦ (структурно оно не зависимое, самостоятельно выделено). ССЦ — выступает как формирующаяся текстовая единица, обладающая собственной семантической, структурной и функциональной природой.

Литература:

1. Валгина Н.С. Синтаксис современного русского языка: Учебник. М.: Агпр, 2000.
2. Викторина Т.В. Лексический состав вводящих слов автора в структуре прямой речи (на материале романа И.А. Гончарова «Обломов»). Дис. канд. фил.наук. — М. 2002. с. 168
3. Волкова О.Н. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник. — М.: Флинта, Наука. Под ред. Т.А. Ладыженской и А.К. Михальской. 1998.
4. Гальперин И.Р. Текст как предмет лингвистического исследования. — М., 1983.
5. Моисеева И.Ю. Синергетическая модель текстообразования. Оренбург. 2000. 368 с.
6. Матвеева Т.В. Полный словарь лингвистических терминов. Ростов н/Д: Феникс, 2010. — 562 с.
7. Никонова М.Н. Теория текста. Омск. Изд. ОмГТУ, 2008. 221 с.
8. Фадеева Т.А. Учителю о тексте: Учеб.-метод. пособие / Т.А. Фа-деева. — Омск, 1999.
9. Успенский Б.А. Поэтика композиции. — СПб.: Азбука, 2000. — 348 с.
10. Миченер Д. Источник / Пер. с англ. И.Е. Полоцка. — М. Центрполиграф, 2005. — 974 с.
11. Антон Иванов, Анна Устинова «Загадка серебряного медальона», изд-во «Эксмо-пресс», Москва 1997. с. 222.

Символизация как один из аспектов феномена цвета

Дюпина Юлия Владимировна, кандидат филологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно-строительный университет

Во все времена цвет использовался людьми в качестве символа, будь то богатая палитра геральдики или цветовой набор символов в мировых религиях. Символика цвета чрезвычайно сложна и разнообразна, а гамма тончайших оттенков цвета обогащает ее еще больше. Однако все значения цветообозначений укладываются в общую структуру и подчинены общей логике образования производных смыслов.

Исторически первыми появляются так называемые архетипические значения цвета, базирующиеся на наиболее ценных для человека объектах и явлениях внешнего мира. Как известно, основная триада (красный, белый, черный) является исходной с точки зрения развития цветового восприятия и развития системы цветообозначений практически во всех культурах. Последовательность в возникновении цветового лексикона от цветовой триады «красный — белый — черный» до обозначения более тонких оттенков представляет собой, по мнению этнологов, квази-шаги развития, которые детерминируются универсальными психо-неврологическими принципами, заложенными в мозгу человека. Цветовые архетипические концепты связаны с такими явлениями, окружающими человека, как день и ночь, небо и земля, огонь и кровь, солнце и свет, снег и вода и т.д. Неслучайно, при описании цветовых категорий А. Вежбицкая обращается к таким «универсальным элементам человеческого опыта», «универсальным доступным человеку образцам» (моделям), как огонь, солнце, растительный мир и небо, так как эти модели составляют основные точки референции в человеческом разговоре о цвете <...> При цветовой номинации концепты огня, солнца, неба и растительности функционируют как когнитивные зацепки» [1,

с. 284]. По ее мнению четыре основных цвета — красный, желтый, зеленый и синий — «нейрофизиологически» запрограммированы в человеке. Однако для решения задач, связанных с концептуализацией и коммуникацией, эти нейрофизиологические категории должны быть спроецированы на соответствующие аналоги человеческой деятельности. Для «синего» и «зеленого» выбор таких аналогов очевиден: это небо и растительность, естественная референциальная отнесенность для «желтого» — солнце, для красного, правда, в окружающем нас мире нет постоянного образца, и хотя всегда остается постоянный образец некой модели опыта — кровь, большинство людей не сталкиваются с кровью столь же часто, как с небом, солнцем или растениями, кровь не столь привычна человеческому зрению, как, например, огонь. Поэтому естественно, во многих культурах еще более глубинная связь должна быть установлена между «красным» и его ближайшим аналогом в человеческой среде, который одновременно культурно и зрительно существен и экзистенциально значим — огнем [1, с. 265], черный цвет ассоциируется, как правило, с ночью.

Цветообозначения могут иметь и пространственные архетипические ассоциации: в отношении пространства белый цвет ассоциируется с югом, черный — цвет севера, а красный цвет является цветом центра мира. Связка «черный» — «тьма» — «ночь» отражает древнейшую мифологическую картину мира, характерной чертой которой является пространственно-временной синкретизм: черный цвет соотнесен с севером, темной стороной неба, где никогда не бывает солнца, служит символом не только севера, теневой стороны, но и ночи, образование связи черного цвета с концептуальной областью «низ» мотиви-

ровано древнейшей традицией цветосимволики Земли и Неба, согласно которой архаический человек соотносил с небом (Верхним миром) белый цвет, то есть свет от дневного неба; нижнюю, противоположную небу часть вселенной естественно было обозначить черным цветом, понимая под ним саму землю (Нижний мир). Таким образом, образуется типичный перенос значений, согласно которым черный / белый символизируют «север, низ» / «юг, верх». Данная структура традиционной картины мира прослеживается во многих культурах. Например, использование цвета Гомером, по мнению ряда исследователей, попадает под схему, общую для всех культур: белые животные приносятся в жертву небу, олимпийским богам, а черные — Аду, преисподней, душам мертвых: в «Одиссее» Одиссей обещает душе мертвого провидца Тиресия черных овец в обмен на совет о том, как ему вернуться домой. Белые — для олимпийцев, черные — для хтонических богов; это было общим правилом для древних ритуалов [4].

Неиссякающим источником символичности цвета явилась теософия христианства и других религий, поскольку цвет — один из важнейших признаков религиозной самоидентификации. В христианстве цвета символизируют святых и священные события: белый цвет есть символ божественного нетварного света, переливающегося всеми цветами радуги, как бы содержащего в себе все эти цвета, приходящего в мир и освящающего собою творение Божие. Желтый благодаря своему солнечному блеску является в церковной символике таким же знаком божественного света, как и белый цвет, имеет значение царственной славы, достоинства, богатства истины. Кра-

сный цвет — цвет пламенной любви и огня, цвет безграничной взаимной любви Бога и человека. Голубой, как цвет невещественной области небесного бытия — символа Бога — Духа Святого, символизирует духоносность Пресвятой Богородицы, ее небесную чистоту и непорочность, зеленый — символ жизни, весны, обновления. Фиолетовый — цвет крестного подвига и глубочайшей духовности. Черный цвет символизирует собой отсутствие света, это символ небытия, смерти, траура или отречения от мирской суеты и богатства.

Процесс символизации цвета можно также представить в исторической перспективе: символизация, берущая свое начало из древнейших мифов и архаических представлений, последовательно развивается, перенимая все новые наслоения: на архетипическую символику цвета древнего первобытного мира накладывается более поздняя мифологическая символика, которая в свою очередь обогащается идеями и символами новой эпохи, за психофизиологическими и эмоционально обусловленными смыслами цвета следуют рефлексивные значения.

Цвет как многоаспектный и многофункциональный феномен обладает развитой и разветвленной системой коннотативных значений, а цветообозначения относятся к основным разрядам коннотирующей лексики. Изучение лингвокультурного феномена цветообозначений привело к образованию специализированного концептуального аппарата, позволяя рассматривать цветообозначения с различных аспектов и в отношении разнообразных понятий. Цвет как культурологический концепт можно отнести к ядерным единицам картины мира.

Литература:

1. Вежбицкая А. Язык, культура, познание. М., 1996.
2. Вендина Т.И. Цвет в этнокультурной системе русского, старославянского и древнерусского языков. М., 1999.
3. Вовк О.В. Энциклопедия знаков и символов. М., 2006.
4. Садыкова Н. Цветообозначения, связанные с названиями цветов у Гомера // Языковая практика и теория языка. Вып.1. М., 1974 — с. 18–35.

Понятие греха в поэзии Анны Брэдстрит

Ильина Ольга Александровна, аспирант
Московский городской педагогический университет

В колониальной литературе Северной Америки мотив греха можно проследить не только в дневниковых записях У. Брэдфорда [5], но и в жанре поэзии. В то время поэтические творения были не так многочисленны. Пуритане не признавали любовную лирику или игру в театре: «*While the Puritans usually rejected the love lyric and the theatre, they respected and admired other forms of writing, including poetry*» [9, с. 106], но искренне восхищались поэзией. Среди первых поэтов — колонистов,

прежде всего необходимо упомянуть Анну Брэдстрит, Майкла Уиглсворта, а также Эдварда Тейлора (ставшего известным лишь в XXв). Все они были представителями метафизической поэзии, написанной под влиянием господствовавшего в то время религиозно-философского учения — пуританизм. Все авторы XVII в. воспринимали мир через одни и те же концептуальные категории, а также осмысливали его в уже сложившейся в обществе «картине мира».

Первый написанный на североамериканском континенте сборник стихов был также и первой в истории американской литературы книгой, написанной женщиной — Анной Брэдстрит. Печатное издание ее работ вышло в Англии вследствие отсутствия печатного оборудования в колониях в начале их развития. Анна Брэдстрит была дочерью управляющего графа, она родилась и получила образование в Англии. Ее семья эмигрировала в Америку, когда Анне Брэдстрит было 18 лет. Впоследствии ее муж стал губернатором колонии в бухте Массачусетс, со временем превратившейся в большой город — Бостон.

Будучи истинной пуританкой А. Брэдстрит более всего ценила принадлежащие ее перу пространные религиозные поэмы на общепринятые в то время сюжеты. Вдохновение она черпала в стихах английских поэтов-метафизиков, таких как Джон Донн (*John Donne*), Джордж Герберт (*George Herbert*), Эндрю Марвелл (*Andrew Marvell*) «*In short, she was a pupil of the fantastic school of English poetry — the poetry of the later euphuists*» [8, с. 282].

Анна Брэдстрит писала стихи не для широкой аудитории. Они не предназначались для чужих глаз. Все произведения поэтессы представляют небольшие зарисовки ее жизни: «*They consist of a brief sketch of her own life, called «Religious Experiences,» and of a series of aphorisms bearing the title «Medirarions Divine and Moral»*» [8, с. 280], воспринимаемые ею как личную исповедь. Автор создавала хронику текущего, способную послужить назиданием потомкам. По мнению поэтессы, созерцание и постижение истории должны были обогащать современников нравственными ценностями.

Американский ученый М.К. Тайлер (*Moses Coit Tyler August 2, 1835 — December 28, 1900*) еще более ста лет тому назад отметил, что большая часть ее произведений представляется не поэзией, а рифмованной теологией, историей, политикой и физикой. И, тем не менее, он, одновременно утверждая, что все-таки в ее произведениях можно найти строки, доказывающие, что она действительно обладала поэтическим даром: «*It was, however, as a poet only, that Anne Bradstreet was known in literature to her contemporaries. Our expectations of finding high poetic merit in her works, are not increased by ascertaining the lines of culture through which she trained herself for calling as poet*» [8, с. 281].

Произведение, представляющее для нас наибольший интерес — стихотворение «Плоть и Душа» (*The Flesh and the Spirit*), написанное в 1678 г. В стихотворении идет борьба между двумя сестрами, которые никогда не могут быть отлучены друг от друга. Споры двух сестер идут на тему об идеальных ценностях жизни и о том, что важно для человека. В данном произведении А. Брэдстрит пересказывает библейские тексты и концепции, чтобы пролить свет на богословские истины.

Поэма написана образным языком, богата метафорами и языком образности, с помощью которых А. Брэдстрит стремится сравнить спиритуализм и материализм, передаваемые различными голосами, принадлежащими разным

личностям. Плоть предстает перед читателем как некая осязаемая вещь, символизирующая все материальные земные предметы, такие как «бриллианты, жемчуг и золото»: «*My Crown not Diamonds, Pearls, and gold, But such as Angels' heads infold*» [4, с. 572]. Все они ценны, и в отличие от Души, которая нематериальна и представляет собой неясный объект, символизирующий некую «сокровенную манну»: «*The hidden Mannea I do eat;*» [4, с. 572], являющуюся бесценной. Получается что для Плоти важно удовлетворение собственных потребностей, в то время как Душа находит удовлетворение в размышлениях о вечных ценностях. С точки зрения поэтессы, немногие люди имеют душу. Однако плоть есть у всех людей.

Иногда следовать за мыслями автора стихотворения не так просто, но читателю необходимо внимательно следить за изменением персон, участвующих в разговоре. Так, например первый участник — это рассказчик, вероятно прохожий, который стал свидетелем беседы между двумя сестрами (Плотью и Душой). Это составляет первую часть стихотворения (строки 2–9), следующая часть (строки 10–37) представлена от имени Плоти, а последующая часть (строки 38–109) уже является непосредственно словами, принадлежащими Душе.

В диалоге между «Плотью и Душой» А. Брэдстрит описывает терзания и соблазны, которым подвергается Плоть, олицетворяющая человека:

*Dost honour like? acquire the same,
As some to their immortal fame:
And trophies to thy name erect
Which wearing time shall ne're deject* [3, с. 381].

В данных строках ярко выражены метания личности. Душа, в свою очередь, отвергает все соблазны. Она, говоря о том, что ей ненавистны греховные удовольствия, и что ни одно богатство мира не может послужить соблазном. Душа уверена, что амбиции не должны взять над ней верх, а наивысшей наградой может стать лишь победа над искушениями:

*Thy sinfull pleasures I doe hate,
Thy riches are to me no bait,
Thine honours doe, nor will I love;
For my ambition lyes above.
My greatest honour it shall be
When I am victor over thee.* [3, с. 382]

Из данного отрывка становится понятно, что Душа ведет себя в соответствии с пуританскими взглядами на земные дела и осуждает все неодухотворенное. Плоть же, в свою очередь, пытается уцепиться за осязаемое и предстает перед читателем существом, которому присущи все человеческие слабости.

В центре данной поэмы лежит извечная проблема — борьба между добром и злом. Душа говорит своей сестре, отсутствие света не помешает истинному свету добра про-

блескивать на поверхность: «*No candle there, nor yet torchlight / For there shall be no darksome night*» [4, с. 573], тем самым показывая, что там, где живет Душа, Божественный свет уже сияет. Если Плоть является злой, то Душа должна быть чистой. Данные идеи вносят баланс между добром и злом, сосуществованием этих двух понятий, и их зависимостью друг от друга (одна не может существовать без другой). В некотором смысле, этот баланс походит на некие качели в движении, потому что любой сигнал с одной стороны передает сигнал на другую сторону. Несмотря на то, что Душа должна быть негреховной, у нее иногда прорывается снисходительный тон, когда она говорит о своей чистоте, что делает ее надменной и слишком гордой, а это уже является грехом. Плоть, в свою очередь, выступает как нечто греховное, однако и в ее существовании есть противоречия подобные противоречиям, терзающим Душу.

Исторически, данное стихотворение написано в соответствии с догматами пуританской веры. Люди, как предполагается изначально, не должны попадать под влияние мирских соблазнов, чтобы попасть в лучший мир.

Обе героини поэмы и Душа и Плоть изображаются греховными. Поэтесса сама подчеркивает, что выставляя Плоть приверженницей богатства, Душа расхваливает ценность своей веры, тем самым подвергаясь греху. Душа утверждает, что в мире греховных помыслов не должно быть грязи: «*This city pure is not for thee / For things unclean there shall not be*» [4, с. 573]. Таким образом, Душа, порицая Плоть, одновременно и хвалит, и превозносит себя. Душа видит себя как чистейшую и достойнейшую из всех избранных Богом для жизни с ним вечно.

Цель поэмы не в нравовании, а в выражении личных чувств, испытываемых поэтессой. А. Брэдстрит чувствовала, что ее любовь к приятным вещам жизни не совсем укладывалась в рамки пуританизма. Ее терзали религиозные сомнения, которые и выражены в поэме. В произ-

ведении Плоть подобна искустителю, который предлагает Душе богатство, славу и земные удовольствия. Душа, в свою очередь, подобна Иисусу Христу, отказывающемуся от искушений и сосредотачиваясь на духовных ценностях.

Подобно многим пуританским текстам данное произведение описывает внутреннюю психологическую борьбу людей между их убеждениями и жизненными соблазнами. В поэме конфликт разворачивается между греховной половиной человека и стремящейся к совершенству половиной. Не поддаваться своим греховным помыслам. Поэтому пуритане на протяжении всей своей жизни вели внутреннюю борьбу с собой.

Все эти идеи противоречат друг другу, поскольку они предполагают огромную гордость, свойственную пуританской душе. Нам кажется, что люди должны найти баланс между материализмом и спиритизмом, потому что не может существовать только одно или другое восприятие мира, так как это было бы неполноценным представлением мира. Без мирских искушений человек не смог бы осознать высокую степень божественного начала или узнать, как избежать от искушений. Необходимо отметить, что поэзия А. Брэдстрит сосредоточена на центральной проблеме пуританизма, как жить в мире и не превратиться в абсолютно, неодухотворенного мирского человека: «*At its best, Anne Bradstreet's poetry dramatizes what was perhaps the central Puritan problem: how to live in the world without becoming worldly*» [9, с. 108]. Из поэмы А. Брэдстрит видно, что несмотря на доктрины пуританизма, которые пытались сделать людей негреховными, ни Душа, ни Плоть не могут быть абсолютно чистыми, т.к. даже одухотворенная Душа подвержена греховным порокам.

Можно заключить, что подобно Брэдфорду А. Брэдстрит пишет о невозможности жизни без греха и люди проводят жизнь в вечной борьбе греховного и негреховного начала.

Литература:

1. Истоки и формирование американской национальной литературы XVII-XVIII веков. — М.: Наука, 1985. — 383 с.
2. История литературы США в 9 т. Т.1 / Ред. кол.: М.М. Коренева, А.Ф. Кофман, Н.С. Павлова. — М.: Наследие, 1997. — 829 с.
3. Anne Bradstreet: Dogmatist and Rebel Author (s): Ann Stanford Source: The New England Quarterly, Vol. 39, No. 3 (Sep., 1966), pp. 373–389 Published by: The New England Quarterly, Inc. Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/363962>
4. The Puritans ed. by P. Miller and Th. H. Johnson. — New York, Cincinnati, Chicago, 1938. — 846 p.
5. William Bradford. Of Plymouth Plantation 1620–1647. — New York, 1981. — 385 p.
6. Эмблематический образ странствия в метафизической поэзии XVII века. <http://17v-euro-lit.niv.ru/17v-euro-lit/articles/angliya/polovinkina-emblematicheskij-obraz-stranstviya.htm>
7. <http://www.jstor.org/pss/40059289>
8. A History of American Literature I 1607–1676. Ed. By Moses Coit Tyler. — New York, 1879. — 292 p.
9. Puritanism in America 1620–1750. Everett Emerson. — Massachusetts. — 180 p.
10. Confession, Exploration and Comfort In Anne Bradstreet's «Upon the Burning of Our House July 10th, 1666» by Rebecca Howe-Pinsker. <http://itech.fgcu.edu/&/issues/vol1/issue1/bradstreet.htm>

Созвучие эпох: «Божественная комедия» Данте и роман Т. Толстой «Кысь»

Каменева Марина Борисовна, кандидат филологических наук, старший преподаватель
Кыргызско-Российский Славянский университет (г. Бишкек, Кыргызстан)

В романе Т. Толстой «Кысь» привлекает внимание цитата, не заключенная в кавычки: «Земную жизнь пройдя до половины, я очутился в сумрачном лесу! Утратив правый путь во тьме долины!» [14, с. 179]¹. Это первая терцина «Божественной комедии» Данте:

Земную жизнь пройдя до половины,
Я очутился в сумрачном лесу,
Утратив правый путь во тьме долины².

Казалось бы, что общего между величайшим памятником поэтической культуры XIV века и удивительным, завораживающим, необычным романом современности? «Земную жизнь пройдя до половины...», — середина человеческой жизни. Вершиной Данте считает тридцатилетний возраст, и в этом возрасте совершает свое странствие по девяти кругам Ада, посещает Чистилище и Рай. В романе Т. Толстой дантовские строчки органично вплетаются в повествование. Герою романа Бенедикту не только пошел «третий десяток», но и стоит он перед началом жизненной драмы: «... такого ужаса еще, небось, ни с кем и не приключалось» (14, 179). Провожатым Данте через Ад и Чистилище в Рай был Вергилий — знаменитый римский поэт, автор «Энеиды». Данте преклоняется перед поэтом:

Ты мой учитель, мой пример любимый;
Лишь ты один в наследье мне вручил
Прекрасный слог, везде превозносимый. (А., I, 85–87)

В романе «Кысь» наставником Бенедикта должен стать А. Пушкин — гениальный русский поэт. Но поскольку в городе Федор-Кузьмичске после Взрыва все старопечатные книги под запретом, то «тропа» к Пушкину лежит через Никиту Иваныча — из Прежних, который живет более 200 лет, помнит и любит поэзию Пушкина. Мать Бенедикта, из поколения «энтелегенции», и Никита Иваныч настояли на том, чтобы он начал изучать азбуку, и герой стал ходить на работу в Рабочую Избу «перебеливать» (переписывать) книги.

Т. Толстая не только приводит на странице романа русский алфавит, но и каждую главу обозначает буквой до реформенной русской азбуки, от «аз» до «ижицы». Букв всего 33. Данте в построении своего произведения соблюдает строгую симметрию, «так как счет положен изначала» (Ч., XXXIII, 139). В «Божественной комедии»

три части: «Ад», «Чистилище», «Рай». «Ад» состоит из 34 песен. «Чистилище» и «Рай» — по 33 песни каждая. Случайным это совпадение назвать сложно.

М. Бахтин отмечал, что «познавательный-этический момент содержания», который необходим для художественного произведения, берется авторами-творцами не только из «мира познания и этической действительности поступка, а при взаимодействии с предшествующей и современной литературой, создавая некий «диалог» [2, с. 35]. А.С. Пушкин писал: «Талант неволен, и его подражание не есть постыдное похищение — признак умственной скудости, но благородная надежда на свои собственные силы, надежда открыть новые миры, стремясь по следам гения, — или чувство, в смирении своем еще более возвышенное: желание изучить свой образец и дать ему вторичную жизнь» [12, Т. 5, с. 432]. Можно с уверенностью сказать, что Т. Толстая в романе «Кысь» приглашает в «поводыри» великого итальянского поэта Данте — автора бессмертного памятника мировой литературы.

Не приходится удивляться, когда сравниваешь описание «Ада» в «Божественной комедии» и города Федор-Кузьмичска:

...мы вступили в одичалый лес,
Где ни тропы не находило око.

Там бурых листьев сумрачен навес,
Там вьется в узел каждый сук ползущий,
Там нет плодов, и яд в шипах древес...

Там гнезда гарпий, их поганый след...

С широкими крылами, с ликом девьим,
Когтистые, с пернатым животом,
Они тоскливо кличут по деревьям.

(А., XIII, 2–6, 10, 13–15)

«На семи холмах лежит городок Федор-Кузьмичск, а вокруг городка — поля необозримые, земли неведомые. На севере — дремучие леса, бурелом, ветви переплелись и пройти не пускают, колючие кусты за порты цепляют, сучья шапку с головы рвут. В тех лесах, старые люди сказывают, живет кысь». Население города боится невидимой птицы. Боится ее и Бенедикт: «Сидит она на темных ветвях и кричит так дико и жалобно: кы-ысь! кы-ысь! — а видеть ее никто не может. Пойдет человек так вот

¹ Здесь и далее указывается номер романа Т. Толстой «Кысь» в списке литературы и страница.

² Здесь и далее указывается часть, номер песни и номер стиха терцины «Божественной комедии» Данте (А., I, 1-3).

в лес, а она ему на шею-то сзади: хоп! и хребтину зубами: хрусь! — а когтем главную-то жилочку нащупает и перевернет, и весь разум из человека и выйдет» (14, 10). Цитата из «Божественной комедии» о «гнездах гарпий» не дает полного представления о невидимой птице в романе. Можно дополнить:

... предо мной две бледных голых тени,
Которые, кусая всех кругом,
Неслись, как боров, поломавший сени.

Одна Капоккьо в шею вгрызлась ртом
И с ним помчалась; испуская крики...
(А., XXX, 25–29)

В разговоре с Форезе Донати — приятелем Данте — поэт говорит:

... Если ты окинешь взглядом,
Как ты со мной и я с тобой живал,
Воспомянье будет горьким ядом.
(Ч., XXIII, 115–117)

О «безмерно горьком мире» (Р., XVII, 112) читаем и в романе «Кысь»: «...на луне вроде как лицо видать, а то лицо плачет: смотрит на нас, на жизнь нашу, и плачет» (14, 228). Можно сказать, что авторы описывают: Данте — Ад неземного мира, а Толстая — Ад на земле. И все же разница есть. В «Божественной комедии» мучаются грешники, совершившие зло на земле. В романе «Кысь» страдает ни в чем не повинное население, потому что был Взрыв: «Будто люди играли и доигрались с АРУЖЫЕМ» (14, 22). Но дантовский Ад воспринимается, тем не менее, условно, после прочтения потрясающих строк — надписи на вратах Ада:

Я УВОЖУ К ОТВЕРЖЕННЫМ СЕЛЕНЬЯМ,
Я УВОЖУ СКВОЗЬ ВЕКОВЕЧНЫЙ СТОН,
Я УВОЖУ К ПОГИБШИМ ПОКОЛЕНЬЯМ.
(А, III, 1–3)

Город Федор-Кузьмичск и является «отверженным селеньем», названным в романе городом, т.к. «прежде имя ему было» — город Москва¹.

В романе «Кысь» и в «Божественной комедии» есть «одичалый лес», и река, и мост, и даже болото: Екиманское в романе и Стигийское, в котором «казнятся гневные» в произведении Данте. В описании избы Бенедикта и Никиты Иваныча Т. Толстая следует А.Н. Радищеву, который в «Путешествии из Петербурга в Москву» (1790), обозревая крестьянскую избу на станции «Пешки», пишет: «Четыре стены, до половины открытые, так, как и весь потолок, сажаю; пол в щелях, на

вершок по крайне мере поросший грязью... окончины, в коих натянутый пузырь, смеркающийся в полдень, пропускал свет... стол, топором срубленный ... горящая свеча... кадка с квасом, на укус похожим, и на дворе баня...» (13, 212). В статье «Путешествие из Москвы в Петербург» А. Пушкин отмечал: «Наружный вид русской избы мало переменялся со времен Мейерберга. Посмотрите на рисунки, присовокупленные к его «Путешествию». Ничто так не похоже на русскую деревню в 1662 году, как русская деревня в 1833 году» [12, Т.6, с. 282]. Уровень жизни в городе Федор-Кузьмичске не укладывается в эти временные рамки. Но в таких условиях учат азбуку, переписываются и распространяются книги: «Народ вообще-то книжицу читать любит...» (14, 109).

Как и все жители города, Бенедикт боится санитаров: «Скачут они в Красных Санях — тьфу, тьфу, тьфу, — в красных балахонах, на месте глаз — прорези сделаны, и лиц не видать...» (14, 59). Однако женится герой на дочке Главного Санитара. Создается впечатление, что Бенедикт попадает в рай. Кудеяр Кудеярыч сделал Бенедикту «доступ» к библиотеке старопечатных книг. «Когда Бенедикт доступ к книгам-то получил — и-и-и-и-и-и! — глаза-то у него так и разбежались, ноги подкосились, руки затряслись, а в голове паморок сделался» (14, 249). Кудеяр Кудеярыч охраняет покой Бенедикта: «Работай, учись спокойно» (14, 260). Дочери объясняет: «Читает — значит надо» (14, 258). В «Божественной комедии» можно найти терцину, объясняющую «бенедиктовский рай»:

Он устремил шаги дурной стезей,
К обманному благу, ложным изначала,
Чьи обещанья — лишь посул пустой.
(Ч., XXX, 130–133)

И это так. Уж очень Кудеяр Кудеярыч похож на стража восьмого круга «Ада» Гериона:

Вот острохвостый зверь...
Вот, кто земные отравил просторы.

И образ омерзительный обмана...

Он ясен был лицом и величав
Спокойством черт приветливых и чистых,
Но остальной змеиным был состав.

Две лапы, волосатых и когтистых...
(А., XVII, 1, 3, 7, 10–13)

Превращая Гериона в «образ омерзительный обмана», Данте следует «Генеалогии Богов» Боккаччо, где рассказывается, что царивший на Балеарских островах Герион кротким лицом, ласковыми речами и всем обхождением

¹ Можно соотнести необычное название города с затерянным на просторах России реально существующим городом — Ерофей Павлович.

улицивал гостей, а потом убивал доверившихся его радушию (Прим. А., XVII, 1–27).

Кудеяр Кудеярыч, хитрый и расчетливый, зорко следил за Бенедиктом. И вот, когда кончились книги, он тут же «торкнул Бенедикту в руки — откуда не возьмись — крюк двуострый... швырнул Бенедикту балахон; оболочло Бенедикта, ослепило на мгновение, но прорези сами пали на глаза...» (14, 279). И «балахон», и «крюк» встречаем в «Божественной комедии». Загребалы-бесы, вооруженные крюками, топили грешников в смоле:

«...Когда не хочешь нашего крюка,
Ныряй назад в смолу». И зубов до ста
Вонзились тут же грешнику в бока. (А., XXI, 50–52)

Грешники в аду идут:
Все — в мантиях, и затеняет вежды
Глубокий куколь, низок и давящ;
Так шьют клунийским инокам¹ одежды.

Снаружи позолочен и слепящ,
Внутри так грузен их убор свинцовый,
Что был соломой Федериков плащ².

О вековечно тяжкие покровы! (А., XXIII, 61–67)

Ради того, чтобы удовлетворить свое желание — читать книги, Бенедикт становится убийцей, по существу, дантовским бесом. «Вот, я сегодня предложил тебе жизнь и добро, смерть и зло» (Вт 30:15), — читаем в Библии о том, что человеку предоставлена свобода жизненного выбора. Выбор Бенедикта точно описан в Библии: «Но каждый испытывается, увлекаясь и соблазняясь собственным желанием. Затем желание, когда оно зачнет, рождает грех; грех же, когда совершён, рождает смерть» (Ик 1: 14–15). Это подтверждают дальнейшие события романа.

Т. Толстая показывает, как изменяется облик героя: «ступал Бенедикт тяжкой поступью; сам знал, что страшен», «что глаза кровью налиты, под глазами провалилось, притемнилось личико» (14, 336; 357). Страшные сны снятся Бенедикту: «он вроде как летать умеет». «А раз приснилось, будто хвост у него вырос кружевной, да резной» (14; 252, 253). «Птичьим, переливчатым кликом, взмахом руки призываю товарищей...», — рассуждает Бенедикт (14, 356). Тренировкой он добивается того, что «... крюк летал как птица» (14, 339). В «Божественной комедии» «бледная» тень «в шею вгрызлась ртом...», в романе Т. Толстой кысь «на шею-то сзади: хоп! и хребтину зубами: хрусь! — а когтем главную-то жилочку нащупает и перервет...». Но подобное происходит и при изъятии книг Бенедиктом: «рука до локтя чувствовала хруст... вместо того, чтоб захватить книгу, да дернуть, да выр-

вать — попал голубчику прямо по шее, по шейной жиле, а как крюк-то повернул неловкими пальцами, — жила и выдернись, и потекло, черное такое, и голова на сторону, и в глазыньках-то потухло, и изо рта его тоже как бы срыгнулось» (14, 281). Когда читаешь о том, как голубчики сопротивляются во время изъятия книг Бенедиктом, то попадаешь в «царство мук» «Божественной комедии»:

... ропот дикий,
Слова, в которых боль, и гнев, и страх,
Плесканье рук, и жалобы, и вскрики
Сливались в гул, без времени, в веках...
(А., III, 25–28)

И какой следует вывод? Т. Толстая рассеивает сомнение: в споре Бенедикта с тестем побеждает Кудеяр Кудеярыч: «Кысь-то — ты!» (14, 397). Восхищаешься Данте, который писал:

На них такая грязь от жизни гадкой,
Что разуму обличье их темно. (А., VII, 53–54)

Процесс изменения личности Бенедикта можно соотнести с событиями «Божественной комедии». Данте описывает змея, который обхватывает обитателя ада и сливается с ним в единое чудовище: «И жуткий образ медленной походкой, ничто и двое, продолжал свой путь» (А., XXV, 77–78). «Змееныш лютый» — Франческо жалит Буозо и меняется с ним обликом: Франческо превращается в человека, а Буозо — в змея (Прим. А., XXV, 83). Поэт признается:

Так, видел я, менялась естеством
Седьмая свалка; и притом так странно,
Что я, быть может, прегрешил пером.
(А., XXV, 142–144)

Герои «Божественной комедии»: «К подножью башни наконец пришли» (А., VII, 130). С башни подается сигнал о прибытии двух душ: «два зажженных огонька». С башни города Дита следует ответный сигнал, вслед за которым отплывает на челне перевозчик. Для Данте — это еще один шаг по преодолению ада на пути в рай, где его ждет Беатриче. «Башню» и «сигнал» «Божественной комедии» находим и в романе Т. Толстой: «Вот лежишь. — Рассуждает Бенедикт. — Лежишь. Лежишь. Без божества, без вдохновенья. Без слез, без жизни, без любви. Может, месяц, может, полгода, и вдруг: чу! будто повеяло чем. А это сигнал» (14, 353). Легко узнаваемые строки из стихотворения А. Пушкина «Я помню чудное мгновенье...» (К***) передают состояние Бенедикта, который пребывает «в томленьи грусти безнадежной». Бе-

¹ Клунийские иноки — т.е. монахи монастыря Клуни во Франции.

² Федериков плащ — виновных в оскорблении его величества император Фредерик II велел обличать в тяжелую свинцовую мантию и ставить на раскаленную жаровню. Свинец растапливался, и осужденный сгорал заживо. (Прим. А., XXIII, 63–66).

недикт тоже приходит к башне: «Дозорная башня вышиной выше самого высокого терема, выше дерева, выше александрийского столпа» (14, 367). Счастью Бенедикта нет предела, т.к. он, наконец, «догадался, вычислил», где еще есть книги — в Красном Тереме. Он мечтает: «...упиться, упиться, упиться буквами, словами, страницами, их сладким, пыльным, острым, неповторимым запахом!.. О маков цвет! О золото мое нетленное, невечернее! — Ы-ы-ы-ы-ы-ы-ы!!!.. — крикнул в блаженстве Бенедикт» (14, 371). Но на башне их оказалось двое. Кудеяр Кудеярыч, следящий за Бенедиктом, понял, что «зрятек созрел». Разрабатывается план захвата власти, а это значит, что Бенедикт станет обладателем книг Красного Терема. Дозорная башня для героев Т. Толстой — еще один шаг к подлости, предательству, преступлению.

О гнев безумный, о корысть слепая,
Вы мучите наш краткий век земной
И в вечности томите, истязая! — (А., XII, 49–51)

предупреждает Данте о неотвратимой расплате за содеянное зло.

«Господи! Да ведь так же всегда и было: и в древности то же самое! «Но разве мир не одинаков в веках, и ныне, и всегда?...» Одинаков! Одинаков!» — читаем в романе (14, 363). Действительно, создается впечатление, что события, описанные в «Божественной комедии» и в романе «Кысь», происходят параллельно. Переключая тем, мотивов, образов двух произведений показывает, что мир не изменился, в нем также царят ложь, коварство, жестокость, преступления, борьба за власть. Созвучие эпох отражено в поэтических строчках романа:

Весь трепет жизни, всех веков и рас,
Живет в тебе. Всегда. Теперь. Сейчас. (14, 382)

В «Божественной комедии» поэт из «сумрачного леса» выходит к холму: «...к холмному приблизившись подножью» (А., 1,13). Данный стих терцины объясняют: над лесом грехов и заблуждений возвышается спасительный холм добродетели, озаряемый солнцем истины (Прим. А., 1,13). Восхождению Данте на холм препятствуют три зверя: рысь — сладострастие, лев — гордость, волчица — корыстолюбие. Вергилий поясняет, что поэт еще не подготовлен к тому, чтобы взойти на отрадный холм. Предварительно он должен посетить три загробных мира:

Ты должен выбрать новую дорогу...
И к дикому не возвращаться логу. (А., 1, 91, 93)

В минуту жизненной невзгоды Бенедикт идет: «Под горку. К реке. Через мосток — в лес и дальше, дальше...». И оказывается на холме: «Проплакавшись давеча на холме, в хвощах, проговоривши сам с собою — а словно бы и другой кто присутствовал, но это только всегдашняя кажимость, — Бенедикт прояснился и укрепился духом.

Али разумом. Спокойнее как-то стал на все смотреть — а это, пишут, есть признак зрелости» (14, 399; 405). Если следовать Данте, то герой романа после посещения холма «должен выбрать новую дорогу» и не возвращаться в Красный Терем: «И к дикому не возвращаться логу». Или в логово змей. У дверей Красного Терема Бенедикт сделал выбор: он предаст Никиту Иваныча, сохраняя при этом «доступ» к книгам Красного Терема. «Но старик, можно сказать, сам, добровольно вызвался. Почти совсем добровольно. Высказал понимание момента. Правда, и Бенедикт все разъяснил ему ясно и четко: надо. Надо, Никита Иваныч» (8, 404). Так просто и кратко сказано о важном. «Каждое слово значимо, выделено, играет <...>, — пишет о романе Б. Парамонов. — «Кысь» — выдающееся словесное построение» [10]. Страницы романа могут служить примером к высказыванию А. Пушкина: «Точность и краткость — вот первые достоинства прозы. Она требует мыслей и мыслей — без них блестящие выражения ни к чему не служат» [12, Т.6, с. 159].

Подробно описана в романе Т. Толстой подготовка к празднованию Нового года, Восьмого марта, переживания по поводу объявления года високосным, но нет традиционных православных праздников: Рождества Христова, Крещения, Пасхи. Можно услышать, как «колокольцы каменные застучали» на шее перерожденцев, запряженных в сани, но не слышно церковного колокольного звона. Церкви нет. Весь роман пронизан страхом: боятся невидимой птицы, заболеть, санитаров, своевольных мыслей, Набольшего Мурзу. Страх перед Богом за содеянное зло нет. Список старопечатных книг из библиотеки Главного Санитара можно воспринимать по-разному, но в нем нет Пушкина, нет Данте, нет и Библии. Есть упоминание о Библии в разговоре Никиты Иваныча с Бенедиктом: «... нравственные законы, при всем нашем несовершенстве, предопределены, прочерчены алмазным резцом на скрижалях совести! огненными буквами — в книге бытия!» (14, 214). Вот она и Библия — «путь спасенья», о котором пишет Данте: «У вас есть Ветхий, Новый есть завет... // Вот путь спасенья, и другого нет» (Р., V, 76–78). В «Божественной комедии» находим терцину, в которой поэт говорит и о Книге Бытия:

... как ты должен знать
Из книги Бытия, господне слово
Велело людям жить и процветать. (А., XI, 106)

В беседе с Бенедиктом Никита Иваныч сообщает: «Жизнь наша, юноша, есть поиск этой книги, бессонный путь в глухом лесу, блуждание на ощупь, нечаянное обретение!» (214). Итак, у героев «Божественной комедии» есть Библия, а в романе Т. Толстой ее еще предстоит «обрести», но результат один: вместо того, чтобы «жить и процветать», люди умудряются устроить на земле ад.

В романе «Кысь» много слов, написанных с прописной буквы, а вот книга бытия — Первая Книга Моисеева — Бытие — со строчной. В таком «плотном» тексте

монолога Никиты Иваныча ее рассмотреть, услышать, воспринять получается не сразу. Т. Толстая поясняет: «Ты, Книга!... пригоршня буковок, только-то, а захочешь — вскружишь голову, запутаешь, завертишь, затуманишь...» (14, 289). Это только одна книга, а если перед литературоведом два произведения, между которыми семь веков с момента написания? Т. Толстая не скрывает связи двух произведений и в то же время уловить эту связь непросто. Надо прислушаться к внутреннему голосу — интуиции, распознать знаки, которые подает автор, слова-сигналы, объединяющие два произведения. Стоит вспомнить персидского поэта Джами (1414—1492), который, объясняя суть восточной газели, писал: «Ты вглядывайся в грани строк, следи за тайной их игрой» [6, с. 581].

Анализируя первую терцину «Божественной комедии» и цитату в романе можно увидеть, что Т. Толстая во втором и третьем стихе терцины вместо запятой и точки ставит восклицательный знак. Автор обращает внимание читателя на важность данного цитирования. Первая терцина является золотым ключиком, который открывает дверцу в мир «Божественной комедии», устанавливая связь двух произведений. Можно предположить, что Т. Толстая применяет в прозе прием драматургии. У А.П. Чехова было так: если в первом акте на сцене висит ружье, то оно должно выстрелить. Упоминание о Буратино в романе можно рассматривать с этой же позиции. Если есть Буратино, то должен быть и золотой ключик. О папирусе Александрийской библиотеки автор напоминает тоже не случайно. В библиотеке насчитывалось около 700 тыс. папирусных свитков, включавших произведения древнегреческой литературы и науки. Основана она была в начале 3 в. до н.э. Большая часть Александрийской библиотеки сгорела в 47 г. до н.э., часть уничтожена в 391 г.н.э., остатки — в 7—8 вв. Уничтожаются книги и в романе «Кысь» — из-за того, что люди «играли и доигрались с АРУЖЫЕМ», затем с «пинзинчиком».

В главе «Глаголь» читаем легенду о кладе книг. Кажется, что это выдумка Толстой, но автор поясняет: «И будто у людей эти книги видели». Данте рассказывает о встрече с Брунетто Латини — ученым, поэтом, которому принадлежат: «Книга о сокровище», обширная энциклопедия в прозе на французском языке, и «Малое сокровище», дидактическая поэма в стихах. Латини просит Данте: «Храни мой Клад, я в нем живым остался; Прошу тебя лишь это соблюсти» (А., XV, 119—120). Сначала Данте, затем Т. Толстая выполняют просьбу Латини, сохраняя память о поэте и его творении в своих произведениях. Не менее важным является то, что и роман «Кысь» можно считать кладом, в котором скрыта «Божественная комедия» Данте.

По просьбе Никиты Иваныча Бенедикт, мастер на все руки, вырезает памятник Пушкину из дубельта: «Только верхнее тулово до кушака. А дальше — как ступа, гладкое» (14, 233). Но почему для автора важно, что «эта дре-

весина, дубельт, всегда от дождей чернеет?» (14, 234). Образ поэта, созданный из почерневшего дерева, соотносится со «Святым Ликом» — византийским распятием из черного дерева в Луккском соборе [Прим. А., XXI, 48]. И как бесы в XXI песне «Ада» издеваются над грешником, который с почерневшим от смолы лицом стал похож на это изваяние, так и «бесы земные» поджигают в романе памятник поэту. По существу, Т. Толстая создает иконный образ Поэта: «Только верхнее тулово до кушака», — так обычно пишут небольшие иконы; и материал изготовления соответствует иконному. Подтверждение можно найти и в романе «Кысь».

В беседе с Бенедиктом Никита Иваныч говорит: «И наш поэт, скромный алтарь коему мы с тобой воздвигаем...» (14, 214). Алтарь — главная, восточная часть церкви, отделенная от молеального помещения иконостасом. Герои романа создают одну из икон иконостаса, который является неотъемлемой частью алтаря. Представляет интерес и другое высказывание Никиты Иваныча: «А мы с тобой, юноша, идола воздвигнем на перекрестке, и это будет наш вызов и протест» (14, 211). Соблюдая обычай подготовки Варвары Лукиничны к погребению, Бенедикт: «Сложил руки крестом... теперь икону? Это что они на бересте рисуют? идола-то?» (14, 327). Икона и идол?! Икона — у верующих: предмет поклонения — живописное изображение святого. Идол — статуя, которой язычники поклонялись как божеству, кумир [9]. Бенедикт рисует идола: изображение изготовленного им памятника Пушкину, т.е. икону. Независимо от того, как читатель воспринимает памятник Пушкину — как икону или как идола — он является предметом поклонения.

Автор романа поясняет: «У Никиты Иваныча, у старика, сейчас две мечты дурацких: Бенедикту хвостик обрубить да пушкина на перекрестке воздвигнуть... Дался ему этот пушкин. Дрожит над ним, и Бенедикту дрожать велит, вроде как благоговеть» (14, 211). Для Никиты Иваныча памятник Пушкину: «Восстановление святынь!» (14, 295). Но «благоговеть» насильно не заставишь, тем более, что те отрывочные знания, которые получил Бенедикт, не могли составить целостное представление о Пушкине. Если Бенедикт хоть что-то знал о поэте, то остальные жители города относятся к «народу непосвященному», о котором пишет А. Пушкин в стихотворении «Поэт и толпа». В стихотворении народ характеризует себя:

Мы малодушны, мы коварны,
Бесстыдны, злы, неблагодарны;
Мы сердцем хладные скопцы,
Клеветники, рабы, глупцы;
Гнездятся клубом в нас пороки. (12, Т.1., 297)

Данные пороки и отражены в романе «Кысь».

В главе «Фита» романа читаем: «Что в имени тебе моем?» — первая строка стихотворения Пушкина, в котором поэт писал:

Но в день печали, в тишине,
Произнеси его тоскуя;
Скажи: есть память обо мне,
Есть в мире сердце, где живу я ... (12, Т.1, 321)

Напоминая о стихотворении, Т. Толстая говорит о том, что, только сохраняя память о поэте в сердце, можно поклоняться перед гениальным русским поэтом. Каждый приходит к Пушкину, изучая его поэзию — «святую лиру». Поэт был уверен: «Нет, весь я не умру — душа в заветной лире мой прах переживет и тленья убежит...». «Поистине, — писала А. Ахматова о Данте, — этот Человек победил смерть и ее верную служанку — забвение» [1, 725]. А.С. Пушкин, как Данте Алигьери и дантовский Брунетто Латини, «живыми» остались в своих произведениях.

Творчество Пушкина не может оставить равнодушным. Так, в стихотворении «Стихи к Пушкину» М. Цветаева писала:

Пушкин — в роли монумента?
Гостя каменного? — он...
Пушкин — в роли Командора? (16, с. 291)

В романе «Кысь» памятник Пушкину — «Пушкин — в роли монумента»: «Стало быть, вот он у нас стоит, сердешный, шум уличный слушает... дух мятежный и гневный...» (14, 234). Не только «шум уличный слушает», но и является свидетелем и участником происходящих событий. Более шести раз Т. Толстая в романе цитирует строки из стихотворения Пушкина «Я памятник себе воздвиг нерукотворный...»:

Вознесся выше он главою непокорной
Александрійского столпа. (12, Т.1, 425)

«Нерукотворный» памятник Пушкина не могут заметить никакие монументы, что подтверждается уничтожением памятника в романе. И, пожалуй, самое важное: «Мне кажется, мы еще в одном очень виноваты перед Пушкиным. — Писала Ахматова. — Мы почти перестали слышать его человеческий голос в его божественных стихах» [1, с. 675]. Это и показала Т. Толстая, создавая памятник Пушкину — «Пушкин — в роли монумента».

«Мрачная мысль — гиганта поставить среди цепей. — Пишет М. Цветаева о памятнике А. Пушкину в эссе «Мой Пушкин». — Ибо стоит Пушкин среди цепей, окружен («огражден») его пьедестал камнями и цепями: камень — цепь, камень — цепь, камень — цепь, все вместе — круг. Круг николаевских рук... разомкнувшийся только Данте-совым выстрелом» [17, с. 18]. Но и Бенедикт, когда почувствовал, что значит в Красном Тереме сидеть, тоже решил оградить памятник цепями.

«Мы имеем все основания рассматривать Командора как одно из действующих лиц трагедии «Каменный гость». — Писала А. Ахматова. — У него есть биография, характер, он действует» [1, с. 392]. В романе «Кысь» из-

вестно, что Пушкин — поэт: «Много... он стихов написавши» (14, 211); «певец свободы», «гигант духа», «гений». Подробно представлен в романе процесс «ваяния» памятника, который тоже имеет свой «характер, он действует»: «... чтоб гений больше как бы ссутулимшись стоял, как есть он очень за жизнь в общем и целом опечален»; «пушкин, рвущий с себя отравленную рубаху, веревки, цепи, кафтан, удавку, древесную тяжесть: пусти, пусти!» (14, 232; 402).

В «Каменном госте» читаем диалог статуи с Дон Гуаном. Монолог Бенедикта у памятника Пушкину неожиданно переходит в диалог скрытый в тексте монолога: «Не будь меня — и тебя бы не было! Кто меня враждебной властью из ничтожества воззвал? — Я воззвал! Я!» (14, 341) (Выделено нами. Цитата из стихотворения А.С. Пушкина «Дар напрасный, дар случайный...». — М.К.).

Дон Гуан в «Каменном госте» приглашает Командора в гости к Донне Анне. Дон Гуан погибает. В романе народ приглашают на казнь к памятнику: «Никита Иваныч соглашался гореть на столбе «Никитские ворота», но семья даже слушать не захотела. Пушай горит на пушкине» (14, 405). Вся семья погибает. В эпизоде после пожара автор романа опять напоминает о том, что «дубельт — дерево крепкое». Благодаря этому памятник Пушкину спасает от гибели Никиту Иваныча. Вероятно, есть все основания и памятник Пушкину рассматривать «как одно из действующих лиц» романа «Кысь».

«Статуя Командора — символ возмездия, — отмечает А. Ахматова» [1, 388]. В отличие от дантовского «Ада», возмездие в трагедии «Каменный гость» совершается на земле «из вечной тьмы». Совершается возмездие и в романе «Кысь».

Для исследования представляет интерес эпиграмма Пушкина на лицейского гувернера и учителя рисования Сергея Гавриловича Чирикова:

Портрет

Вот карапузик наш, монах,
Поэт, писец и воин.
Всегда, за всё, во всех местах,
Крапивы он достоин:
С Мартыном поп он записной,
С Фроловым математик;
Вступает Энгельгардт-герой —
И вмиг он дипломатик.
(12, Т. 2, 164)

Пушкинского «карапузика» напоминает Набольший Мурза: «... ростом Федор Кузьмич едва-едва Бенедикту по колено ... шажки такие маленькие: туку-туку-туку» (14, 83). Правда, война и героя из него не получилось. Во время «революции» Федор Кузьмич плакал: «Не трогайте меня, я добрый и хороший!» (14, 378). Он, подобно герою эпиграммы, был и «поэт и писец»; художник, математик — «счетные прутки изобрел»; «сани измыслил, колесо из

дерева резать догадался, научил каменные горшки долбить, лодки-долбленки из бревен мастерить...» (14, 26). Обман Федора Кузьмича был раскрыт: «Вот ведь какой — маленький, да удаленький. А как-то горько: обманул Бенедикта, обставил, за дурака посчитал» (14, 252).

Внутренний монолог Бенедикта: «Голубчики?! Голубчики — прах, труха, кало, дым печной, глина, в глину же и возвернутся. Грязь от них, сало свечное, очески...», — неожиданно переходит в красивые строчки о книге: «Ты, книга, чистое мое, светлое мое, золото певучее, обещание, мечта, зов дальний, —

О, призрак нежный и случайный,
Опять я слышу давний зов,
Опять красой необычайной
Ты манишь с дальних берегов!..

А книгу раскроешь — и там они, слова, дивные, летучие...» (14, 288). Если следить за «тайной игрой» строк, то становится ясно, что Толстая в «дивных» строчках говорит о себе, Данте и его «Божественной комедии». И этот «дивный» русский язык заложен в романе «Кысь» «изначала», подобно тому, как Данте в построении своего произведения соблюдает строгую симметрию. А.С. Пушкин отмечал, что «единый план «Ада» есть уже плод высокого гения» [12, Т.6, с. 172].

Приведенный на странице романа русский алфавит по своему составу и основам начертания букв восходит к кириллице. В кириллице название букв обозначено словом, что соответствует библейскому представлению: «В начале было Слово, и Слово было с Богом, и Слово было богом... Все появилось через него, и без него ничего не появилось. То, что появилось с его помощью, была жизнь...» (Ин 1:1–4). Если внимательно вчитаться в кириллическую азбуку, составляющую содержание романа, то можно увидеть:

Глаголь	Добро	Люди	Слово
Добро	Есть	Мыслете	Твердо

В наборе слов, составляющих азбуку, находим определенный смысл, обращение и призыв: Люди, Мыслете! Добро Есть! Слово Твердо! Слово, речь должны нести Добро!

Однако А. Пушкин критикует подобный анализ слов азбуки: «Буквы, составляющие славенскую азбуку, не представляют никакого смысла. Аз, буки, веди, глаголь, добро etc. суть отдельные слова, выбранные только для начального их звука» [12, Т.6, с. 308]. Но важно и другое высказывание поэта: «Мысль! великое слово! Что же и составляет величие человека, как не мысль?» [12, Т. 6, с. 291]. И все же в кириллице буква «М» обозначена не словом «Мысль», а словом «Мыслете».

Содержание книги представлено кириллицей. Проследившая уже известную нам историю русского алфавита, мы получаем: содержание романа «Кысь» — кириллица —

русский алфавит — русский язык. Таким образом, содержанием романа является повествование о русском языке или главенствующая роль в романе принадлежит русскому языку. Поэтому в романе много слов с прописной буквы, неоднократное упоминание: «Азбуку учи!». Автор «сигнализирует» словами Никиты Иваныча: «Сто раз повторял! Без Азбуки не прочтешь!» (14, 409). Или не поймешь суть романа.

В наброске статьи «О французской словесности» А. Пушкин отмечал: «... есть у нас свой язык; смелее! обычаи, история, песни, сказки — и проч.». «Читайте простонародные сказки, молодые писатели, — писал поэт, — чтоб видеть свойства русского языка» [12, Т. 6, с. 160, 189]. Т. Толстая следует наказу поэта, наполняя роман сказками, легендами, песнями, частушками, пословицами, поговорками, заговорами, включая и описание обычаев.

В неоконченной статье «Буквы, составляющие славенскую азбуку...» А.С. Пушкин признается: «Мне ... нравится трагедия, составленная из азбуки французской» [12, Т. 6, 309]. Приводится на французском языке трагедия «Эно и Икаэль», состоящая из одной сцены. Роман Толстой можно воспринимать как своеобразный отклик, т.к. содержание — кириллическая азбука. Все фамилии, имена, клички, упоминаемые в романе составляют русский алфавит от А до Я, начиная с Анны Петровны и заканчивая Януарием. Можно предположить, что Т. Толстая следует высказыванию поэта: «Нам все еще *печатный лист кажется святым*» [12, Т. 6, с. 217]. Поэтому в тексте так много говорится о бережном отношении к книге. Книга в романе «оживает»: «Смысл — он вон где, в книге этой; она одна и есть настоящая, живая...», — пишет Толстая в главе «Ерь».

Автор романа показывает и отношение героев к русскому языку. Бенедикту родной язык нравится: «Что они там по-кохинорски-то сказать могут? По-нашему куда сподручней: сел, рассудил не спеша: вот так, дескать, и так; это вот и то-то. И все ясно» (14, 65). Никита Иваныч видит главную цель — «сберечь духовное наследие». Поэтому он переживает: «Отчего бы это, отчего это у нас все мутирует, ну всё! Ладно, люди, но язык, понятия, смысл! А? Россия! Все вывернуто!». Он даже на костре ратует за чистоту русского языка: «БЕНзинчику, — закричал с верхотуры рассерженный Никита Иваныч, — сколько раз повторять, учить: БЕН, БЕН, БЕНзин!!! Олухи! ... Неужели так трудно орфоэпию усвоить?!» (14, 299; 407).

В романе представлены яркие картинки, тесно связанные с событиями, происходящими в произведении Толстой: о русском языке, букве, слове, книге. Примером может служить описание эмоционального состояния Бенедикта: «Я только книгу хотел, — ничего больше, — только книгу, только слово, всегда только слово, — дайте мне его, нет его у меня! Вот, смотри, нет его у меня!.. Голодно мне! Мука мне!..» (14, 401). В стихотворении «1 января 1924» Осипа Мандельштама встречаем строчки, очень близкие к переживаниям Бенедикта:

О глиняная жизнь! О умирање века!
 Боюсь, лишь тот поймет тебя,
 В ком беспомощная улыбка человека,
 Который потерял себя.
 Какая боль — искать потерянное слово... [9, с. 137]

Кириллическая азбука не только составляет содержание романа, но и включена в текст произведения: «Тени, как гигантские буквы, плясали по стенам, — «глаголь» крюка, «люди» острого колпака Бенедикта, «живете» растопыренных, осторожных пальцев, ощупывающих стены, шарящих в поисках потайных дверей» (14, 375). Толстая приводит в романе отрывок из «малопонятных» для Бенедикта стихов М. Цветаевой «В черном небе — слова начертаны». Но «пляшущие», «гигантские буквы» ближе к картине, которую наблюдает Данте в мире рая «Божественной комедии»:

Так стаи душ, что в тех огнях живут,
 Летая, пели и в своем движении
 То D, то I, то L сплетали тут.
 Сперва они кружили в песнопенье;
 Затем, явив одну из букв очам,
 Молчали миг — другой в оцепененье.
 (Р, XVIII, 76–81)

На латинском было написано: «Любите справедливые, судящие землю».

Глава «Еры» повествует о том, как Бенедикт искал букву: «Нет никакой «фиты», а за «фертом» идет сразу «хер», и на том стоим. Нету». Т. Толстая, напоминая читателю об истоках русского алфавита, заставляет вспомнить о том, что декретом Народного комиссариата просвещения от 23 декабря 1917 г., подтвержденным декретом Совета Народных Комиссаров от 10 октября 1918 г., были исключены из состава алфавита буквы «ять», «фита», «и десятиричное».

Несомненно, что сцена беседы в главе «Еры» интересна еще и тем, что Бенедикт знал не только русский алфавит, но и слова, составляющие кириллическую азбуку. Однако это не вызывает восхищения у Никиты Иваныча: «Читать ты, по сути дела, не умеешь, книга тебе не впрок, пустой шелест, набор букв. Жизненную, жизненную азбуку не освоил!» (14, 342).

Слово, речь в кириллице обозначено: «глаголь». И именно «глагол» употребляется в поэзии, подчеркивая значение Слова силой его звучания. Всем знакомо Пушкинское: «Глаголом жги сердца людей». Есть это слово и в «Божественной комедии» в переводе на русский язык: «...познать сокровище в моем глаголе...» (Ч, XXXIII, 86); «... хотелось внять правдивые глаголы...» (Р., V, 113). И, конечно же, в Библии: «От заповеди уст Его не отступал; глаголы уст Его хранил...» (Иов 23:12). Главное в том, чтобы «слышать слово и постигать его смысл» (Мф 13:23). Данте призывает:

Открой же разум свой словам моим
 И в нем замкни их; исчезает вскоре
 То, что, улышав, мы не затвердим. (Р., V, 40–42)

Бенедиктом своеобразно применяются полученные знания: «Оружие, крепкое, верткое, само приросло к руке — верный крюк, загнутый, как буква «глаголь»! Глаголем жечь сердца людей! Птичьим, переливчатым кликом, взмахом руки призываю товарищей; всегда готовы!» (14, 356). Происходит это потому, что нарушена связь времен. Если в «Божественной комедии» существует прошлое и настоящее, но нет будущего, то в романе есть настоящее. О прошлом и будущем говорят только Прежние. Четко и просто охарактеризовала А.К. Гайсина роль времени в романе: «Фактически, книги — единственное, что могло бы связать мир до Взрыва и после. Но «старопечатные книги», существовавшие до Взрыва, были объявлены заразными. Книги, доступные жителям «нового мира», переписываются со старых, в ходе этого «переписывания» утрачиваются не только сведения об авторстве, но и о времени их создания.

Память в романе выполняет пассивную роль: она не связывает поколения, а скорее разъединяет. Прежние не могут донести до голубчиков свои представления о морали и культурных ценностях» [3]. Так, Бенедикт без тени сожаления сообщает: «Да и то сказать: Прежние наших слов не понимают, а мы ихних» (14, 36). Непонимание происходит между жителем ада и Данте. Вергилий говорит:

Довольно с нас; беседы с ним напрасны:
 Как он ничьих не понял бы речей,
 Так никому слова его не ясны. (А., XXXI, 79–81)

Данте предупреждает: «Едва замкнется дверь времен грядущих, умрут все знания, свойственные нам» (А., X, 107–108). Поэтому в «Божественной комедии» он неоднократно упоминает бессмертные имена:

Гомер, превысший из певцов всех стран;
 Второй — Горацій, бичевавший нравы;
 Овидий — третий, а за ним — Лукан. (А., IV, 88–90)

«Метаморфозы» Овидия, а также «Фарсалия» Лукана служили автору «Божественной комедии» немаловажными источниками знаний. Это поэты далекого прошлого, но они не забыты.

В романе «Кысь», цитируя А. Пушкина, М. Лермонтова, Н. Некрасова, А. Блока, В. Маяковского, М. Цветаеву, Б. Пастернака и др., Т. Толстая призывает не забывать творения мастеров русской словесности, которые не должны кануть в безвестность. Это подтверждают последние строчки романа — стихи Крандиевской-Толстой Натальи Васильевны — русской поэтессы, бабушки автора романа:

О миг безрадостный, безбольный!
 Взлетает дух, и нищ, и светел,
 И гонит ветер своевольный
 Вослед ему остывший пепел.

Словом светила (*stele* — звезды) заканчивается каждая часть «Божественной комедии». Принято считать, что звезда «светит», звезда «горит». Поэтому в романе свет трех звезд превращается в огонь: «...и вал клубящегося огня, словно взбесившееся по весне Окаян-дерево, накрыл и пушкина, и толпу, и телегу с Оленькой, и дохнул жаром в лицо Бенедикту, и простер красное крыло над ахнувшим и побежавшим народом, как птица мести, гарпия» (14, 409). Вот она и «гарпия» из приводимого в начале статьи описания ада «Божественной комедии» (Прим. А., XIII, 10–12). Памятник Пушкину обгорел, но устоял, не превратился в *пепел*. Значит, не все потеряно. Отличие дантовского ада от ада в романе Т. Толстой в том и состоит, что жизнь на земле можно «начать другую», при условии сохранения духовного наследия и научно-технических достижений предшествующих поколений. «Несмотря на то, что история очень невеселая, книга получилась искусная, нарядная, артистичная. Вот это напряжение — между скорбью и гневом внутреннего послания и узорочьем исполнения — и делает роман Толстой особенным словом в новой русской прозе. Да и не только в новой», — отмечает Н. Иванова в рецензии «И птицу Паулин изрубить на каклеты» [5].

Работая над «Божественной комедией», осознавая важность своего труда, Данте обращается за помощью:

Но помощь Муз да будет мне дана...
 Чтоб в слове сущность выразить сполна.
 (А., XXXII, 10,12).

.....

О Аполлон, последний труд свершая,
 Да буду я твоих исполнен сил,
 Как ты велишь, любимый лавр вверяя.

....

Войди мне в грудь и вей, чтоб песнь звенела...
 (Р., I, 13–15, 19)

Уверенный в своем мастерстве и превосходстве итальянского языка Данте задает вопрос:

Кто мог бы, даже вольными словами,
 Поведать, сколько б он ни повторял,
 Всю кровь и раны, виденные нами?

Любой язык наверно бы сплошал:
 Объем рассудка нашего и речи,
 Чтобы вместить так много, слишком мал.
 (А., XXVIII, 1–6)

«О великий, могучий, правдивый и свободный русский язык, — писал в 1882 г. И. Тургенев. — Но нельзя верить, чтобы такой язык не был дан великому народу» [15, 172]. Т. Толстая, призывая на помощь классиков русской литературы, написала роман «Кысь»: «...вольными словами — даже не стихами, а ничем не стесненной прозой» (Прим. А., XXVIII, 1), — показала красоту и мощь русского языка.

Литература:

1. Ахматова А.А. Полное собрание поэзии и прозы в одном томе. — М., 2010.
2. Бахтин М.М. Проблемы содержания, материала и формы в словесном творчестве // Вопросы литературы и эстетики. — М., 1975.
3. Гайсина А.К. Время в художественном произведении: На материале произведения Т. Толстой «Кысь» // Литература в школе. — 2008. — № 11, С. 44–45.
4. Данте А. Божественная комедия. — М., 1982.
5. Иванова Н.И. И птицу Паулин изрубить на каклеты. // http://novosti.online.ru/magazine/znamia/n3-01/rec_tolst.htm
6. Классическая восточная поэзия. Антология / Сост. Х.Г. Короглы. — М., 1991.
7. Лингвистический энциклопедический словарь. — М., 1990.
8. Мандельштам О. Полное собрание поэзии и прозы в одном томе. — М., 2010.
9. Ожегов С.И. Словарь русского языка. — М., 1986.
10. Парамонов Б. Русская история наконец оправдала себя в литературе // <http://www.guelman.ru/slava/kis/paramonov.htm>
11. Пономарева О.А. «Чужое слово» в романе Т. Толстой «Кысь» // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. — 2008. — №49. — с. 160–164.
12. Пушкин А.С. Полное собрание сочинений: В 6 т. — М., 1969.
13. Радищев А. Избранное. — М., 1976.
14. Толстая Т. Кысь. — М., 2008.
15. Тургенев И. Сочинения: В 12 т. Т. 10 — Л., 1982.
16. Цветаева М.И. Стихотворения. — Ашхабад, 1986.
17. Цветаева М. Мой Пушкин. — М., 1987.

Речевые стереотипы в языковом этикете английского и русского языков

Королькова Иванна Александровна, преподаватель
Лингвистический колледж (Казахстан, г. Алматы)

В статье рассматриваются вопросы изучения русскому и английскому речевому этикету как средству межкультурной коммуникации. Подчеркивается необходимость изучения речевого этикета, который является одним из показателей межличностных отношений в языке, важным компонентом культуры и неотъемлемой частью общей системы этического поведения в обществе.

Ключевые слова: речевой этикет, речевые стереотипы, межкультурная коммуникация.

Speech stereotypes in speech Etiquette

The article focuses on teaching English and Russian speech etiquette as a mean of intercultural communication. The author underlines the necessity of teaching speech etiquette as one of the characteristics of interpersonal language relationships and an integral part of the general system of ethic behavior in the society.

Key words: speech etiquette, speech stereotypes, intercultural communication.

Статья посвящена актуальной проблеме изучения речевых стереотипов и национально-культурных особенностей коммуникативного поведения представителей английской и русской лингвокультуры.

В ней предпринимается попытка систематизировать и объяснить данные особенности через тип культуры и категорию вежливости, которая рассматривается как важнейший регулятор коммуникативного поведения.

Эта статья рассказывает об одном из важных элементов человеческой культуры — о речевом этикете. Каждый из нас пользуется такими прекрасными «волшебными словами» русской речи, как здравствуйте, спасибо, извините, пожалуйста. Но в чем их волшебная сила? Почему они так необходимы? Над этим полезно задуматься. И только ли «волшебные слова» позволяют людям правильно выражать отношение друг к другу, делают общение вежливым, доброжелательным?

Конечно, не только они. Стоит внимательно присмотреться к речи, как мы обнаружим в ней немало других этикетных средств, т.е. слов и оборотов речи, которые произносят, подчиняясь этикету — принятым правилам поведения. Вспомните хотя бы о русских обращениях. Да это целое богатство, если только мы умеем правильно их употреблять! Однако все ли из нас искусны в этом? [1]

Речевым этикетом называют систему требований (правил, норм), которые разъясняют нам, каким образом следует устанавливать, поддерживать и прерывать контакт с другим человеком в определённой ситуации. Нормы речевого этикета весьма разнообразны, в каждой стране присутствуют свои особенности культуры общения.

Может показаться странным, зачем нужно разрабатывать специальные правила общения, а затем придерживаться их или нарушать. И всё же речевой этикет тесно связан с практикой общения, его элементы присутствуют

в каждом разговоре. Соблюдение правил речевого этикета поможет грамотно донести свои мысли до собеседника, быстрее достигнуть с ним взаимопонимания.

А. Н. Литвин в своей работе «Деловой этикет» пишет, что в наше время под этикетом подразумевается совокупность (свод) правил поведения человека, в которых выражается внешняя сторона общения (обращения, приветствия, манеры, поведение в общественных местах, одежда и т.п.); это совокупность специальных приемов и черт поведения в общении людей, с помощью которых проявляются и поддерживаются статусы общающихся. Этикет — это и система знаков (символов), правила их верного сочетания, построение устных сообщений и письменных текстов, форма регулирования общения, сущность которого заключена в диалоге, и особая, игровая форма поведения человека в общении, когда участники диалога ведут себя соответственно своему социальному статусу. Этикет — это еще и творческий акт, искусство общения [3].

Этикет (франц. *etiquette*, *f*) — установленный порядок поведения где-либо (первоначально в определенных социальных кругах, например при дворах монархов, в дипломатических кругах и т.п.) [4]. Первоначально оно обозначало товарную бирку, ярлык (ср. этикетка), а затем так стали называть придворный церемониал. Именно в этом значении, особенно после принятия французского церемониала при венском дворе, слово этикет получило распространение в английском, немецком, польском, русском и других языках.

Речевой этикет — такая область общения между людьми, в которой перекрещиваются многообразные факторы, обуславливающие общение: собственно языковые, психологические, социальные, национальные, этнические... Этикетные формулы, все эти «Здравствуйте»,

«Спасибо», «Извините», «Не могли бы вы...», «До встречи!» и подобные, произносимые нами почти автоматически, необычайно чувствительны к условиям, в которых они произносятся, к характеру отношений между собеседниками, к их настроению и ко многому другому, что в совокупности составляет «климат» человеческого общения [2].

И. Н. Формановская в своей работе «Речевой этикет и культура общения» выделяет девять правил ведения речи. Говорящему предписывается:

- доброжелательное отношение к собеседнику;
- проявлять уместную в данной ситуации общения вежливость;
- не ставить в центр внимания собственное «я», не навязывать собственных мнений и оценок;
- не скупиться на языковые средства адресации, постоянно поддерживая контакт внимания, понимания, интереса;
- уметь выбрать тему для разговора, уместную в данной ситуации, интересную, понятную партнеру;
- следовать логике развертывания текста, следить за тем, чтобы вывод не противоречил посылке, чтобы следствия вытекали из причин;
- помнить, что порог смыслового восприятия и концентрации внимания у слушающего ограничены;
- постоянно вести отбор языковых средств в соответствии с избранной стилистической тональностью текста, ориентируясь не только на адресата, но и на ситуацию общения в целом, на официальность и неофициальность обстановки;
- помнить, что в устном контактном непосредственном общении слушатель не только слышит, но и видит его, следовательно, принимает от него множество сигналов невербальной (несловесной) коммуникации: жесты, позы, мимику, общую манеру держаться, всю культуру поведения и культуру речи [5].

Особенно детально рассматривается различие между речевыми этикетами различных народов в справочниках под общим названием «Речевой этикет». В них приводятся русско-английские, русско-французские, русско-немецкие соответствия устойчивых выражений этикета. Например, в справочнике «Русско-английские соответствия», составленном Н.И. Формановской и С.В. Шведовой [6], не только даются примеры приветствия, прощания, выражения благодарности, извинения, поздравления, обращения к знакомым и незнакомым людям на русском и английском языках, но и указываются особенности употребления тех или иных выражений в английском языке. Вот как объясняется своеобразие английского языка в использовании форм обращения — *ты* и *вы*:

В английском языке, в отличие от русского, нет формального разграничения между формами *ты* и *вы*. Весь спектр значений этих форм заключен в местоимении *you*. Местоимение *thou*, которое по идее соответствовало бы русскому ты вышло из употребления в

XVII веке, сохранившись лишь в поэзии и Библии. Все регистры контактов, от подчеркнуто официальных до грубо-фамильярных, передаются другими средствами языка — интонацией, выбором соответствующих слов и конструкций.

Особенностью русского языка является именно наличие в нем двух местоимений — *ты* и *вы*, которые могут восприниматься как формы второго лица единственного числа. Выбор той или иной формы зависит от социального положения собеседников, характера их отношений, от официальной/неофициальной обстановки. Некоторые лица, особенно занимающие более высокое положение, чем их собеседник, используют при обращении форму *ты*, подчеркивая, демонстрируя свое «демократическое», «дружеское», покровительственное отношение. Чаще всего это ставит в неловкое положение адресата, воспринимается как знак пренебрежительного отношения, посягательство на человеческое достоинство [1].

В научный обиход понятие стереотипа вошло с легкой руки У. Липпманна [Lippmann 1922]. Сам исследователь полагал, что «социальные стереотипы» помогают в первую очередь ориентироваться в массиве социальной информации. По Липпманну, стереотипы — это культурно детерминированные и определенным образом упорядоченные «картинки мира» в сознании человека, которые, с одной стороны, экономят его (человека) усилия при восприятии сложной информации, а с другой — фиксируют и сохраняют существующие ценности, способствуя тем самым и сохранению высокой самооценки самого человека. Липпманн объяснял функционирование стереотипа через анализ социально-психологических аспектов деятельности людей, рассматривая стереотип «в системе тех факторов, которые вызывают его появление и детерминируют его функционирование» [Рыжков, 1988]. Важнейшими характеристиками стереотипов со времен Липпманна считаются их неточность, ложность и эмоционально-оценочный характер. Вопрос о стереотипе достаточно сложен, так как сам феномен «стереотип» может рассматриваться (и рассматривается) с разных точек зрения. Этому явлению уделяли и уделяют пристальное внимание ученые, работающие в самых разных областях знания: социологи, психологи, когнитологи, этнографы, лингвисты, этнолингвисты, этнопсихологи и этнопсихолингвисты (У. Липпманн, И.С. Кон, Г. Тажфел, Ж. Коллен, Ю.Д. Апресян, Е. Барминский, В.А. Рыжков, Ю.А. Сорокин, Ю.Е. Прохоров, С.И. Королев, П.Н. Шихирев, А.В. Михеев, С.М. Толстая, Т.Г. Стефаненко, О.Ю. Семендяева, Л.Г. Гусякова, А.К. Байбурун, С.В. Силинский, Г.С. Батыгин и др.).

В когнитивной лингвистике и этнолингвистике термин «стереотип» относится к содержательной стороне языка и культуры, то есть понимается как ментальный (мыслительный) стереотип, который коррелирует с картиной мира. Языковая картина мира и языковой стереотип соот-

носятся как часть и целое, при этом языковой стереотип понимается как суждение или несколько суждений, относящихся к определенному объекту внеязыкового мира, субъективно детерминированное представление предмета, в котором сосуществуют описательные и оценочные признаки и которое является результатом истолкования действительности в рамках социально выработанных познавательных моделей. Но языковым стереотипом можно считать не только суждение или несколько суждений, но и любое устойчивое выражение, состоящее из нескольких слов, например, устойчивое сравнение, клише и т.д.: лицо кавказской национальности, седой как лунь, новый русский.

Речевое общение и речевое поведение изучаются социо- и психолингвистикой в тесной связи с такими понятиями социальной психологии, как «норма», «обычай», «ритуал», «традиция». Речевые стереотипы изучаются данными дисциплинами в связи с конкретными национальными и социально-психологическими проявлениями или в связи с общей проблемой стереотипа и с проблемой воспроизводства речевого общения в готовом виде.

Особое внимание в социолингвистике уделяется связям языка и культуры. Сложность соотношения этих факторов проявляется в том, что все они соотносятся с понятием накопленного социального знания, которое выражается с помощью языка. Следовательно, очевидна связь этих понятий с функциональной семантикой, которая выводит лингвистическое исследование в контекст изучения общества и его истории, а также речевого мышления. Наиболее заштампованные привычки проявляются именно в стереотипных высказываниях, которые могут рассматриваться как коммуникативные символы речевого пове-

дения. Поскольку эти символы представляют собой результат накопленного культурного и речевого опыта, их можно рассматривать как концепты коммуникативных речевых знаний: типичный говорящий в типичной ситуации использует речевой стереотип для моделирования коммуникативных отношений.

Речевое общение является предметом психолингвистических исследований. В них язык интерпретируется как динамическая система речевой деятельности, речевого поведения и рассматривается в рамках общей теории деятельности.

В простых ситуациях речевого поведения прослеживается система поведенческих стереотипов при минимальном участии сознания. Речевые стереотипы, как и жесты, относятся к области бессознательных социокультурных стереотипов.

При исследовании стереотипов поведения целесообразно выявлять как универсальные факторы, так и культурно-традиционные, специфические для каждого общества носителей языков, а также индивидуальные, характеризующие каждую отдельную личность.

Стереотипные фразы содержат коммуникативно-значимую информацию, которая присутствует в каждом высказывании и на всем протяжении коммуникативного взаимодействия. Ритуальный характер этой информации обусловлен тем, что форма и функция конвенциональных сигналов является устойчивой и регулярной, то есть предсказуемой в рамках определенных коммуникативных ситуаций.

Речевые стереотипы обыкновенно связаны с операцией правильного выбора средств в соответствии с целью высказывания. Этот выбор зависит от традиции и истории народа и подразумевает овладение нормами пользования.

Литература:

1. Гольдин В.Е. «Речь и этикет». М.: Просвещение, 1983.
2. Крысин Л.П. О речевом этикете научно и популярно // Рус. яз. в шк. — 1984. — № 3.
3. Литвин А.Н. Деловой этикет. — Ростов н / Д: Феникс, 2003.
4. Новая иллюстрированная энциклопедия. Т. 20. — М.: Большая Российская Энциклопедия, 2004.
5. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения. — М.: Высш. шк., 1989.
6. Формановской Н.И., Шведовой С.В. Речевой этикет. Русско-английские соответствия. — М.: Высш. шк., 1990.

Арабизмы в удинском языке

Кочарян Альвина Рабоновна, старший преподаватель
Московский городской педагогический университет

Статья посвящается проблеме заимствования. Удинский язык один из Кавказских языков, принадлежащей юго-восточной группе дагестанских языков, с населением 10 тысяч человек, имеет большое количество арабских слов. Лексика и фразеологизмы удинского языка достаточно не изучены и нуждаются в основном исследовании.

Ключевые слова: заимствования, параллельные слова, арабская лексика, научное исследование, требует изучения, тщательные поиски.

The article is devoted to the problem of adoption. Udi language one of the Caucasian languages, belonged to the south-east group of Dagestan's languages with the population of 10 thousand people has a great number of Arabic words. The vocabulary & idioms of Udi is not explored enough & demand in researches.

Key words: adoption, parallel words, Arabic vocabulary, investigation, demands to explore, researches.

Рассмотрение арабских заимствований в удинском языке, изучение их лексико-семантических и фонетико-морфологических особенностей, безусловно, относится к числу актуальных проблем не только исторической фонетики, морфологии и лексикологии удинского языка, но и современного состояния проблемы, исследование которой имеет как теоретическое, так и практическое значение. Как и другие языки, бесписьменный удинский язык, входящий в нахско-дагестанскую группу кавказских языков, по причине исторических процессов в судьбах народов Кавказа, на протяжении многих веков входил в соприкосновение с другими языками, взаимодействуя с ними.

В удинском языке, как и в других языках Кавказа, выделить арабскую лексику — довольно трудная задача, так арабские заимствования здесь сложно переплетаются. В плане параллелей прослеживается много пластов слоя лексики:

Отдельные грамматические и научные термины, а также названия канцелярских принадлежностей:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
Иилмун	elm//aalim	наука//ученый
къаламун	qäläm	карандаш
хъисабун	hesab	арифметика, счет
даражатун	däräzä	степень
тарихун	tarix	число, дата
масалун	mäsälä//misal	например
дарсун	därs	урок
устазун	usta	мастер, профессионал
муаИлиматун	müallüm	учитель
талабатун	täläbä	ученица, студентка
халлун	häl	решение

Слова, выражающие имя людей, родственные отношения:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
къовмун	q:oom	родственник
аммиун	ämi	дядя по отцу
ÿaladyн	övlad	дети, род
джамаИтун	žamaat	собор, люди, народ
Таламун	aaläm	вселенная, весь мир
карибун	q:arib (ä)	незнакомец

Слова, характеризующие качества человека, характер:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
къийамат	q:ijamat	прекрасный; страшный
шайтанун	šejtan	сплетница
иблисун	iblis	аферист, хитрый
мискин	miskin	тихий, спокойный
факъирун	fayr	бедняга
хъаз	gözäl	красивый

Слова, выражающие желание, намерение, а также состояние, положение человека:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
нияттун	nijät	намерение, желание
мислахъатун	maslahat	совет, примирение
разе	irazi	довольный, согласный
хорматун	hörmät	уважение
хирсун	hirs	злоба

фарахун	faḫr	гордость, радость
хаджалатун	ḫäžžäälät	стыд, застенчивость
йассрун	jäsir//jäsiz	бесхозный

Из названия птиц, животных и растений параллельные слова:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
хъйаватун	hejvan	домашнее животное
баттатун	(baId-)baIdi	утка (букв. ходящий на два бока)
филун	fil	слон
маймунун	mejmun	обезьяна
таустун	toуз	павлин
вардун	vard	роза
йасаманун	jaasämän	жасмин

Отдельные слова, выражающие обычаи, традиции:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
аИдатун	ädät	традиция, обычай, порядок
йасун	jas	похоронная песня-плач
хилун	ḫilä	подарки кум родственникам жениха перед свадьбой

Из названия продуктов питания удины заимствовали:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
хъалватун	halva	халва
Таракъун	äräqi	водка
тутун	tut	тут, ягода тутового дерева
таИбиятун	täb	аппетит
зьякатун	zäkät	остывающий кусок еды

К прочим заимствованиям социально-экономического и политического характера, а также к заимствованиям, обозначающим некоторые другие понятия, относятся:

Арабский язык	Удинский язык	Русский язык
баракалла	bäräkalla	спасибо (адресовано к 3 лицу за что), Слава Богу
баркатун	bäräkät	хлеб, благодать

Талаъмун	älämät	чудо
Тазабун	azab	гнет
хТаватун	hava	воздух
маынун	määnä	причина, повод
саИлатун	sapun	мыло
саламун	salam tastun	привет (стновать)
саъаТатун	saad	часы
хабарун	ḫavar	известие
хайрун	ḫejir	добро, благо
хаасун	ḫaIl	грядка
заятун	zijan	ущерб, убыток, вред
зулмум	zülüm	угнетение
гайбатун	q:ibät	наушничество
хаддун	ḫät	линия
дуТатун	dua	умилостивление
ахиратун	aḫr-tuḫur	наконец
айтун	ajit	слово
азалиетун	äzälä (i)	впредь, изначально
малак	mäläk	смягчаться, как миленький
хъакун	haq:	заслуга, заслуженное по праву
хальватун	hälbät	вероятность
харжун	ḫarž	расход
хазинатун	ḫäzinä	казна, сокровище
заманун	zaman	время, эпоха
хъукаматун	hökümat	правительство
суратун	surat	лицо, вид, фон
вакилун	väkil	представитель, доверенное лицо
джариматун	žärmä	убыток
хТарамун	haram	нечестный, грешный, запрет
нурун	nur	свет
даТвун	dava	драка, ссора
дайма	dajma	постоянно
амрун	ämir	приказ
хадаматун	ḫidmät	обслуживание, услуга
аскариатун	äsk:är	военнообязанный, солдат
нафсун	näfäs	дыхание
даТима	dajma	постоянно
аТди	aadi	обычный

аІламун	aaläm	весь мир
йимкинун	imk`jan, mümkün	возможность
хиссатун	hisä	часть, глава
аІмалун	ämäl	дело, действие
зулмун	zülüm	несправедливость, мучение
муддатун	müddät	период
худжуІмун	hüžüm	атака
хаІдисун	haadisä	происшествие
маІнун	määnä	повод, значение, смысл
сабабун	säbäb	причина
талабун	täläb	требование, запрос
маІ	ma	не
тозун	toz	пыль
махкаматун	mähk:ämä	суд
фикратун	fikir	мысль, идея
динун	din	вероисповедание
саІтун	saad	часы

сийаси	sijaasi	политический
дукканун	dükan	магазин
шакушун	cäküc	молоток
сандукъун	sanduk	сундук
уІатанун	vätän	родина
хатарун	χata	опасность
малун	mal	имущество, богатство
шаррун	šär	зло, неудача
муалуматун	mälumat	сообщение
маджлисун	mäžlis	мероприятие, совеща- ние
хариджи	χariži	иностранный

Арабизмы всякого характера, что проникли в удинский язык, говорят о длительном взаимоотношении этих народов и господстве арабского халифата в Азербайджане.

Следует отметить, что парцельных слов, так называемых «арабизмов» гораздо больше, чем приведенные примеры. Но все ли слова исконно арабские или удинская лексика тоже проникла в арабский язык это тема отдельного исследования.

Литература:

1. Алексеев М.Е. Удинская лексика в этимологическом словаре лезгинских языков. Удинский сборник. Грамматика, лексика, история языка. М., Академия 2008, с. 311–346.
2. Борисов В.М. Русско-арабский словарь. Под редакцией В.М. Белкина. М., 1993.
3. Вацанаев Р.С. Арабизмы в чеченском языке. Дагестанский лингвистический сборник. Выпуск 7. Academia. М., 1999.
4. Загиров В.М. Сравнительная лексикология языков лезгинской группы. Махачкала, 1996.
5. Мацаева З.О. Заимствованная лексика в чеченском литературном языке. Дагестанский лингвистический сборник, выпуск 6. М., 1999, с. 80–87.

References:

1. Alekseev M.E. Udinskaya leksika v etimologiceskom slovare lezginskikh jazikov. Udinskij sbornik. Grammatical, lecsica. Istorija jazika. Moskva, Akademia 2008, s. 311–346.
2. Borisov V.M. Russko-arabskij slovar. Pod redakciej V.M. Belkina. Moskva, 1993.
3. Vacanaev R.C. Arabizmi v chechenskom jazike. Dagestanskij lingvisticheskij sbornik. Vipusk 7. Akademia. Moskva, 1999.
4. Zagirov V.M. Sravnitel'naya leksikologija jazikov lezginskoj gruppi. Makhachkala, 1996.
5. Macaeva Z.O. Zaimstvovannaya leksika v chechenskom literaturnom jazike. Dagestanskij lingvisticheskij sbornik, vipusk. 6. Moskva, 1999, s. 80–87.

К вопросу о семантической классификации религиозной лексики французского языка

Моросо Флорес Анастасия Константиновна, аспирант
Московский педагогический государственный университет

В последние десятилетия в нашей стране ученые все больше внимания уделяют рассмотрению роли религии в жизни общества, поскольку она является неотъемлемым компонентом человеческой истории на разных этапах ее развития, формой сохранения опыта, накопленного предшествующими поколениями.

Во взаимоотношениях языка и религии «есть своя логика, свои парадоксы и драматизм, заключенные в соединении понятий «стихия» и «культура» — стихия культуры. Стихия — от той глубины человеческого, в которую уходят корни языка и религии. Культура — потому что в религии и языке коренятся все начала человеческой культуры» [4].

Лексика, связанная с религией, образует значимый пласт человеческой культуры и, в силу «относительной устойчивости и фиксированности» религиозного сознания и «канонического характера формирующих его текстов», наиболее показательно отражает ее проявление в жизни общества [9]. Область религиозного составляет значительную часть всей истории человечества: глубоко проникая в повседневную жизнь народа, она многое в ней определяет и сама является частью национального своеобразия. Религиозные проявления и практика являлись «важными сферами социальной действительности и радикально влияли на все другие проявления общественного сознания, социальной организации и культуры» [4].

Таким образом, религиозная лексика относится к той части словаря, которая с полным правом может рассматриваться как памятник культуры народа. Она представляет собой целостную взаимосвязанную систему понятий профессиональной сферы.

Проблема системной организации лексики является актуальной на современном этапе развития лингвистики. Вопросы, связанные с изучением системных отношений, ставятся как в исследованиях, специально посвященных этим проблемам, так и во многих исследованиях, специально не ставящих эти проблемы, но в какой-то мере затрагивающих их при описании многоаспектных явлений языка.

В «Словаре лингвистических терминов» Д.Э. Розенталя система определяется как «совокупность элементов, связанных устойчивыми отношениями между собой и образующих внутренне организованное единое целое» [6].

Системность на лексическом уровне проявляется, прежде всего, в существовании определенных лексических множеств как неких целостных образований, объективно выделенных из остального множества элементов лексического состава языка.

В работах, посвященных изучению словарного состава, как в синхронном, так и в диахронном состоянии, одно из

главных мест занимает классификация лексического материала. Разработка принципов классификации лексики теснейшим образом связана с исследованием системной организации слов, объединенных в лексические множества.

Современные лингвисты используют различные подходы при разработке семантической классификации религиозной лексики.

В исследовании И.А. Королевой «Православная сакрально-богослужебная лексика в современном русском языке и в художественном тексте» религиозная лексика сводится к тематической группе сакрально-богослужебной лексики. К сакральной, по мнению И.А. Королевой, относится лексика, «базирующаяся на понятии вера». С точки зрения автора, лексико-семантические группы, входящие в состав сакральной лексики, строятся по степени «обладания высшим совершенством и сверхъестественной силой» [2]. В связи с этим И.А. Королева выделяет три главных лексико-семантических группы сакральной лексики: «Бог — дьявол», «Высшие существа», «Последователи — противники Бога».

В состав богослужебной лексики, по И.А. Королевой, включаются единицы, «связанные с ритуалом, с совершением религиозных обрядов служителями культа или с церковной службой». Богослужебная лексика распределяется автором в зависимости от степени «связанности с религией и церковными обрядами». Исследователь называет три главных лексико-семантических группы: «Люди», «Место, строение», «Атрибутика» [2].

Иная попытка дифференциации религиозной лексики представлена в работе Г.Н. Складневской, которая называет в словнике своего «Словаря православной церковной культуры» несколько типов таких лексем: основные понятия вероисповедания и богословские понятия; единицы, относящиеся к лексике христианской морали; названия церковных таинств; наименования Небесной иерархии; наименования иерархов церкви; элементы церковного календаря; формы, элементы и предметы богослужения, части православного храма; имена библейских персонажей, а также названия лиц, выделяемых по каким-либо качествам, одобряемым или порицаемым церковью [7].

О.А. Прохвятилова в своей работе «Православная проповедь и молитва как феномен современной звучащей речи» выделяет три тематические группы религиозной лексики, которые чаще всего встречаются в православных проповедях: лексемы, обозначающие названия церковных праздников; лексические единства, отражающие постулаты христианского вероучения, нравств-

венно-религиозной этики; наименования важнейших понятий Христианства и Православия [5].

В исследовании Со Ын Ён для обозначения функционально-стилевой окраски такого пласта лексики, который, «регулярно функционируя в сфере церковно-религиозной общественной деятельности, приобретает стилистическую окраску, ощущаемую у этих слов и в случае их изолированного употребления» используется термин «церковно-религиозная лексика» [8]. Автор распределяет лексику данного пласта в четыре подгруппы: номинации Бога; собственные имена апостолов, святых, церковных деятелей, а также названия лиц духовного звания и лиц, не имеющих его, но каким-то образом относящихся к церкви; географические названия, связанные с библейскими сюжетами, с церковной жизнью, а также наименования церковных учреждений; богословская терминология и прочая лексика, связанная с церковной жизнью и с религией.

В своей работе «Лексика христианства в русском языке (системные отношения прямых конфессиональных и производных светских значений слов)» Р.И. Горюшина разделяет религиозную лексику на девять тематических групп:

- 1) именованья Верховного Божества, Всевышнего Творца;
- 2) понятия, обозначающие религиозные начала;
- 3) понятия, противоречащие религиозным началам, канонам, истинам;
- 4) наименования предметов культа, богослужений, религиозных обрядов;
- 5) именованья священнослужителей христианской церковной иерархии;
- 6) именованья подвижников и противников христианства;
- 7) наименования предметов церковной утвари и церковного назначения;
- 8) наименования церковных праздников;
- 9) наименования книг церковного содержания [1].

Исследуя лексику религиозной культуры, Н.О. Косицына считает возможным распределить выявленные номинации по следующим кластерам:

- 1) «Основные религиозные понятия» (*душа, дух, вера, грех, святость, рай, ад*);
- 2) «Религиозные убеждения и учения» (*атеизм, богомолка, богохульство*);
- 3) «Силы света и тьмы» (*ангел, архангел, небожитель, черт*);
- 4) «Персонажи Священной истории» (*Адам, Моисей*);
- 5) «Обряд и обрядовая деятельность» (*благовест, духовник, исповедь, ладан*);
- 6) «Культовые, обрядовые сооружения» (*алтарь, монастырь*);
- 7) «Религиозная топонимика» (*Голгофа, Эдем*) [3].

С антропоцентрической точки зрения религиозная лексика рассматривается в работе А.М. Четыриной. Автор разрабатывает классификацию, основанную на «взаим-

оотношениях Бога и человека — человека, верующего в то, что Бог есть, и человека, верующего, что Бога нет» [10]. Исследователь выделяет полевые структуры разного объема: семантические макрополя, микрополя, семантические группы и подгруппы. Классификация в общем виде выглядит так:

- I. Макрополе «Сфера существования Бога»
 - 1) Микрополе «Божественное»
 - 2) Микрополе «Боготпротивные силы»
- II. Макрополе «Сфера существования верующего человека»
 - 1) Микрополе «Вера в Бога»
 - 2) Микрополе «Верующий человек»
 - 3) Микрополе «Богослужение»
- III. Макрополе «Ересь, отрицание Бога, неверие»
 - 1) Микрополе «Неверие»
 - 2) Микрополе «Отрицание Бога и богоборчество»
 - 3) Микрополе «Ересь»

По нашему мнению, предлагаемая А.М. Четыриной семантическая классификация религиозной лексики является наиболее полной и максимально детализированной, а также актуальной в рамках современной научной парадигмы. Мы будем опираться на нее при анализе религиозной лексики французского языка, но возьмем на себя труд несколько видоизменить данную классификацию, приспособив для охвата понятий более широкой семантической сферы — христианства, нежели для дифференциации лишь православной лексики, как мы видим это в исследовании А.М. Четыриной. Изменения состоят как в иной формулировке названий некоторых макрополей и тематических групп, так и в введении дополнительных элементов в структуру классификации.

Для Западной Европы и, в частности, для Франции основополагающей является христианская традиция, которая на протяжении веков оказывает влияние на развитие всей европейской культуры. И поскольку Франция исторически — земля Католической церкви, ядро религиозной христианской лексики во французском языке составляют термины католической конфессии.

Итак, семантическую классификацию религиозной христианской лексики французского языка можно представить следующим образом.

- I. Макрополе «Сфера существования Бога»
 - Микрополе «Божественное» включает в себя группы слов и словосочетаний:

- 1) Божественные имена : наименования Бога — отца (*Dieu, Elohim, Yahvé, Dieu le Père, le Notre Père, Dieu-Juge, Seigneur*), Бога-Сына (*Christ, Messie, Christ Pantocrator, le Prince de la Paix, Paraclet (défenseur), Sacrifice, Jésus le Verbe*), Бога Святого Духа (*l'Esprit saint, Lumière*) и Богородицы (*Almah, Fille de Sion, la Vierge Marie, Marie*).

- 2) Признаки и действия, относящиеся к Богу и Богородице: *immortel adj, incorruptible adj, infailible adj, juste adj, puissant adj, sage adj, saint adj, salvifique adj; engendrer v, expier v, incarner v, créer v, souffrir v, rédimer v* и др.;

3) Наименование небесной иерархии: *ange m gardien, ange m, séraphime m, archange m* и др.

В микрополе «Боготпротивные силы» лексические единицы обозначают:

1) Наименования боготпротивных сил: *démon m, Diable m, Satan, Antichrist*;

2) Признаки и действия боготпротивных сил: *mal adj, ténébreux adj, séduire v, tenter v* и др.

II. Макрополе «Сфера существования верующего человека»

Религионимы, входящие в микрополе «Вера в Бога», обозначают:

1) Общие понятия, связанные с верой в Бога: *âme f, anagogie f, direction f (vie f) spirituelle, foi f, mystère f, religion f, sacrement m, symbole m* и др.

2) Понятия, связанные с христианским вероисповеданием:

а) виды христианских конфессий: *catholicisme m, orthodoxie f, protestantisme m, anglicanisme m* и др.;

б) понятия, связанные с представлением о Боге: *amour m de Dieu, appel m, béatitude f, colère f de Dieu, Divine Providence f, sainteté f, théophanie f, transfiguration f, trinité f* и др.;

в) понятия, связанные с представлениями о земной жизни верующего: *action f de grâce, amour m des ennemis, dévotion f, education f chrétienne, faire pénitence, repentir, sacerdoce f, vertu f (théologique, cardinale), vie f consacrée* и др.;

г) понятия, связанные с представлениями о загробной жизни верующего: *agonie f, deuil m, enfer m, mort f corporelle, paradis m, purgatoire m, vie f éternelle, Tribunal m de Dieu* и др.

3) Священное писание

В эту тематическую группу входят:

а) наименование книг Ветхого (43 книги) и Нового Заветов (28 книг): *Pentateuque, Cantique des cantiques, La Genèse, L'Exode Livre de la sagesse, Evangile selon Saint Matthieu, Evangile selon Saint Jean, Actes des Apôtres, aux Romains, aux Colossiens, à Tite, L'Apocalypse* и др.;

б) наименования лиц, участвующих в создании библейских книг: *apôtre m, evangeliste m, Scribe m, Tétramorphes m (l'homme = Saint Matthieu, l'aigle = Saint Jean, le taureau = Saint Luc, le lion = Saint Marc)* и др.;

в) наименования персонажей, эпизодов, явлений и предметов, упоминаемых в Священном Писании (библиизмы): *Adam et Eve, Agneau de Dieu, huit Béatitudes, Cène, Chemin de Croix, Chêne de moré ou de membré, Corps glorieux, Fruit défendu, Israël, Kairos, pharisiens, stigmates, Terre promise* и др.

4) Теология:

а) наименования богословских наук и теологических течений: *casuistique f, dogmatisme m, ecclésiologie f, esotérisme m, hagiographie f, patristique f, Renouveau m charismatique* и др.;

б) теологические термины: *doctrine f, dogme f, Impri-matur, Nihil Obstat, inerrance f, Magistère m, transsubstantiation f, Zoè* и др.

5) Проповедование Слова Божия

Включает в себя религионимы, служащие для обозначения лиц и организаций, распространяющих Слово Божие, их признаки, а также само явление проповеди: *apostolat m, apôtre m, Action f catholique, catéchiste m, mission f, missionnaire m, Père m de l'Eglise, Visite ad limina* и др.

Микрополе «Верующий человек» объединяет лексические единицы, обозначающие наименования верующих, характерные для них качества, признаки, состояния и действия. Оно состоит из семантических групп, организованных по принципу наименования верующих по соотношению с тем или иным религиозным явлением.

Субъектная сфера:

1) Наименования лиц по отношению к вероисповеданию (определенной конфессии): *catholique m, orthodoxe m, protestant m, anglican m, corpe m* и др.

2) Верующие в соответствии с участием в христианских таинствах и обрядах: *catéchumène m, confessant m, marraine f, parrain m, néophyte m, servant m d'autel, thuriféraire m* и др.;

3) Верующие по отношению к нормам религиозной жизни и их признаки: *ascète m, disciple m, saint m, bienheureux adj, pieux adj, vénérable adj* и др.;

4) Верующие по отношению к Богу и присущие им признаки: *charismatique adj, croyant adj, fidèle adj, religieux adj* и др.;

5) Верующие, посвятившие себя делам церкви: *animateur m en Pastorale, apocrisaire m, chancelier m diocésain, chrétien m engagé, gyrovague m, laïc m en mission ecclésiastique, missionnaire m, nonce m apostolique, publicain m, sacristain m* и др.;

6) Верующие по образу христианской жизни: *apôtre m, ermite m, laïc m (laïque), moine m, séculier m, tertiaire m* и др.;

Объектная сфера:

7) Наименования атрибутов повседневной жизни верующих: *ampoule f, Benedicite f, calendrier m, Carême m, bougie f, icône f, jeûne m, Lectio Divina (Lecture f divine), prière f, quête f, rite m, tradition f* и др.;

8) Элементы церковного календаря (праздники, эртологическая лексика): *Année f pastorale, Annonciation f, Comput m, Epiphanie f, Jeudi m saint, Jubilé m, Mardi m gras, Noël m, Pâque f, Quadragesime m, Quarantaine f, Toussaint m, Triduum m pascal, Vendredi m saint, Vigile f pascalle* и др.

Одним из наиболее значимых в рамках макрополя «Сфера существования верующего человека» является микрополе «Богослужение», в состав которого входят лексические единицы, связанные с осуществлением религиозного культа.

Микрополе «Богослужение» формируется из следующих семантических групп:

1) Формы и элементы богослужения:

а) наименования таинств и обрядов (*Baptême f de sang, canonisation f, confirmation f, Culte m Marial, eucharistie f,*

Eveil *m* à la Foi, funérailles, Lavement *m* des pieds, mariage *m*, Messe *f* chrismale, Onction *f* des maladies, ostension *f* и др.);

б) наименования церковных служб, их частей и относящихся к ним признаков (Célébration *f* eucharistique, Eufetah *m*, Férie *f*, Fête-Dieu *m*, Liturgie *f* de la Parole, Liturgie *f* des heures (Tierce, Sexte, None), Office *m* divin, Procession *f* des offrandes, Solennité *f* и др.);

в) наименования молитв и относящихся к ним признаков (Absoute *m*, Angélus, Bénédicite *f*, Bénédiction *f* urbi et orbi, Confiteor, Oraison *m* jaculatoire, Litanie *f* des Saints, Prière *f* de Jésus (= Prière *f* du cœur), Rosaire *m*, Symbole *m* de foi и др.);

г) наименования церковных песен, стихов и их частей (Antienne *f*, Ecténie *f*, hymne *m*, Prône *m*, psalme *m*, Sanctus, sermon *m*, Te Deum, tropaire *m*, verset *m* и др.);

е) возгласения священников при богослужении (Alléluia, Amen, Credo, Hosanna, Kyrie eleison, Marana tha).

2) Храм, его части и предметы богослужения

а) наименование (вид) религиозного сооружения (abbatiale *f*, basilique *f*, cathédrale *f*, évêché *f*, sanctuaire *m* и др.);

б) название религиозного сооружения (Église Saint-Roch, Basilique Notre-Dame-des-Victoires, Cathédrale Notre-Dame de Paris, Église Saint-Paul-Saint-Louis, Chapelle Sainte-Rita, Basilique du Sacré-Cœur de Montmartre и др.);

в) наименования частей храмового пространства (autel *m*, baptistère *f*, chœur *m*, cloître *m*, colonnade *f*, nef *m*, ogive *f*, parvis *m*, Piétà *f*, triforium *m*, sacristie *f* и др.);

г) наименования предметов храма и богослужения (amict *m*, bénitier *m*, bougie *f*, clef *m* pendant, lampe *f* du sanctuaire, lutrin *m*, manuterge *f*, monstrance *f* (= ostentoir *m*), retable *m*, veilleuse *f* и др.);

д) наименования веществ, используемых в религиозной практике (encens *m*, hostie *f*, myrrhe *f*, Offrande *f* de messe, pain *m* (consacré, eucharistique, de vie, vivant), Saint chrême *m*, vin *m* и др.).

3) Церковные книги и документы: Bréviaire *m*, Bulle *f* papale, Canon *m* des écritures, Catéchèse *m*, Constitution *f* Apostolique, Décret *m*, Denier *m* du culte, Encyclique *f*, Épître *m*, Indulgence *f*, Lectionnaire *m*, Motu proprio и др.

4) Церковная иерархия:

а) наименования лиц, осуществляющих богослужение, их сан, звание, титул (apocrisiaire *m*, archevêque *m*, curé *m* in solidum, Docteur *m* de l'Église, Dom, évêque *m*, Monsei-

gneur, Pape *m*, prêtre *m*, vicaire *m* и др.);

б) признаки, относящиеся к этим лицам (ecclésial *adj*, élu *adj*, fidèle *adj*, juste *adj*, métropolitain *adj*, ordinaire *adj*, prudent *adj*, régalien *adj*, subsidiaire *adj* и др.);

в) богослужебные действия священников (bénir *v*, canoniser *v*, condamner *v*, consacrer *v*, rendre *v* sacré, évangéliser *v*, excommunier *v*, imposer *v* les mains, incardiner *v* и др.);

г) элементы облачения священников (aube *f* liturgique, barrette *f*, crosse *m*, dalmatique *f*, étole *f*, gants *m pl* liturgiques, grémial *m*, manipule *f*, mitre *f*, soutane *f* и др.).

5) Церковная система (наименования экклезиастических организаций).

Данная семантическая группа состоит из следующих подгрупп:

а) наименования церковно-административных единиц (archevêché *m*, CECEF (Conseil *m* d'Églises chrétiennes en France), Comité *m* épiscopal, Conférence *f* des évêques de France, Curie *f* romaine, Diaconat *m*, Groupement *m* de Vie Evangélique (GVE), Vatican *m* и др.);

б) наименования религиозных орденов (Chartreux, Carmels, Petits Frères de Jésus, Franciscains, Dominicains, Ordre du Saint-Sépulcre, Templiers, Ordre de Malte, Mercédaires, Jésuites, Pères maristes, Filles de la Charité и др.);

в) наименования организаций, осуществляющих взаимосвязь церкви и государства, а также относящихся к ним явлений (Aumônerie *f*, Conseil *m* paroissial pour les affaires éconômiques, laïcité *f*, Clergé *m*, quête *f* и др.).

III. Макрополе «Сфера существования человека неверующего».

Сюда входят лексические единицы, обозначающие понятия, связанные с отступлением от догм веры, отрицанием Бога, а также безверием и маловерием.

Микрополе «Неверие» образуют лексемы, называющие явления, соотносимые с отвержением веры в целом, безверием (athéisme *m*, agnosticisme *m*, Omission *f* и др.).

Микрополе «Отрицание Бога и богоборчество» объединяет религионимы, обозначающие названия лиц, отрицающих существование Бога и/или враждебных по отношению к Богу, связанные с этим явления, признаки и действия (athé *m*, païen *m*, idolâtrie *f*, infidèle *m*, marcionisme *m* и др.).

В микрополе «Ересь» входят понятия, связанные с отступлением от догматов христианской веры, католической церкви (tiédeur *f*, doute *f*, acédie *f*, arophase *m*, quiétisme *m* и др.).

Литература:

1. Горюшина Р.И. Лексика христианства в русском языке (системные отношения прямых конфессиональных и производных светских значений слов): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Волгоград, 2002.
2. Королева И.А. Православная сакрально-богослужебная лексика в современном русском языке и в художественном тексте: автореф. дис. ... канд. филол. наук / Королева И.А. ; [Волгогр. гос. пед. ун-т]. – Волгоград, 2003.
3. Косицына Н.О. Лексика религиозной культуры в идиолекте А.А. Фета: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Курск, 2011.
4. Мечковская Н.Б. Язык и религия. Лекции по филологии и истории религий. М.: ФАИР, 1998. 352 с.

5. Прохвятилова О.А. Православная проповедь и молитва как феномен современной звучащей речи. Волгоград, 1999. С. 224–225.
6. Розенталь Д.Э., Теленкова М.А. Справочник по русскому языку. Словарь лингвистических терминов. М.: Оникс, 2008. — 543 с.
7. Склярёвская Г.Н. Словарь православной церковной культуры. — М.: АСТ: Астрель, 2008. — 480 с.
8. Со Ын Ён. Речевой жанр современного церковно-религиозного послания: Дис. ... канд. филол. наук. М., 2000.
9. Успенский Б.А. Из истории русских канонических имен (История ударения в канонических именах собственных в их отношении к русским литературным и разговорным формам). М.: Изд-во МГУ, 1969. — 334 с.
10. Четырина А.М. Лексикографическое представление фрагмента языковой картины мира: православная лексика в «Словаре церковно-славянского и русского языка»: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. СПб, 2008.
11. <http://www.culture.gouv.fr/public/mistral/>
12. <http://www.eglise.catholique.fr/ressources-annuaires/lexique/lexique.html>

Предварительное исследование по теме «критерии оценки качества устного перевода: перевод с листа»

Пакулова Юлия Владимировна, студент
Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Москва)

Перевод с листа как самостоятельный вид перевода сформировался сравнительно недавно. Зачастую перевод с листа позиционируется лишь как эффективное упражнение при обучении устному переводу. Например, еще в 1979 году А.Ф. Ширяев рассматривал перевод с листа, как под вид синхронного перевода, отмечая, что «эта разновидность синхронного перевода находится где-то между устным переводом устной речи и устным переводом письменных материалов [6, с. 8]».

В отечественном переводоведении перевод с листа изучен сравнительно мало. Так, Р.К. Миньяр-Белоручев определяет перевод с листа как «устный перевод письменного текста в процессе его восприятия и без предварительного чтения [3, с. 105]». В.Н. Комиссаров описывает деятельность переводчика при переводе с листа следующим образом: «читая оригинал одними глазами, он произносит перевод так, как будто текст, который он ранее не видел или видел лишь непосредственно перед переводом, написан на языке перевода [2, с. 304]». Л.Л. Нелюбин толкует данный вид перевода как «устный перевод, осуществляемый одновременно со зрительным восприятием исходного письменного текста [4, с. 230]».

С. С. Фраш и О.В. Максютин, проанализировав определения отечественных исследователей пришли к выводу, «что все авторы считают отличительными характеристиками перевода с листа синхронный характер деятельности переводчика по восприятию исходного текста и произнесению его перевода и отсутствие времени на предварительное ознакомление с текстом [5, с. 42]». В целом же в отечественном переводоведении отсутствует однозначное определение.

Термином «перевод с листа» обозначается устный перевод написанного текста, который переводчик не видел

или получил непосредственно перед переводом. «Читая оригинал одними глазами, он [переводчик] произносит перевод так, как будто текст написан на языке перевода [2, с. 381]».

В.Н. Комиссаров считает, что существует ряд факторов, усложняющих задачу для устного переводчика с листа:

- а. необходимость сохранять равномерный темп речи говорения, избегая лишних пауз, повторений или исправлений;
- б. необходимость обеспечить повышенную скорость чтения (около 200 слов в минуту при средней скорости говорения — 100 слов в минуту);
- в. Необходимость одновременно читать, переводить и проговаривать свой перевод;
- г. Необходимость членить текст при чтении на такие отрезки, которые могут быть успешно переведены;

Однако, существуют также факторы, которые значительно облегчают задачу устного переводчика с листа:

- а. наличие зрительной опоры, позволяющей воспринимать следующий отрезок оригинала, самостоятельно, определяя его величину;
- б. зрительное восприятие прецизионных слов, значительно облегчающее их перевод;
- в. возможность самостоятельно определять темп перевода.

А так же, по мнению В.Н. Комиссарова, переводчик, должен обладать набором специфических умений, чтобы успешно справиться с поставленной задачей:

- а. умение быстро переключаться на язык перевода при широком использовании полуавтоматической подстановки готовых соответствий;
- б. умение совмещать проговаривание перевода с чтением следующего отрезка оригинала;

в. умение быстро читать про себя.

В нашей работе мы провели исследование и анализ учебных записей из лингафонного кабинета студентов пятого курса переводческого отделения, которые практиковали перевод с листа в течении целого семестра. Стоит отметить, что студенты пятого курса уже владеют базовыми практическими переводческими навыками и приемами, такими как разнообразные переводческие трансформации. Мы оценили насколько студенты владеют умениями, перечисленными выше, а так же насколько качественно они выполняют поставленную задачу. Для практических упражнений были использованы статьи из аутентичных газетных изданий, например: Bloomberg, The Moscow Times. Перед выполнением упражнения студентам давали 2 минут на первичное ознакомление с текстом.

Для оценки результатов, мы использовали как основу таблицу, предложенную Е.В. Аликиной для оценки последовательного устного перевода, но видоизменили некоторые критерии оценки, исходя из требований перевода с листа. Е.В. Аликина разделила все переводческие ошибки по трём параметрам: понимание, выражение и поведение [1, с. 58]. К ошибкам понимания относятся следующие конкретные погрешности: пропуск фактов, искажение логики и фактов, добавления, переспросы (данный аспект не возможен при переводе с листа). К ошибкам выражения относятся: лексико-грамматические ошибки, стилистические ошибки, самоисправления и повторы, незаконченные фразы, сорная лексика и фонологические отклонения. К ошибкам поведения относятся: излишне тихий/громкий голос, паузы и медленный темп речи, отсутствие обращённости, несоответствующая поза, чрезмерная жестикация.

В нашем исследовании мы предлагаем следующий вариант таблицы по оценке качества перевода с листа, исходя из наиболее типичных ошибок, допущенных студентами:

Параметры		Кол-во студентов					
		1	2	4	5	6	
Понимание	Пропуск фактов						
	Ошибки в передаче смысловой структуры						
	Добавления						
Выражение	Лексические ошибки						
	Грамматические ошибки						
	Стилистические ошибки						
	Самоисправления и повторы						
	Незаконченные фразы						
Поведение	Излишне громкий/тихий голос						
	Паузы и медленный темп						
	Манера говорения						

Как видно из таблицы, ввиду специфики условий, в которых проходят занятия по переводу и особенностей перевода с листа, мы исключили из списка анализируемых ошибок некоторые элементы оценки. Например, не учитывались чрезмерная жестикация и отсутствие обращённости при переводе, несоответствующая поза, так как для перевода с листа, данные факты слишком незначительны.

Качество перевода в первую очередь следует оценивать с позиции человека, для которого этот перевод осуществляется, то есть для реципиента. А реципиент такого вида перевода, как мы понимаем, может слышать текст, проговариваемый переводчиком как в микрофон или телефон, так и в живую, если переводчик работает в компании, где необходимо переводить деловую корреспонденцию, таким образом, поза, обращённость и жестикация переводчика не имеют для реципиента никакого значения и никак не сказываются на общем впечатлении от полученного перевода. Что касается ошибок понимания, то мы исключили из предложенного списка один пункт — это переспросы. Это решения связано с полным отсутствием такой возможности у переводчиков с листа, так как они работают с написанным текстом. Также мы исключили такой пункт из списка ошибок выражения, как сорная лексика и фонологические отклонения, то есть фонетические изменения в принятом произношении слов: добавления или опущения звука, замена букв или звуков. Причиной исключения данного пункта является абсолютное отсутствие данной проблемы у студентов, так как они переводили данные им отрывки на родной язык.

Мы также уточнили пункт «искажение логики и фактов», предложенный Е.В. Аликиной, акцентировав внимание на ошибках, более типичных для студентов, т.е. ошибки в передаче смысловых структур, которые возникают, по большей части, из-за стремления студентов калькировать синтаксис английского предложения, что зачастую приводит к распаду смысловых связей.

Таким образом, мы сузили список анализируемых ошибок, акцентировав всё внимание именно на проблемных моментах, вызывающих наибольшие трудности, ограничив этот список в соответствии с условиями, в которых происходит обучение студентов на факультете. Итак, рассматривались следующие ошибки: пропуск фактов, ошибки в передаче смысловых структур, добавления (из категории «понимание»); лексические ошибки (например: сочетаемость, неправильный подбор эквивалента и др.), грамматические ошибки (например: несогласование частей речи и др.), стилистические ошибки, самоисправления и повторы, незаконченные фразы (из категории «выражение») и излишне тихий/громкий голос и паузы и медленный темп и манера говорения (из категории «поведение»).

В ходе работы с аудио записями мы исключили параметр «излишне громкий/тихий голос», так как записи для нашего исследования проводились в лингафонном кабинете, что позволяет студентам самостоятельно регулиро-

вать громкость. Однако, следует отметить, как методическую рекомендацию для ВУЗов не имеющих лингафонный кабинет, что данный параметр следует учитывать и оценивать.

Во время анализа переводов мы пользовались аудиозаписи текстов, переведенных студентами. Ход работы был следующим. К прослушиванию имелись записи всех присутствовавших на занятии студентов. Каждая запись прослушивалась минимум три раза, так как анализировалась по трем принципиально разным параметрам: ошибки понимания, ошибки выражения и ошибки поведения. В ходе прослушивания встретившиеся ошибки заносились в таблицу. Таким образом, проходил анализ записей всех студентов. Особенно колоритные ошибки заносились в та-

блицу не только в виде отметки о наличии таковой, но и с её описанием, то есть текст оригинала и ошибочный перевод. Затем данные за конкретный день добавлялись в график, представляющий количество ошибок каждого вида на дату записи. При этом составлялись отдельные графики и для каждого студента, и для каждого типа текста, регистрировалась информация об ошибках. Графики наглядно демонстрируют прогресс студентов в течение учебного семестра.

На основании данных, полученных из графиков, мы сможем сделать определенные выводы об уровне развития переводческих навыков у студентов и попытаемся дать некоторые методические рекомендации для исправления или корректировки недостатков студентов.

Литература:

1. Аликина Е.В. «Введение в теорию и практику устного последовательного перевода», М., 2010. С. 58.
2. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение: учебное пособие. М.: Р.Валент, 2011. С. 384.
3. Миньяр-Белоручев Р.К. Как стать переводчиком / отв. ред. М.Я. Блох. М.: Готика, 1999. 176 с.
4. Нелюбин Л.Л. Толковый переводоведческий словарь; 5-е изд. М.: Флинта, 2008. 320 с.
5. Фраш С.С, Максютин О.В. Перевод с листа как самостоятельный вид перевода Вестник ТГПУ. 2010. Выпуск 4 (94).
6. Ширяев А.Ф. Синхронный перевод, деятельность синхронного переводчика и методика преподавания синхронного перевода. — М.: Воениздат, 1979. — С. 8.

Обучение профессионально ориентированному языку в техническом вузе

Покушалова Лидия Владимировна, доцент;
Серебрякова Людмила Тимофеевна, ст. преподаватель
Томский политехнический университет

В начале XXI стала очевидна необходимость серьезной модернизации российского образования. Процессы, происходящие в мировой социально-экономической системе, повлекли за собой смену парадигмы образования. Поскольку традиционное образование устарело, нужны новые дидактические формы организации обучения в современной системе образования. Появилась настоятельная необходимость по-новому взглянуть на процесс обучения вообще, и на обучение иностранному языку, так как главная цель сегодняшнего высшего образования вырастить не нашпигованного информацией узкого специалиста, а многомерную творческую личность, целостно воспринимающую мир, способную активно действовать в профессиональной и социальной сферах, обеспечивая динамическое и устойчивое развитие человечества. И сегодня современному молодому специалисту для успешной профессиональной деятельности в новом информационном обществе необходимы такие профессиональные и личностные качества, как умение профессионально подходить к решению технических задач и проблем, использование современных информационных технологий при

разработке новых образцов техники, владение графической и компьютерной культурой, умение выявлять приоритетные решения задач с учетом нравственных аспектов деятельности, способности к творческому профессиональному саморазвитию [1].

Иностранный язык (ИЯ) становится средством повышения уровня знаний в рамках своей специальности и формирования профессиональной направленности студента. Сегодня иностранный язык из специальности все больше превращается в язык для специальности. Таким образом, в условиях, когда, с одной стороны, знания только иностранного языка стали недостаточными для широкого круга специалистов, а с другой современному профессионалу не обойтись без владения определенным уровнем языка, требуется конкретизация и актуализация цели профессионально-ориентированного иноязычного обучения. Цель, которая учитывала бы направленность на формирование способности к профессиональному общению в поликультурном пространстве и фокусировала бы внимание именно на профессионально-деловой составляющей иноязычного обучения специалиста.

Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования требует учета профессиональной специфики при изучении иностранного языка, его нацеленности на реализацию задач будущей профессиональной деятельности выпускников. В результате чего особую актуальность приобретает профессионально-ориентированный подход к обучению иностранного языка в технических вузах, который предусматривает формирование у студентов способности иноязычного общения в конкретных, профессиональных, деловых, научных сферах и ситуациях с учетом особенностей профессионального мышления, то есть – профессионально-ориентированное обучение. Под профессионально-ориентированным обучением понимают обучение, основанное на учете потребностей студентов в изучении иностранного языка, диктуемых особенностями будущей профессии или специальности, которые, в свою очередь, требуют его изучения. Термин «профессионально-ориентированное обучение» употребляется для обозначения процесса преподавания иностранного языка в неязыковом вузе, ориентированного на чтение литературы по специальности, изучение профессиональной лексики и терминологии, а в последнее время и на общение в сфере профессиональной деятельности.

Сущность профессионально-ориентированного обучения иностранному языку заключается в его интеграции со специальными дисциплинами с целью получения дополнительных профессиональных знаний и формирования профессионально значимых качеств личности [2]. Подготовка специалистов в технических вузах заключается в формировании коммуникативных умений, которые позволили бы осуществлять профессиональные контакты на иностранном языке в различных сферах и ситуациях. Сформировать стремление и способность будущего специалиста функционировать в качестве сильной языковой личности демократического типа, обладающей высокой лингвистической компетенцией в области не только русского, но и английского языков, в профессионально значимых речевых событиях разных типов, в различных режимах, регистрах, формах, стилях, типах и жанрах профессионально ориентированной речемыслительной деятельности.

Подготовка специалистов в технических вузах заключается в формировании таких коммуникативных умений, которые позволили бы осуществлять профессиональные контакты на иностранном языке в различных сферах и ситуациях. Под сферой общения понимается совокупность однородных коммуникативных ситуаций, характеризующихся однотипностью речевого стимула, отношениями между коммуникантами и обстановкой общения [3]. Иноязычное общение может происходить как в официальной, так и в неофициальной формах, в ходе индивидуальных и групповых контактов, в виде выступлений на конференциях, при обсуждении договоров, проектов, составлении деловых писем.

Целью обучения иностранным языкам в технических вузах является достижение уровня, достаточного для пра-

ктического использования иностранного языка в будущей профессиональной деятельности.

Практическое овладение иностранным языком составляет лишь одну сторону профессионально-ориентированного обучения предмету. По мнению А.А. Рыбкиной, иностранный язык может стать не только объектом усвоения, но и средством развития профессиональных умений. Это предполагает расширение понятия профессиональная ориентированность обучения иностранному языку, которое включает еще один компонент это профессионально-ориентированную направленность содержания учебного материала. Профессионально-ориентированное обучение предусматривает профессиональную направленность не только содержания учебных материалов, но и деятельности, включающей в себя методы и приемы, формирующие профессиональные умения. Профессиональная направленность деятельности требует:

во-первых, интеграции дисциплины иностранный язык с профилирующими дисциплинами;

во-вторых, ставит перед преподавателем иностранного языка задачу научить будущего специалиста на основе межпредметных связей использовать иностранный язык как средство систематического пополнения свои профессиональных знаний, а также как средство формирования профессиональных умений и навыков;

в-третьих, предполагает использование форм и методов обучения, способных обеспечить формирование необходимых профессиональных умений и навыков будущего специалиста [4].

Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку на неязыковых факультетах вузов требует нового подхода к отбору содержания. Он должен быть ориентирован на последние достижения в той или иной сфере человеческой деятельности, своевременно отражать научные достижения в сферах, непосредственно задевающих профессиональные интересы обучающихся, предоставлять им возможность для профессионального роста. Таким образом, будет правомерно рассматривать содержание обучения иностранному языку на неязыковых факультетах вузов как совокупность того, что обучающиеся должны усвоить в процессе обучения, чтобы качество и уровень владения иностранным языком соответствовали их запросам и целям, а также целям и задачам данного уровня обучения. Отбор содержания способствует разностороннему и целостному формированию личности студента, подготовке его к будущей профессиональной деятельности.

По мнению Н.Д. Гальсковой [5], в содержание обучения иностранному языку необходимо включать:

– сферы коммуникативной деятельности, темы и ситуации, речевые действия и речевой материал, учитывающие профессиональную направленность студентов;

– языковой материал (фонетический, лексический, грамматический, орфографический), правила его оформления и навыки оперирования им;

— комплекс специальных (речевых) умений, характеризующих уровень практического овладения иностранным языком как средством общения, в том числе в ситуациях профессионального и делового общения, совместной производственной и научной работы;

— систему знаний национально-культурных особенностей и реалий страны изучаемого языка.

Рассматривая ИЯ как средство формирования профессиональной направленности будущего специалиста, Е.В. Рощина отмечает, что при изучении профессионально-ориентированного языкового материала устанавливается двусторонняя связь между стремлением студента приобрести специальные знания и успешностью овладения языком.

Она считала ИЯ эффективным средством профессиональной и социальной ориентации в неязыковом вузе, которое располагает большим потенциалом формирующих воздействий. По мнению автора, для реализации этого потенциала необходимо соблюдение следующих условий:

— четкая формулировка целей иноязычной речевой деятельности;

— социальная и профессиональная направленность этой деятельности;

— удовлетворенность обучаемых при решении частных задач;

— формирование у обучаемых умения творчески подходить к решению частных задач;

— благоприятный психологический климат в учебном коллективе.

Принимая во внимание выше изложенное, возможно выделить следующие структурные элементы содержа-

тельного компонента модели профессионально-ориентированного обучения иностранному языку:

— Коммуникативные умения по всем видам речевой деятельности (говорения, аудирования, чтения, письма) на основе общей и профессиональной лексики. Конечной целью профессионально — ориентированного обучения диалогической речи является развитие умения вести беседу, целенаправленно обмениваться информацией профессионального характера по определенной теме.

— Обучение монологической речи заключается в формировании умений создавать различные жанры монологических текстов: сообщение информации профессионального характера, выступление с докладом, расширенные высказывания в ходе дискуссии, обсуждения, как с предварительной подготовкой, так и без нее.

— Обучение аудированию заключается в формировании умений восприятия и понимания высказывания собеседника на иностранном языке, порождаемого в монологической форме или в процессе диалога в соответствии с определенной реальной профессиональной сферой, ситуацией.

— Обучение чтению заключается в формировании умений владения всеми видами чтения публикаций разных функциональных стилей и жанров, в том числе специальной литературы.

— Обучение письму заключается в развитии коммуникативной компетенции, необходимой для профессионального письменного общения, проявляющейся в умениях реферативного изложения, аннотирования, а также перевода профессионально значимого текста с иностранного языка на русский и с русского на иностранный.

Литература:

1. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования. Министерство образования Российской Федерации. М.: Изд-во Минобороны РФ, 2000. С. 18.
2. Образцов, П.И. Проектирование и конструирование профессионально-ориентированной технологии обучения / П.И. Образцов, А.И. Ахулкова, О.Ф. Черниченко. — Орел, 2005. — 61 с.
3. Калмыкова Л.И. К вопросу обучения монологическому высказыванию /Л.И. Калмыкова // Профессионально-ориентированное взаимосвязанное обучение всем видам иноязычной речевой деятельности в неязыковом вузе. Пермь, 1986. 204 с.
4. Гальскова, Н.Д. Современная методика обучения иностранному языку: пособие для учителя. М: АРКТИ Глосса, 2000. 165 с.
5. Рощина, Е.В. Функции иностранного языка как учебного предмета в системе обучения в университете / Е.В. Рощина // Иностранные языки на неспециальных факультетах: межвуз. сб. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1978. 39 с.

«Я ненавижу сплетни в виде версий...» О биографии, сочинениях, читательском восприятии современников, и о том времени, когда булгаковедов ещё не было

Рокотянский Владимир Иванович, создатель и хранитель архива
Информационный центр «Булгаковское собрание» (г. Москва)

Внесенная в заголовок цитата из песни В. Высоцкого в полной мере относится и к современным интерпретациям жизни и творчества Михаила Афанасьевича Булгакова. Их авторы не считают для себя обязательным ссылаться на цитируемые ими документы, произвольно выхватывая фразы из произведений и писем писателя, лишь бы они подтверждали предлагаемую версию.

Несколько лет тому назад, оказалось возможным осуществить лежащую на поверхности, но до нашего времени не реализованную, идею создания библиографической хроники Михаила Афанасьевича Булгакова.

На базе Информационного центра «Булгаковское собрание» в избранные для биографии рамки — 1919—1940 годы — попадали около трёх тысяч журнальных и газетных публикаций, включая первые публикации фельетонов и рассказов М.А. Булгакова. Расположенные в хронологическом порядке тексты, были дополнены фотокопиями и текстами, имеющимися в моём архиве.

Были добавлены дневники Михаила Афанасьевича и Елены Сергеевны, также разъятые на отдельные даты.

Следующим шагом явилась вставка опубликованных в различных изданиях, известных мне, писем М.А. Булгакова и его корреспондентов, официальных материалов ЦК и Че-Ка, агентурных сообщений и так далее.

Среди основных источников информации были книги Е.А. Земской, М.О. Чудаковой, А.М. Смелянского, В.И. Лосева, Г.С. Файмана и многих других исследователей.

Получившийся в результате массив был проиллюстрирован фотографиями, карикатурами из журналов 20-х и 30-х годов.

О предпринятой мной работе одобрительно отзывалась Елена Андреевна Земская и Варвара Михайловна Светлаева, которых я периодически информировал. Профессор-филолог Е.А. Земская (1926—2012) написала письмо в поддержку идеи создания в Москве Информационного Булгаковского центра¹, для которого я надеюсь передать собранный архив. Единственный на сегодняшний день критический отзыв на эту работу был сделан булгаковедом Л.К. Паршиным (1944—2010) и приводится ниже².

За рамками работы остались тексты романов, повестей и пьес М.А. Булгакова. Малая проза по возможности представлена параллельно как в виде фотокопии, так и текста в исходной редакции. При публикации писем даны указания на автора первой публикации и место хранения документа, если они были автором публикации указаны.

Добавлены биографические данные о некоторых из упомянутых в текстах лиц. — писателей, поэтов, критиков, артистов, партийных и государственных деятелей.

Некоторые материалы, полученные из архива В.А. Молодцова, одного из первых, если не самого первого, «народного» булгаковеда, ещё не были опубликованы.

Что же получилось в итоге? Печатный прототип полученного материала был механически разделён на семь частей примерно по 800 страниц каждая. Включая сюда и именной указатель для каждого тома. При этом макет был предельно сжат и многие картинки сильно уменьшены.

Небольшой фрагмент этой работы был опубликован к 120-летию М.А. Булгакова в газете «Подольский рабочий» (№ 35 от 13 мая 2011 года) — <http://podolrab.ru>.

Не берусь судить об уникальности выполненной работы. Похожее по принципу представления материала издание было выпущено Российской Государственной библиотекой по искусству под заглавием: «Михаил Афанасьевич Булгаков. Публикации на страницах театральные журналов, альманахов и сборников. 1925—2001» Аннотированный библиографический указатель. М., 2008. Его презентация проходила в Государственном музее «Нехорошая квартира» в Москве. Кстати сказать — для этого справочника среди прочего были использованы и мои ранние библиографические списки.

Позже, похожее по идее издание выпустил Государственный театральный музей им. Бахрушина. Роскошное трёхтомное издание было посвящено Н.В. Гоголю и содержало отсканированные копии собранных Бахрушиным публикаций, посвящённых столетию со дня рождения автора «Мёртвых душ» и 50-летию со дня его кончины. — «Николай Васильевич Гоголь. Материалы, собранные А.А. Бахрушиным. 1893—1912». М.; СПб, 2009. Презентация этого издания проводилась в «Культурном центре Булгаковский Дом» Светланой Петровной Мкртычан, которая и обнаружила в своё время папки с вырезками столетней давности где-то в недрах хранилища.

В настоящее время стоит вопрос о создании полноценного макета сборника. Так же ведутся поиски достойного спонсора издания.

Материалы сборника могут послужить справочно-библиографическим материалом для литературоведов и историков литературы, а также для настоящих любителей творчества писателя.³

Возможно также распространение данного справочника через интернет.

¹ Архив В. Рокотянского. Там же хранятся и другие письма от авторитетных научных организаций.

² Рецензия Леонида Паршина на подготовительные материалы к биохронике:

[*Январь 2010 г.*]

«Кирюшки! Бросьте трепаться!»

Компиляция булгаковских материалов, сделанная В. Рокотянским, (её можно также назвать биохроникой) в том виде, как она была мной получена, не содержит никаких открытий и сенсаций. Ощущается непрофессионализм и любительство с претензией на академичность. Сказывается также низкое качество представленного иллюстративного материала.

С другой стороны — идея данного проекта далеко не нова и, возможно, коллектив профессиональных литературоведов и библиографов справился бы с такой задачей быстрее и на более высоком уровне.

Одним из немногих достоинств анализируемой работы, на мой взгляд, является стремление уйти от модели комментирования документов, в которой работают биографы М.А. Булгакова — А. Варламов, В. Лосев, В. Сахаров, Б. Соколов, М. Чудакова, Л. Яновская и многие другие.

Начиная с середины 70-х годов XX века, В. Рокотянский собирает публикации и другие материалы, относя-

щиеся к творчеству Михаила Булгакова. И со временем стал «широко известен в узких кругах» булгаковедов и любителей творчества Булгакова.

Длительное время он сотрудничает и обменивается информацией с народным булгаковедом Б. Мягковым. Много лет он также знаком с художником А.А. Курушиным, создавшим в семидесятые годы общество любителей Булгакова «Феникс».

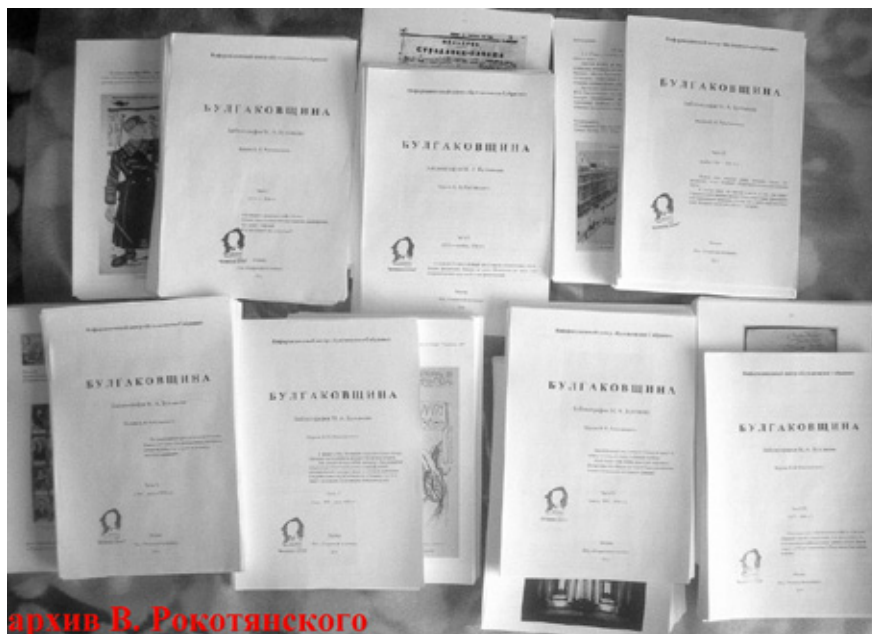
Идею Рокотянского о создании Информационного булгаковского центра одобрила племянница М. Булгакова, профессор Е.А. Земская.

Данная работа является по сути своей любительским альбомом публикаций, предтечей которого можно считать знаменитый «Альбом вырезок», сделанный самим Михаилом Афанасьевичем, и в настоящее время недоступный для изучения.

Возможно, что таким образом скомпилированный материал в дальнейшем может быть полезен будущим описателям и открывателям булгаковских тайн.

Леонид Паршин

³ Библиография использованных в справочнике основных источников не приводится по причине значительного объёма.



О некоторых особенностях русско-персидского и персидско-русского перевода

Сиями Халида, магистрант;
Мохаммади М.Р., кандидат филологических наук, преподаватель
Tarbiat Modares University (Иран)

Статья описывает основные навыки и стратегии, которыми начинающие переводчики должны овладеть в повседневной практике в ходе выполнения заданий по переводу. Исследование лингвистов предлагают субнавыки и стратегии, чтобы помочь новичкам твердо встать на ноги на земле перевода. Представленные в исследовании навыки и стратегии представляют только основной уровень, предназначенный для начинающих и студентов. Тем не менее, опытные и профессиональные переводчики также могут найти их релевантными.

Ключевые слова: перевод, единица эквивалентности, интерпретация, исходный язык (ИЯ), межъязыковой перевод, русский язык, персидский язык.

Язык — величайшая ценность, которой обладает человечество. Язык — «дом бытия» и двигатель прогресса, главная сила, с помощью которой мы можем выражать наши идеи и общаться друг с другом.

Ни для кого не секрет, что на нашей планете существует много языков. С древнейших времён человека интересовали языки, их строение, взаимное влияние друг на друга, их различие между собой, не смотря на принадлежность тех или иных языков к общей языковой группе и к одной языковой семье. А что говорить о языках, принадлежащих к разным семьям!

Неоспоримым является тот факт, что разные народы воспринимают мир сквозь призму своего родного языка и, следовательно, это обуславливает формирование культурно-обусловленных явлений или реалий, характерных именно для языка и такого рода явления проявляются в различных сферах деятельности человека-носителя ИЯ. Но всё же люди, говорящие на разных языках, общаются между собой и именно для этого, и существует профессия — переводчик, которая помогает людям понять друг друга и достичь взаимопонимания. Переводчику, в свою очередь, для успешной работы необходимы не только отличные знания грамматики, фонетики, стилистики, лексики ИЯ, но и фоновые знания о культуре и истории ИЯ.

Язык каждого народа представляет собой живой организм, неразрывно связанный с историей, культурой и социальной жизнью этого народа. Носители разных языков, общаясь, взаимодействуя друг с другом, передают культуру своего народа посредством языка, и ключевым звеном межъязыкового общения выступает переводчик.

Перевод — это, несомненно, очень древний вид человеческой деятельности. С самого начала перевод выполнял важнейшую социальную функцию, делая возможным межъязыковое общение людей. Распространение письменных переводов открыло людям широкий доступ к культурным достижениям других народов, сделало возможным

взаимодействие и взаимообогащение литератур и культур.

В таком случае возникает нужда в переводчике, толмаче, билингвисте, — словом в человеке, который владеет (хотя бы немного) языками обоих народов и переводит некоторый смысл из одной языковой формы в другую.

Перевод существовал с незапамятных времён. Он даёт возможность сообществам людей обмениваться идеями и мыслями независимо от используемых языков. Эль-Вассети рассматривает феномен перевода как закономерный продукт феномена языка, так как изначально, когда люди распространились по всей планете, их языки отличались друг от друга, и людям было необходимо средство, с помощью которого носители конкретного языка могли бы взаимодействовать с носителями другого языка¹.

Русский язык является одним из языков, потребность в изучении которого в Иране с учётом сложившихся экономических, политических и стратегических интересов возрастает с каждым днём. Персидский язык же является одним из самых распространённых среди иранской группы представителей индоевропейских языков. Именно благодаря высокой востребованности русско-персидского перевода, ему в настоящее время уделяется особая роль.

Что значит переводить? На первый взгляд — всё просто. То, о чём говорилось в исходном тексте, нужно изложить словами другого языка, построив при этом правильное предложение. Но есть старый анекдот о семинаристе, которому надо было перевести с латыни предложение «*Spiritus quidem promptus est, caro autem infirma*». Это евангельское изречение «*Дух бодр, плоть же немощна*» семинарист перевёл: «*Спирт хорош, а мясо протухло*». И перевод этот правильный в том смысле, что каждое из слов можно так перевести. Только смысла исходного текста оно, конечно, не передает.

Первыми теоретиками перевода были сами переводчики, стремившиеся обобщить свой собственный опыт, а иногда и опыт своих собратьев по профессии. Понятно, что с изложением своего «переводческого кредо» вы-

¹ Антар Соли Абделах. «Что должен знать каждый начинающий переводчик?» Translation Journal'.

ступали наиболее выдающиеся переводчики всех времен и, хотя высказываемые ими соображения не отвечали современным требованиям научности и доказательности и не складывались в последовательные теоретические концепции, все же целый ряд таких соображений и сегодня представляет несомненный интерес. Ниже мы приводим примеры более современных взглядов лингвистов на науку о переводе.

Перевод — важное вспомогательное средство, которое обеспечивает выполнение языком его функция общения, когда люди выражают свои мысли на разных языках. Таким образом, Справедливо трактовать перевод как акт межъязыковой коммуникации. [Швейцер, 1973]

Перевод — это передача смысла того, что сказано (написано) на одном языке, средствами другого языка. [Слепович, 2002]

Многие учёные-лингвисты занимались вопросом перевода, проводили исследования, сравнивая языки, посвящая свои работы вышеозначенным понятиям: Вильгельм фон Гумбольдт, Б. Уорф, Э. Сэпир, Г. Хойджером, В.Н. Комиссарова, Л.С. Бархударова. Делая, на основании их исследований, вывод можно сказать, что языки любого грамматического строя в состоянии выразить любую мысль и любое понятие. Но различия существуют, их нельзя отрицать или не замечать вовсе.

Большое внимание переводу уделяли многие выдающиеся русские писатели и общественные деятели. Общественную значимость переводческой деятельности подчеркивал А.С. Пушкин, называвший переводчиков «почтовыми лошадьми просвещения», важное место уделяли переводу в своих работах В. Белинский, Н.Г. Чернышевский, Н.А. Добролюбов.

Согласно Уриелю Вайнрайху, «два или более языков находятся в контакте, если ими пользуются попеременно одни и те же люди». Явление попеременного использования одним и тем же человеком двух языков следует во всех случаях называть билингвизмом.¹

Теория перевода — теория соответствий, вскрывает общие закономерности переводческого процесса, основанные на функциональной зависимости [Рецкер, 1973]

Тем не менее, перевод — дело сложное. Чем сложнее, многограннее смысл исходного текста, тем труднее он для перевода.

«Излагая ряд требований, которым должен отвечать «хороший» перевод или «хороший» переводчик французский гуманист, поэт и переводчик Этьенн Доле (1509—1546) говорил, что переводчик должен соблюдать следующие пять основных принципов перевода:

- в совершенстве понимать содержание переводимого текста и намерение автора, которого он переводит;
- в совершенстве владеть языком, с которого переводит, и столь же превосходно знать язык, на который переводит;

- избегать тенденции переводить слово в слово, ибо это исказило бы содержание оригинала и погубило бы красоту его формы;

- использовать в переводе общеупотребительные формы речи;

- правильно выбирая и располагая слова, воспроизводить общее впечатление, производимое оригиналом в соответствующей «тональности».

В 1790 г. в книге англичанина А. Тайтлера «Принципы перевода» основные требования к переводу были сформулированы следующим образом:

- перевод должен полностью передавать идеи оригинала;

- стиль и манера изложения перевода должны быть такими же, как в оригинале;

- перевод должен читаться так же легко, как и оригинальные произведения».

Итак, перевод — это человеческая деятельность, которая дает возможность сообществам людей обмениваться идеями и мыслями независимо от используемых языков.

Таким образом, среди многочисленных сложных проблем, которые изучает современное языкознание, важное место занимает изучение лингвистических аспектов межъязыковой речевой деятельности, которую называют «переводом» или «переводческой деятельностью».

Реальная переводческая деятельность осуществляется переводчиками в различных условиях, поэтому в данной статье мы постарались раскрыть особенности письменного и устного русско-персидского и персидско-русского перевода. Персидский язык часто называют также фарси или парси. Уникальность этого языка — в том литературном наследии, доставшемся человечеству на фарси. На классическом персидском писали известнейшие восточные мудрецы: Омар Хайям, Рудаки, Саади, Фирдоуси, Хафиз, Джами и другие. На фарси говорят в основном в Иране и Афганистане, однако очень много говорящих на фарси общин встречается в странах Персидского залива. Около 70 миллионов людей во всем мире высказывают свои мысли с помощью данного языка, потому довольно часто возникает необходимость сделать грамотный перевод с персидского языка художественных, научно-технических и других всевозможных видов текстов.

Данный вид деятельности включает ряд проблем перевода культурно-обусловленных явлений, связанных с бытовой сферой деятельности человека — носителя ИЯ охватывает огромное количество слов и выражений: от названий различных предметов повседневного обихода до описания различных праздников и обрядов, учитывая, что фарси, на котором говорят в наши дни, образовался на основе диалектов всего лишь несколько десятилетий тому назад. При этом современный язык существенно отличается от своего «классического» предшественника. Зна-

¹ Мунэн Ж. «Теоретические проблемы перевода» Перевод как языковой контакт Вопросы теории перевода в зарубежной лингвистике. — М., 1978:36.

чительные различия есть как в морфологии и фонетике, так и в его лексике. Это обуславливает тот факт, что перевод с персидского — отнюдь не легкая задача, с которой может справиться лишь настоящий профессионал в этом деле, имеющий большой опыт общения с носителями данного языка. Перевод — это не отлаженный механизм, не заученный алгоритм и не расписанная последовательность действий, — это каждый раз сложный творческий процесс, требующий достаточно усилий, ведь нужно донести до получателя текста именно тот эмоциональный и информационный потенциал, который вложил в текст его автор. Сложность заключается в том, что непосредственным объектом переводческой деятельности является не сам текст как упорядоченная совокупность языковых единиц, а его смысл, который, как известно, не равен совокупности значений этих единиц.

Основная особенность перевода с фарси (персидского) заключается в использовании на письме арабского алфавита, так как именно арабский язык занимает львиную долю в персидском алфавите. Текст читается справа налево, что непривычно для европейского сознания. Отсутствуют заглавные буквы. Самая простая, на первый взгляд, фраза может содержать подводные камни. Чтобы перевести предложение, нужно превратить его в высказывание, т.е. понять, в какой ситуации и с какой целью оно было сказано или написано.

В современном персидском языке встречаются расхождения в написании одних и тех же слов. Хотя и нечасто, но одно и то же слово, в персидском языке может быть написано разными буквами имея разное лексическое значение но одинаковое звуковое оформление. Например:

حیات - حیاط [häyat] — жизнь и двор;

سفیر - سفیر [säfir] — представитель и птичья трель;

عصیر (عصاره و شیره) - اسیر [äsir] — плен и отвар.

Различные графические варианты имеют и некоторые слова арабского происхождения. Есть расхождения в написании слов, заимствованных из европейских языков. В частности, это касается слов, которые имеют звук [o]: встречаются графические варианты, где этот звук обозначается арабской буквой «вав» или только огласовкой (пиш):

خاستن و خواستن [khastän];

خار و خوار [khar];

Переводчик должен прекрасно знать происхождение употребляемых слов и их орфографию. Особенно это касается арабских заимствований:

تعلیم [tälim], مصفا [musäffa], تالم [täyällom], عظمی [äzmi]

При данной ситуации во время русско-персидского перевода переводчик вынужден обращаться за помощью к персидским словарям для существительных арабского происхождения, где в скобках дается вариант множественного числа по правилам арабской грамматики.

В персидском языке мало простых глаголов, таких, как دادن [dadän] — давать, دانستن [danestän] — знать, которые при переводе не предоставляют определенных

трудностей. Однако имеется большое количество сложных глаголов, которые состоят из имени (существительного или прилагательного) и компонирующего простого глагола. Сложные слова, в которых в качестве второго компонента выступают, например, глагольные основы настоящего времени, существительные, прилагательные, нередко имеют двоякое написание — слитное или раздельное. Они являются фразеологизмами, т.е. не свободными сочетаниями, так как выбор конкретного компонирующего глагола зависит от имени. Часто сложный глагол переводится на русский язык одним словом, и, наоборот, многие русские глаголы могут быть переведены на персидский фразеологизмами:

کار کردن [karkärdän] — работать, درس خواندن [därs xandän] — учиться. کار می‌کنم [kar mikonäm] — работаю, букв: работу делаю درس می‌خوانم [därs mixanäm] — учусь, букв: уроки читать делаю.

غذا خوردن [ghaza khordan] — есть, букв: есть пишу,

زحمت کشیدن [zahmät keshidän] — трудиться, букв: тащить труд,

مشورت کردن [mashverät kerdän] — советоваться, букв: делать совет.

Отсюда следует, что переводчику, который ориентируется на переводах с русского на фарси и с персидского на русский необходимо решить две задачи: правильно понять содержание высказывания (текста) на языке оригинала и, полно и точно передать это содержание средствами языка перевода.

Для решения этих задач профессиональному переводчику необходимо:

- иметь определённый, запас слов персидского и русского языков (в том числе специальной терминологии в определенной области знаний);
- знать грамматику персидского языка и русского языка, иначе слова останутся лишь «кирпичами», из которых не удастся ничего «построить»;
- владеть техникой перевода и уметь эффективно пользоваться словарем (прежде чем открывать словарь, знать по формальным признакам, к какой части речи относится незнакомое слово, а также знать все особенности построения словаря);
- иметь представление об области знания, к которой относится переводимый текст (а в идеале — хорошо ориентироваться в ней).

Переводчику на персидский необходимо учитывать это, особенно при работе с официальными бумагами. Также для возвышенного и официального стилей используются целые словосочетания, которые были взяты из арабского языка, то есть эти словосочетания построены по правилам арабской грамматики.

Не обязательно, чтобы высказывание-перевод дословно совпадало с оригиналом. Главное требование: оно должно значить для носителей языка перевода то же самое, что значило исходное высказывание для носителей своего языка. Необходимы хорошие знания языка ориги-

нала и, конечно же, языка, на который осуществляется перевод, родного языка переводчика. Существует множество книг, перевод которых в силу особенностей стиля, синтаксиса или используемых языковых оборотов требует особого мастерства

В теории перевода существуют две основные классификации видов перевода: по характеру переводимых текстов и по характеру действий переводчика в процессе перевода. Знание иностранных языков позволяет читать в подлиннике книги на этих языках, но изучить даже один иностранный язык удается далеко не каждому.

Рассмотрим классификацию по характеру действий переводчика, а конкретно — различия между письменным и устным переводом:

В письменном переводе переводчик не ограничен жесткими временными рамками, он может в любой момент прервать перевод, вернуться к уже переведенному отрезку речи, потратить дополнительное время на обдумывание варианта перевода. В устном переводе действия переводчика строго ограничены по времени темпом ораторской речи, необходимостью выдавать перевод одновременно со звучанием ораторской речи или сразу же после произнесения соответствующего текста (или его части) оратором.

В каждом из этих видов перевода переводчик имеет дело с разнообразными текстовыми отрезками оригинала. Осуществляя письменный перевод, переводчик конвертирует один отрезок оригинала за другим, таким образом, он располагает всем текстом, и весь процесс преобразования документа начинается с составления представления переводчика обо всём тексте. Поэтому каждая переводимая в дальнейшем единица воспринимается именно как единица данного текста. В устном переводе переводчик воспринимает и переводит текст небольшими сегментами по мере их произнесения оратором и не может обращаться в процессе перевода к другим сегментам или анализировать содержание текста в целом.

Что касается разделения на устный, письменный персидский перевод, то здесь также присутствуют свои нюансы. Например, при устном переводе с персидского на русский, следует определиться с каким типом языка идет работа: литературным или разговорным. Различия будут не только к лексике. В разговорном языке различия при произношении долгих, кратких гласных утратилось. При письменном же персидском переводе стоит соблюдать свойственное языку объединение аналитических и синтетических методов грамматики.

В персидском языке множество омонимов. И при устном переводе с фарси нужно точно уловить контекст и тот единственный смысл, который несет слово-омоним. А значит, переводчик должен хорошо знать все варианты значений одинаково звучащих слов. Ведь порой то, что хочет донести до нас автор, это не совсем то, что нам кажется очевидным. На этот случай, конечно же, не существует никаких правил. Вот как раз то здесь и должно проявиться «чутье». Необходимо особое «чутье». Здесь

должен проявляться инстинкт переводчика. Ведь слово оригинала может иметь другие значения, не самые известные. Билингвисту необходимо справляться в хорошем словаре всегда, когда есть подозрение.

Практически в речи большинства персов, изучающих русский язык, встречаются ошибки в выборе подходящих адекватных предлогов в двух языках, что приносит большие неудобства при переводе текстов. См. ниже следующие примеры:

Книга на столе. — کتاب روی میز است. [ketab rue miz äst]

Он посмотрел на меня. — او به من نگاه کرد. [u be män negah kârd]

Устный и письменный перевод различаются и по характеру связи с участниками межъязыковой коммуникации. Как правило, письменный переводчик не общается с автором оригинала и с получателями текста перевода непосредственно в процессе перевода. К тому же, автор оригинала мог жить несколько столетий назад, а текст перевода может читаться получателями через много десятилетий после смерти переводчика. В устном переводе переводчик находится в непосредственном контакте со всеми участниками межъязыкового общения, что позволяет ему устанавливать обратную связь с участниками коммуникации. Непосредственное общение в процессе устного перевода позволяет анализировать и оценивать особенности самих коммуникантов, которые могут влиять на ход коммуникации, оценивать их реакцию на перевод и корректировать свою стратегию в зависимости от этой реакции. В письменном переводе соотношение языков постоянное, перевод осуществляется всегда «в одну сторону», в то время как в устном переводе это соотношение языков и «направление» перевода могут меняться, как в случае двустороннего перевода беседы.

Известно, что одним из основных требований, предъявляемых к переводу, является адекватность, то есть, передача оригинала равноценными средствами. По мнению Л.С. Бархударова: «При межъязыковом преобразовании (как и при всяком другом виде преобразований) неизбежны потери, то есть имеет место неполная передача значений, выражаемых текстом подлинника. Стало быть, текст перевода никогда не может быть полным и абсолютным эквивалентом текста подлинника; задача переводчика заключается в том, чтобы сделать эту эквивалентность как можно более полной, то есть добиваться сведения потерь до минимума, но требовать «стопроцентного» совпадения значений, выражаемых в тексте подлинника и в тексте перевода, было бы абсолютно нереальным».

Так, еще переводчики античного мира широко обсуждали вопрос о степени близости перевода к оригиналу. В ранних переводах Библии и Корана, или других произведений, считавшихся священными или образцовыми, преобладало стремление буквального копирования оригинала, приводившее порой к неясности или даже полной непонятности перевода. Поэтому позднее некоторые пе-

реводчики пытались теоретически обосновать право переводчика на большую свободу в отношении оригинала, необходимость воспроизводить не букву, а смысл или даже общее впечатление, «очарование» оригинала. Уже в этих первых высказываниях о целях, которые должен преследовать переводчик, можно найти начало теоретических споров нашего времени о допустимости буквального или вольного перевода, о необходимости сохранить в переводе то же воздействие на читателя, которым обладает оригинал, и т.п.

Эквивалентность перевода — общность содержания (смысловая близость) оригинала и перевода [В.Н. Комиссаров, 1990: 251].

Задача переводчика — передать средствами другого языка целостно и точно содержание подлинника, сохранив его стилистические и экспрессивные особенности. Критерием точности является тождество информации. [Рецкер, 1973].

Дословный перевод не всегда бывает точным. Необходимо сохранять, насколько это возможно, ритм, музыке оригинала. Это непросто: кроме лингвистических способностей здесь необходимо особое «чутье», присущее переводчику далеко не всегда, но которое, на наш взгляд, является ключевым. Однозначно, смысловые потери и авторское вмешательство для пояснения некоторых реалий при переводе неизбежны. Языки подлинника и перевода непосредственно несоизмеримы. Лингвистические возможности двух языков не «эквивалентны», и поэтому невозможно переводить механически. Так, например, общеупотребительную в Иране фразу: *دست شما درد نكنه* — [*Dast-e šomā dārd nākone*] в русском языке звучит в буквальном переводе следующим образом: «Да не заболи ваша рука». Но в эквиваленте оно приравнивается к «Большое спасибо» (ср. «Да не отсохнет рука дающая»).

Одна из серьёзных проблем перевода в практике перевода — толкование перевода как процесса записи на одном языке того, что прочитано переводчиком на другом.

В переводе имеет смысл сохранять лишь те элементы специфики, которые читатель перевода может ощутить как характерные для чужеземной среды, то есть только те, которые могут быть восприняты как носители «национальной и исторической специфики». Все остальное, то, что читатель не может воспринять как отражение среды, представляет собой бессодержательную форму, поскольку не может быть конкретизировано в восприятии.

Как можно ожидать, что переводчик совершенно точно поймет автора оригинала?

Книга Мошфега Каземи «*تهران مخوف*» на русском языке может иметь название «Страшный Тегеран» и читатели убеждены, что они читают роман Мошфега Каземи, в то время когда они читают мастерский перевод В. Тардова, независимо от того, насколько он на самом деле близок к оригиналу. Читатели могут судить о достоинствах этого романа, говоря: «Мне нравится Мошфег Каземи» или «Стиль Мошфега Каземи несколько искусст-

венен» или «Мошфег Каземи использует очень богатый язык» и т.п., как будто они действительно читали само творение автора.

Переводчик проделывает серьёзную работу, но за удачное произведение хвалят автора; можно ли считать перевод из какого-либо писателя произведением этого писателя? Можно ли назвать перевод «легальным плагиатом»?

Перевод — это не только замена языка, но и функциональная замена элементов культуры. Такая замена не может быть полной, поскольку требование «перевод должен читаться как оригинал» едва ли выполнимо, так как оно подразумевает полную адаптацию текста к нормам другой культуры [Швейцер 1994: 183].

Задача специалиста-переводчика, осуществляя перевод с русского на фарси или с фарси на русский, передать средствами другого языка целостно и точно содержание подлинника, сохранив его стилистические и экспрессивные особенности. Критерием точности является тождество информации. Например, обратимся к одному стихотворению С. Есенина «Свет шафранный вечернего края...» — это «шафранный край». Переводчик должен дать понять читателю своим переводом, что именно так заменяет Есенин название Хорасана. Для перса эта тонкая поэтическая замена очевидна, но русскому не вполне понятна. Шафранный край находится там, где растёт очень редкое и дорогое растение под названием шафран (перс. زعفران [*za'fāran*], лат. *Crocus*), родиной которого является именно Хорасан.

Второе отличие состоит в том, что работа переводчика более сложна, чем работа самого художника. Предполагается, что писатель воспроизводит только свои идеи и эмоции на своем родном языке, какими бы замысловатыми и сложными его/ее мысли не были. Ответственность переводчика гораздо больше, так как он/она должны воссоздать опыт другого человека.

Несмотря на то, что переводчик может безошибочно докопаться до потаенных глубин писательской мысли, некоторые трудно преодолимые лингвистические и другие проблемы могут помешать двум текстам стать полностью эквивалентными. По этой причине мы чувствуем различия не только между конкретным текстом и его переводом, но и между разными переводами одного и того же текста.

Повесть А.С. Пушкина «Барышня-крестьянка» печаталась на персидском языке несколько раз; в 1956 г. отдельной книгой под названием «До дел даде» («Двое влюбленных») в переводе поэта Эгбаля Ягмаи, в 1965 г. под названием «Дохтаре рости» («Крестьянская девушка») в переводе Казема Ансари. Таким образом, перевод, можно сказать, это личное искусство переводчика.

В ряде случаев при передаче безэквивалентной лексики переводчику приходится прибегать к трансформационному переводу, другими словами, к перестройке синтаксической структуры предложения, к лексическим заменам с полным изменением значения исходного слова или к тому и другому одновременно, т.е. к тому, что носит название лексико-грамматических трансформаций. Среди

видов трансформационного перевода для данной работы интерес представляют сужение или расширение исходного значения и функциональная замена. Сужение происходит в тех случаях, когда единица ИЯ обладает более широким значением, чем соответствующая ей в данном контексте единица ПЯ. Приём сужения не часто применяется в художественной прозе, но при переводе поэзии данный приём встречается довольно часто, когда за счёт опущения реалии как не имеющей особой важности в контексте, достигается соблюдение размера стиха. Приём расширения (генерализация) имеет место в тех случаях, когда единица ИЯ имеет меньший объём значений, чем соответствующая ей в данном контексте единица ПЯ.

Проведем такой эксперимент, переведем название русской детской сказки «Колобок» на персидский язык, а затем с персидского обратно на русский и сравним перевод с оригиналом — насколько эти два названия одной сказки совпадают?

Само слово колобок, которое понятно любому носителю русского языка не имея эквивалента в персидском языке был переведен как «*قصه یک کیک*» [*gheseh ek keik*], которое имеют более широкое значение по сравнению с русским словом и уже в обратном переводе уже означает «Рассказ про один торт». Такого рода замены позволяют избежать в тексте возникновения неудобочитаемой и непонятной читателю ПЯ транскрипции или транслитерации.

Обратимся к другому примеру. Хушангом Мостоуфи был выполнен перевод повести А.С. Пушкина «Арап Петра Великого», которое вышло в 1977 отдельной книгой под другим названием — «Ибрахим — голаме сийахе Петре Кабир». При обратном переводе мы уже получаем совсем другое название повести «Ибрагим — черный раб Петра Великого» [Розенфельд А.З., 1949, 123].

При переводе безэквивалентной лексики применяются также лексико-грамматические или синтаксические трансформации. Так в стихотворение С. Есенина «Руки милой — пара лебедей...» при переводе таких метафорических выражений, как «вылюбить до дна», переводчики берут и дословно переводят каждое слово, чтобы избежать разрушения формы, найденной писателем на языке

оригинала, и в результате появляется новая, но в большинстве случаев непонятная для восприятия форма. «Вылюбить до дна» — это ближе к «опустошить любовью». В исламе душа воспринимается как находящаяся в плену у тела, ее надо освободить, поэтому в переводе эта метафора может быть представлена так: «Если душу свою освободить полностью от плена любви» —

اگ جانن را به تمامی از بند عشق آزاد کنی

Также следует отметить, что наряду с чисто техническими приёмами перевода, переводчик должен использовать такие немаловажные вещи как фоновые знания и интуицию, так как эти качества играют большую роль не только для перевода в целом, но и для адекватной передачи реалий ИЯ, которые, зачастую, не имеют полных эквивалентов в ПЯ, и должны быть переводимы с особой тщательностью.

В подтверждение выдвинутой нами точки зрения о том, что культурно-обусловленные явления ИЯ могут быть адекватно переданы различными средствами ПЯ, мы использовали примеры насыщенные реалиями ИЯ, для перевода которых были использованы специальные переводческие приёмы, обеспечивающие их адекватную передачу.

Мы посоветуем начинающим переводчикам с персидского на русский и обратного перевода, а также студентам-переводчикам, использовать следующие базовые поисковые приемы:

- 1) использовать билингвистические словари, чтобы посмотреть значения новых слов;
- 2) использовать монолингвистические словари, чтобы проверить употребление новых слов в языке источника и в языке перевода;
- 3) использовать соответствующие энциклопедии и глоссарии для разъяснения специальных терминов;
- 4) использовать программные (электронные) словари, если это необходимо и доступно;
- 5) обращаться к специализированным журналам для самоознакомления с текстом, особенно, если текст технический.

Перевод должен обладать всей свободой оригинальной композиции.

Литература:

1. Антар Соли Абделах. Что должен знать каждый начинающий переводчик?, Translation Journal, 2005.
2. Аташбараб Х. «Персидские мотивы» С. Есенина (двуязычное издание). Издательство «Хермес». Тегеран, 2010.
3. Бархударов Л.С., Язык и перевод, М., Международные отношения, 1975.
4. Васютина Н. «Культурная непереводаемость: проблемы и решения», М., 1998.
5. Газета «Иране ма» («Наш Иран»), 1335/1956, №30.
6. Голами Х. Некоторые проблемы описания и изучения предлогов в русском и персидском языках. Голоса молодых ученых. МГУ. № 17. М., 2005.
7. Комиссаров В.Н., Теория перевода (лингвистические аспекты): Учеб. для ин-тов и фак. иностр. яз. — М.: Высш. шк., 1990.
8. Левый И., Искусство перевода, М., Прогресс, 1974.
9. Мунэн Ж. «Теоретические проблемы перевода» Перевод как языковой контакт. Вопросы теории перевода в зарубежной лингвистике. — М., 1978.

10. Паршин А., Теория и практика перевода, М., 1998.
11. Рецкер Я.И. Теория перевода и переводческая практика, Москва 1973
12. Рецкер Я.И., Теория перевода и переводческая практика, М., Международные отношения, 1973.
13. Розенфельд А.З., Новые переводы Пушкина на персидский язык (50–70 годы), Вестник ЛГУ, 1949.
14. Слепович В.С., Курс перевода, Минск, «ТетраСистемс», 2002.
15. Советский энциклопедический словарь, под редакцией А.М. Прохорова, М., Советская энциклопедия, 1987.
16. Швейцер А.Д., Теория перевода, М., — Наука, 1988.
17. Швейцер А.Д., Теория перевода, М., — Наука, 1994.

Стандартизированная лексика англоязычного радиообмена гражданской авиации

Щетинина Надежда Александровна, старший преподаватель
Московский государственный технический университет гражданской авиации

Данная статья посвящена исследованию нормативной стандартизированной лексики терминологического поля «Радиообмен гражданской авиации» (далее РГА): определению составляющих его терминологических микрополей с выявлением ядра и периферии терминополья (терминоведческий аспект) и составлению фрейма и сценария для каждой тематической категории данного поля (функционально-прагматический аспект). Рассмотрение терминологического поля с учетом входящих в него микрополей и семантических групп является наиболее целесообразным, так как «взаимосвязи указанных семантических объединений способствуют более глубокому изучению внутренней и внешней структуры единиц»: такой подход «восходит к системной организации всего языка» [Акимова 2004: 65].

Разработанные Международной Организацией ИКАО (от англ. *ICAO — International Civil Aviation Organization*) стандартизированные процедуры ведения радиосвязи составляют регламентированную основу институционального дискурса РГА, обслуживающего все фазы полета: сообщение РГА представляет собой речевой продукт процесса коммуникации, характеризующийся четко определенной формой составления и наличием требований к содержанию и отбору языковых и речевых средств. Фразеология ИКАО разработана для обеспечения «эффективного, ясного, четкого и недвусмысленного обмена информацией при ведении связи», при этом особое внимание уделяется «правильному использованию фразеологии во всех случаях, когда она должна употребляться» [Руководство по радиотелефонной связи 2007: 5].

В социолингвистическом аспекте профессиональный дискурс РГА представляет собой институциональное общение людей; в прагмалингвистическом аспекте он определяется своим важнейшим конститутивным признаком — целью дискурса, функционируя в профессионально маркированной предметной сфере с высокой номинативной детализацией. Изучаемый пласт лексики используется в профессиональной коммуникации узкого круга специалистов. Профессиональная речь определяется как вариант речи, за которым стоит «лингвистически, психологически и социально обусловленный выбор языковых средств выражения, т.е. языковых единиц как профессионально маркированных, так и не имеющих особой стилистической окраски, и способов их организации в речи с целью достижения определенной коммуникативной задачи в общественно осознанных типичных условиях общения в сфере профессиональной деятельности людей» [Гарбовский 2009: 40].

Языковая система профессионального дискурса РГА, как и любого другого языка для специальных целей, включает в себя единицы, обозначающие понятия данной области знания, т.е. термины. Понятие термина получает различные трактовки:

- «специальная языковая единица, представляющая собой слово или словосочетание и состоящая в системных отношениях с другими равными по статусу языковыми единицами определенного специального языка, которая используется для точного наименования и выражения специального или профессионального понятия» [Акимова 2004: 41];
- «слово или словосочетание, обозначающее понятие специальной области знания или деятельности» [Васильева 1998: 508];
- специальное наименование, «называющее понятие из области науки, техники, права и других самых разнообразных областей общественной жизни и профессиональной деятельности людей» [Гарбовский 2009: 20];
- «реализация определенной единицы соответствующей понятийной системы в плане содержания» [Герд 1981: 12];
- «важнейший и наиболее информационно емкий носитель специальной научной информации», что объясняется «самим характером его информационной функции как переносчика специальных знаний» [Григорьев 1991: 6];
- «номинативная специальная лексическая единица (слово или словосочетание) специального языка, применяемая для точного наименования специальных понятий» [Гринев 1993: 33];

— «слово (или словосочетание), представляющее единство звукового знака и соотношенного с ним соответствующего понятия в системе понятий данной области науки и техники» [Лотте 1968: 6].

Термины, выполняя коммуникативную функцию в специализированной и профессиональной среде общения специалистов, «отражают стремление человека к наибольшей рационализации и оптимизации общения в различных специальных сферах деятельности общества» [Акимова 2004: 5]. При этом только при функционировании терминов в профессиональном общении проявляются их истинные свойства и качества, а именно: соответствие термину понятия или концепта в сознании его носителя, принадлежность термина к специальной области знания, дефинитивность, точность значения, контекстуальная независимость, системность, номинативность, отсутствие экспрессии, стилистическая нейтральность, устойчивость, воспроизводимость в речи [Даниленко: 1986]. Каждый термин занимает определенное место в терминосистеме соответственно расположению понятия во всей системе понятий.

Терминологическое поле «РГА», как особый вид семантического поля, включает в свою систему совокупность микрополей более низкого порядка. Семантическое поле, как «совокупность языковых (главным образом лексических) единиц, объединенных общностью содержания и отражающих понятийное, предметное или функциональное сходство обозначаемых явлений», характеризуется иерархичностью отношений компонентов [Иванова 1999: 25]. Терминологическое поле «РГА» включает следующие микрополя, соответствующие последовательности этапов полета:

- PUSH-BACK AND START-UP (БУКСИРОВКА И ЗАПУСК ДВИГАТЕЛЕЙ);
- TAXIING (РУЛЕНИЕ);
- LINE-UP AND TAKE-OFF (ЗАНЯТИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО СТАРТА И ВЗЛЕТ);
- CLIMB (НАБОР ВЫСОТЫ);
- ON ROUTE (НА МАРШРУТЕ);
- DESCENT (СНИЖЕНИЕ);
- APPROACH AND LANDING (ЗАХОД И ПОСАДКА).

Общий корпус составляет 1550 лексических единиц, полученных методом сплошной выборки из текстов учебника Т.А. Архаровой «Радиообмен на английском языке» [Архарова: 1993] и УМК «Учебно-методическое пособие для проведения занятий по радиотелефонной связи «Земля — воздух» на английском языке» [Белова, Козлова, Левочкин, Шум: 2011]. С помощью статистической авторской компьютерной программы *LitFrequencyMeter* [http://wladm.narod.ru] было подсчитано процентное соотношение лексических единиц, составляющих каждое микрополе, что позволило выделить ядро и периферию поля «РГА». Выявление лексических единиц и их сочетаний было проведено в соответствии с документами Международной организации гражданской авиации по правилам аэронавигационного обслуживания [Организация воздушного движения: 2007] и руководству по ведению радиотелефонной связи [Руководство по радиотелефонной связи: 2007].

Каждое из терминологических полей имеет следующую структуру: (1) малое ядро; (2) большое ядро; (3) околядерная зона; (4) периферийная зона.

Микрополе PUSH BACK AND START UP может быть представлено в ранжированном виде и объединяет в своем составе следующие наиболее частотные единицы (процент показывает долю каждой единицы от общего числа единиц, входящих в микрополе):

Лексическая единица	Процентное соотношение
(1) <i>start up; push back; request;</i>	20,2 % – 11,9 %
(2) <i>information; approve; departure; stand; expect; gate;</i>	7,3 % – 4,6 %
(3) <i>face south (north, west, east); stand by; slot time; affirm; delay; taxi; monitor;</i>	3,7 % – 1,8 %
(4) <i>cleared; clearance; apron; receive; hold position; actual weather; copy; report.</i>	0,9 % – 0,7 %

Микрополе TAXIING включает следующие лексические единицы:

(1) <i>runway; taxi; holding point; taxiway;</i>	17,5 % – 9,8 %
(2) <i>request; vacate; hold short; hold position; affirm; holding position; crossing;</i>	3,8 % – 2,5 %
(3) <i>stand; change; report; give way; caution; in sight; taxi instructions; follow; traffic; parking point;</i>	1,7 % – 1,3 %
(4) <i>information; over (прием); be advised; leader van; follow-me-car; cleared; braking action; apron; approach; receive; departure; negative.</i>	0,8 % – 0,6 %

Микрополе LINE UP AND TAKE OFF состоит из следующих слов и выражений:

(1) <i>take off; runway; cleared; departure; line up;</i>	13,0 % – 7,1 %
(2) <i>affirm; report; hold position; turn; hold short; feet; in sight;</i>	3,4 % – 2,5 %
(3) <i>stop; wind; climb; runway heading; degrees; airborne; request; holding point; knots; contact; crossing; wait; wilco; cancel;</i>	1,9 % – 1,2 %

(4) *full runway length; straight ahead; say again; cleared into position; taxi into position; available; roll; prepare; fly; return; reach flight level; correct time; make a right (left) turn out; ramp; clearance; maintain; aircraft; over; beacon; traffic; follow; be advised; passing; negative.* 0,9 % – 0,3 %

Микрополе CLIMB включает в себя следующие слова и словосочетания:

(1) *flight level; climb; heading; affirm; feet; passing; contact;* 17,4 % – 5,1 %

(2) *airborne; maintain; turn; report; point; leave flight level; reach flight level; cleared;* 3,6 % – 2,2 %

(3) *squawk ident; request; degrees; call; restriction; estimate; speed; rate; straight ahead; wilco; expedite;* 1,5 % – 1,0 %

(4) *resume normal navigation; radial; traffic; as cleared; depart; over; out; crossing; change; available; height; approve; continue; radar contact; intercept; climb; expect; controlled airspace; miles; stand by; clearance; VFR; IFR; estimate; identified; negative.* 0,6 % – 0,2 %

Микрополе ON ROUTE состоит в основном из следующих терминологических единиц:

(1) *flight level; estimate; crossing; passing;* 13,0 % – 6,0 %

(2) *heading; request; report; leave flight level; degrees; over; airway; QNH; affirm; IMC; VMC; clearance; turn; join;* 4,0 % – 2,0 %

(3) *control zone; maintain; knots; miles; traffic visibility; actual weather; reach flight level; reporting point; weather forecast; zone boundary; pass message; call; climb; time; beacon; track; maintain own separation;* 1,5 % – 1,0 %

(4) *cleared; change; omit position reports; avoid; aerodrome; contact; fly; destination; resume normal navigation; continue; estimated time over (ETO); icing; QFE; ground speed; position; in the vicinity; look out; indication of weather; negative; out.* 0,7 % – 0,2 %

Микрополе DESCENT включает в себя следующие лексические единицы и их сочетания:

(1) *flight level; descent; report; maintain; passing;* 17,0 % – 6,5 %

(2) *heading; turn; descend; affirm; expect; proceed; hold; request;* 4,0 % – 2,5 %

(3) *miles; minutes; holding pattern; leave flight level; over; commence; out; stand by; expedite; point; beacon; resume normal navigation; change; cleared; delay; track; rate of descent;* 1,8 % – 1,0 %

(4) *aerodrome; identification; call; arrival; continue; reach flight level; negative; position; landing; clearance; holding procedure; inbound track; cruise; traffic; holding area; field; instructions.* 0,7 % – 0,4 %

Терминологическое микрополе APPROACH AND LANDING образовано следующими лексическими единицами:

(1) *runway; descend; affirm; report; flight level; cleared; feet; heading; land; QNH; miles;* 6,3 % – 3,5 %

(2) *final; turn; degrees; QFE; wind; outer marker; contact; ILS approach; knots; glidepath;* 2,5 % – 1,8 %

(3) *approach; request; traffic; holding pattern; maintain; estimate; downwind leg; base leg; passing; NDB approach; visual approach; straight-in-approach; reach; in sight; field; over; beacon; VFR; landing; established on ILS localizer;* 1,4 % – 0,9 %

(4) *touchdown; crosswind leg; out; on ground; wilco; inbound; go around; identified; squawk ident; vectoring; short approach; low approach; surveillance radar approach; intercept; rate of descent.* 0,7 % – 0,5 %

Процентное соотношение каждого микрополя различно:

Микрополе	Процентное соотношение
1. PUSH-BACK AND START-UP	7 %
2. TAXIING	8 %
3. LINE-UP AND TAKE-OFF	18 %
4. CLIMB	14 %
5. ON ROUTE	15 %
6. DESCENT	12 %
7. APPROACH AND LANDING	26 %

С точки зрения функционально-прагматического аспекта дискурс РГА, состоящий в основном из запросов и команд, является кодифицированным, т.к. формы речевых произведений жанра команд, обладая сигнальной функцией, «фиксируются в письменных источниках и воспроизводятся в устной речи стандартизованно, без изменений» [Гарбовский 2009: 38]. Стандартизованность профессионального дискурса объясняет феномен воспроизводимости в сообщениях РГА. Если бы феномены речи не повторялись, то «общение лишалось бы привычного автоматизма и вызывало бы излишнее интеллектуальное напряжение у собеседников» [Шляхов 2010: 3].

Сценарий речевого взаимодействия собеседников представляет собой, «с одной стороны, свернутую когнитивную модель (схему) речевого поведения, хранящуюся в долговременной памяти, с другой стороны, словесную материализацию этой модели собеседниками». Трансформация схемы в словесное произведение «происходит автоматически, без участия сознания» [Шляхов 2010: 3]. Сценарий, представляя собой набор понятий, описывает последовательно разворачивающуюся во времени ситуацию и может рассматриваться как система фреймов. Сценарий является вариантом развития стереотипной ситуации с прописанным сюжетом, лингвистическими единицами и может быть описан как система фреймов.

Под понятием «фрейм-сценарий» понимают типовую структуру некоторого действия, включающую его характерные элементы [Минский: 1979]. Фрейм-сценарий может представлять собой набор вопросов, которые необходимо задать относительно некоторой ситуации, и способов ответа на них. Фрейм-сценарий рассматривается также как последовательность действий, описывающих часто встречающиеся ситуации. Принцип каузальной связи, используемый в такой последовательности действий, предполагает, что результатом каждого действия являются условия, при которых может произойти следующее действие [Alberson: 1973]. Фрейм как стереотипный набор действий обуславливает предсказуемость общения, поскольку каждый коммуникант обладает определенными знаниями о стереотипной ситуации и ожидает стереотипных речевых действий. Фреймы представляют собой структуры данных, с помощью которых человек осознает зрительные образы (фреймы визуальных образов), понимает слова (семантические фреймы), рассуждения и действия (фреймы-сценарии), повествования и т.д. [Минский: 1979].

В коммуникативном плане РГА как институциональный дискурс представляет собой четкую регламентированную последовательность речевых действий, несоблюдение которой вызывает обман коммуникативных ожиданий и приводит к конфликтным ситуациям. Особенностью диалогического общения в режиме пилот-диспетчер является «жесткая связанность реплик участников диалога по тематической направленности и согласованность по иллюкутивной функции: побуждение — согласие / отказ, вопрос — ответ, утверждение — подтверждение или опровержение» [Мальковская 2004: 96]. Случаи употребления коммуникативно-неуместных реплик возможны из-за неправильного понимания коммуникантами друг друга.

РГА каждой фазы полета, обладая регламентированным набором единиц и стандартных фраз, может быть описан в виде «флайт-сценариев». В каждом сценарии последовательность действий и способ их выполнения могут варьироваться, однако в данной статье рассматривается наиболее типичная последовательность действий, осуществляемых пилотом и диспетчером на каждой фазе полета:

Сценарий START UP AND PUSH BACK (ЗАПУСК И БУКСИРОВКА): запрос пилотом буксировки и запуска по готовности → разрешение диспетчером буксировки и запуска по готовности → выполнение буксировки и запуска:

P. *Sheremetyevo Ground, AFL 123, stand U2, information C, request push back and start up clearance.*

C. *AFL 123, Sheremetyevo Ground, push back and start up approved, face east.*

P. *Push back and start up approved, face east. AFL 123.*

Сценарий TAXIING (РУЛЕНИЕ): запрос пилотом разрешения на выруливание → разрешение диспетчером выруливать на предварительный старт к ВПП → получение пилотом диспетчерского разрешения → занятие предварительного старта → переход на связь с Вышкой → ожидание на предварительном старте:

P. *Sheremetyevo Ground, AFL 123, ready for taxi (request taxi).*

C. *AFL 123, Sheremetyevo Ground, taxi via TWs L, A to the holding point (holding position) RW 25L, hold short of TW B.*

P. *AFL 123, taxi via TWs L, A to the holding point RW 25 L. Sheremetyevo Ground, AFL 123, clearance to St. Petersburg, ATIS «C».*

C. *ATC clears AFL 123 to destination St. Petersburg, via AR 25 D, cleared FL 060, departure frequency 118.1, squawk 2121.*

P. *AFL 123 cleared to destination St. Petersburg, via AR 25 D, cleared FL 060, departure frequency 118.1, squawk 2121. AFL 123, holding point RW 25 L.*

C. *AFL 123, contact Tower on 131.5.*

P. *AFL 123, Tower 131.5.*

Сценарий LINE UP AND TAKE OFF (ЗАНЯТИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО СТАРТА И ВЗЛЕТ): разрешение диспетчером занятия исполнительного старта → занятие пилотом исполнительного старта → сообщение о готовности к взлету → разрешение диспетчером на взлет → взлет → переход на связь с *Departure*:

P. *Sheremetyevo Tower, AFL 123, holding point RW 25 L.*

C. *AFL 123, Sheremetyevo Tower, line up RW 25 L and hold.*

P. *Line up RW 25 L and hold, AFL 123. AFL 123, ready for departure.*

C. *AFL 123, cleared for take off. After take off contact departure 118.1.*

P. *Cleared for take off, contact departure 118.1.*

Сценарий CLIMB (НАБОР): выход пилота на связь с диспетчером → разрешение диспетчером набора → переход на связь с Контролем → набор заданного эшелона на маршруте → занятие заданного (конечного) эшелона:

P. *Sheremetyevo Departure AFL 123 passing 1000 ft for 1800 ft.*

C. *Climb on present heading FL 100, AFL 123.*

P. *Climbing on present heading FL 100, AFL 123.*

AFL 123, Contact Control 125.5.

P. *125.5, AFL 123. Moscow Control, AFL 123, passing FL 90, climbing FL 100.*

AFL 123, Moscow Control, climb FL 210, report reaching, heading 130.

P. *Climbing FL 210, report reaching, heading 130, AFL 123. AFL 123, reaching FL 210.*

C. *AFL 123, climb to FL 300.*

P. *Climbing to FL 300, AFL 123.*

Сценарий ON ROUTE (НА МАРШРУТЕ): доклад пилота о местонахождении → команда диспетчера на набор, снижение или сохранение заданного эшелона → запрос пилотом у диспетчера последней фактической погоды аэродрома посадки перед началом снижения:

P. *AFL 123, over AR at 25 FL 300 ETO AJ at 45.*

C. *AFL 123, climb FL 340, report reaching.*

P. *AFL 123, climbing FL 340, report reaching. AFL 123, reaching FL 340.*

C. *AFL 123. descend FL 280, report passing FL 310.*

P. *AFL 123. descend FL 280, report passing FL 310. AFL 123, passing FL 310. Request actual weather for Pulkovo, AFL 123.*

C. *The actual weather for Pulkovo at 15.00 is: wind 270 degrees 5 knots, the sky is clear, visibility 10 km, QFE 750.6 mm. AFL 123, contact Petersburg Control 133.4.*

P. *133.4, AFL 123.*

Сценарий DESCENT (СНИЖЕНИЕ): выход пилота на связь и сообщение о готовности к снижению → разрешение диспетчером снижения и занятия определенного эшелона → доклад пилота о начале снижения → доклад пилота о занятии заданного эшелона → переход на связь с Подходом:

P. *AFL 123, over DB at 15.05 FL 280 ETA 15.25. Ready for descent.*

C. *AFL 123, descend FL 180, report reaching.*

P. *AFL 123, descend FL 180, report reaching. AFL 123, reaching FL 180.*

C. *AFL 123, descend FL 130.*

P. *AFL 123, descending FL 130.*

C. *AFL 123, Contact Approach 123.7.*

P. *123.7, AFL 123.*

Сценарий APPROACH AND LANDING (ЗАХОД И ПОСАДКА): выход пилота на связь с подходом → выдача диспетчером разрешения на снижение → информирование экипажа о назначенном ему стандартном маршруте прибытия и схеме захода на посадку (*STAR*) → подтверждение пилотом полученной информации → переход на связь с Кругом → сообщение пилота о выборе типа захода → выполнение конечного этапа захода на посадку с переходом на связь с Вышкой → запрос пилотом разрешения на посадку → разрешение диспетчером выполнения посадки → посадка → освобождение ВПП через РД → заруливание на стоянку:

P. *Pulkovo Approach, this is AFL 123. Passing FL 140 descending to FL 130, ATIS Victor.*

C. *AFL 123 Kirishi One Alfa Arrival, descend to FL 110, RW 28 L for Pulkovo.*

P. *Pulkovo Approach AFL 123 now leaving FL 130 descending to FL 110 via Kirishi One Alfa, RW 28 L.*

C. *AFL 123 turn right heading 310 expect radar vector to final approach course for ILS RW 28 L, descend to FL 60.*

P. *AFL 123, turning right heading 310 expecting radar vector for ILS RW 28 L, descending to FL60.*

C. *AFL 123, 4 miles from outer marker, turn right heading 340, maintain 2000 feet until established on localizer, cleared ILS RW 28 L approach. Report established on ILS localizer.*

P. *Affirm AFL 123, turning right heading 340, maintaining 2000 feet until established on localizer*

RW 28 L. Will report established on ILS localizer. AFL 123 ILS established for RW 28 L.

C. AFL 123, contact Tower 118.7.

P. AFL 123, Tower 118.7. Out.

P. Pulkovo Tower, AFL 123, ready to land.

C. AFL 123, cleared to land RW 28 L, wind 240 degrees 15 knots gusts 20 knots.

P. Cleared to land RW 28 L, AFL 123. AFL 123 RW is vacated.

C. Affirm AFL 123, taxi to the apron via TW B, stand number 7.

P. TW B, stand number 7, AFL 123.

Таким образом, в регламентированной основе англоязычного дискурса РГА выделяются 4 лексических зоны: малое ядро, большое ядро, околядерная зона и периферийная зона. Ориентированность названия зон на термин «ядро» дается по дидактическим соображениям, подчеркивая, что все эти лексические слои подлежат активному усвоению. Терминологическое поле «РГА» охватывает 7 отражающих этапы полета микрополей, которые могут быть описаны в терминах сценариев и фреймов.

Литература:

1. Акимова О.В. Термин как единица терминологического поля и профессионального дискурса в разноструктурных языках (На материале терминологии макрополя «Радиообмен гражданской авиации» в русском и английском языках): Дис. ... канд. филол. наук: Казань: Казанский гос. пед. ун-т, 2004. — 254 с.
2. Белова И.Н., Козлова Г.А., Левочкин Н.А., Шум Т.И.: Учебно-методическое пособие для проведения занятий по радиотелефонной связи «Земля — воздух» на английском языке. — М.: ЦПАП, 2011. — 191 с.
3. Васильева В.Н. Термин // Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева. — М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 1998. — с. 508–509.
4. Гарбовский Н.К. Сопоставительная стилистика профессиональной речи: на материале русского и французского языков. Изд 2-е. — М.: ЛИБРОКОМ, 2009. — 144 с.
5. Герд А.С. Формирование терминологической структуры русского биологического текста. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1981. — 112 с.
6. Григоров В.Б. Как работать с научной статьей. Пособие по английскому языку: Учебное пособие. — М.: Высшая школа, 1991. — 202 с.
7. Гринев С.В. Введение в терминоведение. — М.: Московский лицей, 1993. — 309 с.
8. Даниленко В.П. Актуальные направления лингвистического исследования русской терминологии // Современные проблемы русской терминологии. — М.: Наука, 1986. — С. 10–21.
9. Иванова В.И. Лексико-семантическая подсистема языка. Конспект лекций. — Тверь: ТвГУ, 1999. — 67 с.
10. Лотте Д.С. Как работать над терминологией. Основы и методы. Пособие составлено по трудам Д.С. Лотте и Комитета научно-технической терминологии АН СССР. — М.: Изд-во АН СССР, 1968. — 76 с.
11. Мальковская Т.А. Англо-русские соответствия в языковой структуре Радиообмена в режиме общения пилот-авиадиспетчер: Дис. ... канд. филол. наук: Пятигорск: Пятигорский гос. лингв. ун-т, 2004. — 163 с.
12. Минский М. Фреймы для представления знаний. — М.: Мир, 1979. — 153 с.
13. Молчанов В.В. [Электронный ресурс]: личный сайт. — Элек-трон. дан. — [М.], 2009. — Режим доступа: <http://wladm.narod.ru>. — Дата обращения: 15.01.2012. — Загл. с экрана.
14. Шляхов В.И. Речевая деятельность: феномен сценарности в общении. Изд. 2, испр. — М.: ЛИБРОКОМ, 2010. — 200 с.
15. Abelson R.P. The Structure of Belief Systems. In C. Schank & K.M. Colby «Computer Models of Thought and Language». — New York: W.H. Freeman, 1973. — pp. 287–339.

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Особенности уголовной ответственности за злоупотребление и превышение должностных полномочий по уголовному законодательству стран СНГ и Балтии

Гладких Владислав Николаевич, кандидат юридических наук, старший преподаватель
Ростовский государственный экономический университет

Все страны СНГ и Балтии в качестве самостоятельного преступления предусматривают злоупотребление должностными (служебными) полномочиями, которое ст. 285 УК РФ определяет как использование должностным лицом своих служебных полномочий вопреки интересам службы, если это деяние совершено из корыстной или иной личной заинтересованности и повлекло существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства.

Часть 1 ст. 424 УК Беларуси дает сходное определение, исключив мотивы корысти и иной личной заинтересованности, предусмотрев их в качестве отягчающих обстоятельств в ч. 2 данной статьи, а в качестве последствий предусматривает причинение ущерба в крупном размере, а также существенного вреда правам и законным интересам граждан, государственным или общественным интересам.

Сходное со ст. 285 УК РФ дается понятие злоупотребление властью или должностным положением в ст. 165 УК Украины с добавлением лишь указания на злоупотребление в интересах третьих лиц.

Близкое определение злоупотребления с УК РФ дается в ч. 1 ст. 308¹ УК Азербайджана, различаясь лишь определением умышленной вины, непосредственно в данной статье.

Практически дословно ч. 1 ст. 304 УК Кыргызии повторяет содержание ч. 1 ст. 285 УК РФ.

Часть 1 ст. 332 УК Грузии, повторяя положения ч. 1 ст. 285 УК РФ, указывает в качестве субъекта не только на должностное лицо, но и приравненное к нему лицо.

Следует также отметить, что по типу ст. 285 УК РФ, где в примечании 1 дается понятие должностного лица, в примечании 1 к ст. 364 УК Украины также дано сходное понятие, но с добавлением в примечании 2, что должностными лицами также признаются и иностранные граждане или лица без гражданства, выполняющие обязанности, указанные в примечании 1. Определяет понятие должностного лица в примечании 1 к ст. 308 и УК Азербайджана. Однако данная статья предусматривает ответственность и управленцев в коммерческих и некоммерческих организациях. Одновременно ее действие распространя-

ется на государственных служащих и служащих органов местного самоуправления, не относящиеся к числу должностных лиц, а также служащих других коммерческих и некоммерческих организаций, но лишь в случаях, специально предусмотренных соответствующими статьями УК.

Содержит понятие должностного лица в примечании 1 к ст. 304 и УК Кыргызии.

Вместе с тем УК Азербайджана не дает понятие должностного лица.

УК Беларуси хотя и не дает определение понятия должностного лица в ст. 424, однако, в преамбуле главы 35 указывает, что должностное лицо, которое использовало свои властные полномочия для совершения преступления, не названное в данной главе, несет ответственность по совокупности преступлений. Но правила совокупности преступлений не применяются, если совершение должностным лицом преступления предусмотрено в качестве признака иного преступления.

Сходное со ст. 285 УК РФ объективную сторону злоупотребления формулируют в ч. 1 ст. 364 УК Украины, ч. 1 ст. 304 УК Кыргызии, ч. 1 ст. 306 УК Азербайджана, ч. 1 ст. 205 УК Узбекистана, ст. 332 Грузии, признавая в качестве последствий причинения существенного вреда (существенное нарушение прав и законных интересов граждан, организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства).

Однако в ч. 1 ст. 327 УК Республики Молдова говорится о причинении ущерба в значительных размерах общественным интересам или правам и охраняемым законом интересам физических или юридических лиц, о причинении ущерба в крупном размере или существенного вреда правам и законным интересам граждан, государственным или общественным интересам.

Несколько отличной от ст. 285 УК РФ характеризуют субъективную сторону ст. 308 УК Азербайджана, указывая на характер умышленной вины. Аналогичным образом поступили УК Украины (ч. 1 ст. 364), УК Беларуси (ч. 1 ст. 424) и УК Республики Молдова (ч. 1 ст. 327). На наличие корыстной или иной личной заинтересованности указывают, наряду с УК РФ, и УК Азербайджана, УК Украины, УК Грузии. Напротив, УК Беларуси на мотивы совершения злоупотребления властью или служеб-

ными полномочиями не указывает. Аналогичным образом поступили УК Узбекистана и УК Кыргызии.

И, если в качестве квалифицирующих признаков УК РФ рассматривает должностное положение субъекта (ч. 2 ст. 285) и тяжкие последствия (ч. 3 ст. 285), то УК Беларуси предусматривает наличие корыстной и иной личной заинтересованности (ч. 2 ст. 424) и ответственное положение должностного лица при осуществлении им функций по разгосударствлению или приватизации государственного имущества, либо повлекшие тяжкие последствия (ч. 3 ст. 424). УК Украины указывает на тяжкие последствия (ч. 2 ст. 364) и работников правоохранительных органов (ч. 3 ст. 364). УК Республики Молдова включает повторность, ответственное положение должностного лица и наступление тяжких последствий (ч. 2 ст. 327), а также совершение преступления в интересах организованной группы или преступной организации (ч. 3 ст. 327), УК Азербайджана — наличие тяжких последствий (ч. 2 ст. 308), УК Узбекистана — причинение особо крупного размера, в интересах организованной группы, ответственным должностным лицом (ч. 2 ст. 205), УК Кыргызии — с целью извлечения выгод и преимуществ для себя и других лиц, а также иной личной заинтересованности (ч. 2 ст. 304), причинение особо крупного ущерба, в интересах организованной группы или преступного сообщества, должностным лицом, занимающим ответственную должность (ч. 3 ст. 304), совершение деяния неоднократно либо повлекшее тяжкие последствия (ч. 4 ст. 304), УК Грузии — использование служебных полномочий лицом, занимающим политико-государственную должность (ч. 2 ст. 332).

В большинстве УК стран СНГ объектом данного преступления, как и в УК РФ, признаются интересы государственной (публичной) службы. Лишь в УК Республики Беларусь, Республики Узбекистан и Украины объекту превышения должностных полномочий придается более широкое содержание; «интересы службы» либо «сфера служебной деятельности», понимаемые как нормальная деятельность не только государственных (публичных) органов власти и учреждений, но и иных организаций независимо от формы собственности (исключением является УК Грузии, в котором отсутствует легальное определение термина «превышение»)[1].

Такой законодательный подход, на наш взгляд, имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, существенно сокращается объем нормативного материала (главам 23 и 30 УК РФ соответствует одна глава в каждом из упомянутых кодексов); решаются подчас непростые проблемы квалификации превышения своих полномочий государственными и муниципальными служащими, местом работы которых являются находящиеся в государственной (муниципальной) собственности организации. С другой стороны, интересы службы в государственных и негосударственных организациях защищаются в равной степени, что, как нам представляется, вряд ли соответствует сейчас их истинному месту и роли в иерархии социальных ценностей.

Весьма близка позиция законодателей стран СНГ и Балтии и по вопросу описания объективной стороны превышения должностных полномочий.

Так, согласно ч. 1 ст. 365 УК Украины, данный элемент названного состава преступления включает в себя «совершение должностным лицом действий, явно выходящих за пределы предоставленных ему прав либо полномочий, если они причинили существенный вред охраняемым законом правам и интересам отдельных граждан или государственным либо общественным интересам, или интересам юридических лиц». Что же касается объема содержания объективной стороны превышения должностных полномочий, то его трактовка прямо или косвенно основывается на положениях УК РФ. Так в УК Украины, как и в УК РФ, наиболее характерными случаями превышения должностных полномочий признаются:

- 1) совершение действий, которые являются компетенцией вышестоящего должностного лица данного ведомства или должностного лица иного ведомства;
- 2) совершение действий единолично, тогда как они могли быть произведены только коллегиально;
- 3) совершение действий, которые разрешаются только в особых случаях, с особого разрешения и с особым порядком проведения, — при отсутствии этих условий;
- 4) совершение действий, которые никто не имеет права выполнять или разрешать [3].

Как и в УК РФ, во всех УК других стран СНГ и Балтии состав превышения должностных полномочий сконструирован по типу материального состава преступления. Для обозначения общественно опасных последствий последнего используются тождественные либо аналогичные термины, имеющие в своем большинстве оценочный характер: «существенный вред», «существенное нарушение прав...», «крупный ущерб», «ущерб в крупном размере», «ущерб в значительных размерах». Однако в отличие от УК РФ, в некоторых УК других стран СНГ дается полная или частичная расшифровка указанных терминов. Так, в примечании 1 к гл. 35 УК Республики Беларусь специально оговаривается, что новизной существенного вреда является совершение должностным лицом другого преступления в результате использования им своих полномочий. Согласно примечанию 2 к главе 35 названного УК «крупным размером (ущербом в крупном размере) в статьях настоящей главы признается размер (ущерб) на сумму, в двести пятьдесят и более раз превышающую размер базовой величины, установленный на день совершения преступления, особо крупным размером (ущербом в особо крупном размере) — в тысячу и более раз превышающую размер базовой величины».

По УК Республики Узбекистан крупный ущерб определяется как ущерб в пределах от ста до трехсот минимальных размеров заработной платы (раздел VIII «Правовое значение терминов»).

В соответствии с ч. 1 ст. 126 Республики Молдова денежное выражение ущерба в значительных размерах

должно превышать 250 условных единиц штрафа на момент совершения преступления.

Более удачную позицию, на наш взгляд, в этом вопросе избрал УК Украины, который не исключая иных последствий, зафиксировал лишь экономическую составляющую существенного вреда, т.е. когда последний выражается в причинении материального ущерба, превышающего в сто и более раз необлагаемый налогом минимум доходов граждан (примечание 3 к ст. 364 УК Украины). На наш взгляд, правотворческий опыт перечисленных государств в части формализации названных оценочных понятий следует признать позитивным и заслуживающим самого пристального внимания со стороны российского законодателя [2].

Почти полная унификация позиций законодателей стран СНГ наблюдается при описании субъективной стороны превышения должностных полномочий. Как и в УК РФ, данный элемент состава преступления характеризуется только умышленной формой вины. На это ориентирует, прежде всего, использование при его обрисовке словосочетания «явное превышение». Кроме того, в УК Республики Беларусь, Украины и Республики Узбекистан указание на умысел содержится непосредственно в тексте правовой нормы. Исключение составляет УК Грузии, в ст. 333 которого не упоминается ни о явности, ни об умысле при превышении служебных полномочий. Однако и здесь неосторожная форма вины исключается в силу требований ч. 4 ст. 10: «деяние, совершенное по неосторожности, только тогда признается преступлением, если на это указывается в соответствующих статьях настоящего кодекса». Следует отметить, что в УК всех стран СНГ в рамках основного состава превышения должностных полномочий мотив и цель не фигурируют, а значит, не являются обязательными признаками его субъективной стороны.

В странах СНГ относительно единообразно решается вопрос и о субъекте превышения должностных полномочий. В таком качестве, как правило, признается «должностное лицо» (УК Украины, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Республики Узбекистан, Азербайджанской Республики, Республики Таджикистан, Республики Молдова). Лишь по УК Грузии в этой роли выступают «чиновники или приравненные к ним лица». Легальные определения должностного лица в ряде случаев фактически дословно совпадают с дефиницией этого понятия, содержащейся в примечании 1 к ст. 285 УК РФ. Например, согласно примечанию 1 к ст. 307 УК Республики Казахстан, к должностным лицам относятся «лица, постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющие функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, а также в Вооруженных Силах Республики Казахстан, других войсках и воинских формированиях Республики Казахстан» (примечание 1 к ст. 308 УК Азер-

байджанской республики и примечание 1 к ст. 314 УК Республики Таджикистан). В УК Кыргызской республики дополнительно называются в этой связи еще и контрольно-ревизионные функции должностного лица (примечание 1 к ст. 304).

Ярко выраженной спецификой по рассматриваемому вопросу отличается позиция УК Беларуси и некоторых других стран СНГ. Во-первых, интересующим нас понятием охватываются должностные лица, состоящие не только на государственной, но и на непубличной службе, т.е. управленческие работники любых органов, организаций, предприятий и учреждений независимо от формы собственности и ведомственной принадлежности (УК Украины, Республики Узбекистан). В то же время принадлежность субъекта превышения полномочий к военному должностному лицу служит основанием для выделения специальной статьи, помещаемой в самостоятельной структурной рубрике Особенной части УК Республики Беларусь (ст. 455), Украины (ст. 424) и Республики Узбекистан (ст. 301). Во-вторых, обращает на себя внимание то, что понятие должностного лица формулируется не в Особенной, а в Общей части УК Республики Беларусь (ч. 4 ст. 4) и УК Республики Молдова (ст. 123) либо в заключительном разделе кодекса (раздел VIII «Правовое значение терминов» УК Республики Узбекистан). Тем самым подчеркивается, что данное понятие является универсальным: оно не замыкается рамками раздела (главы) о должностных (служебных) преступлениях, а простирается и на другие разделы (главы) УК. В-третьих, нельзя не заметить стремление белорусского законодателя дать более подробную характеристику отдельных категорий должностного лица, наполнив ее более широким содержанием. Так, согласно п. 1 ч. 4 ст. 4 УК Беларуси, под представителями власти понимаются «депутаты Палаты представителей Национального Собрания Республики Беларусь, члены Совета Республики Национального Собрания Республики Беларусь, депутаты местных Советов депутатов, а равно государственные служащие, имеющие право в пределах своей компетенции отдавать распоряжения или приказы и принимать решения относительно лиц, не подчиненных им по службе». К числу должностных лиц отнесены также «представители общест-венности, т.е. лица, не находящиеся на государственной службе, но наделенные в установленном порядке полномочиями представителя власти при выполнении обязанностей по охране общественного порядка, борьбе с правонарушениями, по отправлению правосудия» (п. 2 ч. 4 ст. 4). Наконец, в эту же категорию включены и «лица, уполномоченные в установленном порядке на совершение юридически значимых действий» (п.3 ч.4 ст. 4) [2].

Анализ легального описания квалифицирующих (особо квалифицирующих) признаков превышения должностных полномочий, позволяет констатировать, что позиции законодателей стран СНГ по данному вопросу весьма созвучны, но отнюдь не идентичны. Как и в УК РФ, в таком качестве во всех УК стран СНГ, за исключением УК Ук-

раины, называется особый статус должностного лица. Для этого используется фактически тождественная (например, ч. 2 ст. 316 УК Республики Таджикистан) либо сходная по смыслу с ч. 2 ст. 286 УК РФ терминология: «лицо, занимающее ответственную государственную должность» (ч. 2 ст. 308 УК Республики Казахстан), «ответственное должностное лицо» (п. «в» ч. 2 ст. 206 УК Республики Узбекистан), «лицо, занимающее государственно-политическую должность» (ч. 2 ст. 333 УК Грузии) и т.д.

При этом УК Республики Казахстан содержит более развернутое определение данного субъекта, чем УК РФ: «под лицами, занимающими ответственную государственную должность, понимаются лица, занимающие должности, устанавливаемые Конституцией Республики Казахстан, конституционными и иными законами Республики Казахстан для непосредственного исполнения функции государства и полномочий государственных органов, а равно лица, занимающие согласно законодательству о государственной службе политические должности государственных служащих» (примечание 2 к ст. 307).

Сопоставляя ч. 3 ст. 286 УК РФ с корреспондирующими положениями УК других стран СНГ несложно установить, что предусмотренные в них признаки в целом базируются на ч. 2 ст. 303 Модельного уголовного кодекса для государств-участников СНГ и в своем большинстве носят традиционный характер. К числу таких признаков обычно относятся: применение насилия (физического и психического), применение оружия или специальных средств, причинение тяжких последствий или особо крупного ущерба. На доктринальном уровне содержание перечисленных признаков трактуется примерно одинаково [4]. УК отдельных стран СНГ, в отличие от УК РФ, встречаются и легальные определения некоторых из них. Так, согласно примечанию 4 к ст. 364 УК Украины тяжкими последствиями, если они выражаются в причинении материального ущерба, считаются такие, которые в двести пятьдесят и более, раз превышают налогооблагаемый налогом минимум доходов граждан. По УК Республики Узбекистан под особо крупным ущербом понимается ущерб, равный тремстам и более минимальным размерам заработной платы (раздел VIII «Правовое значение терминов»). Обращает на себя внимание, что законодатели стран СНГ порой по-разному оценивают влияние одних и тех же по сути признаков на дифференциацию уголовной ответственности за превышение должностных полномочий. Например, применение насилия в УК Азербайджанской республики, Кыргызской республики, Украины и Республики Молдовы имеет статус

квалифицирующего, а в УК остальных стран СНГ — особо квалифицирующего признака данного состава преступления.

Следует отметить, что в уголовном законодательстве целого ряда стран СНГ в числе квалифицирующих либо особо квалифицирующих признаков нередко фигурируют такие, которые вообще неизвестны УК РФ: «повторность» (п. «а» ч. 3 ст. 328 УК Республики Молдова); «неоднократность» (п. «а» ч. 3 ст. 333 УК Грузии); «корыстная или иная личная заинтересованность» (ч. 2 ст. 426 УК Республики Беларусь); «оскорбление личного достоинства потерпевшего» (п. «в» ч. 3 ст. 333 УК Грузии); «применение пыток и унижающих достоинство потерпевшего действий» (п. «с» ч. 2 ст. 328 УК Республики Молдова); «применение мучительных и унижающих личное достоинство потерпевшего действий» (ч. 2 ст. 365 УК Украины, ч. 3 ст. 426 УК Республики Беларусь); совершение инкриминируемого деяния «в интересах организованной преступной группы или преступной организации» (п. «с» ч. 3 ст. 328 УК Республики Молдова, п. 1 ч. 2 ст. 305 УК Кыргызской республики, п. «б» ч. 2 ст. 206 УК Республики Узбекистан).

К сожалению, вообще осталась без реализации со стороны законодателей всех стран СНГ рекомендация Модельного Уголовного кодекса (п. «в» ч. 2 ст. 303) о выделении самостоятельного квалифицированного вида превышения служебных полномочий по признаку его совершения «группой публичных служащих». Между тем, многие из названных признаков адекватно отражают реалии современной судебно-следственной практики стран СНГ, соответствуют общей задаче этих государств по усилению борьбы с организованной, насильственной и коррупционной преступностью, а потому достойны в ближайшей перспективе (после дополнительной научной апробации) самого пристального внимания со стороны российского законодателя.

В связи с изложенным, можно прогнозировать, что дальнейшее совершенствование уголовного законодательства стран СНГ об ответственности за превышение должностных полномочий будет проходить по пути унификации его легального описания, формализации оценочных понятий и уточнения системы квалифицирующих (особо квалифицирующих) признаков. Во всяком случае, улучшение редакции ст. 286 УК РФ в данном направлении (с учетом позитивного опыта УК других стран СНГ) позволит оптимизировать правоприменительный процесс и, следовательно, повысить эффективность борьбы с превышениями должностных полномочий.

Литература:

1. Уголовный кодекс Грузии. Часть 1. Ст. 333. СПб.: Юридический центр Пресс, 2002.
2. Коняхин В. Законодательное описание состава превышения должностных полномочий в УК РФ и УК других стран СНГ: единство и особенности // Уголовное право. 2007. № 2. с. 35.
3. Уголовное право Украины: Особенная часть / М.И. Бажанов, Ю.В. Ваулин, В.И. Борисов и др. / Под ред. М.И. Бажанова, В.В. Сташиса, В.Я. Тация. Киев: Тесей, 2003.

4. Уголовное право Республики Беларусь. Особенная часть / Под ред. Н.А. Бабия и И.О. Грунтова. Минск: Тесей, 2002.
5. Постатейный комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. А.И. Чучаева. М.: Контракт, Инфра-М, 2010.

Институт юридической клиники как средство противодействия коррупции

Дзотов Чермен Александрович, аспирант
Московский психолого-социальный университет

Научный руководитель – Чиркин Вениамин Евгеньевич, доктор юридических наук, профессор

«Коррупция – самое большое зло, потому что это разрушение духовности человека»

А. Дементьев

В статье исследуется один из субъектов оказания юридической помощи гражданам в Российской Федерации – юридические клиники. Автор показывает не только всё возрастающую социальную значимость юридических клиник в решении проблемы доступности юридической помощи, но и делает революционные выводы, считая, что юридические клиники выступают хорошим средством противодействия коррупции в стране.

Ключевые слова: юридическая помощь, юридическая клиника, коррупция.

Key words: legal aid, legal clinic, corruption.

Перед российским государством, поставившим перед собой в Конституции цель создать правовое демократическое социальное государство встало два вопроса: кто будет обеспечивать достижение этой цели и какими путями. В немалой степени решение этих проблем связано с высоким уровнем правового нигилизма и коррупции, которая пропитала все сферы жизни общества. Борьба с коррупцией должна стать общенациональным делом. [12]

В национальной стратегии противодействия коррупции на 2010–2011 годы говорится: «Несмотря на предпринимаемые государством и обществом меры, коррупция по-прежнему серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и модернизации национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене». [4] В качестве одного из мер противодействия коррупции предлагается принять меры по совершенствованию высшего и послевузовского профессионального образования в области юриспруденции. Автор данной статьи считает, что в задачи по осуществлению стратегии целесообразно также включить требования к профильным юридическим вузам по открытию и содержанию юридических клиник. Автор статьи вносил такое предложение на встрече Председателя Правительства РФ Владимира Путина с молодыми юристами 1 февраля 2012 года. [11]

Для того, чтобы повысить ценность права – необходимы квалифицированные и честные создатели, испол-

нители и блюстители закона, которые формируют это отношение к праву. Такими людьми должно стать молодое поколение, которое сегодня все активнее пытается взять на себя ответственность за свою судьбу и за судьбу страны. Задача создания и воспитания людей новой системы ценностей сложна и ответственна, не менее труден сам процесс воспитания. Для этого в государстве создаются различные организационные формы воспитания активной сильной молодежи. Одной из таких новаций стала юридическая клиника, которая представляет собой добровольную организацию студентов, другой «юридической молодежи» с определенной учебной программой. Она предусматривает обучение студентов-юристов практическим навыкам и профессиональному отношению к защите прав человека. [8]

Юридические клиники – явление, возникшее в современной России в середине 90-х годов в системе высшего юридического образования. Появление юридических клиник было связано с появлением в России информации об их успешной работе опыте в США. [6] Хотя такие клиники существовали еще в дореволюционной России, но потом о них забыли. [7] В 1995–1998 годах юридические клиники снова стали появляться на юридических факультетах в разных городах России. В настоящее время на сайте клинического юридического сообщества зарегистрировано более 150 юридических клиник. [9] В основном, это клиники, созданные при юридических вузах или некоммерческих организациях, либо ими совместно. Адвокатура, нотариат и государственные юридические бюро уже оценили опыт юридических клиник и начали

с ними сотрудничать. [10] Большую роль в развитии системы юридических клиник сыграла Общероссийская общественная организация «Ассоциация юристов России». Впервые об оказании бесплатной юридической помощи в регионах через создание специальных центров «скорой юридической помощи» было сообщено на очередном заседании Президиума Ассоциации юристов России 30 января 2007 г. [5]

Степень влияния юридических клиник на антикоррупционное воспитание граждан, казалось бы, трудно определить. Специалист с дипломом юриста, как правило, идет либо в коммерческие структуры, либо в государственные органы. В такой среде он нередко становится далек от проблем народа. В первом случае, ему говорят, что за хорошую оплату ему всегда придется защищать интересы компании, даже если компания нарушает права своих клиентов. В государственных органах, становясь чиновником, молодой специалист тоже попадает не в самую лучшую атмосферу. Молодые кадры попадают в среду, когда такое негативное отношение к людям со стороны старших коллег начинает восприниматься как должное поведение и через определенное время из них получается вполне ожидаемый продукт. Такие начинающие юристы часто попадают в окружение, отделяющее их от народа, главным смыслом жизни молодого специалиста становится личное обогащение, а не защита прав и свобод человека. Конечно, речь идет далеко не о всех, но среди того процента, которые вращаются в такой среде, вырастает немало коррупционеров.

Каким образом формируется в правосознании студентов новая система ценностей: верховенство права, признание и защита прав человека, социальной справедливости? Эти ценности не возникают в правосознании сами по себе. Они формируются не в ответ на призывы и благие пожелания. Они возникают, закрепляются, становятся регулятором профессиональной деятельности только через практику, в том числе, за счет приобщения студентов к оказанию бесплатной юридической помощи социально не защищенным группам населения тех сел и городов, где они проживали и учились. В таких случаях, впервые удается показать студентам значение и силу права, трудности и проблемы его защиты и обеспечения. Это помогает студентам осознать, что помощь людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, следует не всегда оказывать на возмездных началах.

Сострадание к чужой беде, боли, проблеме, ответственность перед человеком, которому взялся помочь, желание применить свои знания и проявить себя в профессиональной деятельности, живой интерес к жизни и юридической практике — все это кардинально меняет менталитет студентов, их систему ценностей. Первые успехи и первая благодарность людей за оказанную помощь одновременно формируют веру в свои силы и в справедливость. Сложившаяся таким образом вера в справедливость внедряется сознание студентов в процессе по-

мощи нуждающимся людям и помогает стать истинным защитником маленького человека. В этом большое воспитательное значение юридических клиник.

Другое общественное значение юридических клиник заключается в том, что студенты и преподаватели, которые в них работают, в такой деятельности самостоятельны, они ни от кого не зависят и могут беспристрастно помогать гражданам бороться с нарушителями закона, будь то чиновник или представитель правопорядка. Студент до тех пор, пока не попадает в вертикаль подчинения, не получает мзду от начальника, является самым что ни есть независимым. У студента, работающего в юридической клинике добровольно и безвозмездно, нет конфликта интересов, как, например, в случае с государственными юридическими бюро, в которых штатные юристы, назначаемые самими чиновниками, не всегда будут независимо отстаивать интересы малоимущих в спорах с такими же чиновниками. Студенты юридических клиник при необходимости передают материалы дел граждан в соответствующие правоохранительные органы, в суд или привлекают внимание средств массовой информации к проблеме человека. Тем самым, они борются с коррупционными факторами и помогают обездоленным людям защититься от произвола чиновников и более обеспеченных людей.

Очень важно то, что клиники работают бесплатно и реализуют конституционное право на доступ к правосудию. Это особенно актуально для малоимущих, которые порой не могут оплатить услуги юристов и адвокатов, и для которых доступ к правосудию просто не по карману. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности...» [1] устанавливает очень ограниченный перечень категорий лиц, имеющих право на БЮП адвоката, а госюрбюро функционируют лишь в десяти субъектах РФ). [3] Очень важно понимать, что доступ к правосудию — это важная защита простых незащищенных граждан перед коррупционным беспределом.

Сделаем выводы: независимость юридических клиник, их общедоступность и функции школы воспитания чувства сострадания к проблемам людей, формирования веры в справедливость делают клиники одним из эффективнейших методов добровольного движения в противодействие коррупции!

Важно то, что недавно принятый федеральный закон «О государственной системе оказания бесплатной юридической помощи малоимущим гражданам, а также иным отдельным категориям граждан», который был предложен Министерством юстиции РФ, содержит первое официальное признание значимости юридических клиник. [2] Юридические клиники не только оправдали свое существование как инновационная форма обучения юристов, не только стали заметным явлением в решении проблемы бесплатной юридической помощи социально не защищенным группам населения, но и олицетворяют собой действенный метод противодействия коррупции.

Литература:

1. Федеральный закон от 31.05.2002 N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». «Российская газета», N 100, 05.06.2002.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. N 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации». Российская газета №5639 от 23 ноября 2011 г.
3. Постановление Правительства РФ от 03.12.2009 N 991 «О государственных юридических бюро». «Собрание законодательства РФ», 14.12.2009, N 50, ст. 6099.
4. Указ Президента РФ от 13.04.2010 N 460 «О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010–2011 годы». «Собрание законодательства РФ», 19.04.2010, N 16, ст. 1875.
5. Ассоциация юристов России наращивает влияние // Коммерсантъ. 2007. 31 января.
6. Воскобитова Л.А. Роль и возможности юридических клиник в оказании бесплатной юридической помощи // http://www.ilpp.ru/files/01-08_Voskobitova%281%29.pdf
7. Дудырев Ф.Ф., Малков В.П. Юридические клиники в России: возвращение через 150 лет// Правозащитник Урала. 2002. N 5–6.
8. Юридическая клиника // Ряз. газ. «Новый Дом». 2006. N 10 (42). С. 2.
9. <http://www.lawclinic.ru>
10. <http://www.utro-russia.ru/video.html?vid=37588>
11. <http://www.alaniatv.ru/home/3-politics/10252-2012-02-02-13-35-47>
12. <http://ria.ru/politics/20120206/558125708.html>

Административно-правовые проблемы испытания при приеме на службу в таможенные органы и подписания контракта

Иванов Игорь Николаевич, аспирант

Московская государственная юридическая академия им. О.Е. Кутафина

Испытание гражданина Российской Федерации, поступающего на службу в таможенные органы на условиях контракта, проводится с целью определения личных и деловых качеств, уровня квалификации.

Гражданину, поступающему на службу в таможенные органы, может быть установлено испытание продолжительностью до шести месяцев в зависимости от уровня его профессиональной подготовки и должности, на которую он поступает. Вместе с тем, критерии установки испытательного срока от уровня профессиональной подготовки и занимаемой должности нормативно не определены, в связи с чем, решение данного вопроса происходит в каждом конкретном случае индивидуально.

Установление испытания является правом, а не обязанностью начальника таможенного органа.

При установлении гражданину испытательного срока, гражданин назначается на соответствующую должность стажером без присвоения ему специального звания. На период прохождения испытания с ним заключается срочный трудовой договор. Трудовые отношения с гражданином в данный период регламентируются законодательством Российской Федерации о труде.

Продолжительность испытания указывается в приказе о назначении на должность. Срок испытания может быть

сокращен по решению начальника таможенного органа, назначившего указанного гражданина на должность.

В настоящее время прохождение испытания регулируется Инструкцией о порядке и условиях прохождения испытания при приеме на службу в таможенные органы Российской Федерации, утв. приказом ФТС России от 3 июля 2006 г. N 612 [1].

Организация и ответственность за прохождение испытания гражданина, принятого на службу в таможенные органы, возложена на начальника структурного подразделения таможенного органа, в котором гражданин будет проходить испытание. Для оказания помощи приказом начальника таможенного органа назначается наставник из числа должностных лиц этого структурного подразделения.

В целях подготовки гражданина к исполнению должностных обязанностей и систематического контроля за прохождением испытания начальник структурного подразделения совместно с наставником составляет индивидуальный план прохождения испытания, который утверждает начальник таможенного органа, и доводит до сведения гражданина под подпись.

В период прохождения испытания гражданин должен:

а) изучать Конституцию Российской Федерации, Таможенный кодекс Российской Федерации, Федеральный

закон «О службе в таможенных органах Российской Федерации» и другие нормативные правовые акты, определяющие компетенцию таможенных органов, содержание служебной деятельности гражданина, а также особенности деятельности подразделения, в котором он проходит службу;

б) овладевать навыками по занимаемой должности, изучать передовые методы и формы служебной деятельности, повышать уровень профессиональных знаний;

в) выполнять обязанности по занимаемой должности и отдельные поручения непосредственного начальника без права самостоятельного принятия решения по таможенному оформлению товаров и транспортных средств, начислению и взиманию таможенных платежей и сборов и совершения других организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций по занимаемой должности;

г) сдавать начальнику структурного подразделения зачет (в форме собеседования, тестирования и т.д.) по знанию вышеуказанных нормативных правовых актов и должностной инструкции по конкретной должности.

По итогам прохождения испытания начальник структурного подразделения составляет на гражданина отзыв, в котором дает характеристику, отражающую личные и деловые качества, уровень профессиональной подготовленности и способность гражданина самостоятельно исполнять обязанности по конкретной должности, знание документов, регламентирующих деятельность таможенного органа, и другие объективные показатели.

Итоги прохождения гражданином испытания рассматриваются аттестационной комиссией таможенного органа в срок, не позднее, чем за три дня до истечения срока испытания и, как правило, в присутствии гражданина.

Начальник структурного подразделения и наставник принимают участие в работе аттестационной комиссии, которой докладывают о результатах прохождения гражданином испытания.

Аттестационная комиссия, рассмотрев отзыв о прохождении испытания, заслушав при необходимости начальника структурного подразделения и гражданина, выносит заключение о целесообразности приема (или отказа в приеме) гражданина на службу по контракту.

Заключение аттестационной комиссии, рекомендующей принять гражданина на службу в таможенные органы, утверждается начальником таможенного органа. С гражданином заключается контракт о службе в таможенных органах Российской Федерации и производится назначение на соответствующую должность приказом таможенного органа.

При неудовлетворительном результате испытания начальник таможенного органа принимает письменное решение об увольнении гражданина с указанием причин, послуживших основанием для признания этого гражданина не выдержавшим испытание, и доводится до сведения гражданина под подпись не позднее, чем за три дня до истечения срока испытания.

После принятия соответствующего решения начальником таможенного органа с учетом заключения аттестационной комиссии о результатах прохождения гражданином испытания издается приказ о расторжении срочного трудового договора.

При условии, что срок испытания истек, а гражданин продолжает работать, то он считается выдержавшим испытание и с ним заключается контракт о службе в таможенных органах в соответствии с установленным порядком.

В законе установлен исчерпывающий перечень лиц, в отношении которых испытание не устанавливается. Испытание не устанавливается:

1. для выпускников образовательных учреждений Федеральной таможенной службы;
2. для граждан, поступающих на службу в таможенные органы на конкурсной основе.

Следует отметить, что включение в перечень лиц, освобождающихся от прохождения испытания, граждан, поступающих на службу в таможенные органы на конкурсной основе, являются недоработкой законодателя. Во-первых, поступление на службу в таможенные органы на конкурсной основе осуществляется только на должности федеральной гражданской службы, а никак не на должности сотрудников. Во-вторых, граждане, поступающие на должности федеральных гражданских служащих, не освобождаются от прохождения испытания, установление которого регулируется Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Любопытно, что в Инструкции N 612 перечень лиц, в отношении которых испытание не проводится, остается открытым, указывая в п. 3, что испытание не устанавливается в других случаях в соответствии с законодательством Российской Федерации о труде. Категории граждан, которым не устанавливается испытательный срок, закреплены ст. 77 Трудового кодекса [2].

Однако не весь установленный данной статьей перечень может быть применен к службе в таможенных органах. Представляется, что дополнительно к категориям лиц, указанных в п. 3 комментируемой статьи, испытательный срок также не должен устанавливаться в отношении:

- беременных женщин и женщин, имеющих детей в возрасте до полутора лет;
- лиц, окончивших имеющие государственную аккредитацию образовательные учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования и впервые поступающих на работу по полученной специальности в течение одного года со дня окончания образовательного учреждения;
- лиц, приглашенных на работу в порядке перевода от другого работодателя по согласованию между работодателями.

Расходы, связанные с прохождением гражданином, поступающим на службу в таможенные органы, вра-

чебной комиссии учреждения государственной или муниципальной систем здравоохранения, возмещаются Федеральной таможенной службой.

Подробно порядок и условия заключения контракта урегулированы приказом ФТС России от 1 декабря 2008 г. N 1504 «Об утверждении Положения о порядке заключения контракта о службе в таможенных органах Российской Федерации и типовой формы контракта о службе в таможенных органах Российской Федерации» (далее — Положение N 1504) [3].

Согласно п. 1 Положения N 1504 контракт имеет право заключить:

1) гражданин, поступающий на службу в таможенные органы без установления испытания;

2) гражданин, поступающий на службу в таможенные органы, в случае установления испытания — после его прохождения;

3) сотрудник, не достигший предельного возраста пребывания на службе в таможенных органах;

4) сотрудник, достигший предельного возраста пребывания на службе в таможенных органах, которому продлен срок пребывания на службе сверх предельного возраста.

Отказ гражданину в заключении контракта возможен при наличии ограничений в приеме на службу в таможенные органы и при ее прохождении, а также при несоответствии требованиям к состоянию здоровья граждан, поступающих на службу в таможенные органы, и сотрудников таможенных органов, занимающих соответствующие должности, установленным Правительством Российской Федерации.

Контракт заключается в письменной форме между гражданином и соответствующим таможенным органом в лице его начальника, оформляется в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, один из которых хранится в личном деле сотрудника, другой выдается сотруднику.

Контракт о службе в таможенных органах носит срочный характер. Он может заключаться на срок один год, три года, пять или десять лет, а также до достижения гражданином предельного возраста пребывания на службе в таможенных органах. Конкретный срок действия контракта закрепляется в контракте.

При назначении сотрудника на должность издается приказ таможенного органа и подписывается контракт.

Пункт 19 Положения N 1504 закрепляет обязанность начальника таможенного органа, заключившего служебный контракт, не позднее, чем за три месяца до истечения срока контракта письменно предупредить сотрудника об истечении срока контракта и о возможности его увольнения со службы в таможенных органах в соответствии с подп. 4 п. 2 ст. 48 Закона.

Не позднее, чем за два месяца до истечения срока действия контракта при наличии заявления сотрудника о заключении контракта на новый срок руководитель структурного подразделения (начальник таможенного органа)

направляет характеристику на данного сотрудника в кадровое подразделение таможенного органа, начальник которого уполномочен на заключение контракта с этим сотрудником.

В характеристике дается объективная оценка деловых и личных качеств сотрудника, указывается уровень профессиональной подготовки, знание законодательных и иных нормативных актов, регулирующих практическую деятельность сотрудника, результаты служебной деятельности, способность качественно решать возложенные на него задачи, а также предложения о заключении (не заключении) контракта на новый срок.

Решение о заключении (не заключении) контракта с сотрудником на новый срок принимается начальником соответствующего таможенного органа, имеющим право назначения на соответствующую должность не позднее, чем за месяц до истечения срока контракта (руководителем ФТС России — не позднее, чем за две недели).

Интересно, что ни Закон, ни Положение N 1504 не устанавливают основания для не заключения контракта на новый срок. Также отсутствует правовая обязанность руководителя таможенного органа обосновывать сотруднику таможенного органа причины не заключения контракта на новый срок. Проанализировав указанные нормативных правовых акты, можно сделать вывод, что независимо от характеристики, предложений непосредственного начальника сотрудника заключение контракта на новый срок — это самостоятельное право начальника таможенного органа.

В настоящее время единый перечень данных должностей отсутствует. Порядок заключения контракта и его типовая форма устанавливаются руководителем Федеральной таможенной службы. Данный порядок и типовая форма контракта установлены Положением о порядке заключения контракта о службе в таможенных органах Российской Федерации и типовой формы контракта о службе в таможенных органах Российской Федерации, утв. приказом ФТС России от 1 декабря 2008 г. N 1504.

Обязательным условием, которое необходимо включать в контракт, является ответственность сторон за невыполнение взятых на себя обязательств.

Формулировка данного пункта носит усеченный характер, так как называет только одно из обязательных условий контракта, оставляя фактическое содержание контракта за рамками законодательного регулирования. Этот пробел восполняется Положением N 1504.

Условия, подлежащие включению в контракт, Положение подразделяет на обязательные (необходимые) и дополнительные условия службы сотрудника.

Обязательными признаются условия, по которым стороны должны достичь соглашения и которые должны зафиксировать в контракте:

- 1) наименование должности с указанием структурного подразделения таможенного органа и места нахождения;
- 2) дата начала исполнения служебных обязанностей;

- 3) срок действия контракта;
- 4) права и обязанности сотрудника;
- 5) права и обязанности начальника таможенного органа;
- 6) условия оплаты труда;
- 7) режим служебного времени и времени отдыха;
- 8) ответственность сторон за невыполнение взятых на себя обязательств.

Дополнительными считаются условия, вносимые в контракт по усмотрению сторон и конкретизирующие условия службы или устанавливающие дополнительные гарантии и компенсации сотруднику и членам его семьи.

Стороны могут оговорить в контракте и любые другие условия, определяющие их дополнительные взаимные права и обязанности, которые не должны противоречить законодательству Российской Федерации.

Литература:

1. Приказ Федеральной таможенной службы от 3 июля 2006 г. N 612 «Об утверждении Инструкции о порядке и условиях прохождения испытания при приеме на службу в таможенные органы Российской Федерации». — Российская газета. — N 177. — 12. 08. 2006 г.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ. — Российская газета. — N 256. — 31. 12. 2001 г.
3. Российская газета. — N 55. — 01. 04. 2009 г.

Охраняемые элементы произведения: часть произведения, наименование, персонаж

Ковалева Яна Анатольевна, студент
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Одним из нововведений части четвертой Гражданского Кодекса РФ является легальное закрепление авторско-правовой охраны не только произведения в целом, но и любой его оригинальной части, отвечающей критериям охраноспособности. «Тем самым авторское право принципиально отличается от патентного права и от права на товарные знаки, которые всегда охраняют объект целиком [3]».

Проследив изменения в законодательном регулировании авторских прав, нетрудно заметить, что возможность признания части произведения самостоятельным объектом авторских прав была закреплена еще в п. 3 ст. 6 действовавшего ранее Закона РФ от 9 июля 1993 г. N 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» (далее ЗоАП). Однако, это могло иметь место лишь при наличии двух условий, во-первых, часть произведения должна быть «результатом творческой деятельности», во-вторых, «может использоваться самостоятельно». Такая законодательная формулировка, по сути, привела к различию правового режима произведения в целом, и отдельной его части, поскольку критерии их правовой охраны не совпали. Для произведения в целом таковыми являлись творческий характер и объективная форма выражения, а для части произведения, к перечисленному добавлялась еще и «необходимость самостоятельного использования». Буквальное толкование п. 3 ст. 6 ЗоАП в том смысле, что охрана всего произведения в целом и его отдельных частей подчиняется разным критериям, создавало неоправданное

противоречие в режиме части произведения и самого произведения в целом, что создавало определенные трудности в правоприменении.

В этом смысле следует признать удачным введение в п. 7 ст. 1259 ГК РФ новой формулировки охраны части произведения, без указания на необходимость ее самостоятельного использования. В современном отечественном авторском праве критерии охраноспособности произведения и его части совпадают.

Итак, согласно п.7 ст. 1259 ГК РФ авторские права распространяются на часть произведения, на его название, на персонаж произведения, если они по своему характеру:

- могут быть признаны самостоятельным результатом творческого труда автора;
- отвечают требованиям, установленным пунктом 3 настоящей статьи (выражение в какой-либо объективной форме).

Благодаря первому критерию устанавливаются объективные пределы распространения авторских прав в виде творческого труда автора. Тем самым, как справедливо отмечает А. Клишина: «Законодатель не признает возможности возникновения такой ситуации, когда за использование общеупотребительных слов в устной или письменной речи необходимо будет выплачивать авторское вознаграждение или, что еще более обременительно, испрашивать разрешение на их употребление у авторов, использующих их в названиях своих литературных произведений [12]».

Второй критерий дифференцирует авторские права на одну и ту же часть произведения в зависимости от формы ее выражения. Например, когда речь идет о персонаже, мы будем иметь разных правообладателей в зависимости от избранной формы выражения. Поэтому и персонажи могут быть различными: литературными, изобразительными, музыкальными, звуковыми и т.д.

В теории российского авторского права выработаны различные точки зрения относительно понятия «части произведения». По мнению Э.П. Гаврилова: «Под частью произведения понимается как механически выделенная из него часть (фрагмент картины, отрывок кинофильма, строфа стихотворения, заглавие произведения и т.п.), так и такая часть, которая создана с помощью творчества другого лица (адаптация главы из книги и т.п.)» [4]. В.Э. Фридман в своей монографии предлагает такое определение части произведения: «Часть произведения, охраняемая авторским правом — это элемент внутренней или внешней формы произведения, при условии, что такой элемент обладает оригинальностью и потенциальной возможностью использования независимо от произведения в целом. Частью произведения могут являться, в том числе, название, персонажи, иные элементы внутренней или внешней формы произведения [11]».

В российской юридической литературе неоднократно отмечалось, что при решении вопроса об охраноспособности части произведения, прежде всего, необходимо понять, какие из элементов произведения в принципе охраняемы или юридически значимы, а какие не охраняемы или юридически безразличны [8]. Структура произведения с точки зрения его юридической охраны, была предложена В.Я. Ионасом. В частности, к юридически безразличным (то есть неохранным) элементам он отнес тему, материал произведения, «сюжет как схему событий и действий, о которых повествуется [5]». К охраняемым элементам автор относит художественную форму, включая систему образов, а также язык литературного произведения. По мнению А.П.Сергеева, развивающего классификацию В.Я. Ионаса, созданные автором образы, в том числе персонажи, относятся к так называемой внутренней форме произведения, в то время как язык произведения относится к внешней форме [8]. Так, язык произведения как юридически значимый и охраняемый его элемент может быть заимствован в ограниченных случаях, например, с целью цитирования с обязательным указанием источника.

Персонаж, представляющий собой элемент формы произведения, является юридически значимой частью произведения и подлежит правовой охране, что особо подчеркивается в п.7 ст.1259 ГК РФ. Стоит отметить, что понятие «персонаж» получило легальное закрепление в сфере авторского права только с введением в действие части четвертой ГК РФ. И только п. 3 ст. 7 Закона РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» содержит указание на необходимость регистрации в качестве товарных знаков

персонажей из известных в Российской Федерации произведений без согласия обладателей авторских прав.

Поскольку в законе не раскрыто содержание понятия «персонаж», определение последнего является предметом изысканий ученых в области авторского права. Само слово происходит от латинского «persona» и означает действующее лицо пьесы (спектакля), сценария, романа, кинофильма и других художественных произведений. Законодательство и научная литература в области авторского права в России свидетельствует о том, что охраняется не идея, а ее оригинальное выражение. Из этого следует, что правовая охрана персонажам предоставляется при условии, что они представляют собой не идею произведения, а оригинальное выражение этой идеи. В качестве примера отмечается, что «охраняя уникальные черты Микки Мауса, нельзя распространять монопольные права на все фильмы с участием мышей [6]».

В своей работе Д. Борисенко приводит следующую классификацию персонажей:

- вымышленные персонажи, в том числе создаваемые артистами (так называемые одушевленные персонажи);
- нечеловеческие анимационные персонажи, в том числе из комиксов или кинофильмов (так называемые неодушевленные персонажи) и
- реальные лица — знаменитости.

Источником для вымышленных персонажей, как отмечается в научной литературе, в основном являются литературные произведения, комиксы, художественные произведения, кинематографические произведения [2]. Так, например, по роману знаменитой писательницы Джейн Остин «Гордость и предубеждение» создано большое количество кинолент. По сей день это произведение остается наиболее экранизируемым из всех ее романов. Первой была черно-белая английская экранизация «Гордости и предубеждения», которая появилась в далеком 1938-м году. Следующая кинокартина по этому же произведению, снятая США, вышла уже через два года. Затем последовали экранизации 1980, 1995 годов, наконец в 2005 году была снята последняя из известных на сегодняшний день экранизаций романа о Элизабет Беннет и мистере Дарси. К настоящему моменту снято десять фильмов по этой книге Джейн Остин, с учетом фильмов по мотивам [13]. И, несмотря на то, что все эти кинематографические произведения были созданы по роману «Гордость и предубеждение», персонажи из этих фильмов не являются частью знаменитого романа, а представляют собой самостоятельные результаты творческого труда артистов и режиссеров. Они являются охраняемой частью разного целого. Однако следует отметить, что сценарий, по которому были сняты указанные фильмы, является производным произведением по отношению к роману, поэтому для его экранизации необходимо получить согласие автора на использование литературного произведения в качестве сценария для аудиовизуального произведения.

«В зависимости от того, о каком произведении науки, литературы или искусства идет речь, мы будем иметь

разные персонажи, носящие одинаковое название. Исторический персонаж Наполеон может принадлежать монографическим изысканиям по истории международных отношений, военного дела, бесчисленным романам и полотнам живописцев [12]».

Следует отметить, что в литературе существует два подхода к определению оригинальности персонажа. Так, например, Д. Филин в своей статье придерживается следующего мнения: «Если речь идет об оригинальном персонаже из литературного произведения, автором персонажа, несомненно, должен признаваться автор исходного литературного произведения. Последующее создание аудиовизуального произведения уже не влияет на определение авторства персонажа — его автором по-прежнему должен признаваться автор исходного литературного произведения [10]». Представителями второго подхода, в частности А. Клишиной, В. Энтин, Д. Борисенко, критикуется такой узкий подход к определению правообладателя персонажа. В обоснование своей позиции они приводят следующие доводы: «Искусственное введение изначального персонажа, единого для всех видов творческой деятельности, опасно. Это равносильно запрету на творчество [2]».

Несомненно, следует согласиться со второй точкой зрения. Словесного описания персонажа недостаточно, чтобы претендовать на обладание авторскими правами на его изображения. Наглядным примером этого утверждения является известный российский персонаж Чебурашка. Как утверждают некоторые исследователи, это слово существовало в словаре Ожегова еще задолго до того, как Успенский написал свою сказку, в которой привел литературное описание персонажа: «Чебурашку сделали на игрушечной фабрике, но сделали так плохо, что невозможно было сказать, кто же он такой: заяц, собака, кошка или вообще австралийский кенгуру? Глаза у него были большие и желтые, как у филина, голова — круглая, заячья, а хвост коротенький и пушистый, такой, какой бывает обычно у маленьких медвежат. Мои родители утверждали, что Чебурашка — это неизвестный науке зверь, который водится в жарких тропических лесах [9]». Впоследствии Успенский с Качановым написали сценарий по этой книге, а по приведенному выше описанию несколько художников нарисовали таких Чебурашек, в частности, В.С. Алфеевский, Б.П. Степанцев, М.А. Скрипова-Ясинская, и только Л.А. Шварцман придумал изображение всеми узнаваемого персонажа. Во всех приведенных случаях это персонажи, но персонажи различных объектов авторских прав — книги, иллюстрации к книгам, фильма, автор каждого из них имеет самостоятельные авторские права на конкретное изображение или описание персонажа.

Если в персонаже как в образе, созданном автором, мы можем увидеть результат его творческого труда, то разглядеть творческий труд, выразившийся в сочетании двух, трех слов, составляющем название произведения, гораздо труднее. Не вызывает сомнения тот факт, что творческий труд автора, вложенный в созданные им персонажи, в их

взаимоотношения (сюжет), неравнозначен творческому труду, приложенному для сочинения названия произведения. Можно даже говорить о том, что название всегда обусловлено темой, сюжетом произведения, и образами, в которых они воплощаются. Однако, с точки зрения авторского права, название произведения, точно также как и персонаж является частью произведения, на которую распространяются авторские права. И критерии их охраноспособности остаются неизменными. Основная специфика охраны названия произведения состоит в возможности признания его самостоятельным результатом творческого труда автора. Можно ли говорить о творческом характере таких названий, как «Обломов», «Капитанская дочка», «Вишневый сад» или «Война и мир»?

Не случайно в данном перечне приведены одни из известнейших произведений знаменитых российских писателей. В нашем сознании все эти названия неразрывно связаны с произведением, которое они именуют, с комплексом образов и персонажей, которые такое произведение составляют, и конечно же с личностью самого автора. А.В. Рахмилович даже говорит об особом «праве на имя» произведения: «Обуславливая защиту названия произведения его способностью к «самостоятельному» использованию, Закон тем самым создает «право на имя» произведения. Субъектом данного права является тот, в чьих интересах Закон охраняет это название, — автор произведения [7].»

М.М. Агарков утверждает: «Охрана имени должна иметь место лишь постольку, поскольку оно является средством индивидуализации. Воспрещение всякому и каждому пользоваться тем же именем, даже в том случае, если этим не наносится никакого ущерба его законному носителю и не представляется никакой опасности смешения в глазах общества различных индивидуальностей, являлось бы ничем не оправдываемым ограничением свободы личности [1]». Эти положения полностью применимы к охране названия произведения. Название только тогда может быть признано самостоятельным результатом творческого труда автора, когда его связь с произведением очевидна, не вызывает сомнений у окружающих, и применения такого названия для обозначения им другого произведения несомненно ввела бы читательскую или какую-либо иную аудиторию в заблуждение. Таким образом, «условием возникновения авторского права на название произведения является не просто обнародование произведения, но значительно большее — приобретение этим произведением широкой известности под своим названием [7]».

Итак, гражданское законодательство, устанавливая правовую охрану весьма востребованных в настоящее время отдельных частей произведения, таких как название и персонаж, обеспечивает еще более обширную защиту прав авторов от незаконного использования результатов их творческой деятельности, тем самым создавая предпосылки для вовлечения в гражданский оборот всех охраняемых частей произведения отдельно от него самого.

Литература:

1. Агарков М.М. Право на имя. В сб. статей по гражданскому и торговому праву памяти профессора Габриеля Феликсовича Шершеневича. М., 1915.
2. Борисенко Д. Персонаж как законодательно признанная часть произведения, на которую распространяется авторское право // Интеллектуальная собственность. Авторские и смежные права — № 2, 2011.
3. Гаврилов Э.П., Еременко В.И. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (постатейный). — М.: Экзамен, 2009.
4. Гаврилов Э.П. Комментарий к Закону Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах». Судебная практика. М.: Экзамен, 2003.
5. Ионас В.Я. Критерий творчества в авторском праве и судебной практике. М.: Юридическая литература, 1963.
6. Кравец Л. Знаменитости и предприниматели: общность и столкновение интересов // Интеллектуальная собственность. — № 2, 2000.
7. Рахмилович А.В. Название произведения как объект авторского права // Журнал российского права, N 11, ноябрь 2002 г.
8. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Проспект, 2004.
9. Успенский Э. Крокодил Гена и его друзья. — М.: Дет. лит., 1966.
10. Филин Д. Имя, образ, внешний вид: персонаж как новый объект авторского права // ИС. Авторское право и смежные права. — № 6, 2007.
11. Фридман В.Э. Охрана частей и структурных элементов произведения как объектов авторского права в России и США: Автореф. на соиск. ученой степ. канд. юрид. наук. М., 2005.
12. Энтин В., Клишина А. Персонаж как охраняемая часть произведения // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. — № 5, 2008.
13. <http://jane-austen.ru/ekranizacii-jain-ostin>

International Experience in Realization of Russia Federal Procurement Policy

Колышева Ирина Бекеновна, аспирант
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Целью данной статьи является приобретение международного опыта в осуществлении политики государственных закупок. Государственные закупки — процесс, используемый национальными правительствами, чтобы купить или арендовать товары и услуги. Определенные процедуры могут отличаться между странами, но все же цели реализации закупочной политики очень подобны. Эти цели состоят в том, чтобы увеличить конкуренцию, предлагая справедливый доступ к предполагаемым потребителям, при максимизации дохода, полученного от расхода общественного капитала, и содействия ответственному использованию ресурсов. Таким образом, политика государственных закупок влияет на развитие рыночных отношений в стране.

Ключевые слова: государственные закупки, государственные работы, товары и услуги, электронный аукцион, правительство, контракт, политика, закон.

The goal of given article is purchase of the international experience in realization of Federal Procurement policy. Federal Procurement is the process used by national governments to purchase or lease goods and services. Specific procedures may differ between countries, yet the goals for procurement policies are very similar. These goals are to increase competition by offering fair access to prospective bidders, maximizing the value received through the expenditure of public funds, and promoting the responsible use of resources. Thus, the Federal Procurement policy influences progress of market attitudes in the country.

Keywords: Federal Procurement, public works, goods and services, electronic auctions, government, contract, policy, law.

Federal procurement generally requires competitive bidding on contracts which exceed a certain monetary threshold. In these instances, a request for proposal (RFP) is issued with specific guidelines, and bids are submitted for

review. The contract is generally given to the bidder which can meet all of the required specifications at the lowest price. Exemptions to this policy can occur in cases where only one source of supply exists, or when one supplier has proven to

be far superior in performance to the others. Thus, the Federal Procurement policy influences progress of market attitudes in the country.

Let's consider the examples of Federal Procurement in the modern countries. In the United States, federal procurement policies are determined by legislative action and by recommendations from the Office of Federal Procurement Policy, a subdivision of the Office of Management and Budget, established in 1974. Those policies are published in the Federal Acquisition Regulation (FAR), which is issued jointly by the Department of Defense (DoD), the General Services Administration (GSA) and the National Aeronautics and Space Administration (NASA). The FAR applies not only to direct purchases made by the government, but also to purchases made by federal grant recipients. Periodic audits called contractor procurement system reviews are conducted at federal contractors and grant recipients to insure federal regulatory compliance [4].

In Canada, the governmental body primarily responsible for federal procurement is the Public Works Government Services Canada (PWGSC). A law passed in 2005 created a list of preapproved suppliers to be used for standing orders, which covers the procurement of several of the most commonly purchased assets including automobiles, fuel, office supplies and professional services. If the purchase exceeds monetary values set for different categories, then the PWGSC opens the procurement up to the bidding process and advertises it on the Government Electronic Tendering Service. This step can only be bypassed in cases where a life threatening situation exists, national security could be compromised, there is only one source available for the product, or for items which fall below the monetary limits.

In Australia, the Finance Minister issues Commonwealth Procurement Guidelines (CPG's) which outline Australian federal procurement requirements. Like Canada, Australia has developed lists of approved suppliers, called common use arrangements (CUA), for the purchase of a wide variety of goods ranging from stationary and supplies to temporary labor. In most regions, governmental agencies are required to use a CUA if it exists for the products being purchased. Larger contracts which require an open bid process are advertised on an electronic system called Aus Tender.

Most European countries have similar federal procurement requirements and processes. Members of the European Community (EC), however, must also implement procurement regulations which comply with EC procurement policies. These policies include non-discrimination between member countries in the procurement process, and requirements that vendors meet certain environmental sustainability standards. Contracts which involve defense or national security are not subject to EC regulations [5].

The City of New York centralized its purchasing function in 1917 after two years of successful «cooperative contracting for all departments and offices under the mayor» (Thomas, 1919, p. 27). Since then, centralized purchasing has gradually become common in state and local government. How-

ever, the centralization trend has been challenged in recent years. Many practitioners and researchers have contended that purchasing authority, especially in government, must be decentralized in order to provide more responsive support to end users, eliminate bureaucratic obstacles to program accomplishment, improve inter-departmental coordination, and empower service delivery managers to procure what they need without impediment by a centralized organization.

In a democratic government system, although there is a distinctive division of powers between the legislative, executive and judiciary branches, procurement authorities and responsibilities vary among countries. Indeed, in countries such as the United Kingdom and Malaysia, where policy implementation is carried out by the executive branch through non-legal means, procurement organizational. And all it's called like Policy Making and Management.

In many other countries, public procurements are regulated by formal rules and regulations. In the United States, the legislative branch, be it Congress, state legislature, local council or board of commissioners or directors, primarily influences public procurement systems through laws (by established procurement policies and regulations), and authorization and appropriations of programs leading to procurements [5].

Public procurement organizational structures within the executive branch vary with the size of the governmental units, from a very complex to a very simple structure. In small towns and villages, there is no procurement structure as their part-time managers are responsible for all administrative functions of government including budgeting, accounting, and procurement. In contrast, with large governmental units the procurement organizational structure is extremely complicated. Thus, it is essential that each level of management have well-defined authorities and responsibilities delineated throughout the structure, from the issuance of policies, regulations and standards of performance to the supervision and management of the workforce.

In 2005 Russia adopted a modern law on public procurement within the context of administrative reform aimed at implementing fair, transparent, competitive and cost-effective procurement proceedings.

By adopting the new law, the federal government established a unified system of public procurement for all state and municipal contracting authorities, including the state executive authorities, state extra-budgetary funds, local authorities, budget-financed institutions and other recipients of federal, regional and local budget funds. In general, Russian public procurement legislation is based on the provisions of the Civil Code of the Russian Federation (the Russian Civil Code) and the Budgetary Code of the Russian Federation and consists of [2]:

– Federal Law No. 94-FZ dated 21 July 2005 'On the Placement of Orders for the Procurement of Goods, Work and Services for State and Municipal Needs', in force since 1 January 2006 (hereinafter the Public Procurement Law); and

– other specific laws, including Federal Law No. 213-FZ dated 27 December 1995 ‘On the State Order for Defense’, Federal Law No. 79-FZ dated 29 December 1994 ‘On State Material Reserves’, Federal Law No. 60-FZ dated 13 December 1994 ‘On Supplies for Federal Government Needs’, Federal Law No. 53-FZ dated 2 December 1994 ‘On the Procurement and Delivery of Agricultural Goods, Raw Materials and Commodities for State Needs’, which govern the procurement of specific types of goods.

Within the framework of the Public Procurement Law and in the cases specified therein, the president, the government of the Russian Federation and the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, as an authorized government body responsible for normative legal regulation of public procurement, may all issue respective regulations. The Public Procurement Law is enforced by the state arbitration courts, which are part of the state court system in Russia and deal with the resolution of economic disputes, and state courts of general jurisdiction in disputes with the participation of individuals.

Supervision over public procurement, except for control over the state order for defense, is exercised at federal level by the Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation (hereinafter the FAS), and at the level of the constituent entities of the Russian Federation or the local municipal authorities by the respective authorized supervisory agency. A lawsuit challenging the validity of a decision issued by the contracting authorities can be filed by a ‘participant in the placement of an order’ (bidder) and the FAS or other authorized supervisory agency.

In April 2011 the legislative authority of the Russian Federation is considering amendments to the Public Procurement Law related to the procedure for determining the initial contracting price. If the proposed amendments are adopted, all state (municipal) customers will be obliged to indicate in the auction documentation the base for calculating the initial price and the calculation itself. The initial price shall be determined on the basis of publicly available sources (state statistical information, market research, information from previously concluded state (municipal) contracts, etc.). The government of the Russian Federation will be entitled to establish the methodology for calculating the initial price and limits on the sources for calculating the price for some goods. Additionally, as of February 2011 two further draft laws that introduce amendments to the Public Procurement Law had been developed by the FAS and by the Ministry of Economic Development, respectively. The proposed amendments drafted by the FAS focus on the following issues:

– Exclude the request for price quotations as a form for placing orders. As an alternative a so-called ‘short auction’ form should be used, which should be completed within seven days of the announcement date;

– Establish annual limits for all customers on consumer goods such as cars, furniture etc. (especially, premium class goods) as a way of reducing corruption in public administration;

– It is possible that the application of the breach of order placement procedure (see question 36) will be subject to the payment of state duty. Such applications should be filed online. The amendments prepared by the Ministry of Economic Development are still being elaborated, but should be made publicly available in May 2011. Based on several interviews with state officials, the Ministry of Economic Development of the Russian Federation has drafted a completely new law that will replace the existing Public Procurement Law.

From 1 January 2011 all state and municipal customers are obliged to place all procurement orders for goods, work and services specified by the government of the Russian Federation in public e-auctions. The announcements of all procurement orders for goods, work and services shall be accumulated on one official website [4]. As at February 2011, 68 percent of all state and municipal customers are registered on this website and place information about orders here. In the meantime, eligible electronic trading platforms (to conduct electronic auctions) have been selected by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation together with the FAS. As at January 2011 the total number of active electronic trading sites has been reduced to five [4, 5]. Due to the trend of enhancing transparency and reducing corruption in the area of procurement, administrative sanctions (the maximum amounts of fines imposed on operators of e-auctions and state and municipal customers) have been increased for various violations of the Public Procurement Law. To participate in an electronic auction, a supplier should be duly registered on the appropriate electronic trading site (from the five mentioned above). For registration purposes, the supplier should obtain an electronic digital signature and receive accreditation on the trading site. In practice these requirements can be met either by a Russian legal entity or by the representative office (or branch) of a foreign legal entity, and not by the foreign legal entity itself.

Thus, today more than ever, the government must ensure that it spends money wisely and eliminates waste and abuse of taxpayer dollars. With more than one out of every six dollars of Federal government spending going to contractors, it is imperative that contract actions result in the best value for the taxpayer. The Office of Federal Procurement Policy (OFPP) in the Office of Management and Budget plays a central role in shaping the policies and practices federal agencies use to acquire the goods and services they need to carry out their responsibilities.

As for USA, Federal procurement generally requires competitive bidding on contracts which exceed a certain monetary threshold. In these instances, a request for proposal (RFP) is issued with specific guidelines, and bids are submitted for review. The contract is generally given to the bidder which can meet all of the required specifications at the lowest price. Exemptions to this policy can occur in cases where only one source of supply exists, or when one supplier has proven to be far superior in performance to the others. In Canada, the governmental body primarily responsible for federal pro-

curement is the Public Works Government Services Canada (PWGSC). A law passed in 2005 created a list of preapproved suppliers to be used for standing orders, which covers the procurement of several of the most commonly purchased assets including automobiles, fuel, office supplies and professional services. If the purchase exceeds monetary values set for different categories, then the PWGSC opens the procurement up to the bidding process and advertises it on the Government Electronic Tendering Service. This step can only be bypassed in cases where a life threatening situation exists, national security could be compromised, there is only one source available for the product, or for items which fall below the monetary limits.

Like Canada, Australia has developed lists of approved suppliers, called common use arrangements (CUA), for the purchase of a wide variety of goods ranging from stationary and supplies to temporary labor. In most regions, govern-

mental agencies are required to use a CUA if it exists for the products being purchased. Larger contracts which require an open bid process are advertised on an electronic system called AusTender.

Most European countries, including Russia, have similar federal procurement requirements and processes. Members of the European Community (EC), however, must also implement procurement regulations which comply with EC procurement policies. These policies include non-discrimination between member countries in the procurement process, and requirements that vendors meet certain environmental sustainability standards. Contracts which involve defense or national security are not subject to EC regulations. In Russia adopted a modern law on public procurement within the context of administrative reform aimed at implementing fair, transparent, competitive and cost-effective procurement proceedings.

Bibliography:

1. Civil law. In 3 volumes. 4-e izd. / Ed. AP Sergeyeva and JK Tolstoy, pereizd. — M.: 2006, Vol. 1 .
2. Civil law in Russia. / Ed. ZI Tsybulenko. — M., 2004, Part 1, 2.
3. Pilyaeva V.V. Comments to the Civil Code of the Russian Federation (itemized). Part 1 and 2. — M.: PBOYUL Grigoryan, AF, 2006.
4. About Federal Procurement, <http://www.wisegeek.com/what-is-federal-procurement.htm>
5. On the budget of the Social Insurance Fund of the Russian Federation in 2012 and the planning period 2013 and 2014 (372-FZ, 30.11.2011).
6. Federal Procurement all around the world, <http://ippa.org/jopp/download/vol1/Thai.pdf>
7. http://www.fss.ru/ru/fund/social_insurance_in_russia/124/130/index.shtml
8. Federal Law No. 231-FZ of December 18, 2006 amended Article 4 of this Federal Law. The amendments shall enter into force from January 1, 2008 See the Article in the previous wording <http://juslugi.ru/legislationru/zakonooo>

Причинная обусловленность конфликта интересов на государственной службе

Костюк Ольга Николаевна, советник управления Главного управления кадров
Министерство обороны Российской Федерации (г. Москва)

С целью предотвращения причинения вреда правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства, противодействия коррупционным правонарушениям, а также эффективного разрешения противоречий между личной заинтересованностью государственного служащего и публичными интересами государства важной научной задачей является исследование комплекса причин, обуславливающих возникновение конфликта интересов на государственной службе.

Очевидно, что причины и условия возникновения конфликтных ситуаций в государственно-административной среде детерминируются социально-правовой природой этого явления и связаны, с одной стороны, с институциональными особенностями функционирования системы государственной службы, а с другой — с конкретными поведенческими мотивами, ценностными, этическими,

морально-психологическими установками государственного служащего или социальной группы.

Наиболее существенным условием возникновения и протекания конфликтов в государственно-административной среде является характерный для нее тип социальной организации и доминирующая там ментальность субъектов государственно-властных отношений. Структурная упорядоченность элементов управления государством, их иерархичность, определенность процедур деятельности и ответственности субъектов служебных правоотношений предопределяют характер и уровень существующей конфликтности и конфликтного взаимодействия.

Непосредственно источник конфликтов содержится в управленческом процессе, который представляет собой выбор альтернатив, привлечение и распределение ре-

сурсов, применение власти и мер принуждения к выполнению определенных действий, ограничение и организацию несистемного поведения. В целом это приводит к тому, что процесс управления включает в себя постоянное возникновение и разрешение противоречий между субъектом и объектом управления.

Практика разрешения ситуаций конфликта интересов на государственной службе показывает, что их причины определяются теми фактическими условиями, в которых действуют государственные служащие. В их основе лежат противоречия и столкновения интересов, существующие в сфере государственного управления, в реальных условиях социально-экономического развития государства и общества, ориентированного в сторону коррумпированных сообществ [2, с. 141].

Государственная служба как социально-правовой институт обладает высокой степенью конфликтности, который, с одной стороны, обусловлен внешней средой, в которой органы государственной власти реализуют свои полномочия, а с другой стороны, внутренней средой, формируемой особенностями сферы социально-трудовых, административно-служебных и гендерных отношений [5, с. 36].

Многочисленные факторы внешней среды становятся для органов государственной власти источником неопределенности, а также источником изменения уровня конфликтности внутри организаций данного типа.

Возникновение конфликтов непосредственно в административно-государственной сфере приводит к негативным социально-политическим последствиями, которые не только отражаются на качестве социальной организации государственной службы и ее институциональном развитии, но и сказываются на жизнедеятельности общества в целом. Конфликты в системе государственной службы «зависят от внешних, по отношению к системе государственной службы, факторов и условий, вызванных как объективными социально-экономическими причинами, так и субъективными политическими факторами» [3, с. 98].

Реализация в России модели реформирования государственного сектора, связанной с проведением административной реформы и реформы государственной службы [4, 6], направленных на совершенствование и повышение эффективности государственного управления, в том числе привела к росту социальной напряженности и системного потенциала внутриорганизационных конфликтов государственно-властной сфере.

Обусловленность конфликтного потенциала внутренней среды органов государственной власти необходимо связывать также с особенностями взаимодействия структурных подразделений и их государственных служащих.

Кроме того, уровень конфликтности предопределяется спецификой организационного разделения функций, касающихся регулирования экономической деятельности, надзора и контроля, управления государственным иму-

ществом и предоставления государственных услуг, и непосредственно спецификой деятельности конкретного органа государственной власти как элемента механизма государственного управления.

Совокупность обстоятельств и факторов, действие которых приводит к возникновению конфликтов в целом и конфликта интересов в частности, являются начальным компонентом в системе генезиса конфликта. Исследование причинности конфликта интересов раскрывает природу этого явления, объясняет его происхождение, показывает, от чего зависит существование противоречий интересов, что способствует их сохранению, а что этому противодействует. Для государственных служащих знание причин возникновения конфликта интересов является одним из условий их успешной профессиональной деятельности, когда исключительно значение приобретает не только урегулирование реальных ситуаций конфликта интересов, но и профилактика их возникновения.

Проблему причинной обусловленности конфликта интересов на государственной службе необходимо решать в соответствии с общей теорией причинности, которая применительно к сфере государственного управления выражается в едином комплексе объективно-субъективных факторов и их связи, основанной на факте противоречия личных и публичных интересов. Строгое разделение объективных и субъективных причин конфликта, а тем более их противопоставление неправомерно. Любая объективная причина играет свою роль в возникновении конкретной конфликтной ситуации, в том числе в силу действия субъективных факторов, в свою очередь субъективные причины конфликта в итоге объективно детерминированы, в связи с чем практически у любого конфликта существует комплекс объективно-субъективных причин [1, с. 342–343].

Таким образом, причины возникновения конфликта интересов на государственной службе имеют объективно-субъективную обусловленность и выражаются в совокупности институциональных и социальных явлений и процессов, которые во взаимодействии с обстоятельствами, играющими роль условий, детерминируют ситуацию конфликта интересов как социально-правовое явление.

Отличительным критерием объективных причин возникновения конфликта интересов является их независимость от личностных (субъективных) качеств лица, его сознания и воли, ценностей и пристрастий. К таким следует отнести обстоятельства служебного взаимодействия и деятельности государственных служащих, которые приводят к столкновениям частных и публичных интересов, а именно: социологические, политические, экономические, идеологические причины, которые не организуют обратной причинно-следственной связи с действиями субъектов конфликта.

Субъективные («личностные») причины возникновения конфликта интересов связаны с наличием в нем индивидуально-психологических особенностей и «личностных» элементов должностного лица, связанных с

основными психологическими доминантами поведения личности.

На возникновение и развитие ситуации конфликта интересов оказывают влияние психофизиологические, психологические, этические и поведенческие свойства отдельной личности. Ценностные ориентации, цели, мотивы, интересы, потребности личности имеют значение для динамики конфликта. В условиях конфликта интересов важно, какой смысл и роль придает должностное лицо тому или иному объекту, проявляет ли данный индивид интерес к этому объекту и выступает ли он для него в качестве необходимой потребности.

Также в ситуации конфликта интересов значение будут иметь неадекватные оценки и восприятия должностным лицом своего поведения и поведения других лиц, поскольку занижение или завышение своих собственных качеств или качеств других лиц может порождать разнообразные противоречия, расхождение которых в реальном поведении индивидуума может стать причиной конфликта. В данном случае возникшее противоречие будет инициировано безотносительно к объективным причинам конфликта интересов.

Комплекс объективно-субъективных причин инициирует конфликт интересов при наличии определенных условий, взаимодействие которых порождает следствие: условия обеспечивают определенное развитие причин, необходимое для возникновения следствия. Таким образом, условия конфликта способствуют и создают предпосылки развития обычной ситуации социального взаимодействия в ситуацию потенциального или реального конфликта интересов [1, с. 455].

Вместе с тем, разграничить причины и условия возникновения конфликта интересов не всегда возможно, учитывая его потенциальный характер. Такое разграничение больше применимо в отношении конкретной конфликтной ситуации, где можно с достаточной определенностью разделить, что привело к противоречиям и наличию личной заинтересованности государственного служащего, а что лишь обусловило их возникновение. На более высоких уровнях анализа такое разграничение затруднено, поскольку в иерархической взаимосвязи те или иные явления и процессы выступают в одном случае в качестве причины, а в другом в качестве условия.

Повлиять на ситуацию потенциального конфликта интересов, предупредив его возникновение, возможно воздействуя системно как на причины, так и на условия его возникновения. Как правило, на практике воздействовать на условия, способствующие возникновению конфликта интересов, и тем самым блокировать действия причин, практически легче и доступнее, чем устранить причины образовавшейся конфликтной ситуации.

Таким образом, на основе изучения генезиса конфликта интересов в административно-государственной среде можно прийти к выводу, что основными объективными причинами возникновения и развития конфликта интересов являются:

- естественное столкновение интересов в административно-государственной сфере (конфликтность управленческой деятельности);
- несоответствие структуры государственного органа его компетенции, возложенным на него функциям и решаемым задачам;
- нарушение функциональных связей системы органов государственной власти и их структурных подразделений (неэффективное распределение компетенции);
- неэффективность межведомственного взаимодействия органов государственной власти;
- несовершенство законодательства Российской Федерации (наличие пробелов, коллизий и противоречий, коррупционных факторов в положениях нормативных правовых актов);
- несовершенство правовых механизмов предотвращения и урегулирования конфликта интересов, отсутствие критериев, позволяющих выявить ситуацию потенциального или реально существующего конфликта интересов;
- недостаточное использование современных технологий государственного управления (информационных, телекоммуникационных), отвечающих задачам реализации масштабных общегосударственных программ и проектов;
- несоблюдение и нарушение требований законодательства Российской Федерации о государственной службе, противодействию коррупции и др.;
- неисполнение (ненадлежащее) исполнение государственным служащим возложенных на него служебных и должностных обязанностей;
- несоответствие государственного служащего требованиям к замещаемой должности;
- отсутствие современных механизмов стимулирования государственных служащих и компенсации соблюдения ими ограничений и запретов, связанных с государственной службой.

Среди субъективных причин конфликта интересов на государственной службе можно назвать следующие:

- неудовлетворенные потребности государственных служащих (социальным статусом, денежным содержанием и т.д.);
- неадекватный уровень притязаний и предпочтений государственных служащих;
- недостаточная социально-психологическая компетентность и развитость морально-психологических качеств государственных служащих.

Что касается условий возникновения конфликта интересов в государственно-административной среде, характеризующих внешнюю микро- и макросреду развития конфликта, то они обусловлены, прежде всего, современным уровнем социально-экономического и политического развития государства.

Таким образом, система государственной службы и управления обладает значительным конфликтным потенциалом и разнообразием конфликтных ситуаций, которые обусловлены различием статусов и интересов

органов государственной власти, их структурных подразделений и должностных лиц, то есть «естественными» причинами объективно-субъективного свойства, основывающимися на функциональном разделении и разделении ролей.

Поскольку при реализации государственных полномочий полностью устранить конфликтность управленческого процесса не представляется возможным, основная

задача состоит в их предотвращении, урегулировании, минимизации негативных последствий. В этих целях исключительно важным представляется мониторинг комплекса причин и условий возникновения на государственной службе конфликта интересов, а также специфических факторов, инициирующих его возникновение применительно к конкретным сферам государственной деятельности, в том числе связанных с коррупционными рисками.

Литература:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога: 2-е изд. — СПб., 2006. — 528 с.
2. Барсукова Р.А. Уголовно-правовые аспекты борьбы со служебным подлогом в сфере государственной службы. — Алматы, 2005. — 141 с.
3. Магомедов К.О. Социология государственной службы: учебное пособие, изд. 2-е, перераб. и доп. — М., 2004. — 345 с.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 октября 2005 г. № 1789-р «О Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 46. Ст.4720.
5. Соловьев А.В. Конфликты на государственной службе: типология и управление. — М., 2008. с. 36.
6. Указ Президента Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 261 «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 11. Ст.1277.

Some aspects of the consumer markets functioning

Neverova V. Alexandra, senior teacher; Bartashuk V. Natalia, student
The South Russia State University of Economics and Service (Shakhty)

The state of the consumer market is one of the most important indicators of socio-economic situation of the country. Many complex processes that arise while matching supply of and demand for goods and services on the market ensure both cash income and total production and selling of goods, thus laying the foundations of financial stability. That is why the problem of effective legal operation of the consumer market is one of the most acute and urgent at the moment.

In order to confront crimes and other offenses on the consumer market effectively, it is necessary to examine the reasons for their occurrence and spread. This approach allows the most profound understanding of their nature and also helps to respond with appropriate measures. The responsibility of public authorities to detect and eliminate the causes and conditions that entail administrative violations is fixed by law. The factors leading to these reasons are the following:

- socio-economic;
- organization of law enforcement and other government agencies;
- the legal regulation in trade relations;
- legal education and legal nihilism [1, p.111].

The economic reasons are preconditioned by the imbalance of economic development (inequality of economic needs and opportunities) and objective contradiction between the

economic interests of persons engaged in sales, production of goods, and providing services, and economic interests of the State. But the main reason for administrative violation of law in the consumer market is a significant financial benefit associated with the illegal business.

The social causes of crime are derived from the conflict between the person, society and the State. The main reason here is dissatisfaction of a person with his or her status in society. As a result, he or she refuses the rules of conduct accepted in the society and the State.

An important factor that contributes to administrative violations in the consumer market is current law enforcement system imperfection. This happens through disunity and diversity of the legal and regulatory framework, as well as complicating of the illegal acts detection scheme by limiting the grounds for conducting inspections of businesses.

The other causes happen through the undermining of values among the greater part of the population (especially youth), resulting in the ideas about the easy ways to become rich by fraud and participation in the criminal and semi-criminal business. Various forms of antisocial and even criminal behavior have become recognized as socially approved.

Crimes committed in the consumer market belong to the category of crimes which are the most dependent on the will-

ingness of law-enforcement agencies to combat them. In other words, if there is a political will, all necessary organizational efforts are taken and material costs are incurred, in this case law enforcement agencies are quite capable of reducing the crime rate dramatically. However, crimes and other offenses in the consumer market have become increasingly sophisticated. The steady growth in the wholesale, retail and service industries is accompanied by a steady increase in the number of offenses committed at the consumer market businesses along with the decrease in their quality and public danger. As far as offenses in the consumer market are concerned, the current situation requires some changes in criminal law that will improve law enforcement, prosecution and legal procedure. It will help to prevent, combat and investigate crime in the consumer market.

Crimes in the consumer market are generally considered to be a kind of economic crime and they are distinguished as a separate classification group in the criminal law literature. We can identify the characteristics of crimes in question: they must be committed during the process of production or selling of goods (or importing goods for the purpose of their selling in the Russian Federation), performance of work and rendering services, and these acts must be committed by producers, performers, vendors, importers, authorized by the manufacturer (seller) or the consumers. These crimes are committed by the subjects in the exercise of social relations emerging in the consumer market which in themselves are legitimate or may be legitimate.

Crimes committed in the consumer market are divided into: the crimes infringing upon the legitimate interests of producers, performers, vendors, importers and authorized by the producers (seller) individuals (Art. 159, 165, Criminal Code, RF¹); crimes infringing upon the rights and legitimate interests of consumers (Art. 159, 171, 171–1, 236, 237, 238, Criminal Code, RF), which in their turn can be subdivided into crimes that cause or may cause direct harm to rights and legal interests of consumers (Art. 159, 171, 171–1, 236 and 238, Criminal Code, RF), and crimes that cause or may cause indirect harm to rights and legitimate interests of consumers (Art. 237, Criminal Code, RF). [2, p.106]

Currently, a lot of practical work is being done to improve the situation in the consumer market. Federal Law «On the basic State regulation of commercial activities in the Russian Federation»² was passed. The labour conditions of retail markets have been put into order since the beginning

of 2007. There control over the quality of manufactured and sold in the consumer market goods and services rendered was also tightened (Art. 22, 23)³.

A new revision of Art. 174–1 was formulated in 2010 (legalization (laundering) of money or other property acquired by a person through committing a crime). The offence specified in the Act was considerably concretized. The offence that involves small amounts of money was considered to be a non-criminal act and is punishable by a fine of 120 thousand roubles or in the amount of wages or other income obtained by a person during the period up to one year. The upper limit of the norms of the majority of the acts specified in Chapter 22 of the Criminal Code RF was significantly raised «Crimes in the sphere of economic activity». Large size, damage, large-scale income or debt is considered to be the amount exceeding 1,500000 roubles. Particularly large refers to 6,000000 roubles. (That is six times more than it used to be). Thus, the vast majority of offences committed in the sphere of economic activity are transferred from the sphere of criminal law to administrative, civil or any other area of law.

January 10, 2010 new regulations on punishment in the form of the restraint of liberty came into force. This kind of punishment is provided for the number of crimes in the consumer market, such as fraud, committed by a group or on a large scale, a crime committed by a person using his or her official status, transportation, storage, sale of goods, works or services that do not meet the requirements of safety of life or health of the consumer, as well as the illegal issue or use of an official document certifying the conformity of goods, works or services to the safety requirements (Art. 159, 174, 174–1 and 238, Criminal Code, RF).

Corruption has a significant impact on crime in the consumer market. It can take many forms – from lobbying corruption, patronage and protection of private businesses to providing benefits and granting privileges (especially access to budget funds and State property, the supply of confidential proprietary information). It puts pressure on competition through the enforcement authorities, or vice versa – guards businesses against such checks. In this regard, governmental measures taken in the Federal Law on May 4, 2011 № 97⁴ seem to be quite adequate and modern: the task is to make a bribe or a commercial bribe unprofitable.

Federal Law of December 7, 2011 № 420-FL⁵ (Art. 180) provides for a sanction as a penalty ranging from 500 thousand to 1 million roubles or other income of convict for the

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (с изм., внесенными Постановлениями Конституционного суда РФ от 13 июля 2010 г. № 15-П) // Рос. газ. 2010. 8 июня.

² Федеральный закон РФ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // Рос. газ. 2011. 26 ноября.

³ Федеральный закон РФ от 30 декабря 2006 г. № 271-ФЗ (с изм., внесенными 21 ноября 2011 г. Федеральным законом РФ № 327-ФЗ) «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» // Рос. газ. 2011. 26 ноября.

⁴ Федеральный закон РФ от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции» // Рос. газ. 2011. 6 мая.

⁵ Федеральный закон РФ от 4 мая 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Рос. газ. 2011. 8 декабря.

period from 3 to 5 years for the unlawful use of a trademark on the prior agreement of parties.

At present criminalization of the consumer market makes questions of responsibility for production and sale of adulterated and counterfeit products urgent (especially excisable like spirits, etc.). At this stage the legislative framework and adopted by the State penal measures are ineffective and require revision. Simplification of the work of legal entities due to the reduction of planned inspections by State control to one time in three years (except for tax control), limits the possibility of controlling authorities to monitor adulterated and counterfeit products. The abolition of compulsory certification of consumer products also complicates the situation.

To save time, effort and money in the process of creating a mechanism for the effective management and protection of the consumer market we should refer to foreign experience in this area.

Returning to the problem of rare inspections of legal entities in Russia, it should be noted that in Germany controlling authorities decide themselves how often they will carry out inspections. The regularity of inspections depends on the type and origin of products, practices of internal company control, health, education and quality of personnel, previous record of violations. When there is information about possible violations the checks over and above the plan are carried out [3, p.47].

It should be emphasized that the European Union (EU) monitors the quality of products through the Food and Veterinary Service of the Directorate General for Health and Consumer Protection, which is guided by EU directives on health and consumer protection. Its tasks include among other matters control over compliance with the Union directives in the field of food quality in the EU and in the Third World countries, supplying EU markets with their products. In Russian conditions, the protection of consumer interests in terms of quality of goods, the range of products, prices and saturation of the market with the goods is entrusted to the Department of Consumer market and Services in Moscow and similar agencies in the regions. However, this department is unable to control the importation of counterfeit goods, which led to its saturation (35%) in Moscow market. The situation ended up with a fact that check of each product requires permission.

German society for quality control and research institutes studying the market from Mainz provides information for consumers about the quality of the goods. The federal government helps to publish the journal «Test» which informs the consumers about new products, examines the quality, offers alternative products to compare, reports the indicative prices, and gives advice to consumers [4, p.64]. In Russia these functions are executed by publications of the Union of Consumers of the Russian Federation and to a lesser extent — the TV program «Test Purchases», «Habitat» and others.

Also in Germany there is a practice when the enterprises of provisions area have special journal where you can find all information about the deal like the time and the place and the price etc. Such a system allows analyzing the supply chain,

identifying the direct perpetrators and thus preventing further movement of defective products.

One of the main forms of State regulation of foreign consumer market is price regulation when the public authorities undertake pricing for specific types of goods and services that are crucial to the national economy. From 5 to 10% of the consumer prices in the United States are regulated. Here with direct regulation is limited — only in monopolized industries under antitrust laws. The most extensively used methods of indirect price regulation such as regulation of the discount rate of the Federal Reserve Banks are the reduction of government deficits, large-scale purchases of goods and services for federal purposes with fixed prices, tax incentives for consumption and sales. There are approximately 20% of prices controlled by State in France and 10% in Spain. A wide-range price control makes the market less flexible, inhibits the growth of production, restrains competition, and limits the intersectoral mobility of capital. However, the limited State regulation of prices takes place in all countries with developed market economies.

The selective credit policy is a very significant trend in the sphere of State regulation of consumer market. Credit support can be obtained both by sellers of consumer goods and consumers (in case of expensive, but necessary purchase). When credit privileges are not enough the measures of direct subsidies to consumers may be applied to increase demand.

Taxation methods are widely used in developed countries for consumer markets regulation. In particular, in the most countries essential goods are imposed by taxes to a lesser extent and luxury goods, alcohol and tobacco products carry the main tax burden.

Different public organizations have a large impact on consumer markets along with public authorities in countries with developed market economies. In the majority of developed countries there are large national organizations of consumers such as Consumers Union in the USA, British Association of Consumers, and National Institute for Consumers in France.

The legislation is being improved under the influence of public organizations. Strict standards of environmental safety, quality of goods and services are being developed. Consumers Unions conduct an independent examination of goods and services, educate consumers, interact with legislators, manufacturers, conduct public opinion and consumer preferences polls, publish reference and technical literature, provide citizens with necessary legal assistance. Two public organizations in Russia are Consumers Union of the Russian Federation and the National Foundation of Consumer Protection.

Thus, at this moment in Russia the basis for effective functioning of consumer market is developed but not in detail. There is no single conceptual legitimate approach to regulate and protect the relations arising in the market. The task to speed the completion of the formation of a legislative package regulating economic relations should be put forward as a top priority. We should also take into consideration

the experience of foreign management practices in consumer market regulation but do not copy particular control measures and accept only the basic ideas. The State is obliged

to take care of the population: its activity and self-organization, the flexibility and absence of ideology for all forms and types of regulation.

Bibliography

1. Коренюгин В.В. Административные правонарушения в сфере потребительского рынка: факторы, влияющие на их совершение (современный аспект) // Юристъ-Правоведъ. — 2010. — № 6. — С. 111–115
2. Сулейманов С.М. К вопросу о выработке концепции уголовной политики по противостоянию преступлениям, совершенным на потребительском рынке // Бизнес в законе. — 2011. — № 4. — С. 106–110
3. Ильин С.Н. Регулирование и защита потребительского рынка / С.Н. Ильин, А.С. Ильин // Вестник академии. — 2011. — № 1. — С. 46–48
4. Зверев А.В. Организация и регулирование розничной торговли в Германии // Экономист. — 2010. — № 2. — С. 62–70

Понятие горных, строительных и иных работ

Никиточкина Марина Викторовна, соискатель
Южно-российский гуманитарный институт (г. Ростов-на-Дону)

Понятие горных работ дается в Федеральном законе от 20 июня 1996 г. «О государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организации угольной промышленности»¹, Единых правилах безопасности при разработке месторождений полезных ископаемых открытым способом, утвержденных Постановлением Федерального горного и промышленного надзора России от 9 сентября 2002 г.² Горные работы представляют собой комплекс работ (производственных процессов) в горнодобывающей промышленности по проведению, креплению, поддержанию горных выработок и выемке полезного ископаемого; работы по строительству, эксплуатации, расширению, реконструкции, техническому перевооружению, консервации и ликвидации карьеров, приисков, гидроотвалов обогатительных фабрик, золотоотвалов и шлакоотвалов ТЭЦ и металлургических предприятий.

Конкретные правила безопасности при производстве горных работ определяются также Правилами безопасности в угольных шахтах, утвержденными Постановлением Федерального горного и промышленного надзора России от 5 июня 2003 г.³

Общие требования к безопасности работ — рабочие, занятые на производстве горных работ, должны иметь профессиональное образование, соответствующее профилю выполняемых работ, должны быть обучены безопасным приемам работы, знать сигналы аварийного оповещения, правила поведения при авариях, места расположения средств спасения и уметь пользоваться ими.

Рабочие не реже чем каждые 6 месяцев должны проходить повторный инструктаж по безопасности труда и не реже одного раза в год — проверку знания инструкций по профессиям. Результаты проверки оформляются протоколом с записью в журнал инструктажа и личную карточку рабочего.

Для всех поступающих на работу лиц, а также для лиц, переводимых на другую работу, обязательно проведение инструктажа по безопасности труда, обучение безопасным методам и приемам выполнения работ, оказания первой помощи пострадавшим.

Рабочие и специалисты должны быть обеспечены и обязаны пользоваться специальной одеждой, специальной обувью, исправными защитными касками, очками и другими средствами индивидуальной защиты, соответствующими их профессии и условиям, согласно утвержденным нормам.

Лица, не состоящие в штате объекта горных работ, но имеющие необходимость в его посещении для выполнения производственных заданий, должны быть проинструктированы по мерам безопасности и обеспечены индивидуальными средствами защиты.

Каждый работающий до начала работы должен удостовериться в безопасном состоянии своего рабочего места, проверить наличие и исправность предохранительных устройств, защитных средств, инструмента, механизмов и приспособлений, требующихся для работы.

При обнаружении нарушений требований безопасности работник должен, не приступая к работе, сооб-

¹ Сборник законодательства РФ. 1996. N 26. Ст. 3033.

² Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2002. N 51.

³ Российская газета. 2003. 21 июня.

щить об этом горному мастеру, начальнику участка, заместителю начальника участка, техническому руководителю смены.

В связи с повышенным уровнем опасности горных работ необходимо установить, что право пользования недрами может быть досрочно прекращено, приостановлено или ограничено органами, предоставившими лицензию, в случае неоднократного нарушения пользователем недр установленного технико-технологического режима недропользования.

Строительные работы — родовое понятие для группы специализированных работ по сооружению и реконструкции зданий и объектов, а также монтажные, земляные, буровые, бетонные, кровельные, каменные, отделочные, изоляционные, электромонтажные работы, проведение испытания оборудования и трубопроводов и некоторые другие разновидности. Общие требования к их безопасному проведению определяются Постановлениями Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 23 июля 2001 г. и 17 сентября 2002 г. «О принятии строительных норм и правил Российской Федерации «Безопасность труда в строительстве»¹.

Строительство является особой отраслью материального производства. Она отличается тем, что в этом случае конечный продукт представляет собой недвижимость по ее природе: создаваемые и подготовленные к вводу объекты, которые прочно связаны с землей. Эти объекты индивидуальны (даже построенные по одному и тому же проекту, они отличаются один от другого) и рассчитаны по общему правилу на продолжительную, обычно многолетнюю эксплуатацию. К этому можно добавить и то, что строительство ведется на открытом воздухе, нередко на действующих предприятиях, продолжается по общему правилу длительное время, в виде общего правила обладает повышенной опасностью для окружающих, вследствие чего проводится на основе согласованных с компетентными органами проектов, предполагает активное участие заказчика в ходе выполнения работ.

Строительный процесс — это совокупность отдельных операций, выполнение которых дает законченную продукцию в виде конструктивного элемента или части его (например, кирпичную кладку, штукатурку и т.п.). Строительные процессы бывают простыми и сложными (комплексными). Простые процессы выполняют рабочие одной профессии, а сложные — одновременно рабочие различных профессий.

В строительном процессе принимает участие не один рабочий, а группа рабочих. Группа рабочих, выполняющих комплекс операций, которые составляют в сумме простой строительный процесс, называется звеном. Каждому рабочему звену отводится определенное рабочее место — зона у возводимой конструкции, оснащенная не-

обходимыми техническими средствами, в которой совершается трудовая деятельность исполнителя или группы исполнителей, совместно выполняющих одну работу или операцию. Организация рабочего места должна быть такой, чтобы рабочему было удобно работать и чтобы он не делал непроизводительных движений, когда ему необходимо взять материалы или изделия, инструменты и т.п.

Одной из основных задач организации труда является обеспечение каждого рабочего равномерной и непрерывной в течение смены работой. Для этого каждому звену предоставляется отдельный участок работы, размеры которого определяются из условия загрузки на нем звена в течение смены без переходов на другие участки и без перестановки подмостей или других приспособлений. Такие участки работы называют делянкой.

Под иными работами понимают специфические работы всех видов (кроме, упомянутых горных и строительных), урегулированные особыми правилами. Иные работы — это работы, которые обладают таким же высоким уровнем возможности производственного травматизма, как горные и строительные работы. К иным работам относятся, например, работы с использованием оборудования под большим давлением или с высокой температурой либо стационарно установленные грузоподъемные механизмы, эскалаторы, канатные дороги, фуникулеры, работы в подземных условиях, а также взрывные работы, которые не связаны с производством работ на взрывоопасных объектах или во взрывоопасных цехах.

Например, руководство взрывными работами на предприятии возлагается на его руководителя, при подрядном способе ведения работ — на руководителя подрядного предприятия или назначенного им руководителя производственного подразделения этого предприятия и на предприятиях негорного профиля — на лицо технического надзора, назначенное руководителем предприятия.

К руководству взрывными работами допускаются лица, имеющие законченное высшее или среднее горнотехническое образование либо окончившие специальные учебные заведения или курсы, дающие соответствующее право, а также получившие Единую книжку взрывника (мастера-взрывника).

На должность руководителя (заместителя, помощника руководителя) специализированного подразделения по взрывным работам (участка взрывных работ) на шахтах и подземных рудниках могут назначаться горные инженеры со стажем работы в подземных условиях не менее одного года и горные техники со стажем подземной работы на угольных и сланцевых шахтах не менее трех лет; на рудниках — не менее двух лет.

Инженерно-технические работники, руководящие взрывными работами на предприятиях и в организациях, а также другие лица технического надзора, связанные с

¹ Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2001. N 38; 2002. N 48.

хранением, перевозкой взрывчатых материалов, изготовлением и использованием взрывчатых материалов в научно-исследовательских, экспериментальных и учебных целях, обязаны при назначении (утверждении) на должность и далее не реже одного раза в три года проходить в установленном порядке аттестацию на знание правил, инструкций и норм по безопасности взрывного дела по вопросам, входящим в их обязанности.

К ведению взрывных работ и работ, связанных с изготовлением и подготовкой взрывчатых веществ, хранением и перевозкой взрывчатых материалов на предприятиях, в том числе к руководству такими работами, допускаются лица, назначенные соответствующими приказами.

Взрывные работы должны выполняться взрывниками (мастерами-взрывниками) мужского пола, имеющими Единую книжку взрывника (мастера-взрывника). В

шахтах (рудниках), опасных по газу или разрабатывающих пласты (рудные тела), опасные по взрывам пыли, производство взрывных работ разрешается только мастерам-взрывникам. К взрыванию горячих массивов могут допускаться взрывники, имеющие стаж взрывных работ не менее двух лет.

В помощь взрывнику разрешается назначать помощников. Они должны быть проинструктированы и под непосредственным руководством и контролем взрывника могут выполнять работы, не связанные с обращением со средствами инициирования и патронами-боевиками.

Правила обеспечения безопасности при перечисленных работах состоят из общих правил охраны труда, включающих правила техники безопасности, и специальных правил, касающихся предприятия определенного вида.

Литература:

1. Федеральный закон от 20 июня 1996 г. «О государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организации угольной промышленности» // Сборник законодательства РФ. 1996. N 26. Ст. 3033.
2. Постановление Федерального горного и промышленного надзора России от 9 сентября 2002 г. // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2002. N 51.
3. Правила безопасности в угольных шахтах, утвержденные Постановлением Федерального горного и промышленного надзора России от 5 июня 2003 г. // Российская газета. 2003. 21 июня.
4. Постановление Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 23 июля 2001 г. // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2001. N 38; 2002. N 48.
5. Постановление Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 17 сентября 2002 г. «О принятии строительных норм и правил Российской Федерации «Безопасность труда в строительстве» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2001. N 38; 2002. N 48.

Взаимосвязь уголовно-правовых и криминологических аспектов исследования похищения человека в Российской Федерации на современном этапе

Стрельникова Камила Вячеславовна, магистрант

Научный руководитель: Степанюк Оксана Сергеевна, кандидат юридических наук, доцент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Государство выступает гарантом прав и свобод человека и гражданина, а также устанавливает и защищает их. В Конституции Российской Федерации закреплено, что каждый имеет право на свободу и личную неприкосновенность.

В целях закрепления и исполнения приведенных конституционных положений необходимо усовершенствовать законодательство Российской Федерации на современном этапе. Объективность реализации программ международного сотрудничества в области обеспечения прав и свобод граждан, их защиты от преступных посягательств, в том

числе связанных с лишением или ограничением личной свободы человека, является, также, неурегулированным аспектом современного законодательства России.

В государстве, на сегодняшний день, органами статистики зафиксирован достаточно высокий уровень преступлений, связанных с незаконным ограничением свободы. Множество аспектов этого направления указывает на усиливающуюся коррумпированность органов государства. Криминологические аспекты исследования похищения человека в Российской Федерации на современном этапе находятся в строгом взаимодействии с уголовно-право-

выми аспектами похищения человека. Несмотря на высокую общественную опасность деяний, а также на то, что в уголовном Законе похищение человека является тяжким составом преступления, преступления этой группы достаточно актуальны на современном этапе. Нельзя забывать и о значительно высоком проценте латентности похищений людей. Многие криминологические исследования признаются ошибочными, нерентабельными и неприменимыми на практике. Однако, некоторые из них помогают правильно квалифицировать деяние лица, раскрывая личность, цели, характеристику похитителя.

Вопрос криминологической характеристики похитителя человека ставится достаточно четко. Однако, так называемые, ответы на него размыты и, чаще всего, субъективны. Исследуя личность похитителя необходимо принимать базисный криминологический портрет преступника во взаимодействии с уголовно-правовыми особенностями похитителя. Многие криминологи обозначают в своих научных работах проблему вида и способа совершения похищения человека. Обращаясь к квалифицирующим частям статьи 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации, действительно, можно проследить динамику тяжести деяний. Соответственно, изменяется и наказуемость.

Однако Федеральным Законом от 07 декабря 2011 года № 420-ФЗ были внесены существенные изменения и в статью 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Проводя сравнительный анализ предыдущей и действующей редакций статьи, необходимо обратить внимание не только на то, что изменились рамки наказаний за похищение человека, но и на то, что произошла дифференциация самого наказания. Многие криминологи утверждают, что углубленное изучение личности похитителя с изучением его психофизического и эмоционального фона, позволяет сделать вывод о сложности квалификации содеянного по ч.2 и ч.3 статьи 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации.

В научных кругах существует двоякая точка зрения рентабельности или нерентабельности дифференциации наказания. Ученые в области уголовного права позиционируются на наказуемости с точки зрения общественной опасности деяний. Криминологи же, в свою очередь, говорят о возможности более детальной квалификации тех или иных деяний. Производить квалификацию необходимо не только исходя из совершенного деяния, но и взвешивать все сопоставимые и взаимоисключающие особенности.

Личность преступника изучается в криминологии на протяжении длительного времени. Казалось бы, нет оснований затрагивать данную категорию. Но, как показывает практика, проблемные вопросы существуют во всех правоотношениях. Обращаясь к проблеме личности похитителя, необходимо различать их виды. Считаем необходимым выделить два вида похитителей: похититель с прямой направленностью умысла (явный) и лицо, ставшее похитителем в связи с определенной обстановкой.

Похититель с прямой направленностью умысла (явный), будучи субъектом уголовного права, всегда подлежит уголовно-правовому анализу. Рассматривая квалификацию по статье 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации, достаточно легко выделить мотивы и цели похищения человека. Они, как правило, тесно связаны с корыстными побуждениями, извлечением материальных средств, совершением каких-либо благоприятных действий в отношении похитителя, предоставлением похитителю необходимых ему документов, ценных бумаг и другие. Обращаясь к криминологическому аспекту, необходимо остановиться на желании и возможности конкретного лица совершить конкретное преступление (похищение человека).

Криминологическая характеристика лица, ставшего похитителем в связи с определенной обстановкой, имеет множество проблемных аспектов. Сложность ее проведения заключается в особой степени общественной опасности похищения человека. Ситуативный аспект может проявляться в различных формах, связанных с обстановкой. В связи с тем, что при похищении человека происходит захват, незаконное перемещение и удержание в определенном месте против воли потерпевшего, затрагивается личная свобода человека, а, в некоторых случаях, — жизнь потерпевшего. Сразу возникает вопрос: «Влияет ли вообще обстановка на лицо, совершившее похищение человека?» Ответ на поставленный вопрос имеет двойственную структуру. Прямой умысел законодатель установил в статье 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Но существуют особые ситуации, когда лицо не по своей воле становится соучастником похищения. Сложен вопрос непосредственной квалификации содеянного. Обстановка же оказывает своеобразное влияние на лицо, совершившее похищение человека, однако, являясь правоприменителем, необходимо склоняться к уголовно-правовой характеристике похищения человека. А именно, при отсутствии факта психического или физического принуждения, действия лица необходимо квалифицировать по направленности умысла.

Еще один сложный вопрос касается похищения иностранных граждан на территории Российской Федерации, а также, российских граждан на территории иностранного государства. Ученые в области уголовного права муссируют эти проблемы на уровне уже имеющегося внутреннего и внешнего законодательства. С ними нельзя не согласиться. Но, при углубленном изучении уголовно-правовых и криминологических аспектов, мы видим далеко не урегулированную законодательно проблему. На современном этапе развития нашего государства происходит процесс формирования «прозрачного» международного законодательства, которое, по своей сути, должно урегулировать все общественные отношения между государствами, подписавшими те или иные международно-правовые акты. Необходимо отметить, что до момента устранения всех спорных и неурегулированных аспектов международных правоотношений пройдет еще немало

времени. Однако, множество иностранных граждан были похищены на территории Российской Федерации, а также множество граждан Российской Федерации были похищены на территории иностранных государств. В научных кругах вышеуказанная ситуация рассматривается достаточно широко. Многие ученые в области уголовного права ссылаются на законодателя, однако ученые-криминологи позиционируют свои точки зрения на построении самих правоотношений между двумя государствами.

Человек, в большей степени, существо социо-культурное. Следовательно, сложившаяся в определенный момент времени ситуация, может совершенно по-разному повлиять на человека. Противоправное поведение лица может направляться ситуацией, когда наиболее значимое лицо (например, организатор) будет оказывать непосредственное влияние.

Уголовная ответственность за похищение человека предусмотрена статьей 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Однако, согласно данным органов статистики, похищений людей в Российской Федерации сегодня зафиксировано не столь много, как например, убийств, краж и т.д. Углубленное изучение криминологических аспектов исследования похищения человека в Российской Федерации на современном этапе позволяет сделать вывод о том, что у лиц, совершивших похищение человека (людей), стали проявляться агрессивность, изощренность в сознании и действиях гораздо чаще, чем ранее. Все чаще при похищении человека потерпевший лишается жизни похитителем (похитителями). Следовательно, можно го-

ворить о том, что так называемое «количество» стало переходить в «качество». Осознание этого факта страшит сегодня как обычных граждан, так и предпринимателей. Это говорит лишь о деструктуризации морального и правового сознаний личности на современном этапе. Многие факторы экономической, политической, социальной и духовной сфер оказывают достаточно сильное влияние на человека и общество в целом.

В целях предупреждения и предотвращения похищений людей, органам государственной власти необходимо производить как основные, запланированные мероприятия, так и ряд дополнительных. Криминологические аспекты, затрагивающие личность похитителя, его психическое и эмоциональное состояние, должны также широко применяться на практике, как и квалификация деяния по статье 126 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Следует не просто проводить сопоставление отдельных фактов, но и использовать углубленный системный анализ. Необходимо также развивать методологическую основу, как уголовного права, так и криминологии. Правоприменитель должен опираться также и на дополнительные ресурсы, позволяющие наиболее правильно, полно квалифицировать содеянное лицом.

Заручившись поддержкой и защитой государства, мы — граждане Российской Федерации, перестанем жить в постоянном страхе за своих родных и близких. Ведь государство — гарант наших прав и свобод, а значит, и надежная защита перед лицом преступности.

Федеральная интервенция: российская и зарубежная практика

Хамаганов Александр Иванович, студент
Иркутский государственный университет

Федеральная интервенция: понятие, признаки и формы (практика зарубежных федераций)

Слово «федерация» происходит от латинского «*federare*» — объединять, укреплять союзом и акцентирует внимание на структурной, прежде всего организационной стороне государства, как состоящего из «соединенных» частей. В связи с этим в отечественной да и в зарубежной литературе длительное время федерация определялась как форма государственного устройства, как государство, состоящее из других государств или государственных образований (штатов, провинций, земель, кантонов и других), которые называются обобщенно субъектами федерации.

Хотя субъекты федерации и обладают некоторой самостоятельностью и конституционными гарантиями, но все-таки они подлежат контролю со стороны федерации и в отношении них может быть использовано федеральное

вмешательство, которое вытекает из верховенства федерации. Основанием для ее применения могут выступать самые различные обстоятельства: массовые нарушения общественного порядка, отказ от выполнения решений федеральных органов каким-либо из субъектов федерации и т.д.). История показывает, что в некоторых случаях обеспечение единства федерации можно достичь лишь чрезвычайными методами. Одним из таких методов является правовой институт федерального вмешательства в дела субъектов федерации. Сущностью федерального вмешательства является прямое принуждение по отношению к субъекту федерации, как инструмент эффективного воздействия федерального центра на общую политику субъекта федерации, способ перераспределения полномочий в пользу самой федерации, показатель дальнейшей централизации государственного управления. Для лучшего усвоения данной темы обратимся к законодательству зарубежных стран.

Ст.37 Конституции ФРГ закрепляет, что «если Земля не выполняет возложенных на нее Основным законом или другими федеральными законами обязанностей, то Федеральное правительство с согласия Бундесрата может принять необходимые меры, чтобы побудить землю в порядке принуждения Федерацией к выполнению своих обязанностей. При этом Федеральное правительство или его уполномоченные вправе давать указания землям и их учреждениям для проведения федеральных мер принуждения. Перечень оснований для применения мер федеральной интервенции является открытым.¹

Проанализируем теперь положения ныне действующей Конституции Швейцарии 1999 года относительно института федерального вмешательства. Согласно ст.185 Конституции Швейцарии 1999 года, право на осуществление федерального вмешательства имеет Союзный Совет, который принимает меры для сохранения внутренней и внешней безопасности, может издавать постановления и распоряжения, чтобы противостоять наступившим или непосредственно грозящим нарушениям общественного порядка либо внутренней или внешней безопасности. При этом действие таких постановлений подлежит ограничению сроком. Также предусматривается, что в срочных случаях он может использовать войска.

А вот Конституция Бразилии 1988 года предусматривает две формы федеральной интервенции: состояние обороны и введение чрезвычайного положения. Для их введения конституцией установлен исчерпывающий перечень оснований. Процедура применения федеральной интервенции, усложненная по сравнению с той, которая была в ранее действовавшей Конституции. Состояние обороны вводится путем издания декрета Президентом страны. Данный декрет в течение 24 часов с момента издания быть направляется в Национальный Конгресс, который в течение 10 дней должен рассмотреть его. В случае неодобрения данный декрет теряет силу. Также Конституция ограничивает продолжительность состояния обороны — не может превышать 30 дней и может быть продлен только один раз. Процедура введения чрезвычайного положения отлична от вышеуказанной процедуры тем, что при введении состояния обороны Президент декретирует его сам при последующем одобрении Национальным Конгрессом, а при введении чрезвычайного положения необходимо обязательное предварительное согласие со стороны Национального Конгресса.

Также хочется рассмотреть институт федерального вмешательства в Индии. В ст.356 Конституции Индии закрепляется такая мера федерального вмешательства, как президентское правление. Данная мера вводится Президентом Республики путем издания прокламации при последующем одобрении обеими Палатами Парламента. На мой взгляд, Конституция Индии не закрепила четких

оснований для ее применения, указав следующее «если Президент по получении доклада губернатора Штата или иным образом придет к убеждению, что возникла ситуация, при которой управление штатом не может осуществляться в соответствии с настоящей Конституцией, Президент может ввести президентское правление». Конституция предоставила Президенту очень обширные полномочия относительно введения президентского правления, выражаясь другими словами, предоставила их на его усмотрение.²

Таким образом, обобщив все вышесказанное, можно выделить следующие признаки, присущие федеральной интервенции:

1. чрезвычайный характер таких действий;
2. наличие общественной опасности территориальной целостности и единству государства;
3. обязательное участие в процедуре федерального вмешательства высших органов федеральной власти;
4. изменение определенной законом компетенции органов государственной власти субъектов.
5. срочный характер данных мер;

Хотя в каждой Федерации имеются свои специфические меры федеральной интервенции, однако можно выделить ряд общих мер, которые присущи если не каждой федерации, то большинству: президентское правление, введение на территории чрезвычайного положения, отстранение и роспуск органов и должностных лиц субъектов Федерации.

Федеральная интервенция в РФ: меры и правовое регулирование

Институт федеральной интервенции в конституционном праве РФ слабо разработан, что является пробелом в нашем законодательстве. На мой взгляд, разработка данного института является одной из важнейших задач на современном этапе развития нашего государства, поскольку наша государственность нуждается в механизмах поддержания федеративной дисциплины и мерах воздействия на субъекты РФ. Как такового целостного акта, регулирующего федеральное вмешательство в РФ нет, однако некоторые меры такого воздействия присутствуют в других законах. Рассмотрим их ниже.

1. Введение режима чрезвычайного положения. Данная мера основывается на статьи 56 и 88 Конституции РФ, ФКЗ «О чрезвычайном положении» от 30 мая 2001 года №3-ФКЗ. Данный ФКЗ закрепляет исчерпывающий перечень оснований для введения чрезвычайного положения (попытки насильственного изменения основ конституционного строя, захват и присвоение власти, чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и т.д.). Чрезвычайное положение вводится указом Прези-

¹ Конституции зарубежных государств: учеб. пособие/сост. проф. В.В.Маклаков. 4-е изд., перераб.и доп. М., 2003. С.114.

² Там же, с. 563.

дента РФ с незамедлительным сообщением об этом Совету Федерации и Государственной Думе Федерального Собрания РФ. Данный указ должен быть утвержден Советом Федерации Федерального Собрания РФ в течение 72 часов с момента обнародования. Также необходимо указать на такой ее признак как срочность: она действует при введении на всей территории РФ не более 30 суток, а в отдельных ее местностях — не более 60 суток и может продлеваться в соответствии с вышеуказанной процедурой. В ст.10 данного закона предусмотрено, что указом Президента о введении чрезвычайного положения могут приостанавливаться полномочия органов исполнительной власти соответствующих субъектов РФ и органов местного самоуправления.

2. Отрешение от должности руководителей субъектов РФ Президентом РФ¹. Данная норма была внесена в ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ». Ст.19 данного федерального закона предусматривает, что одним из оснований досрочного прекращения полномочий высшего должностного лица субъекта РФ является утрата доверия Президента РФ за ненадлежащее исполнение своих обязанностей, а также в иных случаях, предусмотренных законом.

3. Роспуск законодательных (представительных) органов субъектов РФ Президентом РФ². Данная мера устанавливается в ст.9 вышеуказанного ФЗ и предусматривает условия, при которых она может применяться. Это, во-первых, принятие законодательным органом субъекта

акта, признанного судом противоречащим Конституции РФ, ФКЗ и ФЗ, и, во-вторых, двукратное отклонение представленной Президентом РФ кандидатуры для наделения полномочиями высшего должностного лица.

4. Введение прямого президентского правления. Хотя данная мера нигде четко не закрепляется, однако вытекает из п.2 ст.80 Конституции РФ, где сказано «Президент в установленном Конституцией порядке принимает меры по охране суверенитета РФ, ее независимости и государственной целостности, обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти. Примером применения данной меры федерального воздействия может служить Указ Президента РФ «Об организации системы органов исполнительной власти в Чеченской республике» от 8 июня 2000 года №1071. Этот Указ установил следующее: Глава Администрации Чеченской республики назначается и освобождается от должности Президентом РФ, подотчетен и подконтролен только Президенту РФ, формирует органы исполнительной власти Чеченской Республики, администрации районов и населенных пунктов Республики и иные полномочия.

Подводя итог можно сказать, хотя отсутствует четко разработанный институт федеральной интервенции в РФ, но все — таки некоторые меры этого института присутствуют в других законах. Некоторые из них были применены на практике и показали огромную эффективность. На мой взгляд, необходимо разработать и принять специальный закон, который урегулировал бы отношения в данной сфере, с учетом опыта зарубежных федераций.

Литература:

1. Чернов С.Н. Конституционно-правовое регулирование отношений между Российской Федерацией и ее субъектами. — С.Н. Чернов. — СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. — 559 с.
2. Радченко В.И. Публичная власть и обеспечение государственной целостности Российской Федерации (конституционно-правовые проблемы). — Саратов: Изд-во Саратов. гос. Академии права, 2003. — 320 с.
3. Конституции зарубежных государств: учеб. пособие/сост. проф. В.В. Маклаков. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Волтерс Клувер, 2003. — 624 с.

Составление секретарем судебного заседания внутренних описей

Хрык Анатолий Валерьевич, студент
Российская академия правосудия (Хабаровский филиал)

В обязанности секретаря судебного заседания входит следующее:

- получать иски и материалы от помощников судей;
- оформлять обложки дел;

— подшивать иски и материалы и дополнительные документы в дела, нумеровать страницы, составлять описи дел;

- направлять копии определений арбитражного суда

¹ Радченко В. И. Публичная власть и обеспечение государственной целостности Российской Федерации. Саратов., 2003. С.235.

² Чернов С. Н. Конституционно-правовое регулирование отношений между Российской Федерацией и ее субъектами. СПб., 2004. С.311.

лицам, участвующим в деле, а также иным лицам по указанию судьи (председательствующего в судебном заседании) о времени и месте судебного заседания через специалиста канцелярии;

- вывешивать списки дел, назначенных к рассмотрению в судебном заседании на следующую неделю;
- проверять явку лиц, прибывших в судебное заседание по вызову суда;
- вести протокол судебного заседания, знакомить с ним лиц, участвующих в деле, по их ходатайствам;
- контролировать поступление документов, истребованных судом по делу;
- знакомить лиц, участвующих в деле, и иных лиц по указанию председательствующего в судебном заседании с материалами судебного дела;
- контролировать поступление уведомлений из отделений связи о вручении писем с копиями судебных актов лицам, участвующим в деле, извещений о времени рассмотрения дел в суде;
- вручать под расписку лицам, участвующим в деле, и иным лицам по указанию председательствующего в судебном заседании копий судебных актов, извещений о вызове в судебное заседание;
- вводить необходимую информацию в автоматизированную систему «Судопроизводство», регистрационные журналы или карточки;
- печатать судебные акты, поступившие в рукописном виде;
- заполнять статистические карточки; передавать статистические карточки ведущему специалисту судебного состава для учета;
- возвращать дела помощникам судей;
- передавать дела с решениями ведущему специалисту судебного состава для проверки;
- получать судебные дела от ведущего специалиста судебного состава после проверки;
- выдавать и подшивать исполнительные листы, заносить данные о выдаче исполнительных листов в статистические карточки;
- подшивать документы в дела и передавать дела ведущему специалисту судебного состава для проверки и сдачи в архив арбитражного суда;
- обеспечение правильного хранения материалов судебных дел;
- выполнять указания помощника судьи;
- выполнять другую работу по поручению председателя судебного состава, судьи.

Основной обязанностью секретаря судебного заседания является ведение протоколов судебных заседаний. Секретарь обязан полно и правильно изложить в протоколе действия и решения суда, а также действия других участвующих в деле лиц в ходе судебного заседания. Секретарь судебного заседания подписывает протокол вместе с председательствующим по делу.

В обязанности секретаря судебного заседания входит обеспечение правильного хранения материалов судебных

дел.

К хранению материалов судебных процессов предъявляются следующие требования:

- все приобщенные к делу документы должны быть подшиты и пронумерованы;
- документы в деле должны располагаться с соблюдением хронологии событий;
- на отдельном листе составляется внутренняя опись, находящаяся в деле документов, которая подписывается секретарем судебного заседания;
- документы подшиваются и нумеруются все листы, на отдельном чистом листе делается заверительная надпись;
- нумерация листов в делах производится с соблюдением следующих правил: листы дела, разделенного на тома, должны быть пронумерованы по каждому тому отдельно; фотографии и другие иллюстративные документы нумеруются на оборотной стороне в левом верхнем углу; подшитые в дело конверты с вложениями должны быть пронумерованы, причем каждое вложение в конверт нумеруется очередным номером вслед за конвертом; если при нумерации листов было допущено большое количество ошибок, листы нумеруются заново, при этом старые номера зачеркиваются, а не исправляются; все недочеты и исправления нумерации отмечаются в заверительной надписи;
- на обложке дела указывается наименование суда, индекс (номер) дела по номенклатуре, заголовок дела, наименования истца и ответчика, дата начала и окончания дела, срок хранения и количество листов, номер тома.

Составление описей документов дел простая работа, но трудоемкая. Описи составляются либо вручную, либо на компьютере.

Внутренняя опись представляет собой таблицу с шестью столбцами: (№ п/п, Индекс документа, дата документа, Заголовок документа, номера листов, примечание). В заголовке таблицы указывается наименование «внутренняя опись» и номер дела, номер тома не указывается. После таблицы с перечнем документов указывается общее количество листов дела. Внутреннюю опись документов дела подписывает секретарь судебного заседания.

Правильная постановка делопроизводства в суде, соблюдение порядка работы с процессуальными и иными документами, выполнение единых правил организации текущего хранения документов и передачи на хранение в архив, является одним из существенных условий надлежащей организации работы суда, соблюдения процессуальных норм, своевременного рассмотрения судебных дел, исполнения приговоров, решений, определений и постановлений, четкого и своевременного обслуживания обращающихся в суд граждан, а также представителей предприятий, учреждений и организаций, обеспечения реализации права на ознакомление с материалами дела, предусмотренного ч. 1 ст.41 АПК РФ.

Секретарь судебного заседания 80 % рабочего времени проводит в судебных заседаниях. На проведение ра-

боты по обеспечению правильного хранения материалов судебных дел, в том числе на составление описей доку-

ментов дел у секретаря судебного заседания не всегда хватает рабочего времени.

Транснациональная коррупция: глобальная проблема современности

Южанин Антон Олегович, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Транснациональная коррупция все чаще признается значительной глобальной проблемой. Технический прогресс и глобализация открывают широкие возможности для осуществления данного вида преступной деятельности. Серьезные социальные и экономические последствия коррупции усиливают потребность в эффективном правовом регулировании данного явления на всех уровнях международных отношений. Так, в преамбуле Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции объявлено, что «коррупция уже не представляет собой локальную проблему, а превратилась в транснациональное явление, которое затрагивает общество и экономику всех стран, что обуславливает исключительно важное значение международного сотрудничества в области предупреждения коррупции и борьбы с ней» [1].

Такому аморфному явлению как коррупция, трудно подобрать определение. Тем не менее, приемлемой отправной точкой является классическое определение политолога Джозефа Найма, определившего коррупцию, как «поведение, которое не соответствует формальным обязанностям общественной роли, вследствие частных отношений (личных, семейных) используемых для обогащения или повышение социального статуса» [2, с. 417]. Транснациональная коррупция же определяется как разновидность коррупции, которая пересекает границы государств, включая в себя корпоративных и должностных субъектов, и использует сложные схемы для перекачивания национальных богатств от своих законных владельцев: граждан государства [3, с. 4]. Она имеет общую анатомию во всем мире и осуществляется через схожие схемы.

Транснациональная коррупция проявляется в виде подкупа иностранных должностных лиц с целью получения возможности вести или продолжать экономическую деятельность в какой-либо стране, либо получать какое-либо неосновательное преимущество. Данный вид незаконной деятельности имеет две сферы основного применения: международное экономическое сотрудничество и транснациональная организованная преступность [4].

Коррупция в международном экономическом сотрудничестве проявляется при создании предприятий с участием иностранного капитала, при реализации инвестиционных проектов и приватизации государственной собственности, при решении проблем раздела рынков для сбыта продукции и в других формах.

Бороться с этими явлениями возможно только с помощью международного сотрудничества, особенно учитывая изощренность и гибкость транснациональных преступных организаций. Коррупция настолько укоренилась в денежных операциях стран, что она сплелась с финансовым сектором, что делает ее обнаружение еще более трудным. Одними из наиболее распространенных и признанных форм межгосударственного сотрудничества являются международные конвенции. В современном мире уже создан определенный механизм борьбы с транснациональной коррупцией, важно отметить ведущие конвенции против международной коррупции:

Конвенция Организации Экономического Сотрудничества и Развития по борьбе со взяточничеством должностных лиц иностранных государственных органов при проведении международных деловых операций, принята 21 ноября 1997 г. (Organization for Economic Co-operation and Development, OECD; Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions). Данная конвенция объявляет преступлением дачу взяток иностранным государственным чиновникам при осуществлении коммерческой деятельности.

Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию 1999 г. (Council of Europe Criminal Law Convention on Corruption) значительное внимание уделяет мерам, которые необходимо принять на национальном уровне. Конвенция определяет 13 видов коррупционных преступлений. Конкретизация происходит по субъекту, в отношении национальных государственных должностных лиц, членов национальных государственных собраний, иностранных государственных должностных лиц и т.д.

Несмотря на различие применяемых методов, цели Конвенций Совета Европы достаточно схожи с целью Межамериканской Конвенцией по борьбе с коррупцией Организации Американских Государств 1996 г. (Inter-American Convention against Corruption) Это региональное соглашение требует, чтобы государства-члены приняли меры как против разрушительных действий коррупции на территориях, подчинённых их конституциям, так и действий, совершённых их соотечественниками и резидентами за границей [5]. Сфера применения конвенции охватывает коррупционные действия «государственных должностных лиц», «должностных лиц правительства», «государственных служащих», которые выбраны, назначены или из-

браны, «чтобы исполнять задачи и функции от имени или находясь на службе государства на любом уровне организации власти».

Мало кому известна в России «Гражданско-правовая конвенция против коррупции», принятая Советом Европы в 1999 г. (*CivilLawConventiononCorruption*). В соответствии с данной Конвенцией, лица, понесшие ущерб в результате акта коррупции, имеют право на полную его компенсацию (ст. 1 и ч. 1 ст. 3). Компенсируется материальный ущерб, потеря доходов и нематериальные потери. Ответчиком может выступать лицо, совершившее акт коррупции, санкционировавшее его или не принявшее разумных шагов для его предотвращения (п. 1 части 1 ст. 4), а также государство, чье должностное лицо виновно в совершении коррупционного акта (ст. 5).

Значительное внимание проблеме коррупции уделяет Организация Объединённых Наций. В рамках Глобальной программы ООН по борьбе с коррупцией оказывается помощь странам в её выявлении, предупреждении и пресечении. Согласно программе, цель любой национальной программы состоит в том, чтобы, во-первых, повысить риск и издержки коррумпированности; во-вторых, создать такую атмосферу неподкупности, которая изменила бы правила игры и поведение её участников, в-третьих, обеспечить, в конечном счете, соблюдение законности. В частности, в рамках программы разрабатываются механизмы, содействующие большей прозрачности и отчётности в области государственных закупок и международных коммерческих сделок.

Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности 2000 г. (*UN Convention against transnational organized crime*) явилась ответным шагом мирового сообщества на глобализацию организованной преступности и коррупции. Конвенция ООН даёт понятие уголовно наказуемой коррупции. В ней также предусмотрено требование криминализовать акты коррупции, то есть получение и передачу взятки, и предпринять иные законодательные, административные меры для предупреждения и выявления коррупции среди публичных должностных лиц для обеспечения эффективной борьбы с коррупцией на основе единых стандартов для внутренних законов.

Конвенция Организации Объединённых Наций против коррупции (UNCAC) была принята Генеральной Ассамблеей ООН (резолюция № A/RES/58/4 от 31 октября 2003 года). Конвенция представляет собой многосторонний международно-правовой документ, отражающий природу коррупции, предлагающий разнообразные меры борьбы с этим явлением. Конвенция призвана усилить антикоррупционное сотрудничество на международном уровне. В Конвенции акцентируется внимание на том, что коррупция подрывает развитие, ослабляет демократию, борьбу с организованной преступностью, терроризмом и другими угрозами всеобщей безопасности.

Важное значение в борьбе с транснациональной коррупцией, имеет Закон США о противодействии зару-

бежной коррупционной практике (*U.S. Foreign Corrupt Practices Act, FCPA*). Закон запрещает предоставление — и даже предложение, обещание или одобрение — чего-либо ценного, будь то в форме наличных средств, материальных ценностей или нематериальных благ (как, например, личные выгоды), любому неамериканскому должностному лицу, политической партии или кандидату на политический пост в целях получения или сохранения деловых возможностей или предоставления таких деловых возможностей какому-либо иному лицу. Закон также требует от компаний вести достоверный и полный финансовый учет, а также поддерживать систему внутреннего контроля, направленную на предотвращение и выявление ненадлежащих платежей, совершенных прямо или косвенно за счет средств компании.

Меры против распространения коррупции принимают и такие специализированные организации как Всемирная Торговая Организация (ВТО), Международная Торговая Палата (МТП). ВТО занимается вопросами обеспечения прозрачности, открытости и соблюдения должных процедур государственных поставок, для создания условий прозрачности и открытости международного сотрудничества в области снабжения. В рамках МТП действует свод юридически необязательных Правил этики делового поведения 1996 г. Поскольку эти правила призывают организации международного публичного права типа Всемирного банка принимать меры по борьбе с коррупцией, они в основном обращены и касаются поведения участников корпораций.

Стоит упомянуть о неправительственной международной организации по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру Трансперенси Интернэшнл. Главнейшая задача ТИ — формирование антикоррупционной среды, которая исключала бы возможность существования и распространения коррупции. Важнейшим направлением по реализации этой идеи является формирование антикоррупционных коалиций, которые должны не только принимать международные акты, противостоящие взяточничеству, но и воплощать в жизнь их содержание, устанавливая критерии законного и нравственного поведения.

Борьба с коррупцией может принимать самые различные формы. Следует учитывать, что вследствие самого характера и сложности коррупции, особенно на транснациональном уровне, для ее предупреждения требуется принимать комплекс различных мер, как правовых, так и административных. Большинство актов международных организаций же, направленных на борьбу с коррупционными преступлениями, решают лишь отдельные аспекты проблемы коррупции. Основанным представляется вывод о том, что к настоящему времени глобальная антикоррупционная стратегия находится в стадии формирования, отсутствует её центральное звено — ядро, призванное сыграть решающую роль в эффективности всех международно-правовых средств борьбы с коррупцией [6].

Большинство конвенций антикоррупционной направленности ограничивают своё действие определённым географическим регионом. Существующие международно-правовые антикоррупционные акты не претендуют на значительную унификацию. Отсутствует конвенционное закрепление общепризнанного, обще приемлемого понятия коррупции. Так же требуется единый принцип осуществления государствами своей юрисдикции в случаях международной коррупции. Ввиду того, что различные конвенции придерживаются либо принципа территориальности, либо защищают принцип гражданства, остаются лазейки между юрисдикциями различных стран при транснациональной коррупции.

Транснациональная коррупция оставляет за собой вопрос развития, поэтому она должна быть атакована с использованием различных механизмов. Одним из таких механизмов, который в настоящее время служит в качестве модели для других Международных Банков Развития, является независимый следственный орган. Этот орган имеет право проводить глобальные исследования

того, чтобы поступления Всемирного банка использовались по целевому назначению. Наличие независимого следственного органа, не подчиненного какому-либо определенному правительству, может существенно воздействовать на коррумпированные правительства и международных субъектов.

К сожалению, за исключением Всемирного банка, других МБР не создали международных следственных подразделений. Если другие банки использовали бы эту возможность, то МБР мог бы оказать огромное давление на коррумпированных лиц. Однако, это давление будет происходить только в том случае, если МБР мог бы публиковать результаты своих исследований в широкий доступ. Информация, связанная новым уровнем прозрачности коррумпированности многонациональных субъектов создало бы огромное давление на таких лиц. Значительные усилия, осуществляемые отдельными государствами, региональными организациями, международными финансовыми учреждениями и неправительственными организациями, необходимы для искоренения коррупции во всем мире.

Литература:

1. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.
2. Nye J.S. Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis [текст] // American Political Science Review. – 1967. – с. 417.
3. Glenn T. Ware, Gregory P. Noone: The Anatomy of Transnational Corruption [текст] // Blowing the World Bank Whistle. – 2006. – с. 7.
4. Репецкая А.Л. Транснациональная коррупция: понятие и меры борьбы: автореф. дис. канд. юрид. наук / Репецкая А.Л. – Иркутск, 2005.
5. Patrick X Delaney: Transnational corruption: Regulation across borders [текст] // Asia Pacific School of Economics and Government THE AUSTRALIAN NATIONAL UNIVERSITY. – 2005.
6. Jeremy Lo Kwok-chung: FIGHT AGAINST TRANSNATIONAL CORRUPTION AND INTERNATIONAL CO-OPERATION // – 2006. – с. 13.

ПОЛИТОЛОГИЯ

Россия и НАТО: партнерство или конкуренция?

Кощеева Полина Павловна, студент
Ульяновский государственный университет

Россия была и остается одной из наиболее привлекательных стран для прочих «политических игроков» на международной арене, несмотря на «печальные» показатели в большинстве сфер деятельности. Однако наша великая страна не теряет своего рейтинга «недосягаемости». Россия продолжает оставаться неким «островком-отшельником» среди мировой паутины бесконечных объединений и союзов. Да, происходит несомненное сближение России с Европой. Примером тому может послужить вступление нашей страны в ВТО и подготовка к отмене виз с Европой. Но, тем не менее, Россия продолжает стоять особняком относительно вопроса о присоединении к ЕС и НАТО. С другой стороны, хочется отметить, что сегодня существует особая решимость вывести российско-натовские отношения на новый качественный уровень, заявленный на Лиссабонском договоре, который приведет к подлинному стратегическому партнерству. Прежде чем развернуть работу по планированию и выполнению поставленных задач и достижению совместных целей, необходимо все же понять, кем являются Россия и НАТО: партнерами или конкурентами?

Актуальность вопроса вне обсуждения.

На заседании Совета Россия – НАТО (СРН), которое прошло после Лиссабонского саммита (23 ноября 2010 года) с участием президента Д.Медведева, был одобрен Совместный обзор общих для РФ и НАТО вызовов безопасности XXI века. Среди этих вызовов (и здесь у сторон практически нет разногласий) – международный терроризм, наркопреступность, морское пиратство, распространение оружия массового уничтожения.

Наиболее весомым элементом отношений между РФ и НАТО остается сотрудничество по проблематике Афганистана. Стороны договорились о новых мерах по обеспечению транзита грузов многонациональных сил через российскую территорию, равно как и вывоза в обратном направлении имущества воинских частей НАТО после начала их вывода из Афганистана с середины 2011 г. Были согласованы меры по подготовке кадров для Афганистана по борьбе с наркотиками (притом, что Москва по-прежнему считает недостаточными те усилия, которые предпринимает НАТО для борьбы с наркопроизводством в этой стране). Россия и НАТО достигли существенного прогресса в вопросе использования в афганской операции вертолетов «Ми-17» и создания соответствующего тра-

стового фонда под эгидой СРН для обеспечения обслуживания этих машин. До сих пор основным препятствием для использования в Афганистане российских вертолетов было требование ряда американских законодателей, чтобы для нужд афганской армии закупалась, прежде всего, американская техника. [1]

Помимо общих целей между альянсом и Россией все же существует немало разногласий. Вопрос, касающийся ДОВСЕ, остается открытым. В Североатлантическом альянсе по-прежнему рассматривают Договор об обычных вооруженных силах в Европе и связанные с ним политические документы (в первую очередь «стамбульские обязательства» 1999 года по выводу оставшихся российских воинских континентов, баз и боевой техники из Молдавии и Грузии) как важный рычаг политического воздействия на Москву, отказываясь ратифицировать его, пока она не выполнит эти «обязательства», четко не прописанные и трактуемые весьма по-разному Москвой и Западом. Российско-грузинская война 2008 г., признание Россией независимости Абхазии и Южной Осетии и договоры между Москвой и этими республиками о размещении там российских военных баз еще больше отдалили друг от друга позиции РФ и НАТО по ДОВСЕ и сделали еще менее вероятным возвращение России в этот договор. Само выдвижение Западом упомянутых условий свидетельствует о том, что ДОВСЕ как механизм контроля над вооружениями является для него второстепенным. Этот договор больше нужен ему как инструмент, позволяющий закрепить невыгодные для России итоги холодной войны и выбивать у Москвы дополнительные политические уступки применительно к постсоветскому пространству. Как говорил в одном из интервью постоянный представитель РФ при НАТО Д.Рогозин (а он часто выражает позицию РФ более откровенно, чем российское дипломатическое ведомство): «ДОВСЕ был не просто одним из многих договоров, заключенных в последнее время или доставшихся по наследству от позднесоветского периода. Это был символ национального унижения, навязанной нам несамостоятельности в принятии решений, несвободы в определении конфигурации войск на собственной территории – да еще и без взаимных обязательств!» [2]

Россию, по мнению Рогозина, не устраивает «кабальный характер» отдельных статей ДОВСЕ и, прежде

всего, так называемые фланговые ограничения, которые заставляют Москву «согласовывать с США и их натовскими союзниками перемещение одного российского танка с северной части в южную часть России» . [3]

Однако генеральный секретарь Североатлантического альянса А.Ф.Расмуссен постоянно призывают Россию возобновить участие в ДОВСЕ, признавая в то же время необходимость модернизации этого договора. То, что ДОВСЕ нужно «возобновить и, в конечном счете, модернизировать», констатировала, в частности, госсекретарь США Х.Клинтон в ходе заседания Совета Россия – НАТО в конце сентября 2010 г. в Нью-Йорке. Образцом для достижения прогресса в этой области, по ее мнению, может служить работа над новым Договором СНВ, а одним из необходимых условий – согласие принимающей страны на пребывание иностранных войск на ее территории (в данном случае имеется в виду Грузия, чьи «отколовшиеся территории» Абхазия и Южная Осетия, на которых расположены российские воинские контингенты, продолжают рассматриваться Вашингтоном как ее законная часть). [4] В итоговой декларации саммита НАТО в Лиссабоне содержится призыв удвоить усилия по заключению рамочного соглашения для проведения в 2011 году переговоров по возобновлению действия ДОВСЕ. [5]

С российской же стороны в отношении ДОВСЕ и возможности возврата к нему иногда раздаются противоречивые сигналы, свидетельствующие о том, что внутри российского руководства имеют место если не различные подходы, то различные степени жесткости. Вопрос состоит в том, настаивать ли по-прежнему на ратификации адаптированного договора теми, кто этого еще не сделал (и тогда он сможет вступить в силу), или предлагать, не дожидаясь ратификации, начать новые переговоры, чтобы в предполагаемый новый документ были заложены принципиально новые параметры. Так, в сентябре 2010 г. министр обороны РФ А.Сердюков на встрече со своим американским коллегой Р.Гейтсом в Вашингтоне заявил, что Россия продолжит мораторий на ДОВСЕ до тех пор, пока ей не предложат вариант, который будет ее устраивать. В то же время министр иностранных дел РФ С.Лавров на Мюнхенской конференции по безопасности в феврале 2011 г. отметил, что Россия не отказывается от адаптации Договора об обычных вооруженных силах в Европе (ДОВСЕ) и ждет, когда адаптированный договор будет ратифицирован партнерами по НАТО. [6]

Дискуссии внутри НАТО в период подготовки новой стратегической концепции альянса, сама концепция, принятая Лиссабонским саммитом, ход обсуждения некоторых ключевых проблем российско-натовского сотрудничества после саммита (особенно по проблеме ПРО) свидетельствуют о том, что старый взгляд НАТО на Россию как на элемент, «посторонний» по отношению к НАТО – центристской системе безопасности, сохраняется. То, что альянс возвращается к приоритетности 5-й статьи, также несет мало положительного для Москвы, ведь теперь в НАТО активизируются те страны, которые

считают эту статью механизмом защиты именно от «российской угрозы».

Причина разногласий, в особенности по проблеме ПРО, в том, что США до сих пор проводит политику гегемонии, а НАТО выступает как инструмент американской политики, как «ширма для развертывания американской системы ПРО». Как прокомментировал официальный представитель России при НАТО Дмитрий Rogozin: «Вашингтон, в свою очередь, не раз заявлял, что противоракетная система не будет направлена против России. Однако на бумаге свои заявления США зафиксировать отказываются. НАТО же призывает Россию поверить на слово, что ракеты не будут направлены в ее сторону». [7] Так же, по словам Д.Рогозина: «на столе у натовцев лежат два российских предложения. Одно из них – создание единой системы ЕвроПРО на основе секторального принципа. Второе – интеграция двух систем ПРО. В ответ альянс предлагает нечто аморфное: организацию совместного центра по обмену информацией. И, что еще непонятнее, – некоего виртуального центра по оперативным вопросам.

Натовцы дипломатично улыбаются России, но гнут линию в строгом соответствии с американскими планами ПРО, а они направлены, в том числе против России.» [8]

А вот что думает об этом представитель США при НАТО Фог Расмуссен: «Потенциал для сотрудничества огромен, но быстрых результатов ждать не следует. Я убежден, что это должны быть две различные системы ПРО. Однако им следует тесно взаимодействовать, чтобы наилучшим образом защитить свои территории, соблюдая при этом суверенитет России и стран НАТО». [9]

По моему мнению, никогда в полной мере не будет достигнуто согласия в области создания и размещения противоракетной обороны. Б. Обама не спешит с ответом, а ведь Д.Медведев уже начал думать, что начавшаяся перезагрузка российско-американских отношений приведет к стратегическому партнерству и отношения как таковые выйдут на новый качественный уровень. Может быть российский президент ошибается ?

Сегодня совершенно очевидно, что главная стратегическая угроза национальной безопасности России исходит от планов реализации Вашингтоном третьего и четвертого этапов ПРО, включающих развертывание 400 модернизированных ракет-перехватчиков «Стандарт-3» на 40 кораблях, создание района ПРО в Польше, размещение на румынской территории элементов американской системы ПРО. В конечном итоге после 2015 года появится реальная возможность поражения с этих площадок российских МБР и БРПЛ.

Подобная перспектива с учетом разрабатываемой в США концепции быстрого глобального удара (БГУ) создает для нашей страны ситуацию, при которой в условиях сочетания двух потенциалов – ударно-превентивного БГУ и сдерживающего ПРО – обеспечение ее безопасности, суверенитета и независимости в недалеком будущем потребует принятия решений по наращиванию ударных воз-

можностей наших Вооруженных сил, включая возможный выход из СНВ-3.

В подобной ситуации все разговоры о планировании стратегического уровня партнерства теряют смысл. Уверенность в том, что ПРО США и ПРО НАТО не угрожают нам, должна базироваться на прочном правовом фундаменте. Планировать сотрудничество на перспективу, завязывать взаимодействие по конкретным проектам, не имея юридических гарантий о не направленности будущей системы против интересов нашей безопасности, Россия не может.

Еще раз обращаю внимание, что, к сожалению, кроме успокаивающих словесных заверений со стороны наших партнеров, российская сторона пока не получила правовых гарантий того, что создаваемая НАТО система ПРО не будет направлена против российского военного стратегического потенциала. Давайте вспомним, что стало с теми словесными гарантиями, которые давались западными партнерами после роспуска Варшавского договора? Уместно привести цитату из выступления генерального секретаря НАТО Манфреда Вернера в Брюсселе 17 мая 1990 года. Он тогда сказал: «Сам факт, что мы готовы не размещать войска НАТО за пределами территории ФРГ, дает Советскому Союзу твердые гарантии безопасности». Где теперь эти гарантии? [10]

Ясно, что, мягко говоря, перманентная неопределенность в действиях США и НАТО не позволяет всерьез говорить о взаимном доверии и основанном на нем перспективном планировании отношений. Поэтому разработка и реализация планов в решающей степени будет зависеть от выхода сторон на соответствующий уровень доверия и прозрачности. [11]

Таким образом, сегодня определенно точно можно сказать, что политическая международная жизнь 2012 года будет полна сюрпризов. В мировой повестке дня продол-

жают сохранять свои лидирующие позиции такие актуальные вопросы, как: неоднозначность отношений между Россией и НАТО, зоны их взаимодействия и разногласия, возможность достижения партнерства и т.д. Многие люди не особо интересуются международной обстановкой в стране, а если это и случается у кого-то, то, увы, нахватившись «верхушек», начинаются долгие, «громкие» и яркие, скажем так, дискуссии об услышанном или прочитанном в непонятной газете мельком. Но все те немногие российские умы — обозреватели, политические деятели, экономисты, которые тщательно отслеживают тенденцию происходящей в нашем мире цепи событий, — проводят анализ, делают определенные выводы, с которыми ознакомиться действительно интересно. И так, используя материал этих прекрасных людей, я проанализировала отдельные, интересные мне моменты и могу с уверенностью сказать, что доверия в отношениях, о котором якобы мечтает «американский осьминог» (в моем представлении Б. Обама — само туловище, а НАТО — его щупальца), не будет достигнуто, по крайней мере, в ближайшие несколько лет точно. Пока со стороны НАТО существует немалая корысть, желание воспользоваться чужим, навязать свои идеи и решения вопросов, пробел, существующий в формате отношений Россия-НАТО, будет держать обе стороны на расстоянии «вытянутой руки», т.е. на уровне переговоров, разговоров, обсуждения создания возможных проектов в будущем, но, ни о каком более тесном взаимодействии, юридическом закреплении договоров, например, речи быть не может. Россия хоть и потеряла статус великой державы, и в глазах россиян страна не лучшая и самая привлекательная для жизни, но уважение к самой себе у нее осталось. Так что на вопрос: «Россия и НАТО: партнерство и конкуренция?» мой ответ однозначен — отношения подпольных врагов под прикрытием конкуренции и стремления к партнерству.

Литература:

1. <http://natomission.ru/security/article/security/artnews/151/>
2. Рогозин Д. ДОВСЕ: больше чем договор, или к вопросу об обоюдном доверии. —
3. Независимое военное обозрение, 1.10.2010.
4. Рогозин: возобновление переговоров по ДОВСЕ зависит от НАТО. — Голос России, 5.03.2010.
5. Clinton: Restoring CFE important part of reset with Russia. — Atlantic Council, September 23, 2010 (<http://www.acus.org/natosource/clinton-restoring-cfe-important-part-reset-russia>).
6. Lisbon Summit Declaration.
7. Мораторий с ДОВСЕ снят не будет до устраивающего Россию варианта. — РИА «Новости», 17.09.2010.
8. <http://www.km.ru/v-mire/2011/11/01/voenno-politicheskii-blok-nato/predstavitel-rossii-pri-nato-nazval-alyans-shirmoi>
9. <http://www.izvestia.ru/news/493595>
10. <http://www.izvestia.ru/news/493595>
11. http://nvo.ng.ru/concepts/2011-08-26/6_rus_nato.html
12. http://nvo.ng.ru/concepts/2011-08-26/6_rus_nato.html

Россия и НАТО: сворачивающееся партнерство или нарастающее противостояние?

Левина Карина Анатольевна, студент
Ульяновский государственный университет

*«Это нельзя назвать сотрудничеством.
Это даже не брак по расчету.
Это подобно раздельному проживанию в разных квартирах,
с разными входами и адресами»*

*Дмитрий Rogozin
заседание Совета Россия-НАТО,
26 января 2011 г.*

Еще несколько десятилетий назад Россия и НАТО находились в состоянии жесткой конфронтации, и мало кто мог представить, что эти антагонистические силы будут способны не только на мирное сосуществование, но на конструктивное сотрудничество и консолидацию усилий по решению ключевых международных проблем. Тем не менее, международная обстановка менялась: появились общие угрозы, такие как международный терроризм, дальнейшее распространение оружия массового уничтожения, а также новые вызовы и перспективы. Изменялись и сами акторы.

Сотрудничество России и НАТО стало привычным делом в начале XXI века. Но, несмотря на позитивную динамику в отношениях, сторонам зачастую не удается преодолеть некоторые разногласия. Одним из таких камней преткновения стал вопрос расширения расширения НАТО на Восток, что противоречит существующей концепции развития ПРО России.

Еще на саммите НАТО в Лиссабоне в ноябре 2010 года было принято решение о создании неделимой территориальной ПРО. В качестве американского вклада в эти усилия в Европе был принят Поэтапный адаптивный подход президента Б. Обамы (ПАП), включающий 4 стадии [1]. На первом этапе, который уже стартовал, в европейских водах в районах Испании и Нидерландов на боевое дежурство заступают три корабля НАТО с противоракетами СМ-3. На втором этапе с 2015 года в Польше и Румынии будут размещены модернизированные ракетные комплексы «Длок1-б» ими же оснащаются крейсера типа «Тикондерога». Таким образом, в 2018 году модернизация системы позволит бить баллистические ракеты средней дальности. На четвертом этапе, уже через 9 лет, ЕвроПРО получит ракету «СМ-3 Блок 2б», которая сможет поражать межконтинентальные баллистические ракеты [2]. Испытания системы в ноябре 2011 года показали, что НАТО обладает начальными возможностями (хотя и ограниченными) для налаживания планирования и обмена информацией по ПРО со странами-членами. В соответствии с данным подходом, сотрудничество с Россией по вопросу ПРО должно осуществляться путем обмена информацией и возможной совместной деятельности с совмещением возможностей НАТО и потенциала системы проти-

воракетной обороны, имеющейся у России [1]. Поэтому Москва не согласна с подобным строительством архитектуры ПРОв Европе, потому что оно не только нарушает ядерный паритет, но и исключает Россию из полномасштабного участия в системе коллективной безопасности в Европе.

В связи с этим, на саммите Россия-НАТО в Лиссабоне Дмитрий Медведев предложил сотрудничество в «секторальном» формате, когда стороны отвечают за перехват баллистических ракет, запускаемых из назначенных в их зону ответственности географических районов. Такая система предусматривает наличие совместного механизма России и НАТО по оценке угроз и принятию решений [1]. Более того, в соответствии со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 [3] года и Военной доктриной РФ [4], утвержденным в 2009 г. и 2010 г. соответственно, данные действия блока рассматриваются как непосредственная угроза национальной безопасности Российской Федерации. По заявлению Дмитрия Медведева: «Нас лишь убеждают, что их [стран-членов НАТО] планы не направлены против России, причем говорят «это не против вас, вы не волнуйтесь», что называется, успокаивают. Но это на уровне исполнительной власти. А законодатели в некоторых странах прямо говорят нам: имейте в виду, это против вас. А когда мы ставим вопрос о том, чтобы положить это на бумагу, в форме четких, недвусмысленных юридических обязательств, следует жесткий отказ» [5].

Саммит АТЭС в Гонолулу в 2011 году с переговорами Д. Медведева и Б. Обамы процесс развертывания европейской ПРО не затормозил, а усугубил ситуацию. В результате, переговоры двух стран по ПРО не только зашли в тупик, но и отношения России и НАТО сделали большой шаг назад, спровоцировав возможность зарождения нового витка Холодной войны, ознаменованного применением комплекса мер военно-технического и дипломатического характера Российской Федерацией.

В связи с нежеланием или невозможностью президента США Б. Обамы предоставить РФ юридические гарантии неприменения ЕвроПРО против России (не стоит забывать о том, что США готовятся к президентским выборам в конце 2012 года, а рейтинг Б. Обамы крайне

низок, и подчинение России через инструменты НАТО и ПРО — один из возможных способов сыграть на чувствах избирателей), партнерские отношения двух сторон оказались на грани краха, а длительный путь к сотрудничеству мог бы быть вмиг перечеркнут.

Дальнейшее развитие ситуации вокруг несогласия России и НАТО по вопросам размещения ПРО в Европе получила в ходе заседания Совета Россия-НАТО в Брюсселе 8 декабря 2011 года. Несмотря на то, что никаких радикальных решений принято не было, Североатлантический Альянс в лице Генерального Секретаря Андерса ФогРасмуссена сделал шаг навстречу России, признав всю серьезность беспокойств российской стороны. «Я неоднократно подчеркивал, что система противоракетной обороны НАТО не направлена против России. Мы не считаем Россию нашим противником. Мы считаем Россию партнером и хотим укреплять поистине стратегические партнерские отношения, как это было решено год назад в Лиссабоне» [6]. Тем не менее, несмотря на признание альянсом обоснованности опасений Российской Федерации, в ходе переговоров по системе ПРО НАТО постоянно преуменьшает значение того, что беспокоит российскую сторону. Министр иностранных дел Сергей Лавров в связи с этим заявил: «Неделимая безопасность — это не меню, из которого можно выбрать только одно понравившееся блюдо» [6].

Очередным раундом переговоров по ПРО стала конференция по безопасности в Мюнхене в феврале 2012 года, на которой были внесены некоторые предложения по сотрудничеству России и НАТО. Благодаря двухгодичным усилиям экспертов международной комиссии Евро-Атлантической инициативы в сфере безопасности (Euro-Atlantic Security Initiative, EASI) по разработке соответствующих докладов и планов действий. Американский экс-сенатор Сэм Нанн, член комиссии, выступил с инициативой создания «общего пула сведений для постоянного анализа текущей ситуации». «Командование и управление (элементами ПРО) при этом остаются в руках государств», — подытожил экс-сенатор [7].

Однако, данное решение не является приемлемым для Российской Федерации, так как оно будет сдерживать развитие ее стратегического ядерного потенциала. В свою очередь, НАТО считает данное предложение единственным возможным, так как оно не нарушает положения 5 статьи Североатлантического договора 1949 года [8] и не ограничивает инициативу НАТО в активной эшелонированной системе ПРО театра военных действий (АЭ-СПРО ТВД).

С 20 по 21 мая 2012 года должен состояться саммит НАТО в Чикаго, но российская сторона приняла решение не участвовать в предстоящем международном событии [9] в виду отсутствия явного прогресса в ходе переговоров по проблеме противоракетной обороны. Заместитель главы МИД РФ Сергей Рябков заявил: «У нас нет оснований говорить о прогрессе, нет оснований говорить о выходе к маю на документ» [10]. Избранный 4 марта 2012

года президент РФ В. Путин отказался участвовать в саммите НАТО в случае отсутствия прогресса на переговорах по ПРО.

Таким образом, в настоящий момент противоречия России и НАТО по ПРО остаются неразрешенными. Также, анализируя сложившуюся ситуацию, следует отметить, что ключевую роль в переговорах со стороны НАТО играют Соединенные Штаты в связи с их статусом «защитника» Европы от внешних угроз. Но, учитывая набирающую обороты президентскую гонку в США, можно предположить, что участники переговоров не форсируют события, а выжидают время до прихода к власти оппозиции или переизбрания Барака Обамы. Не исключено, что после президентских выборов в США, НАТО и Соединенные Штаты в частности пойдут на уступки и предоставят большие гарантии (в том числе и юридические) Российской Федерации. Однако, сотрудничество в «секторальном» формате, скорее всего, в ближайший год реализовано не будет в связи с техническим отставанием российской системы противоракетной обороны, и нежеланием Североатлантического альянса обмениваться технологиями ПРО с Россией, что абсолютно естественно с точки зрения личных интересов и безопасности Альянса.

Анализируя причины срывов переговоров по ПРО между Россией и НАТО, можно сделать вывод о том, что положительное разрешение данной проблемы в обозримом будущем невозможно в связи с тем, что ключевые интересы РФ и Альянса в области безопасности не совпадают не только на уровне внешнеполитических решений, но и уровне нормативно-правовой базы, которая определяет жизненно важные направления деятельности каждой из сторон. Более того, в области конфликта по размещению ПРО в Европе речь идет о несовпадении интересов блока стран во главе с США — НАТО — и одного государства — РФ —, которое высказывает своеобоснованное недоверие по поводу сложившейся международной обстановки. Если бы Россия стояла во главе сильной военно-политической организации, то силы и интересы были бы уравновешены, и Альянсу бы пришлось в большей степени прислушиваться к опасениям и мнению РФ, но в сложившейся ситуации Россия в одиночку не способна противостоять развертыванию ПРО в Европе и изменить ключевые направления политики НАТО.

Выход из данной ситуации возможен двумя путями. В соответствии с первым вариантом решения данной международной проблемы, Российская Федерация должна разработать программу по усилению и расширению СНГ, а также постепенному превращению организации в военно-политический блок, что не противоречит уставным целям Содружества [11]. Осуществление данной цели позволит РФ выступать не только от своего лица, но и от лица международной организации, заинтересованной в разрешении конфликта. Но данный вариант выхода из конфронтации по вопросу размещения ПРО в Европе не является возможным в связи с тем, что СНГ — организация, которая de facto построена не на принципе много-

стороннего сотрудничества стран-участниц, а на сотрудничестве государств-членов исключительно с РФ. Более того, военный потенциал Содружества значительно уступает военному потенциалу НАТО, что означает невозможность рассчитывать на СНГ как на мощную военную силу в случае вооруженного конфликта. Кроме того, Содружество периодически испытывает внутренние кризисы, которые требуют незамедлительного урегулирования. Таким образом, первый вариант решения проблемы противостояния России и НАТО неприемлем в настоящее время из-за общей нестабильности СНГ, но может рассматриваться в перспективе, но лишь при условии усиления позиций организации на международной арене.

Второй вариант выхода из сложившегося кризиса предполагает действия не только со стороны России, но и со стороны НАТО. Необходимо, чтобы Альянс признал обоснованность претензий и опасений Российской

Федерации. Данная цель может быть достигнута путем систематического проведения двусторонних консультаций, встреч на высшем уровне и встреч министров иностранных дел стран-членов НАТО и РФ. В связи с этим, В. Путину, как новому главе государства, следует посетить саммит НАТО в Чикаго в мае 2012 года для того, чтобы обозначить свою точку зрения по вопросу ЕвроПРО и показать участникам форума, что решение данного вопроса, ставящего под угрозу национальную безопасность России, стоит для Президента РФ на первом месте повестки дня.

Подводя итог, следует сказать, что нет нерешаемых задач, и разногласия по ЕвроПРО могут быть преодолены, но лишь в случае заинтересованности обеих сторон. Международная обстановка в XXI веке изменилась коренным образом, и для конструктивного диалога и дальнейшего стратегического партнерства сторонам следует навсегда избавиться от пережитков прошлого.

Литература:

1. Вагнер Д. Перспективы сотрудничества НАТО и России в области ПРО // Посткризисный мир: электронный журнал. — 2011. — 10 февраля. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.postcrisisworld.org/publications/podrobnnee/725/> (дата обращения: 15.04.2012).
2. Президент РФ выступил со специальным заявлением о мерах в ответ на развертывание США системы ПРО. // Первый канал. — 2011. — 27 ноября. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1tv.ru/news/polit/192074> (дата обращения 13. 04. 2012).
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утверждена. Указом Президента РФ от 13 мая 2009 г. №537. [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/05/216229.shtml> (дата обращения: 15.04.2012).
4. Военная доктрина РФ. Утверждена Указом Президента РФ от 5 февраля 2010 г. №146. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2010/02/10/doktrina-dok.html> (дата обращения: 15.04.2012).
5. Президент РФ выступил со специальным заявлением о мерах в ответ на развертывание США системы ПРО. // Первый канал. — 2011—27 ноября. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1tv.ru/news/polit/192074> (дата обращения: 15.04.2012).
6. Россия и НАТО проПРО в Европе // Голос Америки: электронный журнал. — 2011—8 декабря. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.voanews.com/russian/news/Russia-USA-radars-2011-12-08-135288513.html> (дата обращения: 15.04.2012).
7. Россия, НАТО, ЕвроПРО: будет ли ПРОгресс в мае? // Информационный портал «РИА Новости» — 2012—4 февраля. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ria.ru/world/20120204/557035831.html> (дата обращения: 15.04.2012).
8. Североатлантический договор. — 1949—4 апреля. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nato.int/cps/en/natolive/official_texts_17120.htm (дата обращения: 15.04.2012).
9. Лидеры, планирующие посетить саммит НАТО в Чикаго // официальный сайт саммита НАТО в Чикаго 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.chicagonato.org/leaders-expected-to-attend-pages-234.php> (дата обращения: 15.04.2012).
10. Россия не видит прогресса в переговорах с НАТО по ПРО, заявил МИД.// Информационный портал «РИА Новости» — 2012—29 февраля. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ria.ru/politics/20120229/580712690.html> (дата обращения: 15.04.2012)
11. Устав Содружества Независимых Государств от 22 января 1993 г. // Евразийский юридический портал. — 2006—30 августа. [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/mdogov/megd4311.htm> (дата обращения: 15.04.2012)

Гражданское общество в восприятии различных поколений россиян (анализ результатов социологического исследования в г. Волжском Волгоградской области)

Ляпина Ирина Юрьевна, кандидат социологических наук, доцент;
Приходько Евгения Анатольевна, кандидат философских наук, доцент;
Соколов Роман Васильевич, старший преподаватель

Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета

Разнообразные формы самоорганизации граждан несут в себе огромные резервы, социального, экономического и культурного развития России. Гражданское общество вырастает из чувства социальной ответственности — стремления гражданина самостоятельно, либо в кооперации с другими гражданами, брать на себя решение своих и общих проблем, не сваливая их на государство. Социальный прогресс в России невозможен без ответственного гражданского общества, умеющего критиковать и контролировать власть, заставляющего ее работать в своих интересах.

Очередным стимулом изучения данной проблемы, на наш взгляд, послужили события декабря 2011 года в Москве и других городах, вызванные неудовлетворенностью части граждан результатами выборов в государственную Думу Российской Федерации. Многие исследователи, публицисты, журналисты и лидеры общественного мнения оценили данные события как действия зарождающегося гражданского общества. Однако, по нашему мнению, все далеко не так однозначно.

Российская наука до сих пор не дает четкого ответа не только на вопрос: «Есть ли в России гражданское общество?», но и на вопрос: «Возможно ли гражданское общество в современной России?». Нет единого мнения и о том, какая модель гражданского общества должна быть реализована в России. Одни авторы симпатизируют западным образцам гражданского общества, другие предлагают создать свою модель, соответствующую российским реалиям и национальному менталитету. Некоторые исследователи считают построение гражданского общества в России утопией.

На наш взгляд, развитие демократических институтов, гражданского общества, и необходимой для этого гражданской культуры участия у большинства граждан в России в существенной степени зависят от менталитета и уровня общественного сознания населения страны. Рассуждая о возможности построения гражданского общества, необходимо исследовать ценности, социальные установки и ожидания самих граждан, их уровень знаний и понимания того, что является и почему необходимо гражданское общество в России.

На наш взгляд, исследование новых институтов и современных процессов в обществе, интересно не только в рамках принятых классических теорий и исследовательских методик. Заслуживают внимание и современные те-

оретические разработки различных исследователей, которые позволяют по-новому взглянуть на старые и новые проблемы. Разработки в рамках новых исследовательских парадигм дают возможность верифицировать, дополнить, а также обогатить тот научный багаж, который был получен ранее.

Одной из таких теорий, по нашему мнению, является разработанная в 1991 году Нейлом Хоувом и Вильямом Штраусом «Теория поколений». Авторы теории исследовали такую категорию как «поколения», проанализировали всю историю США со времен Колумба и обнаружили определенные периоды, в которые у большинства людей сформировались сходные ценности. Как пишет В. Чумаков: «В ее основу Н. Хоув и В. Штраус положили мысль о том, что поведение человека зависит от того, в каких условиях он жил и воспитывался до 12–14 лет. Именно до этого возраста формируется собственная система ценностей, которую мы потом и проносим через всю жизнь. Сборник правил, свод не подлежащих сомнению аксиом. В этом возрасте человек еще не обладает способностью анализировать происходящее. У него еще нет понимания того, что хорошо, что плохо, что правильно, а что — нет. Поэтому все уроки и установки, которые он получает, воспринимает как норму, нечто само собой разумеющееся. Все это закладывается на подсознательном уровне и превращается в настоящий фундамент, на котором уже и строится здание сознательной жизни» [1. с. 13].

По мнению российских ученых-практиков Евгении Шамис, Алексея Антипова, Евгения Никонова и др., адаптировавших данную теорию к российской действительности, ребенок в это время не оценивает происходящее, а просто осваивает наиболее эффективные технологии жизни под влиянием различных социально-политических, экономических, и других событий, а также воспитания в семье, где получает представление о том, что хорошо и что плохо [2. с. 24].

Поскольку события и воспитание в обществе в отдельном историческом периоде похожи, то и ценности, которые формируются у большинства людей, похожи. Мы этих ценностей не замечаем, они действуют незаметно, но во многом определяют наше поведение: как мы общаемся, как решаем конфликты и строим команды, как развиваемся, что и как покупаем, что нас мотивирует, как ставим цели и управляем людьми [3].

Сформированная система ценностей влияет также и на мотивацию и модели политического участия, и на оценку текущей политической ситуации, построение прогнозных моделей развития общества и государства в сознании каждого поколения.

Сегодня практика применения «Теории поколений» в современной России ограничивается разработкой инструментария для нужд управления персоналом, создания команд, личностных тренингов, маркетинге и продажах. Однако, по нашему мнению, выводы и положения данной теории применимы и в социально политических исследованиях, в том числе, исследованиях, посвященных изучению общественного мнения по актуальным проблемам современности. В интересах получения социологической информации, позволяющей выяснить каково восприятие гражданского общества населением современной России, и было проведено социологическое исследование на тему: «Гражданское общество в восприятии волжан».

Исследование проводилось социологической группой Волжского политехнического института (филиал) ВолГТУ в городе Волжском в октябре 2012 года. Опрос населения проводился с использованием метода личного формализованного интервью, по инструментарию, подготовленному исследовательской группой. В исследовании приняло участие 312 человек, к машинной обработке было допущено 305 анкет. При опросе населения использовалась выборка, обеспечивающая репрезентативность полученных результатов по полу и возрасту респондентов. Данные о половозрастном распределении жителей города, необходимые для расчета выборки, были получены в Отделе государственной статистики города Волжского.

Поскольку в настоящее время, согласно «Теории поколений», в России живут поколения: G1 (Победители) (1890–1923 г.р.), Молчаливое поколение (1923–1943 г.р.), Поколение Беби-Бумеров (1943–1963 г.р.), Поколение X (1963–1984 г.р.), Поколение Миллениум или Y (1984–2000 г.р.), Поколение Z (с 2000 г.р.), то при расчете выборки учитывалось возрастное распределение жителей города по указанным поколениям. При этом ввиду незначительной численности поколения Победителей в городе, а также несовершеннолетия поколения Z, представители данных поколений не опрашивались. Поколение Миллениум опрашивалось с учетом доли совершеннолетних в его составе.

Таким образом, в качестве объекта данного исследования рассматривалось взрослое (в возрасте старше 18 лет) население г. Волжского. Предметом исследования выступило восприятие гражданами феномена гражданского общества.

Рабочей гипотезой, на базе которой осуществлялся анализ результатов исследования, явилось предположение о том, что представители различных поколений имеют разный уровень знаний и представлений о гражданском обществе, по-разному оценивают его нынешнее состояние и перспективы его развития в России, а также

являются носителями ценностей различных типов политической культуры.

С целью получения статистически значимой информации о том, как представители различных поколений понимают содержание понятия «гражданское общество», им был задан вопрос «Какое определение отражает Ваше понимание гражданского общества?». Большинство опрошенных выбрали вариант ответа: «взаимодействие общества и государства по поводу решения наиболее актуальных проблем населения» — 36,4%. На втором месте вариант ответа: «совокупность межличностных, семейных, религиозных, культурных, экономических и иных структур, развивающихся в обществе без вмешательства государства», его выбрали всего 17,8% респондентов. При этом именно этот вариант наиболее точно из всех вариантов, на наш взгляд, отражает содержание категории гражданского общества, как арены за пределами семьи, государства и рынка, которая создается индивидуальными и коллективными действиями, а также организациями и учреждениями для продвижения общих интересов.

Третье место (13,4% ответов респондентов) у варианта «совокупность всех свободных граждан в государстве, образующих нацию». 14,6% респондентов затруднились ответить на данный вопрос. По 9% опрошенных горожан уверены, что гражданское общество это: «совокупность отношений, развивающихся в обществе под руководством государства, партий, социальных групп» и «идеальное общество, в котором государственные функции полностью выполняют общественные структуры, союзы и ассоциации граждан», соответственно. Отметим, что наряду с раскрывающим содержание понятия утверждением, респондентам были предложены и стереотипные суждения, распространенные в сознании россиян.

В ответах представителей различных поколений были выявлены существенные отличия в понимании сущности гражданского общества. Так, подавляющее большинство представителей Молчаливого поколения — 51,1% считают, что гражданское общество это «взаимодействие общества и государства по поводу решения наиболее актуальных проблем населения». Для 20% респондентов данной группы гражданское общество есть «совокупность отношений, развивающихся в обществе под руководством государства, партий, социальных групп»; и только у 11,1% существует верное понимание сущности гражданского общества.

В отличие от Молчаливого поколения, представители поколения Беби-Бумеров, в меньшей степени склонны оценивать гражданское общество как «взаимодействие общества и государства по поводу решения наиболее актуальных проблем населения». Такой вариант ответа выбрали только 35,5% данной группы респондентов. При этом по 14% Беби-Бумеров выбрали варианты ответа «совокупность всех свободных граждан в государстве, образующих нацию» и «совокупность межличностных, семейных, религиозных, культурных, экономических и

иных структур, развивающихся в обществе без вмешательства государства».

Понимание сущности гражданского общества представителями поколения X немного отличаются от понимания предыдущих поколений: 33,7% опрошенных данной группы разделяют мнение о том, что гражданское общество это «взаимодействие общества и государства». В тоже время в рассматриваемой группе уже 20,8% имеют верное понимание исследуемой категории.

Представители поколения Y также не едины в своих ответах на данный вопрос. Тем не менее, они более близки к верному пониманию сущности гражданского общества чем представители более взрослых поколений. Более четверти опрошенных (25,7%) считают, что гражданское общество это «совокупность межличностных, семейных, религиозных, культурных, экономических и иных структур, развивающихся в обществе без вмешательства государства». Такое же количество (25,7%) уверены, что гражданское общество это «взаимодействие общества и государства по поводу решения наиболее актуальных проблем населения». Примечательно, что 20% респондентов данной группы склонны считать гражданское общество совокупностью всех свободных граждан в государстве, образующих нацию.

Таким образом, в ответах на данный вопрос была выявлена следующая тенденция: чем старше поколение, тем больше тех респондентов, которые считают, что гражданское общество это взаимодействие общества и государства по поводу решения важных проблем граждан. Напротив, правильное понимание сущности гражданского общества увеличивается с уменьшением возраста респондентов.

Для анализа ценностных ориентаций нашим респондентам был задан вопрос «Что, на Ваш взгляд, является основой гражданского общества?». В качестве вариантов ответов выступили: государство, общественные организации, частная собственность, свободный индивид, политические партии, выборы.

С точки зрения наиболее значимой в теории гражданского общества англо-американской традиции, восходящей к идеям Дж. Локка, А. Смита, Т. Пейна, а также Дж. С. Милля и Г. Гегеля, основой гражданского общества является свободный индивид. При этом, как и в предыдущем вопросе, респондентам были предложены несколько вариантов ответов, которые соответствуют распространенным в общественном сознании установкам. Респондент мог выбрать только один вариант ответа.

Однако, среди опрошенных респондентов только 17,1% указали в качестве основы гражданского общества данный вариант ответа («свободный индивид»). При этом подавляющая часть — 55,2% считают, что основой гражданского общества является «государство». 9,3% выбрали ответ «общественные организации», 7,5% опрошенных затруднились ответить. Остальные варианты набрали не более 5% ответов респондентов.

В ответах на данный вопрос также были зафиксированы отличия в ответах представителей различных поко-

лений. Респонденты самого старшего, участвовавшего в опросе, Молчаливого поколения в большинстве своем основой гражданского общества считают «государство» — 75,6%. Второе место в ответах респондентов данной группы у варианта «выборы» — 11,1%; 6,7% отдали предпочтение варианту «общественные организации». Свободный индивид как основа гражданского общества данным поколением вообще не рассматривается.

Поколение Беби-Бумеров также считает государство основой гражданского общества — 64,1%. При этом уже 16,3% опрошенных данной группы видят в качестве основы гражданского общества свободного индивида.

У поколения X государство в качестве основы гражданского общества выбрали уже 47,5% респондентов. Свободный индивид в рассматриваемой группе набрал 18,2% ответов. 13,1% отдали предпочтение общественным организациям как основе гражданского общества.

Наибольшее значение свободный индивид как основа гражданского общества набрал у поколения Y — 37,1%, причем это самый популярный ответ в данной группе. Однако и здесь часть респондентов (28,6%) отдают предпочтение государству как основе гражданского общества.

Таким образом, полученные данные позволяют констатировать: чем старше поколение, тем большее число его представителей основой гражданского общества считают государство. В то же время наблюдается и обратная зависимость: чем моложе поколение, тем чаще в качестве основы гражданского общества его представители указывают свободного индивида.

Решая задачу выяснить глубину восприятия гражданского общества у различных поколений, респондентам был задан вопрос: «Какие институты, на Ваш взгляд, являются институтами гражданского общества?». Респондент мог выбрать несколько вариантов ответа. Среди возможных вариантов ответов присутствовали как те институты, которые являются институтами гражданского общества, так и те, которые таковыми не являются.

В своей массе все опрошенные в качестве институтов гражданского общества указали: «государство» — 53,2%, «семья» — 54,9%, «общественные организации» — 33,2%, «профсоюзы» — 27,3%, «армия» — 20,6%, «политические партии» — 16,1%. Примечательно, на наш взгляд, что такие институты гражданского общества как «средства массовой информации» отметили только 6,9% опрошенных. Остальные варианты набрали не более 5% ответов респондентов.

Ответы на данный вопрос выявили некоторые отличия в восприятии институтов гражданского общества у различных поколений. Так, Молчаливое поколение указало следующие институты: «семья» — 31%, «государство» — 22,4%, «профсоюзы» — 11,2%, «армия» — 9,6%.

Поколение Беби-Бумеров выбрало: «государство» — 23,1%, «семью» — 20,3%, «профсоюзы» — 14,8%, «общественные организации» — 14,2%. Представителями поколения X институтами гражданского общества были указаны: «семья» — 21%, «государство» — 20,7%, «об-

«общественные организации» — 13,5%, «профсоюзы» — 9,4%, а также «политические партии» — 9,4%.

Вновь наиболее близкими к современному пониманию институтов гражданского общества оказались представители самого молодого из участвовавших в опросе поколений Миллениум (Y). Среди институтов они выбрали: «общественные организации» — 19,1%, «семью» — 18%, «государство» — 17,3%, «профсоюзы» — 8,7%, «политические партии» — 7,9%.

Анализ ответов на рассматриваемый вопрос позволяет сделать следующие выводы: 1) у представителей всех поколений существует размытое представление об институтах гражданского общества; 2) у каждого поколения свои приоритеты, при этом все они в качестве института гражданского общества указали государство.

На вопрос: «Как Вы считает, существует ли гражданское общество в современной России?» большинство респондентов проявили пессимизм. Так, ответ «скорее нет, чем да» выбрали — 34,7% опрошенных, ответ «нет» — 29,3%. Таким образом, сумма негативных оценок составила 64%. Напротив, сумма позитивных оценок составила всего 27,4%. Затруднились ответить на данный вопрос 8,6% респондентов.

Примечательно, что среди ответов поколений на данный вопрос не выявилось существенной разницы. Самыми большими пессимистами оказались представители поколения Беби-Бумеров, сумма негативных оценок у них составила 71%. Представители остальных поколений проявили меньший негативизм и дали мало различающиеся оценки. Так, у Молчаливого поколения сумма негативных оценок составила 57,8%, у поколения X — 61%, у поколения Y — 62,8%. Самая большая сумма позитивных оценок (сумма ответов «скорее да, чем нет» и «да») оказалась у поколения X. Затруднились ответить на данный вопрос большего всего представители самого старшего, Молчаливого поколения — 17,8%.

С целью конкретизации полученных данных тем респондентам, которые на предыдущий вопрос дали положительные ответы, был задан вопрос: «Как Вы оцениваете состояние гражданского общества в современной России?». Самым популярным, у всей массы опрошенных волжан, оказался вариант: «гражданское общество только зарождается» — 36,4%. Второе место у варианта: «гражданское общество постепенно формируется» — 36,2%. При этом 9% респондентов данной группы считают, что «гражданское общество сильно развито и выполняет все свои функции», а 6,4% уверены в том, что в России «существует развитое гражданское общество». 3,2% выбрали вариант «гражданское общество развивается быстрыми темпами».

Молчаливое поколение в большей степени считает (40,9%), что в России гражданское общество только зарождается. При этом 18,2% уверены, что оно постепенно формируется и у 13,6% сформировалось убеждение в том, что в нашей стране существует развитое гражданское общество.

Поколение Беби-Бумеров также в большинстве своем придерживается мнения о том, что гражданское общество в России только зарождается (40%). О том, что оно постепенно формируется, заявили уже 36,4%.

Представители поколения X усматривают постепенное формирование гражданского общества в нашей стране в 39,7% случаев, и в 35,3% случаев уверены, что оно только зарождается. В таком же порядке распределились ответы у поколения Y, однако постепенное развитие гражданского общества отметили уже 43,5% опрошенных данной группы, а зарождение — 26,1%.

Таким образом, полученные результаты позволяют утверждать, что чем старше поколение, тем меньше уверенных в том, что гражданское общество в России только зарождается, и тем больше тех, кто считает, что оно постепенно формируется.

Отвечая на следующий вопрос: «Что, на Ваш взгляд, мешает становлению гражданского общества в современной России?» респонденты могли выбрать не более 3-х вариантов ответа.

Мнения опрошенных волжан на данный вопрос разделились. Так, вариантом, набравшим наибольшее число голосов, оказался: «коррупция в органах власти» — 49,4%. Второе место у варианта: «низкий уровень сознания граждан» — 37,3%. Третье место в ответах респондентов занял вариант: «нежелание государства развивать гражданское общество в ущерб своим целям» — 35,2%. При этом 25,7% опрошенных усматривают в качестве причины «отсутствие знаний о гражданском обществе у граждан». Примечательно, на наш взгляд, что 15,4% и 15,1% опрошенных в качестве причин торможения развития гражданского общества в России назвали «исторически сложившиеся отношения в обществе» и «слабость или неразвитость гражданских институтов», соответственно.

Среди различных поколений в ответах на данный вопрос также были обнаружены существенные расхождения. Так, по ответам Молчаливого поколения можно составить следующий рейтинг причин, мешающих развитию гражданского общества: «коррупция в органах власти» — 18,8%, «отсутствие знаний о гражданском обществе у самих граждан» — 17,1%; «низкий уровень сознания граждан» — 15,4%. Только 9,5% представителей данного поколения назвали в качестве причины, «нежелание государства развивать гражданское общество в ущерб своим интересам», причем, это самый низкий показатель данного варианта среди ответов всех поколений. Также 8,2% опрошенных данной группы указали в качестве причины «отсутствие условий для развития гражданского общества в России».

Поколение Беби-Бумеров также оказались не едины в своих ответах, хотя их рейтинг причин, препятствующих развитию гражданского общества, во многом совпадает с рейтингом предыдущего поколения. В качестве таковых причин 25,8% указали на «коррупцию в органах власти»; на «низкий уровень сознания граждан» — 16,7%; на «нежелание государства развивать гражданское общество» —

16% и 8,1% — на «отсутствие знаний о гражданском обществе у граждан». Остальные варианты ответов набрали менее 5%.

В ответах поколения X на данный вопрос на первом месте также оказалась «коррупция в органах власти» — 19,9%, на втором, «низкий уровень сознания граждан» — 15,5%, на третьем, «нежелание государства развивать гражданское общество» — 14,8%. При этом 8,6% респондентов данного поколения в качестве причины назвали «отсутствие знаний о гражданском обществе у граждан», а 8,1% — «слабость и неразвитость гражданских институтов в России».

Представители самого молодого поколения Y, считают, что мешает развитию гражданского общества «нежелание государства его развивать» — 20,1%, а также «отсутствие знаний у граждан» — 16,5%, «низкий уровень их сознания» — 15,6% и «коррупция в органах власти» — 14,7%. «Слабость и неразвитость гражданских институтов» в качестве причины указали 7,9%.

На вопрос: «Что на Ваш взгляд, необходимо сделать для того, чтобы гражданское общество в России развивалось быстрее?» респонденты могли выбрать до 3-х вариантов ответов. Наибольшее количество респондентов уверены, что необходимо «создать реальные условия защиты прав граждан» — 66,7%. 53,9%, опрошенных считают, что «необходима заинтересованность и помощь государства», 27,7%, что «необходимо информировать граждан о преимуществах гражданского общества», а 27,4% — предложили «расширить права и свободы личности». При этом наименее популярным вариантом ответа оказался: «ничего не нужно делать, это независимый постепенный процесс» — 4,2%.

Ответы представителей поколений не выявили существенных отличий и оказались весьма похожи. Так, для Молчаливого поколения самым популярным оказался вариант ответа: «необходима заинтересованность и помощь государства», его выбрали 29,8%. Второе место у варианта: «создать реальные условия для защиты прав граждан» 29,1%, третье место, и 10,3% у варианта: «информировать граждан о преимуществах гражданского общества». 9,6% представителей данного поколения указали в качестве условия развития гражданского общества в современной России расширение прав и свобод личности.

Опрошенные представители поколения Беби-Бумеров выбрали такие же варианты как и представители самого старшего поколения, однако порядок популярности ответов здесь несколько иной. Так, первое место у варианта: «создать реальные условия защиты прав граждан» — 31,3%, на втором месте «необходимость заинтересованности государства в развитии гражданского общества» — 24,2%, а 15,2% считают необходимым условием «расширение прав и свобод личности». При этом 12,9% указали на «необходимость информировать граждан о перспективах гражданского общества».

Поколение X на первое место также поставило «необходимость создания реальных условий защиты прав гра-

ждан» — 32,8%. При этом 24% считают необходимым условием «заинтересованность государства в развитии гражданского общества». «Необходимость информирования граждан о преимуществах гражданского общества» назвали 14,3%, а 12,2% считают необходимым «расширить права и свободы личности».

Следует отметить, что наибольшее совпадение по популярности того или иного варианта ответа были выявлены у поколения Беби-Бумеров и поколения Y. Так, 30% представителей поколения Y высказались за создание реальных условий защиты прав граждан, 25,6% считают необходимым заинтересованность государства в развитии гражданского общества, а 13,2% и 13% указали на необходимость расширения прав и свобод личности и информирования граждан о преимуществах гражданского общества, соответственно.

Результаты исследования в целом подтвердили выдвинутую авторами рабочую гипотезу, и пришли к следующим выводам.

1. У большинства граждан (и у отдельных поколений в частности) отсутствует четкое понимание сущности, основ и институтов гражданского общества в России. На данном этапе в стране присутствует лишь некоторые элементы гражданского общества, достаточно слабые и неспособные охватить все общество. Возможность построения гражданского общества в России есть, но достаточно невелика.

2. У всех поколений опрошенных есть понимание того, что гражданское общество не абсолютно автономно, поскольку испытывает определенное воздействие со стороны государства. При этом большинство респондентов преувеличивают роль государства в развитии гражданского общества и на него возлагают ответственность за развитие гражданского общества в нашей стране. Другими словами, в традиционной российской интерпретации государство ответственно за обеспечение социальной справедливости в стране и за выравнивание уровня материального благополучия граждан. Реализуя свою внешнеполитическую и оборонную функцию, государство выполняет роль высшего гаранта существования гражданского общества и нации в целом.

3. Формирование гражданского общества в России тормозится глубоким экономическим кризисом, слабостью государственной власти, криминализацией общества и различными аномийными процессами. В обществе усиливается социальная напряженность, которая является следствием потребности в порядке и правовых гарантиях жизни.

4. Построение гражданского общества в России по западному образцу нереально, а собственная модель еще не выработана. Ее разработка заключается, на наш взгляд, в поиске компромисса таких различных явлений, как конкуренция и рынок, с одной стороны, и идея ликвидации эксплуатации, участия производителей в управлении, с другой стороны.

Литература:

1. Чумаков В. За Икса не отвечаю // Идея Икс. 2009. № 11.
2. Светлова И. Седина в бороду, кризис под дых // Идея икс. — 2009. № 6.
3. В. Чумаков По ком молчит поколение Z // Коммерческий директор. 2007. № 11 (23).
4. Перегудов С.П. Гражданское общество как субъект публичной политики // Полис. 2006. № 2.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (40) / 2012

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Ответственный редактор:

Шульга О. А.

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях,
ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»
127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6