



ВЕСТНИК МГЭИ

(on line)

ISSN 2619-0265

№ 1 2016

Научно-практический журнал
Scientific and practical periodical

Распространение и тиражирование без официального согласия АНО ВО МГЭУ запрещается
Distribution and replication without the official consent of the Moscow Humanitarian Economic University is prohibited

Основан в 2000 г. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-56620 от 26 декабря 2013 г.
Established in 2000. The Certificate of registration: ПИ № ФС77-56620, 26.12.2013.

Свидетельство о регистрации в Национальном агентстве ISSN № 2311-5351 от 16.03.2017 г.
The Certificate of registration in the National Agency ISSN No. 2311-5351, 16.03.2017.

Подписной индекс «Почта России» П 1102. Включен в базу данных РИНЦ и выходит 4 раза в год.
Subscription index "Russian Post" П 1102. Included in the RINC database and published 4 times a year.

Включен в Перечень ВАК РФ рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по **экономическим наукам 08.00.00** (№ 2237 от 22.12.2017 г., по состоянию на 01.01.2018 г.)

Included in the List of the Higher Attestation Commission of the Russian Federation of peer-reviewed scientific publications (No. 2237, December 22, 2017, as of 01.01.2018) in which the main scientific results of dissertations for PhD and Ph.D. degree in Economics 08.00.00 must be published.

Язык издания: русский, английский
Language of publication: Russian, English

Учредитель: Автономная некоммерческая организация высшего образования Московский гуманитарно-экономический университет.
Founder: Autonomous Non-profit Organization of Higher Education Moscow Humanitarian Economic University.

Адрес учредителя: Ленинский проспект, д. 8., стр. 16, Москва, Россия 119049
Address of the founder: 8, bldg..16, Leninsky Prospect, Moscow, Russia 119049

Адрес издательства: Ленинский проспект, д. 8., стр. 16, Москва, Россия 119049
The address of the publishing office: 8, bldg..16, Leninsky Prospect, Moscow, Russia 119049

Ответственный редактор
Managing Editor

Микулец Юрий Иванович - доктор биологических наук, проректор по научной работе АНО ВО МГЭУ, заместитель председателя Редакционного совета.
Yury Mikulets - Ph.D. in Biology, Vice-Rector for Scientific Work, Moscow Humanitarian Economic University, Deputy Chairman of the Editorial Board.

Редакционный совет:

- Демидова Любовь Анисимовна** - д.пед.н., профессор, ректор АНО ВО МГЭУ, председатель Редакционного совета.
Lyubov Demidova – Ph.D. in Pedagogy, Professor, Rector of Moscow Humanitarian Economic University, Chairman of the Editorial Board.
- Ловцов Дмитрий Анатольевич** – д.т.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, заместитель генерального директора по научной работе АО «Институт точной механики и вычислительной техники им. С.А. Лебедева Российской академии наук».
Dmitry Lovtsov - Ph.D. in Technical Sciences, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Deputy General Director for Research, JSC "Institute of Precise Mechanics and Computing named after S.Lebedev, Russian Academy of Science.
- Микулец Юрий Иванович** - д.б.н., проректор по научной работе АНО ВО МГЭУ, заместитель председателя Редакционного совета.
Yury Mikulets - Ph.D. in Biology, Vice-Rector for Scientific Work, Moscow Humanitarian Economic University, Deputy Chairman of the Editorial Board.
- Мамасуев Алексей Васильевич** - к.ф.-м.н., доцент, проректор по учебной и методической работе АНО ВО МГЭУ.
Alexey Mamasuev – PhD in Physics and Mathematics, associate professor, Vice-rector for educational and methodical work, Moscow Humanitarian Economic University
- Соловьева Наталья Николаевна** – к.ф.н., д.пед.н., доцент, зав. кафедрой русского и иностранных языков МГЭУ.
Natalia Solovieva - Ph.D. in Pedagogy, PhD in Philology, associate professor, Head of Department of Russian and Foreign Languages, Moscow Humanitarian Economic University.
- Смолин Олег Николаевич** - д.ф.н., первый заместитель председателя Комитета по образованию ГД РФ, действительный член Российской академии образования. Президент общества «Знание» России. Председатель Общероссийского общественного движения «Образование - для всех».
Smolin Oleg Nikolaevich – Ph.D. in Philology, First Deputy Chairman of the Education Committee of the State Duma of the Russian Federation, Full member of the Russian Academy of Education. President of the Russian Public Organization "Knowledge". Chairman of the All-Russian Public Organization "Education is for everyone".

**Редакционная коллегия:
Editorial team:**

**1) по экономическим наукам
on economics**

1. **Адуков Рухман Хасанович**, д.э.н., профессор, руководитель отдела ФГБНУ Всероссийский НИИ организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве» - филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИЭСХ.
Ruhman Adukov, Ph.D. in Economics, Professor
2. **Адукова Алевтина Николаевна**, д.э.н., главный научный сотрудник, ФГБНУ Всероссийский НИИ организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве» - филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИЭСХ.
Alevtina Adukova, Ph.D. in Economics
3. **Герасина Ольга Николаевна**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита АНО ВО МГЭУ.
Olga Gerasina, Ph.D. in Economics, Professor
4. **Герасина Юлия Александровна**, д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита АНО ВО МГЭУ.
Juliya Gerasina, Ph.D. in Economics
5. **Коленченко Ирина Александровна**, к.э.н., зам. директора по экономике ФГБНУ ЦНСХБ.
Irina Kolinichenko, PhD in Economics
6. **Папцов Андрей Геннадиевич**, д.э.н., профессор, академик РАН, директор ФГБНУ ФНЦ ВНИЭСХ.
Anrei Paptsov, Ph.D. in Economics, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences
7. **Романова Алина Терентьевна**, д.э.н., профессор, почетный работник ВПО РФ, действительный член РИА, зав. кафедрой экономики и организации народного хозяйства, АНО ВО МГЭУ.
Alina Romanova, Ph.D. in Economics, Professor
8. **Третьякова Лариса Александровна**, д.э.н., профессор, член-корр. Российской академии естествознания, зав. кафедрой управления персоналом Института управления НИУ «БелГУ».
Larisa Tretyakova, Ph.D. in Economics, Professor

**2) по юридическим наукам
in jurisprudence**

1. **Атагимова Эльмира Исамудиновна**, к.ю.н., помощник полномочного представителя ГД ФС РФ в КС РФ, член комиссии по науке и развитию образования ОСППРД при Президенте РФ.
Elmira Atmagomova, PhD in Law
2. **Водько Николай Петрович**, д.ю.н., профессор, Заслуженный юрист России, профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин АНО ВО МГЭУ.
Nikolay Vodko, Ph.D. in Law, Professor
3. **Воронцова Софья Викторовна**, к.ю.н., зав. кафедрой уголовно-правовых дисциплин АНО ВО МГЭУ.
Sophia Vorontsova, PhD in Law
4. **Исаков Николай Васильевич**, д.ю.н., профессор, к.и.н., профессор кафедры теории и истории государства и права АНО ВО МГЭУ, директор Северо-Кавказского института (филиала) АНО ВО МГЭУ.
Nikolay Isakov, Ph.D. in Law, Professor, PhD in History
5. **Костенников Михаил Валерьевич**, д.ю.н., профессор кафедры подготовки сотрудников по охране общественного порядка, Всероссийский институт повышения квалификации сотрудников МВД России.
Mikhail Kostennikov, Ph.D. in Law
6. **Кувалдин Валерий Павлович**, д.ю.н., профессор, Заслуженный юрист России, профессор Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя
Valery Kuvaldin, Ph.D. in Law, Professor
7. **Рыбакова Ольга Сергеевна**, к.ю.н., аппарат ГД ФС РФ, член Экспертного совета по соблюдению прав обучающихся при Комитете ГД по образованию и науке.
Olga Rybakova, PhD in Law
8. **Фумм Александра Михайловна**, к.ю.н., доцент, доцент кафедры теории и истории государства и права АНО ВО МГЭУ, начальник отдела ФКУ НИИ ФСИН России.
Alexandra Fumm, PhD in Law, Assistant professor

**Редакция:
Redaction:**

Ответственный секретарь – Клюкина Е.Н.

Executive Secretary – E.Klyukina

Компьютерная верстка и макетирование – Луковенкова С. Р.

Computer layout and prototyping – S.Lukovenkova

Технический корректор – Анисимова Г.Т.

Technical corrector – G.Anisimova

Адрес редакции и типографии: 119049, Москва, ГСП-1, Ленинский проспект, д. 8., стр. 16.

Тел.: (499) 237-41-46, mgei@mail.ru, www.mgei.ru

Цена свободная

Address of the editorial office and printing house: 8, bldg..16, Leninsky Prospect, Moscow, Russia 119049

Tel .: (499) 237-41-46, mgei@mail.ru, www.mgei.ru

Price is free

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Агеева Е.В.</i> Гендерные различия в восприятии образа политического лидера	6
<i>Агеева Е.В.</i> Основные принципы повышения эффективности процесса предупреждения и преодоления наркотического поведения у молодых людей. Принципы построения профилактических программ	16
<i>Армизов А.А.</i> Теневая экономика: мафия	22
<i>Арчакова Е.А.</i> Показатели эффективности использования ресурсов организации	34
<i>Арчакова Е.А.</i> Лизинговый рынок России как один из основных инструментов долгосрочных инвестиций	38
<i>Ахмедов Б.А.</i> Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России, вступление их в ВТО	41
<i>Ахмедов Б.А.</i> Ядерная доктрина США	48
<i>Ахметова Д.Н.</i> Индивидуально-психологические особенности учеников вьетнамской школы боевых искусств Няг-Нам	52
<i>Ахметова Д.Н.</i> Сущность и структура процесса предупреждения и преодоления наркотического поведения у молодых людей	61
<i>Безиштанько Е.А.</i> Гендерные особенности представлений о счастье	77
<i>Безиштанько Е.А.</i> Трудовая миграция и развитие институциональных условий сокращения её нелегальных форм в современной российской экономике	88
<i>Габузян Т.С.</i> «Двадцатка» - как экономический форум по решению глобальных мировых проблем	99
<i>Голубцов Н.П.</i> Иранская ядерная программа и ее влияние на международные отношения	107
<i>Гребнева Т.Е.</i> Влияние индивидуально-психологических особенностей на межличностные отношения в спортивной команде (на примере хоккея с шайбой)	116
<i>Гребнева Т.Е.</i> Индивидуация как основа самореализации личности	126
<i>Гук И.В.</i> Финансовый менеджмент в период кризиса	140
<i>Дадамьянц А.В.</i> Концептуальные аспекты процесса бюджетирования	143
<i>Дадамьянц А.В.</i> Характеристика отдельных направлений развития государственно-частного партнерства	153
<i>Жодзишский Д.М.</i> Особенности учета вложений во внеоборотные активы предприятий газоснабжения	159
<i>Жодзишский Д.М.</i> Характерные черты государственно-частного партнерства для современных условий развития российской экономики	173
<i>Зайцева Н.В.</i> Особенности психологического влияния акцентуаций характера на возникновение и развитие наркотического поведения	181
<i>Зайцева Н.В.</i> Вопросы гендерной репрезентации в различных сферах социального бытия	205
<i>Изонайтис Н.Р.</i> Инновационный механизм государственно-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов	216
<i>Изонайтис Н.Р.</i> Проблемы, влияющие на социально-экономическое раз-	225

витие малых форм ведения сельского хозяйства	
Ионкина Е.В. Китайский опыт развития экономики в период мирового финансового кризиса	233
Ионкина Е.В. «Перезагрузка» во взаимоотношениях России и США	251
Карушин М.М. Российский экспорт сырья: состояние и перспективы развития	262
Куполов Н.А. Воспроизводство и эффективность агрохолдингов Воронежской области	270
Куполов Н.А. Факторы инновационной модернизации российской экономики	275
Мелихов П.А. Теневая экономика	284
Назаренко А.А. Управление финансами предпринимательских организаций в системе ГЧП	288
Назаренко А.А. Проблемах и перспективах развития мировой финансовой системы	298
Рыбаков Л.А. Создание малого предприятия. Экономические и правовые основы	301
Сизова М.О. Мировой финансовый кризис: причины возникновения и перспективы развития	307
Сизова М.О. Стратегия федеральной таможенной службы до 2020 года	326
Смирнова Е.В. Метод, методика, способы и приемы экономического анализа	332
Смирнова Е.В. Характеристика финансового механизма современного предприятия и основные направления его совершенствования	341
Сназина Е.А. Проблемы мировой валютной системы на современном этапе развития	346
Сназина Е.А. Развитие государственного аппарата и государственной службы при Иване IV	350
Сорокина О.В. Банковский сектор – вчера и сегодня	355
Сорокина О.В. Государственная поддержка лизинговой деятельности в России	360
Толстенева К.А. Проблемы оценки экономического потенциала мясоперерабатывающих предприятий	366
Толстенева К.А. Обоснование актуальных задач в оценке и управлении рисками малых предприятий	373
Томахин В.С. Сущность и содержание процесса выработки социально-психологической устойчивости антинаркотического поведения среди молодежи	383
Царьков А.А. Оценка бизнеса в условиях рыночной экономики	394
Явич С.Э. Особенности финансового механизма хозяйствующих субъектов в системе государственно-частного партнерства	406
Явич С.Э. Основные направления функционирования интегрированных агроформирований региона в системе государственно-частного партнерства	417

*Агеева Е.В.**

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ ОБРАЗА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

Образ государства – сложное, многоплановое явление, включающее в себя в качестве основных элементов образ власти, образы политических персоналий страны и, в частности, образ политического лидера (Кашлев Ю., Галумов Э., Хачатуров К.А., Конфисахор А.Г.). В современном обществе имеет место быть феномен «политического зрелища» – зримо доступная политическая жизнь общества и отдельных ее представителей. Общество становится свидетелем политических событий и проявляет к этим событиям симпатии и антипатии. Реакции отдельных представителей общества зависят не только от непосредственного поведения того или иного политического лидера, но и от других факторов, таких как политическая культура и информированность субъекта, уровень его образования, возраст, его гендерная принадлежность, положение в обществе, нравственные ценности и т.д. В этой связи проблема изучения восприятия образа политического лидера оказывается несомненно **актуальной** и важной для более четкого понимания закономерностей выбора, сделанного избирателем.

Объект исследования – люди, участвующие в избирательном процессе.

Предметом нашего исследования являются гендерные различия людей, особенности их восприятия.

Изучение и анализ теоретического материала позволил сформулировать **проблему**: влияет ли гендерная принадлежность на восприятие образа политического лидера.

* Агеева Е.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

Цель исследования – выявить характер взаимосвязи между гендерной принадлежностью человека и его восприятием образа политического лидера.

Задачи исследования:

- 1) раскрыть социально-психологическую проблему гендерных различий людей;
- 2) провести теоретический анализ восприятия образа политического лидера;
- 3) провести эмпирическое исследование, интерпретировать полученные данные и выявить зависимость особенностей восприятия от гендерной принадлежности.

На основе анализа литературы была выдвинута **гипотеза**, которая заключается в том, что гендерная принадлежность человека влияет на формирование восприятия образа политического лидера.

Так, если для женщин более значимыми при восприятии являются черты личности политика эмоционального содержания, то для мужчин – рационального.

Методы исследования:

В качестве основного метода исследования использовался:

- Тест семантического дифференциала в авторской модификации.

Современная **гендерная теория** (Е.И. Гапова, А.Р. Усманова, И.С. Кон) не пытается оспорить существование тех или иных биологических, социальных, психологических различий между конкретными женщинами и мужчинами. Она просто утверждает, что сам по себе факт различий не так важен, как важна их социокультурная оценка и интерпретация, а также построение властной системы на основе этих различий. Гендерный подход основан на идее о том, что важны не биологические или физические различия между мужчинами и женщинами, а то культурное и социальное значение, которое придает общество этим различиям. Основой гендерных ис-

следований является не просто описание разницы в статусах, ролях и иных аспектах жизни мужчин и женщин, но анализ власти и доминирования, утверждаемых в обществе через гендерные роли и отношения.

Каждый индивид сочетает в себе как **маскулинные**, так и **фемининные** качества, и соответственно, общество представляет из себя характерологический континуум личностей, причем мужчина или женщина может соответствовать любой точке этой характерологической шкалы, и можно встретить как мужеподобную женщину, так и женоподобного мужчину. Сложно оказалось однозначно определить и свойства характера, которые следует относить к типично мужским или типично женским, так как зачастую в одних этносах они считаются свойственными одному полу, а в другом – другому.

Исследование образа политика проводится через его **восприятие** гражданами, то есть имеет отраженный характер. Несмотря на то, что формирование образа политика в сознании граждан не основано на четкой и полной информации рационального характера, они, тем не менее, обладают психологически точным инструментом для прочтения образа политического лидера, позволяющего им сделать если не вполне рациональный, то во всяком случае эмоционально приемлемый для них выбор.

Образы политиков имеют многомерную структуру, включающую как **рациональные**, так и бессознательные (**эмоциональные**) составляющие. Одни рациональные оценки того, что нравится и что не нравится в политике, не могут рассматриваться как адекватный и точный инструмент анализа и прогноза. Рациональные оценки политиков должны быть дополнены более глубоким слоем восприятия.

Подавляющая часть литературы и исследований (Богданов Е., Зазыкин В., Шестопап Е.Б., Почепцов Г.Г., Егорова-Гантман Е.В., В. Ф. Петренко, О. В. Митина, Индина Т.А., Моросанова В.И., Даунс Э., Р. Беккер, К. Эрроу, Дж. Бьюкенен, Дж. Колеман, А. Эллис,

Н. Най, С. Верба, Дж. Петрович), направленных на изучение механизмов восприятия политических лидеров в России и за рубежом, указывает на некий обязательный **набор качественных характеристик** политического лидера, поделенных на две наиболее обширные категории: «рациональные» – то есть направленные больше на разум избирателя, нежели на его чувства; «эмоциональные», или личностные – направленные больше на чувства и эмоции электората, нежели на его разум. Таким образом, можно утверждать о наличии определенных качеств, присущих «идеальному» политическому лидеру. В том случае, если этот набор качеств в своем большинстве имеется у политика, вероятность его успеха становится максимально велика.

Однако никто из известных психологов не проводил эксперимент, позволяющий выявить наиболее значимые характеристики для той или иной гендерной группы испытуемых. Имеет ли место быть зависимость восприятия мужчинами и женщинами политического лидера от их гендерной принадлежности? Мы попытаемся ответить на это вопрос в ходе нашего эмпирического исследования.

Процедура исследования и интерпретация полученных данных.

В нашем исследовании приняли участие граждане России, законодательно наделенные правом участия в политических выборах, т. е. потенциальные избиратели. Общая выборка исследования составила 46 человек (23 мужчины и 23 женщины). Все респонденты являются жителями Москвы, студентами 4–5 курсов вузов г. Москвы, возраст всех респондентов колеблется от 19 до 21 года.

Каждому респонденту было предложено пройти тест. Каждый из опрашиваемых нами испытуемых согласился пройти тест добровольно и самостоятельно. Перед началом исследования каждому испытуемому было предложено прочитать инструкцию для более четкого понимания цели исследования.

После ознакомления с инструкцией теста испытуемый приступает к выбору и оцениванию качеств в каждой паре. Время для выполнения теста неограниченно. Респондент имеет столько времени, сколько ему необходимо.

Подсчет и интерпретация результатов исследования проводились следующим образом:

1. Сначала мы подсчитали количество голосов в двух гендерных группах по отдельности, отданных тому или иному качеству в каждой паре, чтобы посмотреть, как распределились ответы респондентов. То есть, сколько мужчин и сколько женщин выбрали то или иное качество из двух полярных (см. табл. 1).

Те испытуемые, которые ставили оценку «ноль», не учитывались. Поэтому можно увидеть, что мужская группа испытуемых выбирала ноль гораздо чаще, чем женская, по разным возможным причинам: либо не были полностью понятны значения прилагательных в парах, либо некоторые качества для мужчин не представляли какой-либо значимости в образе политического лидера.

Таблица 1

**Соотношение ответов испытуемых, отдавших предпочтение
полярным качествам (в кол-ве человек)**

№	Качество	М		Ж		Качество
1	привлекательный	18	1	20	0	непривлекательный
2	компетентный	21	0	23	0	некомпетентный
3	надежный	22	0	22	0	ненадежный
4	образованный	22	0	23	0	необразованный
5	добродушный	10	7	14	3	жестокий
6	рациональный	20	1	21	2	эмоциональный
7	харизматичный	19	1	19	1	нехаризматичный
8	авторитетный	22	0	22	0	незначимый
9	открытый	15	1	17	4	закрытый
10	опытный	21	0	23	0	неопытный
11	экспрессивный	4	17	9	12	сдержанный
12	активный	22	0	23	0	пассивный

13	теплый	6	6	10	3	холодный
14	самостоятельный	10	2	22	1	беспомощный
15	уравновешенный	21	1	22	1	неуравновешенный
16	исполнительный	22	0	23	0	безответственный
17	заботливый	13	2	23	0	безразличный
18	профессиональный	21	0	23	0	неумелый
19	яркий	16	1	20	1	невзрачный
20	официальный	17	1	21	2	неофициальный

Сравнив показатели двух гендерных групп, мы делаем вывод, что мужчины больше сомневались, присвоить или не присвоить качество идеальному политическому лидеру, наделить ли его определенной характеристикой или нет.

Из табл. 1, в которой преобладает две цветовых категории: белая – «рациональный» блок (пары № 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20), и серая – «эмоциональный» блок (пары № 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 19), видно, что количеством «сомневающихся» мужчин, выбравших своей оценкой «ноль», стала почти половина опрошенных, в то время как женская группа в своем большинстве не сомневалась и определяла положительную или отрицательную оценку.

Таким образом, такие пары качеств, как «теплый – холодный», «самостоятельный – беспомощный», «заботливый – безразличный» вызвали большие трудности оценки у мужчин. Примечательно, что две из этих трех пар принадлежат к «эмоциональному» блоку, что указывает на некую неуверенность мужчин в восприятии данных качеств у политического лидера.

Из таблицы мы видим, что предпочтения мужчин и женщин разделились именно на паре «теплый – холодный», в то время как в оценке всех остальных качеств обе гендерные группы вполне солидарны.

По полученным данным мы можем сделать акцент на том, что женщины все же более определенно отдают свое предпочтение качествам в

паре. Однако нас больше интересуют данные, полученные на втором этапе интерпретации результатов.

2. На втором этапе интерпретации данных мы выявили среднее арифметическое значение оценки испытуемыми каждой пары качеств в двух гендерных группах респондентов по отдельности.

Оценки по каждой паре качеств у всех мужчин и у всех женщин складывались, далее полученная сумма оценок по каждой паре делилась на количество испытуемых гендерной группы (на 23 человека в обоих случаях). После чего суммировался общий балл, присвоенный каждой гендерной группой всем парам качеств. Таким образом, мы получили женское и мужское представление о портрете идеального политического лидера в цифрах.

Как видно из таблицы (см. табл. 2), средние оценки у женщин выше по большинству качеств, как «рационального», так и «эмоционального» блоков, и разница эта сводится примерно к одной десятой – пяти десятым балла. Это говорит о незначительной разнице между оценками мужчин и женщин. Женщины слегка завышают балл, то есть требовательность у женщин к политическому лидеру несколько выше, чем у мужчин, однако это несущественное различие.

Однако по некоторым категориям разница превышает пять десятых балла и доходит до целого балла. Это категории «добродушный – жестокий», «экспрессивный – сдержанный», «теплый – холодный», «уравновешенный – неуравновешенный» и «заботливый – безразличный». Все эти пары качеств – «эмоциональные», что говорит о большей чувствительности, восприимчивости и эмоциональности женской группы испытуемых. Общий средний балл также говорит в пользу женщин, так как он на целых семь баллов превышает мужской средний балл.

Мужчины, в отличие от женщин, из пары качеств «экспрессивный – сдержанный» свое предпочтение отдали «сдержанности», посчитав, что экспрессия для политика – не самое удачное качество.

Таблица 2

Средние оценки испытуемых (в баллах)

№	Пара качеств	М	Ж
1	привлекательный – непривлекательный	1,3	1,6
2	компетентный – некомпетентный	2,3	2,8
3	надежный – ненадежный	2,6	2,7
4	образованный – необразованный	2,3	2,8
5	добродушный – жестокий	0,3	0,9
6	рациональный – эмоциональный	1,9	1,8
7	харизматичный – нехаризматичный	1,8	2
8	авторитетный – незначимый	2,2	2,5
9	открытый – закрытый	1,3	1
10	опытный – неопытный	2,3	2,6
11	экспрессивный – сдержанный	- 1,3	- 0,6
12	активный – пассивный	2,3	2,2
13	теплый – холодный	- 0,08	0,6
14	самостоятельный – беспомощный	1,9	2,4
15	уравновешенный – неуравновешенный	2	2,6
16	исполнительный – безответственный	2,4	2,7
17	заботливый – безразличный	0,8	1,8
18	профессиональный – неумелый	2,6	2,7
19	яркий – невзрачный	1,5	1,4
20	официальный – неофициальный	1,2	1,7
	Общая сумма средних оценок	≈ 31	≈ 38

А из пары «теплый – холодный» они выбрали «холодность» политика, пусть даже оценка приближена у нулю. В любом случае это говорит о мужском безразличии, теплый или холодный политик эмоционально.

3. Последним этапом интерпретации стало построение диаграммы (см. табл. 3) для визуального восприятия разницы между образами идеального политического лидера глазами мужчин и женщин. Для этого нам понадобилось высчитать средний общий балл по двум блокам у мужчин и у женщин.

Как показывает таблица и диаграмма, средний балл по двум блокам у женщин несколько выше, как и в первом случае превосходства балла общего профиля идеального политика.

Женская группа испытуемых ценит эмоциональные качества личности на пять баллов выше, чем мужская, а значит, личность политика для женщин важнее, чем личность политика для мужчин. Женщины делают упор на «эмоциональный» блок не потому, что им не важны «рациональные качества», которые оценены ими опять же выше, чем у мужчин, а потому, что женская натура более чувствительна к тонким аспектам личности человека, выступающего за трибуной власти.

В общей сложности разница между рациональностью и эмоциональностью у мужчин составляет 11 баллов в пользу рациональности, то есть рациональность у мужчин больше их эмоциональности в два с лишним раза. У женской же группы эта разница составляет лишь восемь баллов, и рациональность больше эмоциональности в полтора раза.

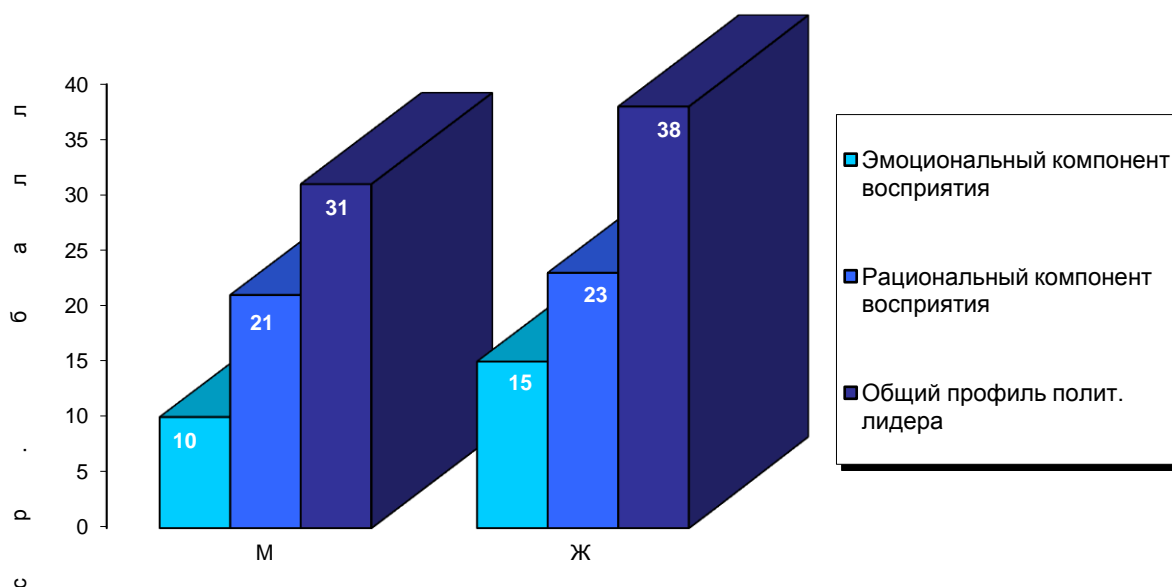
Женщины приписывают более высокие оценки, а значит, они более требовательны. Мужчины же более реалистичны и более равнодушны к личностным характеристикам политика и менее подвержены восприятию различных аспектов внешности и поведения, которые так сильно влияют на женскую аудиторию.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что разница в восприятии политического лидера двумя гендерными группами невелика, размыта, однако она все же указывает на небольшое расхождение между представлениями мужчин и женщин об идеальном политике.

Таблица 3

**Диаграмма соотношения исследуемых критериев восприятия
(в ср. баллах)**

	Рациональность	Эмоциональность
М	≈ 21	≈ 10
Ж	≈ 23	≈ 15



Женщины в ходе нашего исследования показали, что в среднем их оценка намного выше мужской оценки в «эмоциональном» блоке качеств. Они поставили эмоциональные качества политика выше, чем мужчины, что лишний раз доказывает, что женщины открыты для восприятия эмоций и эмоциональной экспрессии и нуждаются в них.

Мужчины же в свою очередь менее восприимчивы к эмоциональным проявлениям, в данном случае, политического лидера. Они или воздерживаются от выбора той или иной оценки в «эмоциональном» блоке, или ставят оценку ниже, чем женщины.

В целом же рациональность мужчин и женщин при оценке качеств идеального политического лидера берет верх над эмоциональной составляющей выбора.

Проведенное исследование подтвердило в целом гипотезу о том, что гендерная принадлежность человека влияет на формирование восприятия образа политического лидера.

*Агеева Е.В.**

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЯ НАРКОТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ У МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

Для создания профилактических программ необходимо четко представлять принципы, на которых строится профилактическая работа в государственном масштабе.

1. Принцип системности предполагает разработку и проведение программных профилактических мероприятий на основе системного анализа актуальной социальной и наркотической ситуации в стране.

2. Принцип стратегической целостности определяет единую, целостную стратегию профилактической деятельности, обуславливающую основные направления и конкретные мероприятия.

3. Принцип многоаспектности предполагает сочетание различных аспектов профилактической деятельности: *личностно-центрированного, поведенчески-центрированного, средо-центрированного аспектов*. Личностно-центрированный аспект предполагает воздействие, направленное на позитивное развитие ресурсов личности. Поведенческий аспект предполагает целенаправленное формирование у детей и взрослых прочных навыков и стратегии стрессопродолевающего поведения. Средо-центрированный аспект предполагает активное формирование систем социальной поддержки (социальных институтов, центров, направленных на профилактическую и реабилитационную работу). Эта система может быть организована в отдельном округе, районе, стране и должна носить организованный характер.

4. Принцип ситуационной адекватности профилактической деятельности означает соответствие профилактических действий реальной

* Агеева Е.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

социально-экономической, социально-психологической и наркологической ситуации в стране.

5. Принцип континуальности предполагает обеспечение непрерывности, целостности, динамичности, постоянства, развития и усовершенствования профилактической деятельности.

6. Принцип солидарности означает межведомственное взаимодействие между государственными и общественными структурами с использованием системы социальных заказов.

7. Принцип легитимности предполагает реализацию целевой профилактической деятельности на основе принятия ее идеологии и доверительной поддержки большинством населения. *Профилактические действия не должны нарушать права человека.*

8. Принцип полимодальности и максимальной дифференциации предполагает гибкое применение в профилактической деятельности различных подходов и методов, а не центрирование только на одном методе или подходе.

Основные направления профилактической работы

Для построения профилактических программ важно понимать, на какую категорию населения направлено воздействие, каковы его временные рамки, осуществляется ли это воздействие на саму личность или на окружающую ее среду и в какой форме это происходит. Учитывая все эти факторы, можно определить основные направления работы.

В зависимости от направленности профилактической работы на *категорию населения* можно выделить следующие стратегии работы:

1. Профилактика, основанная на работе с группами риска в медицинских и медико-социальных учреждениях. Создание так называемой сети социально-поддерживающих учреждений.

2. Профилактика, основанная на работе в школе, создание сети «здоровых школ», включение профилактических занятий в учебные программы всех школ.

3. Профилактика, основанная на работе с семьей.

4. Профилактика в организованных общественных группах молодежи и на рабочих местах.

5. Профилактика с помощью средств массовой информации.

6. Профилактика, направленная на группу риска в неорганизованных коллективах – на территориях, улицах, с безнадзорными, беспризорными детьми.

7. Систематическая подготовка специалистов в области профилактики.

8. Массовая мотивационная профилактическая активность.

Превентивные программы подразделяют на две категории:

Q – личностно-центрированные – воздействие на определенные характеристики личности (личностные ресурсы);

Q – средо-центрированные – воздействие на социальную среду, родителей, учителей, сверстников, терапевтические сообщества.

Наиболее эффективно одновременное воздействие и на среду и на личность.

В зависимости от *времени* воздействия профилактические программы делятся на три категории:

Постоянно действующие программы – это модель профилактики, действующая постоянно в каком-то определенном месте, например, на базе определенных школ, где проводятся регулярные профилактические занятия с детьми, подростками, учителями, осуществляется подготовка суб-специалистов (лидеров-сверстников, лидеров-учителей, психологов, лидеров-родителей), которые будут продолжать постоянную профилактическую работу.

Систематически действующие программы предполагают проведение регулярных профилактических мероприятий, рассчитанных на определенный промежуток времени (несколько месяцев, несколько раз в год и т.д.).

Периодически действующие программы – это несистематическая периодическая профилактическая деятельность, проведение мероприятий, заставляющих задуматься о здоровом образе жизни. Они могут оказаться для некоторых людей поворотным пунктом к началу новой жизни. К такой работе, наряду с профессионалами, целесообразно привлекать «выздоровливающих зависимых» – людей, имеющих в прошлом опыт употребления психоактивных веществ, поскольку они способны собственным примером убедить людей в преимуществе здорового образа жизни. Обязательным является предварительное обучение этих людей.

Профилактические программы подразделяются по направлениям работы на когнитивные, аффективные, аффективно-интерперсональные, поведенческие, альтернативные, средовые, общественные, ориентированные на семью и др.

Программы когнитивного обучения получили большую популярность в ряде стран Европы и Соединенных Штатах Америки. Они рассчитаны прежде всего на подростков в возрасте от двенадцати до шестнадцати лет и отличаются повышенной эффективностью. Основная цель этих программ заключается в том, чтобы учить детей брать на себя ответственность за собственное поведение, осознавать свои действия.

Программы аффективного обучения и их модификации. Это программы первичной и вторичной профилактики. Получили распространение во Франции, в Германии, Англии и Голландии. В их основе лежит представление о кризисе идентичности, происходящем в подростковом возрасте. В связи с гормональным дисбалансом и происходящими в организме изменениями подросток находится в состоянии дополнительного стресса и

должен адаптироваться к жизни в новых условиях. У него изменяется система эмоционального регулирования. Он становится очень ранимым, болезненно воспринимает окружающую действительность. Цель данных программ – учить детей и подростков регулировать эмоции, осознавать и контролировать их, переводить из одной эмоциональной модальности в другую, не прибегая к формам саморазрушающего поведения.

Программы аффективного и интерперсонального обучения являются попыткой предупредить у подростков злоупотребление алкоголем и наркотиками путем развития Я-концепции, осознания своих чувств, ощущений, отношений с другими людьми, обучения навыкам принятия решений и коммуникативной компетентности.

Программы поведенческого обучения или поведенческой модификации широко распространены в Соединенных Штатах Америки. Они основываются на тренинге поведенческих навыков с целью повышения у подростков устойчивости к употреблению табака, алкоголя, наркотиков, к включению в антисоциальные компании. В основе этих программ лежит теория социального научения А. Бандуры и концепция поведения риска Р. Джессора. Человек, обученный определенным поведенческим навыкам, чувствует себя компетентным, эффективным, у него повышается самоуважение. Эти программы учат детей осознанно и даже неосознанно отказываться от употребления наркотиков, не принимать неизвестных препаратов, не входить в контакт с незнакомыми людьми (Jessor R., 1987, Bandura A., 1977).

Программы формирования социальных альтернатив базируются на идее о том, что позитивная деятельность, альтернативная алкоголизации, наркотизации и т.п., способствует переориентации подростков. Эти программы распространены в Бельгии, во Франции, в России и представляют собой создание социальной действительности, альтернативной наркотической. Сюда могут быть отнесены всевозможные формы занято-

сти молодежи: рискованные виды спорта, путешествия с элементами научно-исследовательской деятельности и др. Программы обладают высокой эффективностью.

Общественные программы подразумевают воздействие через средства массовой информации – радио, телевидение, газеты, журналы, плакаты, открытки, лекции, конференции, встречи, книги, фильмы, видеоролики. Цель этих программ – увеличение объема информации о последствиях употребления алкоголя, наркотиков. Они призваны действовать на установки, касающиеся употребления психоактивных веществ, а также социальные и средовые факторы, поддерживающие установки в отношении изменения поведения.

Программы, ориентированные на школу, включаются в национальную политику образования и проводятся в форме школьных уроков, посвященных обучению здоровому поведению, предупреждению ВИЧ-инфекций, ранней беременности, курения, употребления наркотиков и алкоголя. Современные школьные программы усовершенствованы и не полагаются на тактику внезапного испуга. Исследования показывают, что знания лучше усваиваются в ситуациях доверительной коммуникации, когда не вызывают сильного страха (Williams T.P., & Lills R.P., 1985).

Программы улучшения взаимодействия между учителями и школьникам включают тренинг учителей с целью создания социально-поддерживающего климата в школе, работу с самооценкой и Я-концепцией учителя, тренинга личностного контроля и социальных навыков (Fordney S. J., Jones R.M., 1990).

Программы, ориентированные на семью, приобретают все большее значение в профилактике психосоциальных расстройств у подростков. Выделяют три типа таких программ: *тренинг родителей; тренинг социальных навыков у детей; тренинг семейных навыков.* К программам такого

рода относят и работу по созданию семейных групп самопомощи (Demarsh J. & Kampf K.L., 1986).

Программы создания групп социальной поддержки. Если у ребенка отсутствует социальная среда, способная поддерживать его, такую среду необходимо создавать искусственно: формировать группы само- и взаимопомощи (среди родителей, сверстников, учителей).

Мультикомпонентные программы учитывают индивидуальные и средовые аспекты профилактики (школьные, семейные, общественные и т.д.). Мультикомпонентный подход является наиболее перспективным, поскольку установлено, что эффективность программы прямо пропорциональна количеству включенных в нее компонентов: чем больше компонентов входит в программу, тем она более надежна и универсальна.

*Армизов А.А.**

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: МАФИЯ

Мафия (итал. mafia) – криминальное сообщество, сформировавшееся на Сицилии во второй половине XIX века и впоследствии распространившее свою активность на крупные, экономически развитые города в США и некоторые другие страны.

Представляет собой объединение («семью») криминальных групп, имеющих общую организацию, структуру и кодекс поведения (омерту).

Омерта (итал. omerta – взаимное укрывательство, круговая порука) – «кодекс чести» у мафии. Включает следующие положения:

1. есть только одна причина покинуть организацию – смерть;
2. обидчик одного члена организации обижает всю организацию;
3. правосудие вершит только организация;

* Армизов А.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

4. члены организации подчиняются главе организации беспрекословно;

5. предательство карается убийством предателя и всех его родственников; под предательством подразумевается даже произнесение любых слов в стенах тюрьмы во время следствия.

Целью омерты является контроль над участниками мафии со стороны вышестоящих членов криминальной организации, а также запугивание рядовых её членов.

Каждая группа «работает», осуществляя рэкет, на определенной территории: в районе большого города, в небольшом городе или в целом регионе страны.

В настоящее время термин «мафия» зачастую используется обобщающе для обозначения любых этнических преступных группировок, полностью или частично повторяющих организацию и структуру сицилийской мафии Коза Ностра. Коза Ностра (на сицилийском языке CosaNostra – «Наше дело») – сицилийская преступная организация, некоторыми определяемая как мафия. Действует на Сицилии с начала XIX века, превратившись в начале XX века в международную организацию. Первоначально организация занималась защитой (включавшей самые жестокие методы) владельцев апельсиновых плантаций и дворян, владеющих крупными земельными участками, в основном от себя же самих. Это были зачатки рэкета. Позже Коза Ностра расширила ареал своей деятельности, став преступной группировкой во всех отношениях. С 20 века главным направлением деятельности Коза Ностры стал бандитизм. Организация состояла в виде группы, называемой «семьей» (famiglia). Сама «семья» имела жесткую иерархическую структуру, подчиненную так называемому крестному отцу – padrino. Территория деятельности «семьи» разделялась на своеобразные «округа», которые могли состоять из улиц, районов или даже целых провинций. Каждый округ контролировался обычно тремя семьями,

которые избирали своего лидера (такого лидера называют иногда *capodisari* – голова голов). Этот лидер выбирал своего заместителя и ещё от одного до трёх советников (консильери).

Термин «Ко́за Ностра» сейчас относят исключительно к сицилийской мафии, а также выходцам из Сицилии в США. Он используется для того, чтобы отличить международные преступные структуры от традиционной сицилийской.

Мафия сформировалась в период анархии и слабости государственных структур власти на Сицилии в период правления династии Бурбонов и постбурбоновский период как структура, регулирующая взаимоотношения в сицилийском обществе (в это же время в Неаполе формируется аналогичная криминальная структура каморра) (см. схему 1).



Схема 1

1. Босс, дон или крестный отец (англ. boss, итал. *capomafioso*) – глава семьи. Получает сведения о любом «деле», совершаемом каждым членом семьи. Босс избирается голосованием капо; в случае равенства количества голосов проголосовать также должен подручный босса. До 1950-х годов в голосовании участвовали вообще все члены семьи, но впоследствии от

этой практики отказались, поскольку она привлекала внимание правоохранительных органов.

2. Младший босс, или подручный (англ. underboss) – «заместитель» босса, второй человек в семье, который назначается самим боссом. Подручный несет ответственность за действия всех капо. В случае ареста или смерти босса подручный обычно становится действующим боссом.

3. Консильери (Ита. consigliere) – советник семьи, человек, которому босс может доверять и к советам которого прислушивается. Он служит посредником при разрешении спорных вопросов, выступает посредником между боссом и подкупленными политическими, профсоюзными или судебными деятелями либо выполняет роль представителя семьи на встречах с другими семьями. У консильери, как правило, нет собственной «команды», но они имеют значительное влияние в семье. При этом у них обычно есть и законный бизнес, например, адвокатская практика или работа биржевым маклером.

4. Капореджиме (итал. caporegime), капо, или капитан – глава «команды», или «боевой группы» (состоящей из «солдат»), который несет ответственность за один или несколько видов криминальной деятельности в определенном районе города и ежемесячно отдаёт боссу часть доходов, получаемых с этой деятельности («засылает долю»). В семье обычно 6–9 таких команд, и в каждой из них – до 10 солдат. Капо подчиняется подручному либо самому боссу. Представление в капо делает подручный, но непосредственно капо назначает лично босс.

5. Солдат (англ. soldier, итал. regime) – самый младший член семьи, которого «ввели» в семью, во-первых, поскольку он доказал для неё свою полезность, а во-вторых, по рекомендации одного или нескольких капо. После избрания солдат обычно попадает в ту команду, капо которой рекомендовал его.

6. Соучастник (англ. associate) – ещё не член семьи, но уже человек, наделённый определённым статусом. Он обычно выполняет функции посредника при сделках по продаже наркотиков, выступает в роли подкупленного представителя профсоюза или бизнесмена и др. Неитальянцы обычно не принимаются в семью и практически всегда остаются в статусе соучастников. Когда появляется «вакансия», один или несколько капо могут рекомендовать произвести полезного соучастника в солдаты. В случае, если таких предложений несколько, а вакантное место одно, кандидатуру выбирает босс.

До объединения Италии в 1860 году Сицилия в течение почти двух столетий находилась под иностранным господством. Эксплуатация и репрессии, которым подвергались сицилийцы, привели к тому, что в среде местного населения начали возникать разрозненные группы бандитов, которые грабили богатых чужестранцев. Эти группы нередко делились награбленным с односельчанами, чем снискали их поддержку и содействие. Постепенно в среде местного населения отношение к бандитам становилось более терпимым. Нередко преступные группировки давали бедным крестьянам ссуды в рассрочку, улаживали конфликты между торговцами и т. д. Таким образом сформировалась социальная база для будущего возникновения собственно мафии. Дальнейшее развитие мафии происходит во время расцвета бизнеса, связанного с выращиванием и продажей цитрусовых.

В конце XIX – начале XX в. сицилийцы по причинам, в первую очередь экономическим, массово мигрируют в США, куда успешно переносят традиции мафии как общественно-криминальной структуры, при этом и в самой Сицилии мафия продолжает существовать и развиваться. В период фашизма местные органы власти проявляли особую активность в борьбе с мафией, что стало дополнительной причиной для эмиграции многих мафиози в США и другие страны.

В связи с возникновением сепаратистского движения в Сицилии в 1920–1930-х годах центральное правительство в мае 1945 года было вынуждено предоставить Сицилии некоторую степень автономии. В следующем году были проведены выборы в местные органы власти. Левый блок социалистов и коммунистов *BloccodelPopolo* получил большинство голосов избирателей. Христианские демократы, монархисты и сепаратисты остались в меньшинстве. Мафия была особенно враждебно настроена к левым, в связи с чем христианские демократы втайне начали использовать «услуги» мафии для запугивания избирателей с целью заставить их голосовать за правых. Вследствие этого в 1948 году христианские демократы удвоили своё представительство в местном законодательном органе. Этот успех стал прочной основой негласного сотрудничества правых партий с сицилийской мафией, что обеспечивало их неизменный успех на выборах в течение почти всего послевоенного периода.

Тем не менее, процесс эволюции демократической системы Италии затронул и Сицилию, где начиная с 1960–1970-х годов начали приниматься более серьёзные меры для подрыва влияния мафии: аресты главарей организации, полицейские рейды и т. п. стали обычными и регулярными явлениями, которые, в свою очередь, привели к убийствам прокуроров, судей и представителей других правоохранительных органов, участвовавших в борьбе против мафии.

Криминальные сообщества, составляющие мафию, называются «семьями» (также «кланами» или «косками»). Они «управляют» определённым районом, городом или регионом (например, Сицилия, Неаполь, Калабрия, Апулия и т. д.). Членами семьи могут быть только чистокровные итальянцы, а в сицилийских семьях – чистокровные сицилийцы. Прочими участниками группировки могут быть только белые католики. Члены семьи соблюдают омерту.

«Десять заповедей»

«Десять заповедей Коза Ностра» (англ. TenCommandments) – неофициальный свод законов, которым должен следовать каждый член мафии. Впервые этот документ был обнаружен 5 ноября 2007 года при аресте влиятельного члена «Коза Ностры» – Сальваторе ЛоПикколо (SalvatoreLoPiccolo(англ.)), перенявшего, как выяснилось в дальнейшем, бразды правления от предыдущего «крёстного отца», Бернардо Провенцано. Документ хранился в кожаном портфеле среди других деловых бумаг арестованного.

В число заповедей входят следующие:

1. Никто не может сам подойти и представиться кому-то из «наших» друзей. Он должен быть представлен другим нашим другом.
2. Никогда не смотрите на жён друзей.
3. Не допускайте, чтобы вас видели в обществе полицейских.
4. Не ходите в клубы и бары.
5. Ваш долг – всегда находиться в распоряжении «Коза Ностра», даже если ваша жена рождает.
6. Всегда являйтесь на назначенные встречи вовремя.
7. С жёнами надо обращаться уважительно.
8. Если вас просят дать любую информацию, отвечайте правдиво.
9. Нельзя присваивать деньги, которые принадлежат другим членам «Коза Ностра» или их родственникам.
10. В «Коза Ностра» не могут входить следующие лица: тот, чей близкий родственник служит в полиции; тот, чей родственник или родственница изменяет супруге (супругу); тот, кто ведёт себя дурно и не соблюдает нравственных принципов.

По другим данным, «Десять заповедей» не имеют традиционной истории и были написаны самим Ло Пикколо как наставление молодому поколению.

Мафия – это теневая экономика страны, возглавляемая незаконными вооруженными формированиями. Есть прямая зависимость политического строя в государстве и положение мафии. Чем сильнее и жестче государственная власть, тем слабее и мало значительнее мафия. И наоборот в демократических, особенно находящихся в переходном, ослабленном состоянии странах, мафия может контролировать до половины всей экономики.

Справедливости ради нужно отметить, что в любой более-менее крупной общине, объединённой по этническому признаку, неминуемо появляются свои криминальные структуры. Это полностью касается и Брайтон-Бич, и русских районов Лондона.

Зачастую эмигранты не знают и не хотят знать языка принимающей страны, не могут интегрироваться в существующие структуры и, по сути, варятся в собственном соку. Однако, как и в любом обществе, в диаспорах есть интерес к наркотикам, игорному бизнесу, проституции, приобретению оружия, производству и продаже тех же пиратских DVD, завозу и трудоустройству нелегальных соотечественников и т. п.

Естественно, кто-то должен этот серьёзный бизнес контролировать, крышевать, защищать от наездов конкурирующих ОПГ. Как правило, на уровне страны или даже города такая этническая «мафия» может не иметь серьёзного влияния, но теневую жизнь района контролирует. Вырваться к более-менее серьёзному контролю над городом (страной – почти нереально, нечто похожее есть в Италии, но лишь крайне примерно) могут только самые хитрые и удачливые организации, со связями и умными людьми на руководящих должностях

В состав мафий начали входить бывшие (и действующие) гэбисты, спецназовцы, оперативники и другие специалисты из «органов», польстившиеся на более высокие зарплаты. Это сделало борьбу с мафией еще труднее. Довольно часто мафии были оснащены лучше, чем те организации, которые были призваны им противодействовать.

Дорогу в мафию нашли и многие выбитые из колеи «афганцы» (воевавшие в Афганистане солдаты и офицеры), которых государство бросило на произвол судьбы. Они умели сражаться и убивать, а именно эти способности высоко ценились в мафиозных кругах. Поэтому и бывшие спортсмены, больше всего «силовики» (борцы, боксеры, стрелки) тожегодились в мафиях для охраны и распространенного в то время рэкета. Несколько утратили свою роль «воры в законе», так как мафии предпочитали людей без судимостей.

Так в России возникли и укрепились мафии.

«Закон» воров никогда не был кодифицирован, он всегда передается изустно. В нем нет точных формулировок, поэтому допускаются различия в толкованиях. Вместе с тем в целом он един. Звание «вор в законе» присваивалось только на воровской сходке при наличии у кандидата многих качеств.

Так называемая «коронация» требовала, чтобы вор имел несколько «ходовок». «Корона» давалась не пожизненно, в случае нарушения воровских законов ее снимали, лишали звания и даже могли убить. Нарушение кодекса воровской чести предусматривало определенные наказания. Их существовало всего три: самым мягким была публичная пощечина, затем шло «битье по ушам», лишение звания, исключение из воровского общества, перевод в «мужики». И наконец – третье и самое распространенное наказание – смерть.

Великая криминальная революция коренным образом изменила ситуацию в уголовном мире страны. Самое главное – началось слияние государственного аппарата с уголовниками, то есть начал рушиться верховный догмат воровского закона – запрет на сотрудничество с властью. Качественно изменился и состав касты воров в законе. Звание «вор в законе» могло быть присвоено за определенную плату и даже при отсутствии не-

обходимых условий (наличия судимостей и татуировок, числа «ходов»). Более того, воры начали приобретать собственность и заводить семьи.

В советское время одной из главных обязанностей подчиненных «вассалов» была финансовая поддержка своего «сеньора». Повсюду это называется коррупцией. Широко разветвленная сеть коррупции наряду с продажностью контролирующих органов породили такую ситуацию, при которой не только экономическая, но и политическая власть в районах, областях и в республиках пребывала на службе у преступных синдикатов. День ото дня элита власть имущих богатели. А ограбленный ею народ продолжал влачить жалкое существование, но терпел и безмолвствовал. Роптать было просто бессмысленно.

Следовательно, коррумпированная уголовно-мафиозная система государственной власти начала формироваться еще задолго до ликвидации СССР, однако нельзя сказать, что последующий за этим период «демократии» (точней, «ворократии») продолжал прежний строй. Произошли заметные качественные изменения. Свершилась настоящая Великая революция, для установления путей слияния государства и мира бизнеса с уголовно-криминальным миром в новых условиях «демократии» нужно обратиться к сугубо уголовной среде. История появления такого клана, как «воры в законе», явления уникального во всей мировой уголовной истории, датируется началом 30-х годов.

В уголовной среде среди воров-рецидивистов, вопреки обывательскому мнению, наибольший авторитет имели не убийцы и бандиты (они, наоборот, относились к низшей касте), а воры- карманники. Хотя на воле особой роли они не играли, так как карманники не создают ассоциаций, функционируя индивидуально.

Структурированное сообщество «воров в законе» смогло появиться только в условиях сталинских лагерей. Огромный авторитет они имели и на воле, к их помощи мафии прибегали (и сегодня прибегают) при разре-

шении различных споров. Причем вынесенное ими решение не подлежит обжалованию, представленная организованными преступными формированиями, совершающими в основном корыстные и корыстно-насильственные преступления, ведущими теневую и легальную экономическую деятельность, имеющими коррупционные связи в органах власти.

На Западе под названием «русская мафия» («красная мафия») могут подразумеваться любые преступные организации, как собственно российские, так и происходящие из других государств постсоветского пространства, или из иммиграционной среды в дальнем зарубежье. В частности, как указывается одним из ведущих исследователей русской организованной преступности В.С. Овчинским и другими исследователями, термин «русская мафия» изначально появился применительно к преступным формированиям, возникшим в период с 1970-х до начала 1990-х годов в среде евреев, эмигрировавших из СССР и позже из бывших советских республик, и продолжает применяться в этом значении в 2000-х. В данной статье рассматривается деятельность преступных формирований, состоящих из лиц, являющихся гражданами России, или действующих преимущественно на территории России.

И. Долгова называет следующие основные причины и условия, создавшие возможность для действия механизмов криминализации общества и эскалации организованной преступности в современной России:

- Рыночные преобразования, которые проводились в экстренном и форсированном порядке, были основаны на принятом некритично положении о самодостаточности рынка как регулятора общественных отношений. В результате этого становление механизмов свободной конкуренции не сопровождалось введением системы экономических и социальных сдержек и противовесов (в том числе в сфере образования, здравоохранения, обеспечения безопасности, социальной защиты граждан), обеспечиваю-

щих нормальное функционирование рыночной экономики в современных развитых странах.

- Игнорирование социальной составляющей преобразований в обществе, приведшее к распаду традиционных нравственных ценностей и отсутствию насаждаемых легалистским обществом новых ценностных установок, в результате чего значительное влияние на процессы формирования подрастающего поколения стала оказывать преступная среда.

- Отношение власти к народу как к объекту, а не субъекту воздействия, в результате чего не были предсказаны и вовремя скорректированы тенденции преступного реагирования на изменения привычного образа жизни.

- Недооценка способностей преступности воздействовать на общественные отношения, изменять структуру общества, обусловившая непродуманность и недостаточную эффективность мер борьбы с ней.

- Сознательное непринятие мер к недопущению формирования преступных капиталов, обеспечение им финансовой неприкосновенности, что дало возможность преступным формированиям выйти на политическую и международную арены.

Отмечается также, что на становление организованной преступности оказала влияние слабость правоохранительной системы государства, вызванная недостатками законодательной основы деятельности правоохранительных органов, слабостью их материальной базы и недостаточной подготовленностью для борьбы со сложными экономическими преступлениями.

Литература

1. [Нафиков И.С. Теневая экономика и организованная преступность в условиях крупного города : монография.](#) – М. : Познание, 2012.

2. <http://www.inventech.ru/lib/macro/macro-0009/>.

*Арчакова Е.А.**

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Экономические параметры логистической системы (на уровне микрологистики) определяются рыночными и внутрипроизводственными экономическими отношениями. Они возникают в ходе организации и логистического управления информационными и материальными, товарными и финансовыми потоками в процессе материального обеспечения производства, изготовления и реализации продукции.

Эти параметры зависят от ряда факторов и отражаются в показателях экономической деятельности предприятий.

Критерием экономической эффективности логистической системы служит достижение наилучших результатов при наименьших затратах ресурсов. Общий критерий эффективности логистической системы дополняется частными критериями: научно-технической (обновление технической базы), социальной (жизнеобеспечение и охрана здоровья) и экологической (охрана окружающей среды) эффективности.

На практике для отражения результативности системы чаще всего используют такие взаимосвязанные критериальные показатели, как: рентабельность; фондоотдача; производительность труда.

В условиях рыночной экономики в качестве конечных экономических результатов выступает чистая прибыль от реализации продукции и услуг за вычетом налогов, платежей и отчислений. В условиях акционерной формы хозяйствования в качестве экономического результата может выступать также чистый доход, включающий чистую прибыль от реализации, оплату труда, социальное страхование и дивиденды.

* Арчакова Е.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

Бизнес в любой сфере деятельности начинается с определенной суммы денежной наличности, за счет которой приобретается необходимое количество ресурсов, организуется процесс производства и сбыт продукции. Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) – отношением суммы прибыли к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Для характеристики интенсивности использования капитала рассчитывается коэффициент его оборачиваемости (отношение выручки от реализации продукции, работ и услуг к среднегодовой стоимости капитала) [3, с. 67–71].

Обратным показателем коэффициенту оборачиваемости капитала является капиталоемкость (отношение среднегодовой суммы капитала к сумме выручки).

Рентабельность активов (РА) равна произведению рентабельности продаж (РП) и коэффициента оборачиваемости капитала (Коб): $РА = Коб \times РП$.

Рентабельность капитала, характеризующая соотношение прибыли и капитала, использованного для получения этой прибыли, является одним из наиболее ценных и наиболее широко используемых показателей эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Этот показатель позволяет аналитику сравнить его значение с тем, которое было бы при альтернативном использовании капитала. Он используется для оценки качества и эффективности управления предприятием; оценки способности предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции; прогнозирования величины прибыли. В качестве инвестиционной базы при расчете рентабельности капитала используют «Собственный капитал» + «Долгосрочные заемные средства». Этот показатель характеризует эффективность не всего капитала, а только собственного (акционерного) и долгосрочного заемного

капитала. Называют его рентабельностью инвестированного капитала (РИК).

При расчете рентабельности капитала в качестве инвестиционной базы может быть использована среднегодовая стоимость собственного (акционерного) капитала. Но в данном случае в расчет берут прибыль за вычетом налогов и процентов по обслуживанию долга, а также дивидендов по привилегированным акциям. Называется этот показатель «Рентабельность собственного капитала» (РСК).

Сравнение величины этого показателя с величиной рентабельности всего капитала (РА) показывает влияние заемного капитала на прибыль собственника.

Другой вопрос, который возникает при определении рентабельности капитала, – какую прибыль брать в расчет: балансовую (валовую), прибыль от реализации продукции или чистую прибыль.

Если определяем рентабельность всех активов, то в расчет принимается вся балансовая прибыль, которая включает в себя прибыль от реализации продукции, имущества и внереализационные результаты (доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, от участия в совместных предприятиях и прочих финансовых операций).

Для расчета рентабельности функционирующего капитала в основной деятельности берется прибыль только от реализации продукции, работ и услуг, а в качестве инвестиционной базы – сумма активов за вычетом долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, неустановленного оборудования, остатков незаконченного капитального строительства и т.д.

Рентабельность производственного капитала рассчитывается отношением прибыли от реализации продукции к среднегодовой сумме амортизируемого имущества и материальных текущих активов. При определении уровня рентабельности собственного капитала учитывается чистая прибыль без финансовых расходов по обслуживанию заемного капитала.

Экономическое значение улучшения использования оборотных производственных фондов и средств обращения заключается в том, что становится возможным: высвободить оборотные средства; повысить объем реализации продукции (если есть рыночный спрос); увеличить дивиденды – при увеличении прибыли от реализации, а также использовать высвобожденные оборотные средства в других сферах, что дает дополнительный экономический эффект [4, с. 77–85].

Улучшение использования оборотных средств в логистической системе достигается за счет повышения коэффициента оборачиваемости, длительных хозяйственных связей, сокращения радиусов поставки материальных ресурсов и отгрузки готовой продукции, улучшения организации и управления снабженческой, складской и сбытовой деятельностью, нормирования, учета и контроля за использованием материальных ресурсов, рационального их потребления и экономии, ускорения документооборота по отгруженной готовой продукции и по оплаченным счетам.

Литература

1. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ : учеб. пособие. – М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 2009.
2. Игнатова Е.А., Пушкарева Р.М. Анализ финансового состояния предприятия. – М. : Финансы и статистика, 2010.
3. [Казакова Н. А. Экономический анализ : учебник.](#) – М. : ИНФРА-М, 2013.
4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М. : ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2011.

*Арчакова Е.А.**

ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК РОССИИ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Лизинговый рынок в России является основным инструментом долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов экономики. Именно лизинговые компании способны обеспечивать финансирование проектов по модернизации производственных мощностей, а следовательно, поддерживать инновационную траекторию экономического роста и способствовать укреплению конкурентоспособности национальной экономики. Дефицит долгосрочных инвестиций сейчас не способны в полной мере восполнить ни банки, ни другие финансовые институты. Для целого ряда инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, энергетика, сельское хозяйство) лизинговое финансирование является базовым источником средств модернизации бизнеса. Перебои в работе таких отраслей означают угрозу жизнеспособности экономики.

Кроме того, для малого и среднего бизнеса лизинг – практически единственная возможность получить долгосрочное финансирование, в котором банки ему зачастую отказывают. При этом малый бизнес является основой для динамичного экономического развития, важным инструментом диверсификации экономики и повышения конкурентоспособности страны.

Экономический кризис существенно снизил возможности лизинговых компаний по привлечению финансирования и заключению ими новых сделок. Для национальной экономики это более сильный удар, чем даже кратковременная приостановка банковского кредитования. Приостановка процессов модернизации экономики означает быструю потерю не только

* Арчакова Е.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

текущих, но и будущих конкурентных преимуществ национальных производителей, переориентацию всей экономики на «догоняющее» развитие.

Середина 2009 года стала переломным моментом для рынка лизинга. После стремительного падения объемов бизнеса, наблюдавшегося на протяжении трех кварталов, рынок начал вновь оживать. В результате к концу года объем лизинговых операций составил более 270 млрд. рублей без учета НДС.

Возобновление активности лизингового сектора происходило на фоне общего усиления инвестиционных процессов и роста промышленного производства. Инвестиции в основной капитал за 2009 год составили 7 539,9 млрд рублей (на 17% меньше, чем в 2008 году). Учитывая регрессивную динамику начала года и резкое ускорение темпов прироста в четвертом квартале (в декабре рост по сравнению с ноябрем составил 66%), можно рассчитывать, что «второй волны» кризиса не будет. Согласно опросу, проведенному Росстатом в конце 2009 года, почти две трети (62%) руководителей российских компаний хотят в 2010 году увеличить объем инвестиций в основной капитал, сокращение запланировали 19%.

В структуре лизинга снова увеличилась доля железнодорожного транспорта, доля авиации продолжила стремительно расти. За счет роста их объемов уменьшилась значимость автолизинга в формировании нового бизнеса (18,08%).

Сократился не только бизнес. Можно констатировать спад спроса на услуги лизинга. В 2009 году число обращений в лизинговые компании сократилось на 9,4%. Число одобренных обращений упало на 38,2%.

В зависимости от успехов в проведении необходимых лизинговому сектору преобразований и макроэкономической ситуации выделяют три базовых сценария развития лизингового рынка: оптимистический, пессимистический и реальный (табл. 1).

Одним из важнейших факторов, определяющих перспективы лизинга в России, является цена кредита. Потепление общего инвестиционного климата и снижение ставки рефинансирования Банка России, вероятно, является преобладающей тенденцией. Даже с учётом этого, видимо, есть основания для пересмотра порядка исчисления цены кредита в лизинговых операциях.

Таблица 1

Сценарии развития лизингового рынка в РФ

Период	Пессимистичный сценарий		Умеренный сценарий		Оптимистичный сценарий	
	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд. руб.	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд. руб.	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд. руб.
2010 г.	15	1513	20	1866	25	2268
2020 г.	20	7125	25	13896	30	25581
Доля лизинга в структуре ВВП в 2020 году, %	-	4.6%	-	9%	-	16.6%

Источник: «Эксперт РА»

Согласно сегодняшним правилам, применяются неизменные процентные ставки за кредит на весь срок действия лизингового договора. Но цена кредита не остаётся неизменной. Сохранение прежнего порядка установления платы за кредит может ущемлять интересы сторон лизинговой сделки (кредитора или лизингополучателя). Поэтому представляется целесообразным установить плавающие ставки по кредитам, предоставляемым на покупку лизингуемого оборудования, которые менялись бы пропорционально изменению ставки рефинансирования.

Но самое главное заключается в том, чтобы осознать народно-хозяйственное значение лизинга как мощного инструмента мобилизации инвестиционных ресурсов и обновления технологической базы производства.

В Нижнем Новгороде существуют следующие известные лизинговые компании: ООО [Райффайзен-Лизинг, филиал в Н. Новгороде](#); ЗАО [ONZA](#); ЗАО [Аверс-НН](#); ООО [Балтийский лизинг](#); ООО [Борская лизинговая компания и другие](#).

Необходимо многообещающие намерения подкрепить надёжными инструментами достижения намеченных целей, и прежде всего разработкой программы инвестиционного прорыва, которая предусматривала бы меры по реальному улучшению инвестиционного климата и кардинально повышала роль государства в формировании и использовании инвестиционного фонда страны.

Список литературы

1. Информационный ресурс All-Leasing.Ru.
2. Рейтинговое агенство «Эксперт РА» // [http:// www.raexpert.ru/](http://www.raexpert.ru/).

*Ахмедов Б.А.**

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ БЕЛОРУССИИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ, ВСТУПЛЕНИЕ ИХ В ВТО

Мировой кризис показал, что либеральная глобализация сменяется так называемой локализацией. Страны начинают формировать вокруг себя свои экономические пространства, стремятся создать региональные зоны устойчивости. В условиях кризиса каждый выживает как может. Создание Таможенного союза трех государств на современном этапе – это ответ мировому кризису. Союз дает трем странам возможность обеспечить в своем

* Ахмедов Б.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

регионе экономическую стабильность, создать условия для экономического роста, устранить имеющиеся барьеры в торговле, выработать общую стратегию развития, которая опиралась бы на внутренние источники, а деловым кругам – ставит цель наращивания своей конкурентоспособности не только в рамках экономического пространства, но и на мировом рынке.

В связи с финансовым кризисом некоторые страны начали прикладывать совместные усилия для преодоления его. Следует обратить внимание на Таможенный союз между Россией, Казахстаном и Белоруссией.

Надо признать, что Таможенный союз стал продолжением реализации идеи евразийского союза, которую выдвинул президент Казахстана более пятнадцати лет назад. Главы государств Таможенного союза на неформальном саммите в Алма-Ате 18 декабря 2009 года утвердили план создания единого экономического пространства с общим рынком товаров, капиталов, рабочей силы и услуг. Мировой финансовый кризис, последствия которого ощутили на себе экономики всех без исключения государств, дал возможность ускорить решение интеграционных задач.

27 ноября 2009 года в Минске лидеры трех государств – Белоруссии, Казахстана и России – подписали ряд документов, которые дают старт практической реализации Таможенного союза с 1 января 2010 года.

С этой даты в странах Таможенного союза вводится в действие Единый таможенный тариф и единая система нетарифного регулирования, а полномочия по его формированию делегируются решением глав трех государств наднациональному органу – Комиссии Таможенного союза. В компетенцию Комиссии входит регулирование внешней торговли Таможенного союза посредством применения мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, мер технического, санитарного, ветеринарного, фитосанитарного контроля и других, которые обязательны к исполнению во всех государствах – членах Таможенного союза.

В Таможенном союзе вводится единая система таможенного администрирования на основе Таможенного кодекса Таможенного союза, которая позволит сократить транзитные издержки производителей товаров, увеличить объемы взаимной торговли, повысить конкурентоспособность товаров и национальных экономик в целом.

Интеграционные процессы положительно повлияют на инновационный потенциал наших государств, увеличится приток иностранных инвестиций.

Вместе с тем формирование Таможенного союза – сложный, многоплановый процесс, требующий усиления координации и взаимодействия таможенных, налоговых, транспортных и других ведомств стран-участниц.

Устранение таможенных и торговых барьеров во взаимной торговле будет способствовать экономическому росту стран Таможенного союза. В частности, по мнению экспертов, в странах, создающих Таможенный союз, экономический рост к 2015 году обеспечит дополнительный прирост ВВП государств – членов Таможенного союза на 15–18%. По оценкам Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук, ожидается, что чистый прирост экономической активности за счет создания Таможенного союза к 2015 году может составить не менее \$400 млрд. Кроме того, создание Таможенного союза будет дополнительным конкурентным преимуществом для Белоруссии, Казахстана и России.

Экономический смысл интеграции в рамках Таможенного союза состоит в объединении национальных экономик в один воспроизводственный комплекс. Это предполагает не только устранение межгосударственных таможенных и прочих барьеров, но и согласование между заинтересованными странами конечных целей социально-экономического развития и выработку согласованных направлений структурной, инновационной, внешнеэкономической и социальной политики. Несостоятельными являются утверждения о том, что за счет Таможенного союза Россия сможет

установить контроль над всеми экспортными и импортными грузами, идущими на мировой рынок, так как владеет всеми морскими портами. В этой связи надо отметить, что в Казахстане находится большая по протяженности граница с Китаем, что большой поток грузов идет в Европу и Азию не только морским путем.

Более того, Белоруссия, Казахстан и Россия являются сухопутным мостом между основными производителями и потребителями. По оценкам экспертов, львиная доля доходов от грузового транзита поглощается сейчас морскими судоходными компаниями. Однако конкурентным преимуществом сухопутного пути является скорость движения. Так, например, время товаров в пути по дороге Европа – Россия – Казахстан – Китай составляет 10–14 дней, а доставка по морскому пути занимает до 45 суток. Поэтому можно ожидать значительного роста транзитного потенциала трех стран.

Таможенный союз создает механизмы глубокой экономической интеграции. Расширение свободного рынка товаров всегда благо для всех стран. При этом необходимо обратить внимание на то, что чем меньше страна, тем больше для нее выгод, так как за счет единой территории происходит расширение рынка товаров. Таможенный союз является фундаментом создания единого экономического пространства, которое вполне реально. Это подтверждают следующие факты: во-первых, три страны обладают обширной ресурсной базой, в том числе имеют достаточное количество квалифицированной рабочей силы; во-вторых, имеется емкий рынок с общим населением почти в 170 млн человек. Белоруссия, Казахстан и Россия обладают высокой степенью самодостаточности экономик. И самое главное – в будущем страны Таможенного союза могут образовать валютный союз на основе общей денежной единицы.

Функционирование Таможенного союза приведет если не к росту, то к нормализации приграничного сотрудничества за счет эффекта миними-

зации пограничных издержек, который сулит очевидную огромную выгоду.

При этом цель создания Таможенного союза, заключающаяся в первую очередь в стремлении формирования единого торгового пространства, говорит о том, что будут созданы условия для повышения производительности труда, конкурентоспособности экономик государств Таможенного союза, и как следствие – рост благосостояния населения.

По мнению ряда ученых, задача таможни состоит в том, чтобы совместить современную экономическую систему России с системой мирохозяйственных отношений и за счет этого дать импульс развитию внешнеэкономических связей. Достичь этого можно посредством интеграции в международную таможенную систему.

В новом интеграционном образовании будут свои плюсы и минусы. Таможенный союз открывает для белорусского бизнеса хорошие возможности. Важно, что предприниматели смогут свободно перемещать товар на территории России и Казахстана. Вместе с тем многие опасаются, что при отсутствии таможенных границ в рамках Таможенного союза в Беларусь может хлынуть китайский ширпотреб, дешевая продукция, машиностроение, комплектующие, с которыми будет тяжело конкурировать.

Участие в Таможенном союзе для Казахстана явится дополнительным фактором, обеспечивающим его экономическую и политическую стабильность, позволит существенно расширить потенциальные рынки сбыта как для дальнейшего развития более или менее благополучных в настоящее время отраслей экономики (топливно-энергетическая, цветная и черная металлургия, зерновое хозяйство), так и для возрождения пришедших в упадок (виноделие, производство фруктов, овощей и т.д.). Будут созданы более благоприятные условия для кросс-страновых переливов капитала и рабочей силы, что, безусловно, явится мощным фактором экономического и социального развития.

Существенно расширится сфера конкуренции, что в конечном счете также окажет позитивное влияние на общеэкономическую динамику. С вводом в действие Единого таможенного тарифа с 1 января 2010 года Казахстану пришлось повысить импортные пошлины. В этой связи казахстанские предприниматели боятся, что страну захлестнет вал российской и белорусской продукции, а производить здесь станет нерентабельно.

С 1 июля 2010 года с введением в действие Таможенного кодекса Таможенного союза заработает новая система таможенного регулирования. В частности, отменяется таможенный контроль на российско-белорусской границе и в отношении товаров во внутренней торговле между всеми участниками Таможенного союза. До 1 июля 2011 года на российско-казахстанской границе таможенный контроль сохранится только в отношении товаров третьих стран.

Принятие нового таможенного законодательства, общего для стран-участников Таможенного союза, не означает ликвидацию национального таможенного законодательства. Таможенный кодекс Российской Федерации будет по-прежнему являться сводом законов, регулирующих взаимоотношения государства и участников внешнеэкономической деятельности. Товары, в первую очередь казахстанского, белорусского и российского производства, начнут перемещаться свободно в том смысле, что не будут обременяться сборами и таможенными пошлинами.

Главное в Таможенном союзе то, что несколько таможенных территорий заменяются единой территорией. На этой территории устанавливается общий таможенный тариф, применяются единые меры нетарифного регулирования, действуют унифицированные таможенные правила и обеспечено единство управления таможенными службами, отменяется таможенный контроль на внутренней таможенной границе. Таможенный кодекс разработан на основе положений Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Конвенция Киото), прозрачен

и максимально удобен как для участников хозяйственной деятельности, так и для контролирующих органов. Он является кодексом прямого действия, обязательным к исполнению на территории всех трех государств. Отсылочные нормы касаются в основном вопросов не таможенного регулирования, а законодательства в сфере защиты безопасности и других вопросов, которые выходят за пределы компетенции Комиссии таможенного союза. На основе положений Конвенции Киото в Таможенный кодекс включена глава о взаимной административной помощи таможенных органов на таможенной территории Таможенного союза, которая не имеет правовой аналогии в таможенном законодательстве государств – членов Таможенного союза.

Кроме того, в Таможенном кодексе содержится норма о взаимном признании решений, принятых таможенными органами на таможенной территории Таможенного союза.

Важным в кодексе является то, что под экспортом признается процедура, в соответствии с которой товары Таможенного союза вывозятся с его территории. То есть перемещение товаров из России в Казахстан экспортом уже являться не будет – это будет взаимная торговля. По истечении переходного периода участник внешнеторговой деятельности будет также вправе осуществлять декларирование товаров в любом таможенном органе Таможенного союза, исходя из интересов своей экономической деятельности.

Вполне вероятно, что новый кодекс будет составлен с учетом заинтересованности всех стран союза к вступлению во Всемирную Торговую Организацию (ВТО).

Таможенные отношения России тесно связаны с деятельностью ВТО, которая является важнейшим международным институтом, разрабатывающим правила, методы тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Главной задачей ВТО является либерализа-

ция международной торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин¹. Согласно нормам ВТО, вести переговоры о присоединении к организации могут таможенные союзы, которые имеют полномочия по регулированию всех торговых действий, подпадающих под правило ВТО, то есть как по товарам, так и по услугам.

Сейчас ни Россия, ни Казахстан с Белоруссией не являются членами ВТО, однако каждая страна отдельно вели переговоры по вступлению в организацию. Переговоры России о вступлении в ВТО продолжаются почти 10 лет.

Итак, Таможенный союз между Россией, Казахстаном и Белоруссией – это союз, направленный на укрепление экономического и политического положения стран.

*Ахмедов Б.А.**

ЯДЕРНАЯ ДОКТРИНА США

Вторник, 20 апреля 2010 г., ознаменовался выходом в свет новой ядерной доктрины Соединенных Штатов Америки. Этот акт готовили около года. На специальной пресс-конференции о новом документе рассказали Госсекретарь Хиллари Клинтон, Глава Пентагона Робертс Гейтс, Глава объединенного комитета начальников штабов адмирал Майк Муллен и министр энергетики Стивен Чу.

Новую доктрину уже окрестили революционной и утопичной одновременно. Все потому, что в ней изложен принципиально новый подход к ядерному вооружению в целом и странам, им владеющим. Хотя, конечно,

¹ Ершов А.Д. Международные таможенные отношения. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2000. – С. 51.
* Ахмедов Б.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

нельзя назвать это неожиданностью, ведь именно таким администрация Барака Обамы его и анонсировала.

«Моя администрация предпринимает важный шаг, который я обещал сделать еще в Праге, – уменьшить роль ядерного оружия в нашей национальной стратегии безопасности и сосредоточиться на снижении уровня ядерных угроз XXI века, одновременно поддерживая безопасную и эффективную политику ядерного сдерживания Соединенных Штатов, наших союзников и партнеров, пока существует ядерное оружие», – так сформулировал основную задачу своей доктрины американский президент.

Основное содержание и идеи доктрины

Итак, как и ожидалось, США будут продолжать сокращение собственного ядерного вооружения. Согласно доктрине Соединенные Штаты будут вместе с Россией стремиться к дальнейшему уменьшению числа своих ядерных боеголовок.

«США не будут проводить ядерные испытания и будут добиваться ратификации Договора о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний (ДВЗЯИ). США не будут создавать новых ядерных боеголовок и осуществлять военные миссии, направленные на увеличение ядерного потенциала», – заявил президент США.

Теперь система ядерного потенциала Штатов будет построена на прежних разработках. «Замена ядерных компонентов будет требовать специального разрешения от президента», – сообщил глава Пентагона Робертс Гейтс. Кроме того, Барак Обама заявил, что теперь главной угрозой безопасности его страны и всему миру становится ядерный терроризм и распространение ядерного оружия. Президент США сообщил, что возлагает большие надежды в этих вопросах на результаты встречи 8-го апреля в Праге, где они с Дмитрием Медведевым в итоге подписали новый Договор о сокращении наступательных вооружений (СНВ), где также было оговорено обязательство по сокращению ядерных арсеналов обеих стран.

Однако США также весьма беспокоит военная модернизация ядерных сил Китая. Ведь это страна с огромным по количеству населением и внушительной экономической мощью.

Ввиду ее малой прозрачности, а также нарастающего темпа и масштаба это модернизация вызывает вопросы, несмотря на то, что ядерный арсенал Китая значительно уступает вооружению США и РФ.

Что касается использования оставшегося ядерного оружия, то Соединенные Штаты возложили на себя весомые ограничения: ядерное оружие не будет использоваться против стран, им не обладающих и выполняющих обязательства по Договору о нераспространении ядерного вооружения. Оно также не будет применено в случае биологической и химической атаки с их стороны, правда, с оговоркой, если эти атаки не окажутся опустошительными и не поставят страну на грань существования.

Защищать свою страну, а также ее союзников Соединенные Штаты планируют при помощи обычного вооружения. Робертс Гейтс заявил, что администрация США намерена развивать неядерные вооружения, а также систему противоракетной обороны. Эти средства и собираются применить против стран, использующих биологическое и химическое оружие против Америки.

Конечно же, как только появилось анонсирование новой ядерной доктрины, это тут же разогрело интерес к тому, что в ней будет сказано о таких злостных нарушителях договора о нераспространении, как Тегерана и КНДР. Впоследствии глава Пентагона пояснил, что документ вовсе и не исключает возможности нанесения удара по этим странам, поскольку они не соблюдают договор.

«Мы делаем исключение для стран вроде Ирана и Северной Кореи, не соблюдающих принципы договора о нераспространении».

Так что фактически все варианты возможны, когда дело касается стран в этой категории, равно как и игроков, не являющихся государствами, но которые могут получить ядерное оружие», – заявил Гейтс.

В позитивном ключе Вашингтон рассматривает вариант нового этапа в отношениях с Россией, которой импонируют идеи США о разоружении. Обе страны выступают за мир без ядерной угрозы. Помимо ратификации договора по СНВ, по заявлениям Госсекретаря Хиллари Клинтон, планируется выработать общую позицию относительно ПРО.

Несомненно, написанное в договорах почти всегда отличается от того, что происходит в реалиях, и эта доктрина вряд ли будет исключением из правил. И, конечно же, не зря консерваторы называют эту доктрину идеалистической, ведь все-таки тема ядерного оружия никогда не была бесспорной.

Разумеется, большинство стран понимают, что оружие такого уровня – это прежде всего громадная ответственность, и, возможно, не будь противостояния «холодной войны», оно было бы далеко не так распространено. Ядерное оружие – это, по сути, и не оружие, а скорее демонстрация силы. Ведь использовать его нельзя – это приведет к катастрофическим последствиям. Вот и хранят страны в своих закромах то, что нельзя использовать, но надо постоянно и тщательнейшим образом охранять.

Но это в понимании стран, желающих поддерживать свое процветание за счет сотрудничества в мирном русле. Для многих государств, к сожалению, ядерное оружие – это орудие влияния на мировую среду, способ самоутвердиться. Такое отношение очень опасно, ведь при подобном легкомысленном подходе ядерное вооружение может оказаться очень опасной «игрушкой». Такие страны и их темпераментных лидеров необходимо сдерживать, ведь иначе начнутся угрозы применить это оружие при любых спорах и взаимное запугивание.

Список литературы

1. Ядерная доктрина США не гарантирует безопасность Ирану и КНДР // Новые известия. – 2010. – 6 апреля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newizv.ru/lenta/124728>.

2. Новая ядерная доктрина США оставит позади устаревшие взгляды холодной войны // Вести. – 2010. – 6 марта. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.mail.ru/politics/3476847>.

3. Ядерная доктрина США: новые приоритеты, новые друзья и новые враги // РИА Новости. – 2010. – 6 апреля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.mail.ru/politics/3620385>.

*Ахметова Д.Н.**

ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕНИКОВ ВЬЕТНАМСКОЙ ШКОЛЫ БОЕВЫХ ИСКУССТВ НЯТ- НАМ

В наш стремительный век жители мегаполисов поглощают огромное количество информации, поступающей к ним отовсюду – по телевизору, телефонам, из интернета и т.д. На изучение и «переваривание» этой информации подчас уходит основное время жизни человека, тогда как на собственно его физическое развитие и совершенствование времени уже не остается. Это отрицательно влияет на самочувствие человека и не способствует его самореализации, для которой человеку не хватает сил как физических, так и психологических.

В связи с этим люди во всем мире начинают все больше и больше обращаться к разного рода физическим упражнениям, которые могли бы способствовать общему физическому и психическому восстановлению организма.

* Ахметова Д.Н., аспирант АНО ВО МГЭУ

Одним из важных направлений такого восстановления и совершенствования человека являются восточные единоборства, издревле культивируемые в первую очередь в Японии, в Китае, Вьетнаме и ряде других стран. Эти единоборства известны под названиями дзюдо, каратэ, айкидо, муай-тай, шаолиньсы-цуань и др. Основная философская концепция этих единоборств (гармоничное сочетание физических и душевных сил) до сих пор вызывает немало разноречивых толков и мнений. В тех странах, где эти формы рукопашного боя не прижились, о них судят главным образом по кинофильмам и случайным журнальным публикациям. В США, Франции, Англии, Голландии, где история многочисленных школ восточных единоборств насчитывает уже несколько десятилетий, выходят десятки книг и журналов, раскрывающих практические аспекты тех или иных школ восточных единоборств, а также методические пособия, исторические обзоры.

Вместе с тем растущий поток специальной литературы, по сути дела, не проясняет главного глубинного смысла и внутреннего содержания восточных единоборств как древнего искусства борьбы, как науки жизни, которая совершенствовалась на протяжении тысячелетий, оставаясь уникальной сокровищницей знания для народов Востока. Чтобы приблизиться к истокам восточных единоборств как Учения, необходимо рассматривать его во всей совокупности исторических, религиозно-философских, культурных и медико-биологических факторов.

В соответствии с этим Учением совершенствование человека может быть достаточно эффективным и результативным в том случае, если оно не будет рассматриваться оторванно от окружающей среды – природной и социальной.

Тем не менее, трудно назвать работу европейского или американского автора, которая охватывала бы весь спектр проблем, заключенных в понятии «восточные единоборства». Содержательны, но отнюдь не исчерпы-

ваючи книги по военно-прикладным видам спорта, опубликованные за последние годы в Японии, Китае, Корее, Вьетнаме, затрагивающие проблемы восточных единоборств; они освещают лишь частичные вопросы Учения или дают пересказ расхожих легенд о нем. При этом работы восточных мастеров, касающиеся этой темы, зачастую овеяны мистическим флером, изобилуют излишней экзотикой.

Важное значение для исследования проблемы совершенствования человека через восточные единоборства имеет наследие индийских и китайских философов, рассматривающих гармонию нравственных, духовных начал и физических характеристик в человеке (труды Конфуция, Лао-Цзы, Боддхихарма, Ле-цзы и др.). Большую ценность представляют их взгляды на проблему взаимодействия природы и человека, религии и культуры.

В конце 70-х годов прошлого века восточными единоборствами увлеклись сотни тысяч людей во всем мире. Энтузиасты восточных единоборств отправлялись в холодные горы Тибета, раскаленные пески Сахары и влажные джунгли Камбоджи, чтобы найти там новые знания и достичь вершин мастерства какой-нибудь очередной экзотической школы единоборств, типа Школы Пьяницы или Школы Очень Одинокого Петуха. Однако настоящие секреты древних школ оставались доступными только узкому кругу посвященных и их учеников и, как правило, передавались по наследству.

В нашей стране в это же время советские специалисты начинают изучать опыт восточных единоборств, постепенно расширяя спектр исследований от узко спортивных аспектов к психологическим, философским, педагогическим. Первоначально взгляды исследователей и энтузиастов были обращены на японские системы дзюдо, каратэ-до; затем, после запрета каратэ в 1981 г., – на китайские ушу и ци-гун.

Вьетнамское боевое искусство Нят-Нам (Школа восточных единоборств) – далеко не самое известное, но, пожалуй, одно из самых эффек-

тивных из всех восточных единоборств. В письменных источниках о Нят-Нам как о сложившемся боевом искусстве впервые упоминается в середине XII века, очевидно, что зародилось оно гораздо раньше. Много веков изучение секретов этой Школы было привилегией членов семейных кланов и правительственных чиновников феодального Вьетнама. Причем человек, претендовавший на высокий правительственный пост, в обязательном порядке должен был быть мастером Нят-Нам. Сохранение секретов Школы Нят-Нам в тайне обусловило ее высочайшую степень эффективности как боевого и лечебного искусства. Знание секретов и умение ими пользоваться много веков было достоянием избранных. Однако время прошло, мир изменился, и со временем интерес к древним традициям спал. Старые мастера уходят из жизни, преемственность поколений мастеров прерывается, теряются знания и секреты. Новое, молодое поколение остается безоружным перед натиском современного мира.

С нашей точки зрения, Школа Нят-Нам является одним из мощных источников сил, обеспечивающим самореализацию человека в нашем мире. Человек, обученный методикам и техникам Школы, имеет этот источник ресурсов при себе в любое время. Обладая таким источником, человек может развиваться и совершенствовать себя и окружающий мир... Теория Нят-Нам сложна, но вполне научна и опирается на известные психобиологические особенности человеческого организма.

Школа Нят-Нам является поистине уникальной боевой системой, которую не спутаешь ни с какой другой из известных школ. Ей присущи высокая степень организации, масштабность, отточенная теоретическая и психологическая методики подготовки учеников, богатый разносторонний и своеобразный набор форм и методов тренировки. На Востоке старые мастера боевых искусств всегда стремились внедрить в сознание своих учеников ту мысль, что занятие боевыми искусствами есть, прежде всего, путь обуздания в себе темных сил, воспитания высокой нравственности,

доброты, путь развития скрытых в каждом из нас потенциальных возможностей с целью поставить их на службу людям. Недаром у вьетнамского народа есть такие поговорки: «только став сильным, поймешь, что такое слабость»; «только сделавшись Человеком с большой буквы, станешь великодушным»; «только обрета красоту, будешь сторониться всего безобразного».

Упражнения Нят-Нам очень оригинальны, самобытны и не похожи на упражнения других известных боевых и оздоровительных школ. Кроме этого, в зависимости от конституции, возраста и пола человека упражнения могут изменяться, усложняться или упрощаться. Каждый человек имеет свои таланты и особенности. Задача Школы Нят-Нам – полнее раскрыть все положительное, что заложено в человеке. Нят-Нам оказывает мощное положительное воздействие на физиологию человека. Прежде всего учитывается и балансируется обмен веществ, выравнивается артериальное давление, улучшается кровоснабжение внутренних органов и тканей, улучшается состояние кожи и волос. Появляется устойчивость к стрессам и неблагоприятным воздействиям окружающей среды. У учеников Школы Нят-Нам снижается утомляемость, агрессивность, нормализуется вес, увеличивается физическая сила, выносливость.

Кроме гибкости, тренировки развивают ловкость, чувствительность и дают солидный психологический перевес над противником. На Западе искусством Нят-Нам занимаются многие бизнес-вумен, утверждая, что это помогает им проводить тяжелые переговоры с партнерами. В технике Нят-Нам множество специализированных направлений, из которых наибольшей популярностью пользуется оздоровительное. С его помощью легко снять последствия стрессов, сбросить вес, бросить курить и сформировать фигуру. Дыхательные и медитативные практики Нят-Нам помогут улучшить память, нормализовать давление и – что особенно актуально! – перестать принимать все негативное близко к сердцу.

Автор статьи имел возможность на собственном опыте подробно познакомиться с методикой преподавания и техническими приемами школы Няг-Нам в Центре восточных единоборств Ориент. Это позволило сформулировать ряд положений, изложенных в данной статье, касающихся индивидуально-психологических особенностей учеников, занимающихся в Школе.

Цель данного исследования заключается в том, чтобы определить: какие индивидуально-психологические особенности присущи людям, которые занимаются боевым искусством Няг-Нам, в отличие от людей, которые не занимаются Няг-Нам, и как эти особенности взаимосвязаны между собой.

Для выявления индивидуально-психологических особенностей личности проводилось исследование в детской группе вьетнамской Школы боевых искусств Няг-Нам в г. Чехов и были взяты ученики одной из московских школ, которые не занимаются Няг-Нам. И в той и в другой группе были дети 1–3 классов. Всего в каждой группе испытуемых насчитывалось 20 человек, из них в группе Няг-Нам было 15 мальчиков и 5 девочек, а в группе школьников – 11 мальчиков и 9 девочек. Для диагностики применялись методика Кеттелла, кинематометрическая методика и методика агрессивности Баса-Дарки. Для получения дополнительной информации об индивидуально-психологических особенностях использовались методы наблюдения, беседы и анализа результатов деятельности.

К особенностям проведения диагностики индивидуально-психологических особенностей в группах можно отнести следующие: 1 – в связи со специфическими условиями диагностика в группе Няг-Нам проводилась в зале, после тренировки; 2 – дети, не занимающиеся Няг-Нам, выполняли задание быстрее и в более комфортных условиях, чем спортсмены; 3 – из-за болезни некоторых спортсменов диагностика по кинематометрической методике проводилась в 3 дня.

В ходе исследования было выявлено, что ученики Школы Нят-Нам, по сравнению с детьми, не занимающимися спортом, обладают следующими индивидуально-психологическими особенностями:

- Выраженная склонность к самоутверждению.
- Противопоставление себя как детям, так и взрослым.
- Стремление к лидерству и доминированию. У детей эта особенность нередко выражается в виде «разговорчивости».
- Высокое чувство ответственности, целеустремленность, добросовестность и аккуратность.
- Более низкий уровень агрессивности (вследствие занятий спортом), что положительно сказывается на поведении таких детей в конфликтных ситуациях, реакциях на негатив со стороны сверстников. Как показывает наблюдение, такие дети не могут обижаться долго, что способствует их большей коммуникативности.
- Спокойствие и уравновешенность.

Таким образом, гипотеза о том, что для учеников Школы восточных единоборств Нят-Нам присущ определенный набор индивидуально-психологических качеств, подтвердилась.

Анализ оценки результатов деятельности показал, что результативность тренировок учеников Школы Нят-Нам выше среднего с тенденцией к увеличению. Вследствие беседы и наблюдения были сделаны выводы о том, что Нят-Нам играет большую роль в жизни детей, также, судя по оценкам тренера, ученики очень быстро усваивают передаваемую им информацию. Также было выявлено, что чем выше у спортсмена физическая агрессия, тем у него выше косвенная агрессия, раздражительность и вербальная агрессия. Чем выше будет косвенная агрессия, тем сильнее будут выражены факторы обиды и подозрительности. Чем больше выражена раз-

дражительность, тем выше подозрительность и вербальная агрессия. Чем выше обида, тем выше подозрительность.

Для выявления влияния индивидуально-психологических особенностей на результативность тренировок был рассчитан коэффициент корреляции Спирмена¹. Для выборки 20 человек связь достоверна, если $r_{s \text{ эмп}} \geq r_{s 0.01} (0,57)$.

Значимая прямопропорциональная связь была обнаружена между следующими факторами: физической агрессией и косвенной агрессией ($r_s = 0,65$), и раздражительностью ($r_s = 0,62$), и вербальной агрессией ($r_s = 0,77$). Косвенной агрессией и обидой ($r_s = 0,74$), и подозрительностью ($r_s = 0,63$). Раздражительностью и подозрительностью ($r_s = 0,72$), и вербальной агрессией ($r_s = 0,69$). Обидой и подозрительностью ($r_s = 0,58$) и подвижностью торможения – подвижностью возбуждения ($r_s = 0,93$). Прямопропорциональность зависимости этой связи говорит о том, что при росте одного признака растет другой, и, наоборот, при уменьшении одного – уменьшается другой.

Анализируя полученные коэффициенты корреляции (см. таблицу), можно сделать вывод, что люди, занимающиеся боевым искусством Нят-Нам, более целеустремленные, раскованы в мышлении и действиях, что позволяет им легко подстраиваться под изменяющиеся условия. Эти люди отличаются повышенной чувствительностью, впечатлительностью и глубиной переживаний. Люди, которые занимаются Нят-Нам, характеризуются преимущественно приподнятым настроением, повышенной психической активностью, жадой к любой деятельности, легко добиваются поставленных целей благодаря своей предприимчивости и инициативности.

Список литературы

¹ Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. – СПб. : ООО «Речь», 2003. – 350 с.

1. Абаев Н.В. Чань-буддизм и культурно-психологические традиции в средневековом Китае. – Новосибирск, 1989.
2. Абаев Н.В., Лепехов С.Ю. Методы регуляции социального поведения в тайных религиозных объединениях старого Китая (на материале буддийских объединений) // Источниковедение и историография истории буддизма. – Новосибирск : Наука, 1986.
3. Батаршев А.В. Диагностика характера и темперамента. – СПб. : Питер, 2007.
4. Воронов И.А. Древние и современные аспекты китайской классической концепции военного обучения. – СПб., 1996.
5. Долин А.А., Попов Г.В. Кэмпо – традиция воинских искусств. – М. : Наука, 1990 и др.
6. Кожанов С.Т. Некоторые вопросы организации военного дела в Китае конца 1 тыс. до н.э. // Там же.
7. Нго Суан Бинь. Боевое искусство Нят-Нам, 2008. – 400 с.
8. Родионов А.В. Психология физического воспитания и спорта : учебник для ВУЗов. – М. : Академический Проект ; Фонд «Мир», 2004. – 576 с.
9. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – 713 с.
10. Сафонов В.К., Суворов Г.Б., Чесноков В.Б. Диагностика нейродинамических особенностей : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского университета, 1997. – 68 с.
11. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. – СПб. : ООО «Речь», 2003. – 350 с., ил.
12. Современный словарь по психологии / авт.-сост. В.В. Юрчук. – Мн. : Элайда, 2000. – 704 с.
13. Тарас А.Е. Психология спорта : хрестоматия. – М. : АСТ ; Мн. : Харвест, 2005. – 592 с.
14. Урунтаева Г.А. Дошкольная психология. – М. : Академия, 1999. – 280 с.

Ахметова Д.Н. *

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПРОЦЕССА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЯ НАРКОТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ У МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ

Базовые подходы к профилактике наркоманий и токсикоманий

В России и за рубежом существует множество современных концепций и подходов, на которых основывается профилактика наркоманий и токсикоманий. К сожалению, большинство из них оказываются несостоятельными, поскольку не учитывают постоянно изменяющиеся социально-психологические явления и процессы в обществе. Но все-таки среди всех этих несостоятельных теорий обнаруживаются позиции, которые оказываются универсальными долгосрочными социально-психологическими феноменами. Эти позиции необходимо учитывать, для того чтобы проводить профилактику наркоманий и других форм нарушенного поведения.

Одна из теорий, получившая признание во всем мире с точки зрения ее адекватности многим международным профилактическим стратегиям, — теория социального научения Альберта Бандуры.

Данная теория утверждает, что под воздействием требований социальной среды личность человека изменяется, в результате чего происходит обучение определенным формам поведения. *Поведение человека является ответом, результатом тех воздействий, которые оказывает на него социальная среда* (Bandura A., 1977).

Опираясь на теорию научения А. Бандуры и теорию стресса Г. Селье, Ричард Лазарус разработал транзакционную теорию стресса и копинга.

В теории стресса и копинга Лазаруса поведение рассматривается как результат транзакций (взаимодействий) между человеком и окружающей его средой, влияющих друг на друга. Он рассматривает *поведение человека*

* Ахметова Д.Н., аспирант АНО ВО МГЭУ

не просто как результат воздействия социальной среды, а как возникновение определенных поведенческих стратегий личности в результате преломления требований среды через определенный личностный опыт.

Профилактику наркоманий, с этой точки зрения, можно рассматривать как работу с поведением отдельных людей, а в широком смысле – с поведением популяции в целом. Лазарус вводит понятие «копинг» – преодоление стресса, совладание с ним.

«Копинг» – поведение (совладающее поведение) – поведение, направленное на устранение или уменьшение силы воздействия стрессирующего фактора на личность.

Копинг-стратегии (поведенческие стратегии) – способы управления стрессирующим фактором, возникающие как ответ личности на воспринимаемую угрозу.

Копинг-ресурсы (личностные ресурсы) – относительно стабильные характеристики людей и окружающей их среды, обеспечивающие психологический фон для преодоления стресса и способствующие развитию способов совладания с ним.

Каждый человек находит собственные способы совладания со стрессом (копинг-стратегии) на основе имеющегося у него личностного опыта (личностные ресурсы или копинг-ресурсы). В зависимости от используемых стратегий и ресурсов у него могут развиваться разные формы поведения, как адаптивные, так и дезадаптивные.

Столкнувшись с проблемной ситуацией, человек производит ее когнитивную оценку:

- 1) он суммирует информацию о произошедшем и оценивает возможные последствия (первичная оценка);
- 2) определяет, какими методами можно повлиять на негативное событие и его исход, определяет механизмы и ресурсы преодоления стресса

(вторичная оценка). Затем ситуация рассматривается еще раз, новым взглядом. Происходит когнитивная переоценка ситуации.

После произведенной оценки ситуации индивид приступает к выработке механизмов преодоления стресса (копинг-процессу), для этого он актуализирует имеющиеся у него ресурсы и выбирает стратегии поведения.

Все стратегии поведения человека, формирующиеся у него в процессе жизни, можно подразделить на три большие группы:

1. *Стратегия разрешения проблем.*
2. *Поиск социальной поддержки*
3. *Избегание.*

1. Стратегия разрешения проблем – это активная поведенческая стратегия, при которой человек старается использовать все имеющиеся у него личностные ресурсы для поиска возможных способов эффективного разрешения проблемы.

2. Стратегия поиска социальной поддержки – это активная поведенческая стратегия, при которой человек для эффективного разрешения проблем обращается за помощью и поддержкой к окружающей его среде: семье, друзьям, значимым другим.

3. Избегание – это пассивная поведенческая стратегия, при которой человек старается избежать контакта с окружающей его действительностью, уйти от решения проблем. Она может носить адекватный или неадекватный характер по отношению к конкретной ситуации и особенностям реагирования личности на стресс.

К ресурсам личности относятся: *развитость когнитивной сферы*, позволяющая оценивать воздействие социальной среды, окружающей человека; представления человека о себе (*Я-концепция*); умение контролировать свою жизнь и брать на себя ответственность за нее (*интернальный locus контроля*); умение общаться с окружающими, определенная социальная компетентность, стремление быть вместе с людьми (*аффилиация*);

умение сопереживать окружающим, проживать вместе с ними какой-то отрезок их жизни, накапливая при этом свой собственный опыт (*эмпатия*); позиция человека по отношению к жизни, смерти, любви, одиночеству, вере, духовность человека, вера в бога и т.д.; ценностная мотивационная структура личности.

Ресурсы социальной среды тоже определяют поведение человека. К ним относятся: *система социальной поддержки или социально-поддерживающая сеть* – это окружение, в котором живет человек (семья, общество). Наличие социально-поддерживающей сети, умение ее находить и воспринимать, а также умение оказывать социальную поддержку называется *социально-поддерживающим процессом*. *Социально-поддерживающий процесс* также является ресурсом формирования человеческого поведения.

Таким образом, для того чтобы человек мог успешно адаптироваться к жизненным стрессам, разрешать проблемные ситуации, у него должен быть высоко развит уровень социальных и личных ресурсов. Чтобы развить эти ресурсы, чтобы обучить нашу молодежь новым формам поведения, сформировать стрессоустойчивую личность, способную самостоятельно, эффективно и ответственно строить свою жизнь, требуется подготовка специалистов, обладающих необходимыми для этого качествами и демонстрирующих их в процессе профессионального взаимодействия с подростками, обладающих знаниями, умениями и навыками обучения способности эффективно преодолевать жизненные проблемы, развивать стереотипы здорового поведения. Для решения этих задач нами разработаны программы профилактики нового поколения, базирующиеся на теоретических основах и принятой ВОЗ классификации профилактики злоупотребления психоактивными веществами. Данные программы – это система обучения здоровому поведению, здоровому жизненному стилю (*health promotion education*), направленному на формирование у личности стрем-

ления вести здоровый образ жизни, позволяющий эффективно преодолевать жизненные трудности, справляться со стрессом без злоупотребления алкоголем и наркотиками. Конечная цель этих программ – формирование стрессоустойчивой и успешной личности.

Концептуальная модель профилактики наркоманий

Из-за постоянных перемен, происходящих в окружающем мире, невозможно создать постоянно действующую концептуальную модель профилактики наркоманий и токсикоманий. Однако очевидным является тот факт, что современная модель профилактики наркомании должна строиться на понимании того факта, что подрастающее поколение не приспособлено к современным условиям постоянно меняющейся стрессогенной социальной действительности, что взрослые люди, не имея определенных знаний и навыков, не в состоянии обучить детей тем поведенческим моделям, которые понадобятся в жизни. Поэтому населением часто выбираются саморазрушающие пути совладания со стрессом – употребление алкоголя, наркотиков, других психоактивных веществ. В связи с этим наиболее эффективным путем профилактической активности является путь формирования стрессоустойчивого жизненного стиля.

Учитывая особенности нашего общества, Сирота Н.А. и Ялтонским В.М. на основе транзакционной теории стресса и копинга Лазаруса была разработана концептуальная модель копинг-профилактики наркоманий.

К базовым понятиям концепции относятся:

1. Понятие превентивного пространства.
2. Понятие преодолевающего поведения.
3. Понятие реабилитационного пространства.

Понятие превентивного пространства включает в себя понимание того, что первичная, вторичная и третичная профилактики наркомании являются компонентами единой профилактической цепи и не могут рассмат-

риваться изолированно друг от друга. На практике разделение контингентов здоровых, групп риска и злоупотребляющих наркотиками достаточно условно. Профилактика употребления психоактивных веществ не может рассматриваться изолированно от профилактики других нарушенных форм поведения, так как наркотизация является лишь одним из проявлений единого комплекса психосоциальной дезадаптации, представляющего собой широкий спектр поведения риска. В связи с этим профилактика должна предусматривать прежде всего систему развития здоровых, адаптивных форм поведения, направленных на решение возрастных психологических и социальных задач. В основе профилактики должно лежать не пресечение основных направлений развития ребенка и подростка, а изменение его поведения на более эффективную форму, выработка здорового поведенческого и жизненного стиля.

Понятие преодолевающего поведения включает в себя понимание того, что поведение человека, его жизненный стиль являются результатом формирующего взаимодействия ресурсов личности и социальной среды, с требованиями которой личность пытается справиться. В связи с этим профилактика, ставящая целью развитие здоровых социально-адаптивных и эффективных форм поведения, должна быть направлена на развитие личностных ресурсов, поведенческих стратегий и социально-поддерживающих сетей.

Понятие реабилитационного пространства означает территориальную систему ведомств, служб, общественных инициатив, осуществляющих во взаимодействии с населением поиск тех, кому необходима помощь, профилактическую и реабилитационную активность среди несовершеннолетних.

В данной концептуальной модели *наркомании рассматриваются как формы псевдоадаптивного, совладающего поведения, использующие в качестве основного психологического механизма избегание жизненных про-*

блем, уход от реальности, при наличии извращенной патологической мотивации поиска и употребления наркотиков.

В соответствии с классификацией Всемирной Организации Здравоохранения профилактика делится на первичную, вторичную и третичную.

Общей целью для первичной, вторичной и третичной профилактики является: осознание форм собственного поведения, развитие личностных ресурсов и стратегий с целью адаптации к требованиям среды или изменения дезадаптивных форм поведения на адаптивные.

Задачи профилактической деятельности:

1. Формирование мотивации на эффективное социально-психологическое и физическое развитие.
2. Формирование мотивации на социально-поддерживающее поведение.
3. Развитие протективных факторов здорового и социально-эффективного поведения, личностно-средовых ресурсов и поведенческих стратегий у всех категорий населения.
4. Формирование знаний и навыков в области противодействия употреблению наркотиков у детей школьного и дошкольного возраста, родителей и учителей в организованных и неорганизованных группах населения.
5. Формирование мотивации на изменение дезадаптивных форм поведения.
6. Изменение дезадаптивных форм поведения на адаптивные.
7. Формирование и развитие социально-поддерживающих сетей сверстников и взрослых.
8. Поощрение стремления подростков к прекращению употребления психоактивных веществ и минимизация вреда от такого употребления.

9. Формирование мотивации на изменение поведения у труднодоступных к контакту подростков и взрослых, употребляющих наркотики и другие психоактивные вещества.

Первичная психопрофилактика (копинг-превенция) – это система действий, направленная на формирование позитивных стрессоустойчивых форм поведения с одновременным изменением дезадаптивных, уже сформированных, нарушенных форм поведения. Первичная профилактика – это работа с популяцией условно здоровых людей, в которой существует определенное количество лиц из группы риска.

Первичная профилактика является неспецифической и наиболее массовой. Ее контингент включает общую популяцию детей, подростков и молодежи. Ее цель – формирование активного, адаптивного, высоко функционального жизненного стиля, направленного на продвижение к здоровью, уменьшение числа лиц, имеющих биологические, психологические и социальные факторы риска формирования аддикции, развитие невосприимчивости к дисфункциональным паттернам наркоманического поведения.

Первичная профилактика является наиболее эффективной, поскольку полностью стремится избежать патологических исходов, уменьшить число лиц, у которых может быть начат патогенетический процесс. Усилия первичной профилактики меняют одни развивающиеся формы поведения на другие и направлены не столько на предупреждение болезни, сколько на формирование здорового поведения.

Первичная профилактика имеет следующие задачи:

1. Совершенствование, повышение эффективности используемых ребенком или подростком активных, конструктивных поведенческих стратегий.
2. Увеличение потенциала личностно-средовых ресурсов (формирование позитивной, устойчивой Я-концепции, повышение эффективности

функционирования социально-поддерживающих сетей, развитие эмпатии, аффилиации, внутреннего контроля собственного поведения и т.д.).

Основными способами реализации задач первичной профилактики является обучение здоровому поведению (осознание, развитие и тренировка определенных умений: справляться с требованиями социальной среды, управлять своим поведением), а также оказание детям и подросткам психологической и социальной поддержки адекватными поддерживающими системами и структурами. Выполнение задач первичной профилактики должно осуществляться специально обученными в области профилактики психологами, медицинскими и социальными психологами и педагогами. Вторичная профилактика включает в себя как социально-психологические, так и медицинские мероприятия неспецифического характера. Ее контингентом являются дети и подростки с поведением риска (аддиктивное поведение, уходы из школы и дома, безнадзорные дети, дети и подростки, проявляющие другие формы отклоняющегося и асоциального поведения, либо находящиеся в социальной ситуации, провоцирующей наркотизацию). По своей направленности на контингент риска вторичная профилактика является массовой, оставаясь индивидуальной в отношении конкретного ребенка или подростка. Проводимые в рамках вторичной профилактики мероприятия ведут к уменьшению числа лиц с наркоманией в популяции путем вмешательства на ранних донологических этапах ее развития. Целью вторичной профилактики является изменение малоадаптивного дисфункционального поведения риска на адаптивную форму, прерывание патогенетического процесса.

Вторичная профилактика имеет следующие задачи:

1. Развитие активных стратегий проблем-преодолевающего поведения.
2. Повышение потенциала личностно-средовых ресурсов.

3. Профилактическое воздействие социальных сетей, которое включает в себя создание разнообразных профилактических программ, имеющих целью совершенствование естественных сетей (семья) и создание искусственных (группы социальной и психологической поддержки, приюты, медико-психологические центры и программы поддержки, анонимные сообщества).

Выполнение программ вторичной профилактики должно осуществляться специально обученными профессионалами – психотерапевтами, психологами, педагогами – и сетью непрофессионалов – членов групп само- и взаимопомощи, консультантами. Эффект от программ вторичной профилактики более быстрый, но менее универсальный и действенный, чем от первичной.

Третичная профилактика наркомании среди детей, подростков и молодежи является преимущественно медико-социальной, индивидуальной и направленной на предупреждение перехода сформированного заболевания в его более тяжелую форму: последствий в виде стойкой дезадаптации. Целью третичной профилактики является максимальное увеличение срока ремиссий. При проведении третичной профилактики резко возрастает роль профессионалов – психотерапевтов, терапевтов и психологов, а также непрофессионалов – консультантов, членов социально-поддерживающих групп и сообществ.

Организационные основы профилактики

В мире существуют отработанные организационные подходы к проведению профилактической интервенции:

1. Универсальная или предупредительная интервенция (health promotion education), направленная на обучение здоровому поведению, здоровому жизненному стилю, приводящему к формированию стрессоустойчивой

личности, способной эффективно преодолевать жизненные трудности, снимать эмоциональное напряжение без употребления наркотиков.

Цель – предупредить возможность наркотизации среди популяции в целом.

2. Индикативная или селективная интервенция. Она направлена на выявление группы высокого риска и определение методов работы с ней.

Цель – снизить вероятность наркотизации среди лиц, которые вероятно могут быть ей подвержены.

3. Модификационная интервенция – это интервенция, направленная на группу лиц, злоупотребляющих наркотиками или другими психоактивными веществами.

С точки зрения фокуса воздействия, профилактика делится на две большие группы: личностно-центрированная, цель которой воздействие на определенные характеристики личности и средо-центрированная, цель которой воздействие на среду (родителей, учителей, сверстников, терапевтические сообщества).

Профилактическая интервенция может быть: а) постоянно действующей, б) систематически действующей, в) периодически действующей (профилактические акции).

Основные профилактические стратегии

Профилактика наркомании может быть эффективной только когда она осуществляется комплексно и системно, а не представляет собой набор различных по концептуальной основе и структуре разрозненных программ, поэтому первой и основной профилактической стратегией является развитие концептуального системного подхода к профилактике. Второй стратегией является развитие и апробация предлагаемой модели профилактики. Третьей – развитие и внедрение комплекса обучающих программ профилактики. Четвёртой – развитие сети специалистов и лидеров в области

профилактики из числа врачей, психологов, учителей средних школ, инспекторов по делам несовершеннолетних, подростков и их родителей. Пятой – разработка механизмов развития социальной системы профилактического антинаркотического воздействия, подготовка групп специалистов и волонтеров, организующих и проводящих работу по профилактике употребления наркотиков и других психоактивных веществ. В общую структуру профилактической активности, объединённую основной концептуальной программой профилактики, входят конкретные частные подпрограммы. К ним необходимо отнести прежде всего специальные программы для детей дошкольного возраста, школьников младшего, среднего и старшего подросткового возраста, программы подготовки лидеров из числа школьников, программы повышения антинаркотической компетентности для школьных учителей и родителей, программы медико-психологической подготовки школьных педагогов к проведению профилактики наркомании и других психосоциальных расстройств, программы медико-психологической работы с родителями в рамках первичной профилактики употребления психоактивных веществ и, наконец, программы подготовки специалистов в области первичной профилактики. По длительности и интенсивности это – разные программы, но реализоваться они должны комплексно, хотя разрабатывать их придется поэтапно с учётом результатов необходимых для этого научно-практических исследований.

Перечислим существующие программы профилактики:

1. Программы формирования мотивации на изменение поведения (краткосрочные).
2. Обучающие и развивающие программы формирования протективных ресурсов личности и поведенческих стратегий.
3. Коррекционные, модификационные программы.

4. Программы подготовки специалистов и субспециалистов в области профилактики (школьные психологи, социальные педагоги, врачи-наркологи, семейные врачи, сотрудники ОВД, консультанты, волонтеры).

5. Программы развития социально-поддерживающих сетей (семья, школа, неформальные группы, сеть анонимных наркоманов).

Технологии профилактики

Существует ряд технологий профилактики, которые условно можно подразделить на группы. Каждая из этих технологий преследует свои цели и задачи.

К технологиям первичной профилактики относят: педагогические, социальные, медико-психологические и биологические.

Социальные и педагогические технологии.

Цель социальных и педагогических технологий – предоставление объективной информации, мотивация на здоровый образ жизни, создание сетей социальной поддержки. *Осуществление посредством:*

- воздействия средств массовой информации;
- обучающих технологий;
- альтернативных употреблению наркотиков программ детско-подростковой и молодежной активности;
- создания социально-поддерживающих систем (социальные службы, клубы, молодежные просоциальные организации и т.д.);
- антинаркотических мотивационных акций;
- системы деятельности социальных работников и волонтеров;
- системы ювенальной юстиции.

Медико-психологические технологии направлены на преодоление социально-психологического стресса.

Цель – адекватная психологическая адаптация к требованиям социальной среды.

Осуществление посредством:

- развития личностных ресурсов;
- формирования социальной и персональной компетентности;
- развития адаптивных стратегий поведения;
- формирования функциональной семьи.

Медико-биологические технологии.

Цель – определение генетических и биологических контингентов риска, коррекция риска на медицинском уровне.

К технологиям вторичной профилактики относят:

1. Социальные; медико-психологические и психотерапевтические; медико-биологические.

Социальные технологии.

Цель социальных технологий – профилактика развития заболевания зависимости, психологическая и социальная адаптация. *Осуществление посредством:*

- формирования мотивации на полное прекращение употребления наркотиков;
- формирования мотивации на изменение поведения;
- развития проблем преодолевающего поведения;
- формирования социально-поддерживающего поведения и стратегии поиска социальной поддержки в просоциальных сетях.

Медико-психологические технологии:

Цель медико-психологических технологий – выработка мотивации на изменение жизненного стереотипа и преодоление формирующейся зависимости.

Осуществляется посредством:

- преодоления барьеров осознания эмоциональных состояний;
- осознания формирующейся зависимости от наркотика как проблемы личности;

– развития когнитивных и поведенческих стратегий проблем преодолевающего поведения (стратегии разрешения проблем, поиска и принятия социальной поддержки, распознавание и модификация стратегии избегания);

– анализа, осознания и развития личностных и средовых ресурсов преодоления проблемы формирующейся зависимости от психоактивных веществ (Я-концепция, коммуникативные ресурсы, социальная компетентность, ценностные ориентации, когнитивное развитие, интернальный locus контроля, принятие ответственности за свою жизнь, свое поведение и его последствия, восприятие социальной поддержки, изменение стереотипов поведения и ролевого взаимодействия в семье, формирование психологической резистентности к давлению наркоманической среды).

Медико-биологические технологии.

Цель медико-биологических технологий – нормализация физического и психического развития, биохимического и физиологического гомеостаза.

К технологиям третичной профилактики относятся:

медико-психологические и психотерапевтические, медико-биологические технологии. *Цель этого вида технологий* – формирование социально-поддерживающей и развивающей среды (социально-поддерживающие и терапевтические сообщества, локальные и территориальные программы, программы на рабочих местах, социальные программы, альтернативные употреблению наркотиков).

Медико-психологические и психотерапевтические технологии:

- Тренинг профилактики рецидивов.
- Тренинг эмпатии, коммуникативной и социальной компетентности.
- Тренинг когнитивного развития.
- Индивидуальная и групповая психотерапия, направленная на коррекцию личностных и средовых ресурсов адаптации.

Медико-биологические технологии:

Биологическая терапия.

Заключение

Изложенные теоретические основы копинг-профилактики наркоманий являются базой для построения мультикомпонентных практических программ, основанных на эффекте комбинаций разнонаправленных превентивных стратегий. На их основе разработаны и апробированы программы для детей и подростков, программы подготовки лидеров из числа школьников, программы повышения антинаркотической компетентности для школьных учителей и родителей, программы медико-психологической подготовки школьных педагогов к проведению профилактики наркомании и других психосоциальных расстройств, программы медико-психологической работы с родителями в рамках первичной профилактики употребления психоактивных веществ, программы подготовки специалистов в области первичной профилактики. Превентивные программы адаптированы к современным условиям и концептуально объединены целью: научить и здоровую и больную часть населения преодолевать конфликты, проблемы, трудности, используя собственные ресурсы, обучить их навыкам самопомощи и взаимопомощи, позволяющим преодолевать стрессы в повседневной жизни. Подробное описание некоторых из перечисленных программ в ближайшее время будет опубликовано издательством «Генезис». Мы хотим пригласить к сотрудничеству, поиску и размышлениям всех заинтересованных лиц и надеемся, что наша работа будет важна всем тем, кто чувствует ответственность за будущее наших детей.

Безштанько Е.А.*

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О СЧАСТЬЕ

Счастье – состояние человека, которое соответствует: наибольшей внутренней удовлетворенности условиями своего бытия; полноте и осмысленности жизни; осуществлению своего человеческого назначения. Словарь по общественным наукам.

Наиболее полно понятие «счастье» раскрывается через его противопоставление несчастью. Поиск счастья наиболее часто ассоциируется с самоактуализацией, смыслом жизни, удовлетворенностью ее качеством. Счастливый человек рассматривается в отечественной традиции, как обладающий значительным духовным ростом, сознательностью и другими достоинствами, выходящими за пределы только обеспеченности максимальным количеством доступных в данном обществе благ. Таким образом, счастье прямо и косвенно отражает адаптивные свойства личности человека.

Несчастливые люди вносят меньший вклад в ВВП своей страны, они склонны к девиантному поведению, в частности – аддиктивному и делинквентному, то есть они представляют непосредственную угрозу социальному благополучию своей нации, включающую экономические и демографические показатели.

Проблема счастья населения охватывает все большее количество стран. С появлением первых масштабных исследований уровня счастья населения исследователи пришли к неутешительным выводам. С ростом уровня доходов населения субъективный уровень счастья не увеличивается. Результаты исследования американского социального психолога Д. Майерса¹ показали, что, несмотря на то, что средний доход американцев с 1960 по 1990 гг. вырос в два раза, количество людей, считающих себя

* Безштанько Е.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

¹http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/psihologiya_i_pedagogika/POZITIVNAYA_PSIHOLOGIYA.html

счастливыми, снизилось. В некоторых странах Западной Европы наряду с подсчетом ВВП предлагается также ввести ежегодный подсчет так называемого внутреннего валового счастья (ВВС). В настоящее время такой подсчет представляет собой очень трудоемкий и длительный процесс, поскольку практически отсутствует методический инструментарий для фиксации этого явления и его количественного измерения, а также до сих пор нет единых критериев счастливой жизни, а следовательно, и принимаемой всеми концепции счастья.

Мировая статистика свидетельствует, что Россия – одна из стран, где население, в целом, оценивает себя как несчастливое. В 2008 г. Фонд World Value Survey провел исследование, целью которого было выявление стран, в которых люди чувствуют себя наиболее счастливыми. России в этом списке досталось только 88 место из 97 возможных¹. Согласно исследованиям, проведенным World Database of Happiness в 2008 г., Россия занимает 84-е место из 95-ти по уровню счастья². Социальный психолог из британского университета Лестера Э. Уайт в 2006 г. проанализировал данные из 178 стран и 100 исследований международных организаций. Россия в рейтинге счастливых жителей мира оказалась на 167-м месте из 178³. При этом по количеству самоубийств, психических заболеваний, употреблению алкоголя и наркотиков Россия занимает лидирующие позиции в мире⁴. Эти данные свидетельствуют о том, что проблема счастья населения в России стоит особо остро и что в настоящее время существует повышенный спрос на изучение проблемы счастья в нашей стране.

Однозначного и четкого общепринятого определения в научной среде феномену счастья нет. Наиболее часто используемым научным термином счастья является «субъективное благополучие» (subjective well-being –

¹ <http://sterlegrad.ru/world/452-schastlivye-i-ne-schastlivye-strany>.html

² <http://www.justreal.ru/presscenter/analytics/335/>

³ <http://pedsovet.org/content/view/458/251/>

⁴ http://www.rf-agency.ru/acn/reiting_ru.htm

SWB). В позитивной психологии эти понятия используются как синонимичные. Н. В. Виничук¹ подчеркивает, что понятия «субъективное благополучие» и «счастье» неравнозначны. Субъективное благополучие – интегральное социально-психологическое образование, включающее оценку и отношение человека к самому себе и к своей жизни. По ее мнению, счастье можно определить как *психологический феномен, характеризующийся удовлетворенностью и осмысленностью жизнедеятельности человека, доминированием позитивного эмоционального состояния, целостным восприятием времени, положительным отношением к себе и окружающему миру.*

Несмотря на то, что выявлены основные факторы счастья, у каждого человека существуют свои представления о нем, которые непосредственно влияют на поведение, достижения, самооценку и, в результате, на ощущение индивидуумом себя счастливым. Согласно определению С.В. Жубаркина², *представления о счастье – это интегральные, когнитивные, локализованные в пространстве и времени, менее интенсивные, чем образы восприятия, схематические представления о параметрах желаемой ситуации, при наличии которых, по мнению субъекта, происходит преобладание положительных эмоций над отрицательными в течение длительного времени, если сохраняются главные условия этой ситуации. Кроме того, представления о счастье включают представления о средствах его достижения и образ счастливого человека.* Предполагается, что различия в представлениях о счастье носят гендерный характер.

Чтобы выяснить, в чем заключается счастье для российских мужчин и женщин, было проведено небольшое исследование.

¹ Виничук Н.В. Психосемантический анализ представлений о счастье китайских и российских студентов : авт.-реф. дис. ... канд. психол. наук. – Хабаровск, 2008. – С. 9.

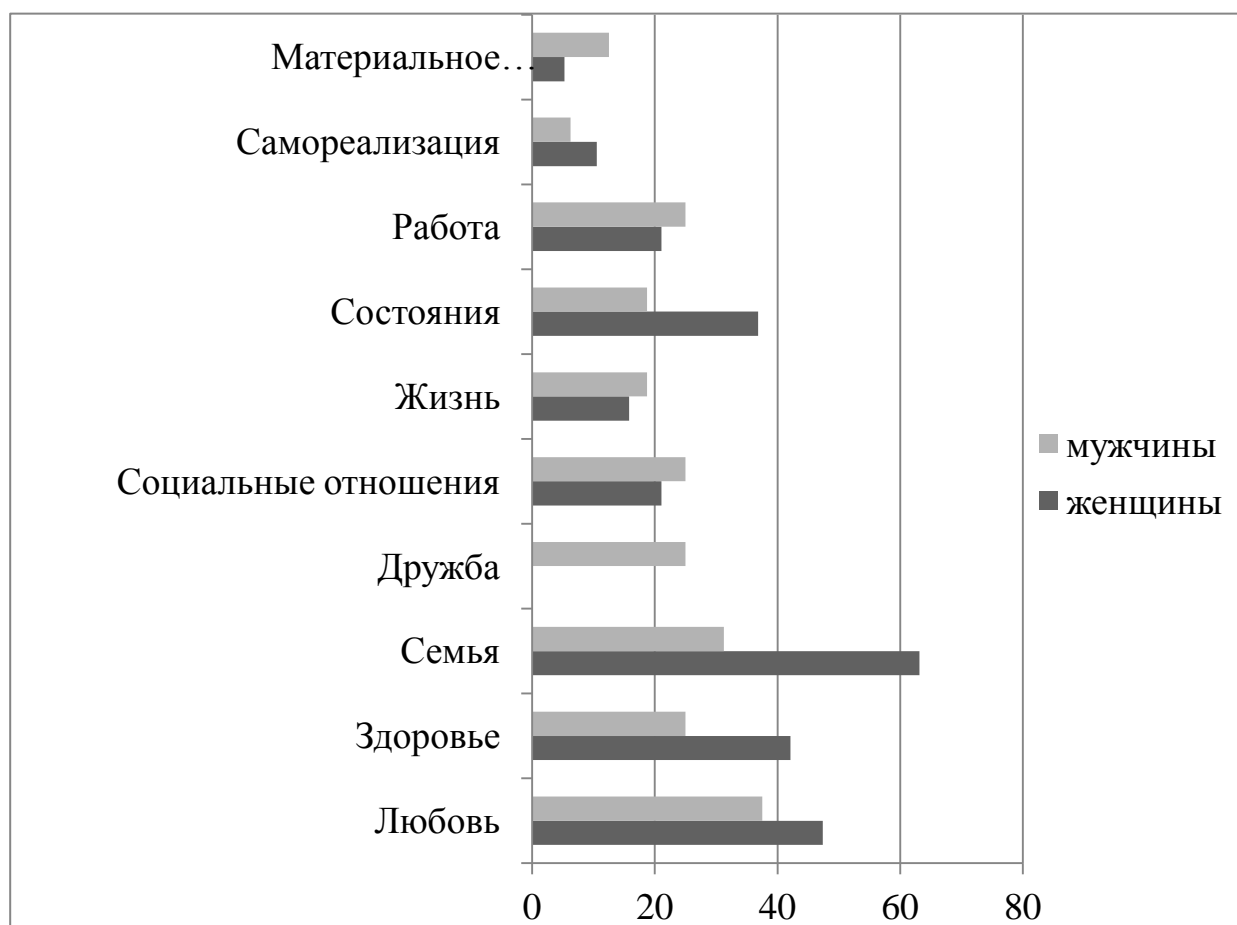
² Жубаркин С.В. Представления провинциальной молодежи о счастье в контексте эмоционально-мотивационной направленности: диссертация кандидата психологических наук. – Иваново, 2006 – С. 97.

Для исследования был использован список терминальных ценностей из «опросника ценностных ориентаций» М. Рокича¹, методика незаконченных предложений, а также пункты 11 и 12 из опросника, разработанного С.В. Жубаркиным².

В исследовании приняли участие 20 женщин и 16 мужчин в возрасте от 26 до 35 лет. Средний возраст респондентов составил 31,2 года. Средний возраст женщин – 30,5 лет. Средний возраст мужчин – 32,1 год. Все респонденты имеют высшее образование, и большинство из них работает. Половина из них состоит в браке и треть имеет детей. Примечательно, что женщины более охотно соглашались принять участие в исследовании. Кроме того, по характеру заполнения анкеты напрашивался вывод, что для женщин проблема счастья является более актуальной, чем для мужчин.

¹ Психологические тесты / под ред. А.А. Карелина. Т.1. – М. : Владос, 2000. – С. 25.

² Жубаркин С.В. Представления провинциальной молодежи о счастье в контексте эмоционально-мотивационной направленности: диссертация кандидата психологических наук. – Иваново, 2006. – С. 191–192.



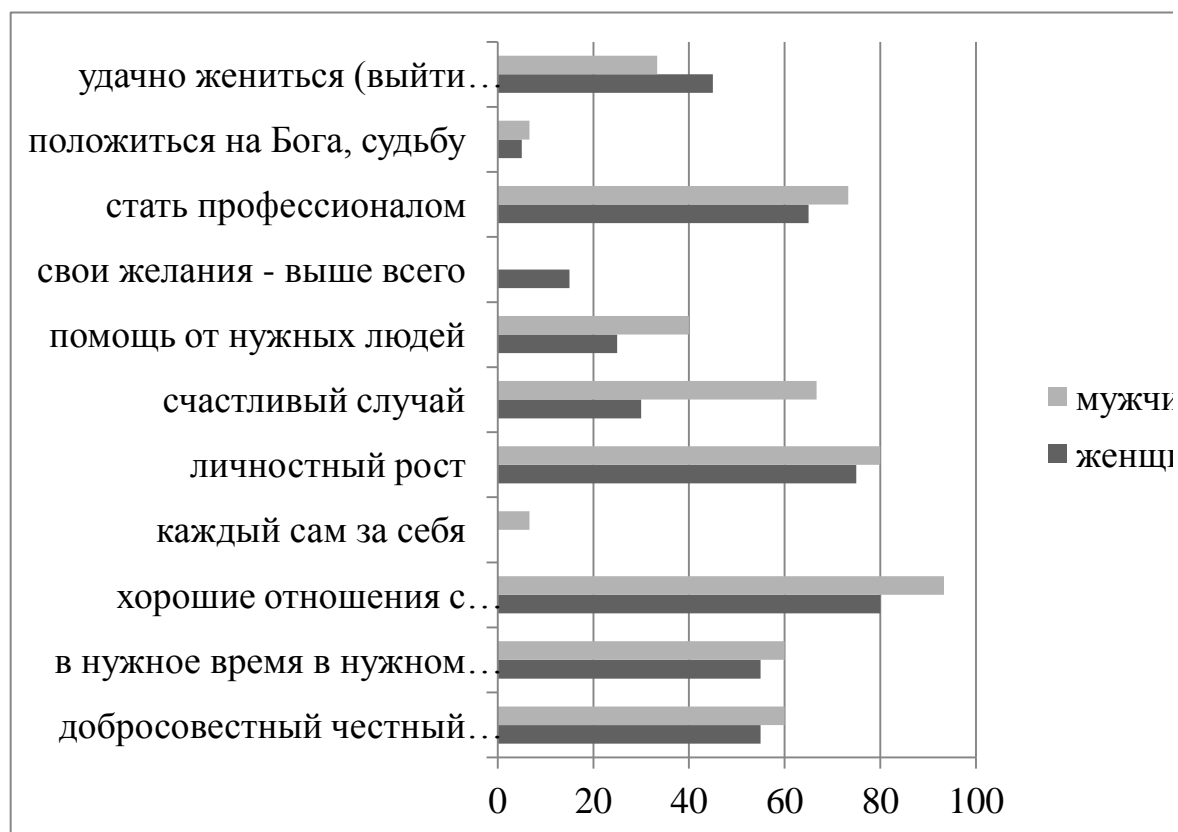
В представлениях о счастье российских женщин, согласно исследованию с помощью методики «незаконченные предложения», семья фигурирует значительно чаще, чем в представлениях мужчин (см. рис. 1). Примечательно, что выражение «для меня счастье – это дети/ребенок» характерно именно для женских ответов.

Десять из 20-ти женщин ответили именно так, при этом ни один мужчина не назвал в качестве счастья детей. Удивительно, что ответы, вошедшие в раздел «дружба» в задании с незаконченными предложениями, давали только мужчины. Женщины в большей степени, чем мужчины, склонны расценивать счастье как разного рода состояния: покой, гармония, душевное равновесие.

Как большинство мужчин, так и большинство женщин, согласно данным по опроснику С.В. Жубаркина № 12, рассчитывает в достижении счастья в первую очередь на хорошие отношения с людьми (80% опрошенных женщин и 93% мужчин) (см. рис. 2). Очень важным для счастья, по мнению большинства респондентов, является «совершенствование себя как личности» (75% респондентов-женщин и 80% мужчин) и «стать профессионалом, мастером своего дела» (65% опрошенных женщин и 73% мужчин). И женщины и мужчины считают важным успешный брак для достижения счастья, и, все же, на удачный брак больше рассчитывают женщины (45% опрошенных женщин), чем мужчины (33%).

Мужчины больше склонны полагаться в своем счастье на помощь нужных людей (40% мужчин и 25% женщин) и счастливый случай (67% мужчин и 30% женщин), (рис. 2).

Примечателен факт, что никто из опрошенных мужчин не выбрал



пункт «ставить свои желания превыше всего», в то время как три из двадцати женщин считают это важным для достижения счастья. Результаты по этому заданию сходны с результатами по тесту М. Рокича, где мужчины считают счастье других более важным для достижения собственного счастья. «Добросовестный честный труд» и «оказаться в нужное время в нужном месте» одинаково значимо как для мужчин, так и для женщин. Эти пункты выбрали чуть больше половины всех опрошенных.

Пункт «руководствоваться принципом «человек человеку волк» не выбрал ни один респондент в обеих группах.

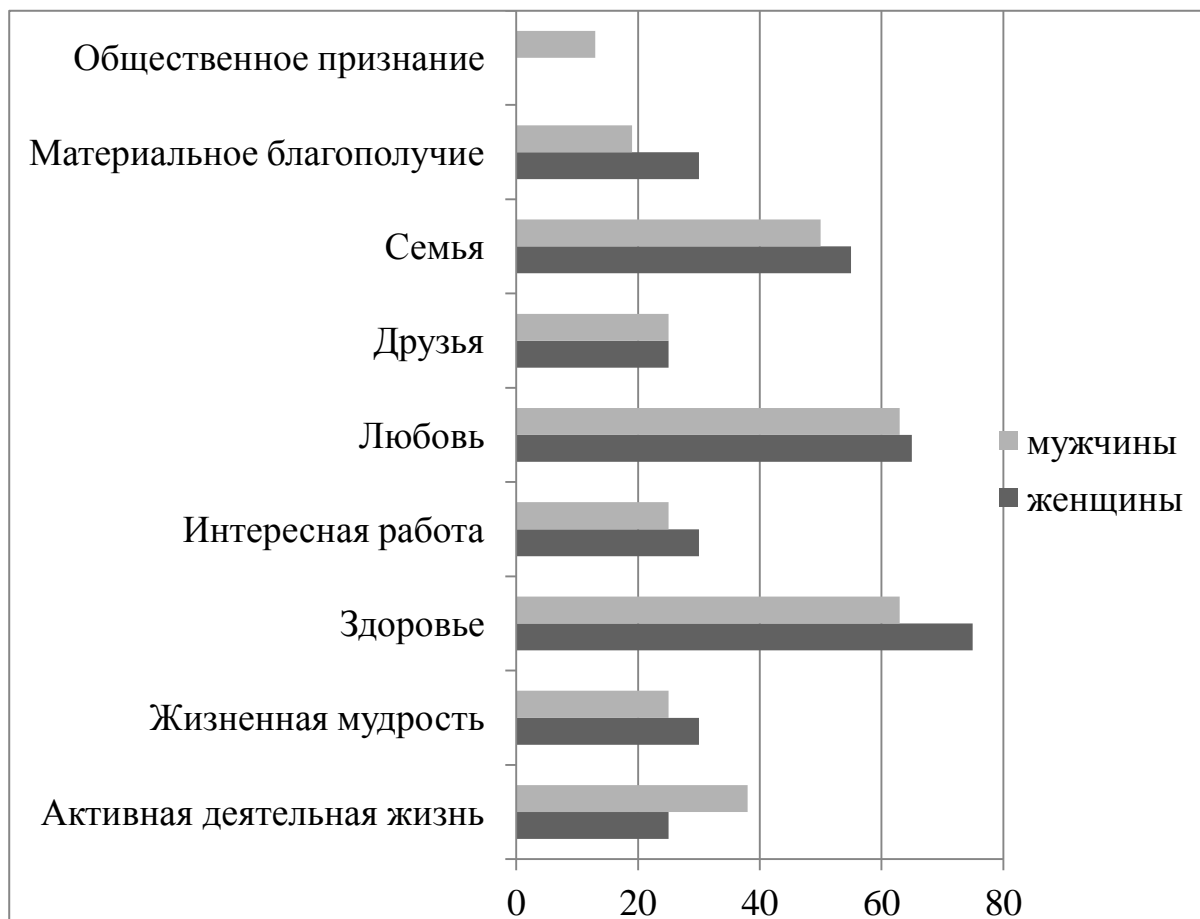
Гистограмма показывает доминирование социально одобряемых мотивировок достижения личного благополучия, среди которых наиболее представленными являются мотивы аффилиации.

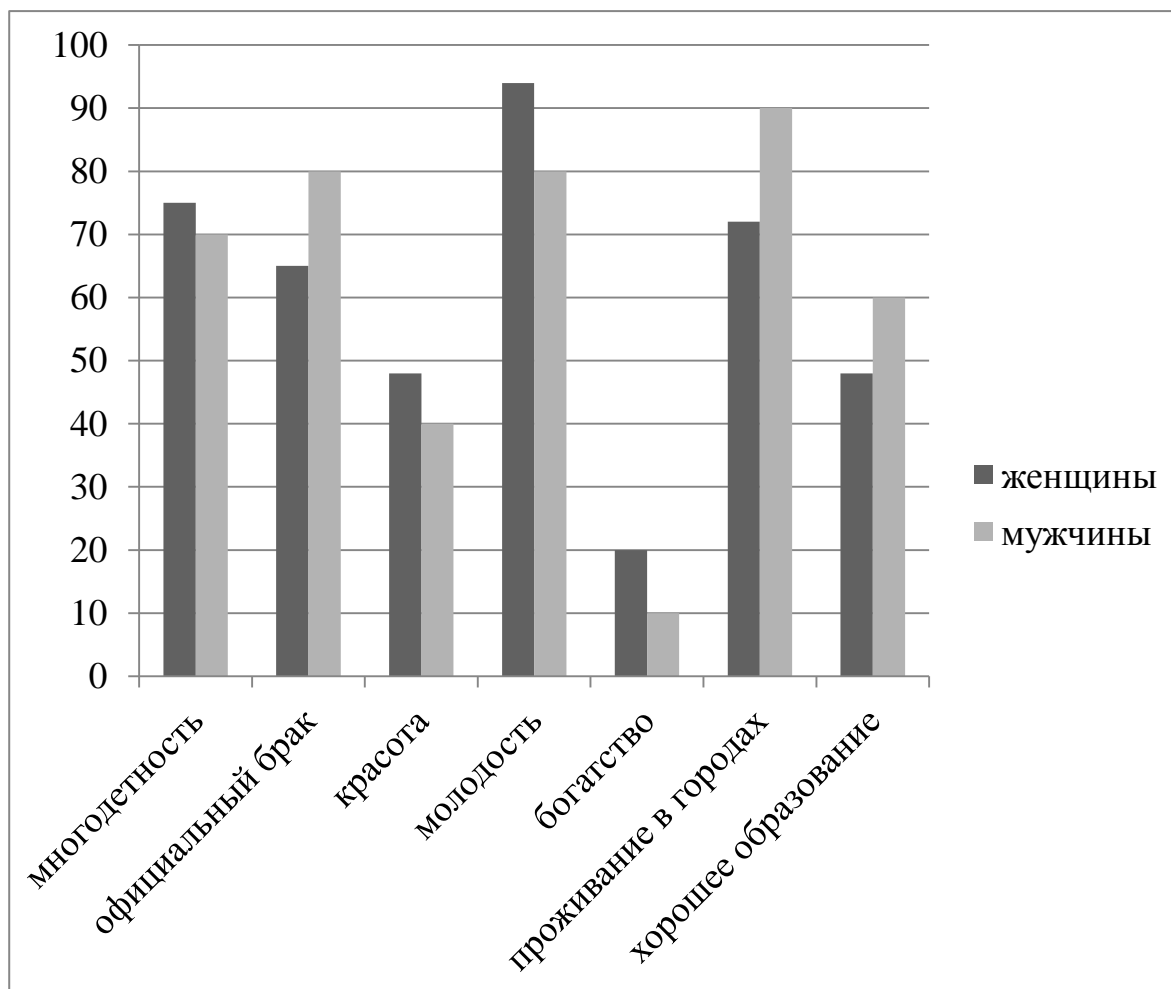
Гистограмма по методике М. Рокича построена по параметрам, набравшим наибольшее количество оценок от 1 до 4. Согласно этим результатам, самым важным для счастья мужчин и женщин является здоровье. 75% женщин и 63% мужчин поставили от 1 до 4 именно этой ценности (см. рис. 3). При этом 10 из двадцати женщин поставили пункт «здоровье» на первое место. Среднее значение по пункту здоровье у мужчин и женщин – 3,2. Далее по степени важности для счастья и у мужчин и у женщин следует любовь (65% женщин и 63% мужчин). Среднее значение – 4,5. Третье место по степени важности для счастья и у мужчин и у женщин занимает семья (55% женщин и 50% мужчин). Среднее значение – 5,5.

Примечательно, что такие важные ценности для достижения счастья, как творчество, развитие и познание у российских мужчин и женщин находятся на самых последних местах (на 14-м, 11-м и 11-м соответственно).

В следующем задании (опросник № 11 по методике С.В. Жубаркина) респондентов просили подчеркнуть признаки наиболее счастливых людей по их мнению.

Результаты получились следующими. Примерно половина женщин считает, что для счастья необходимо обладать красотой. 40% мужчин придерживаются такого же мнения (см. рис. 4). Некрасивых людей ни женщины, ни мужчины счастливыми не считают.





Интересно, что 75% женщин и 70% мужчин считают многодетных родителей счастливыми при том, что только треть из 36-ти опрошенных имеет одного ребенка и лишь один – двух.

В отношении финансового благополучия женщины и мужчины тоже солидарны: 80% опрошенных женщин и 90% мужчин считают, что для счастья достаточно иметь средний доход. 48% женщин и 80% мужчин предпочитают жить в городах, но не в столичных.

Большинство мужчин и женщин считают, что счастье не зависит от пола. И, тем не менее, 5% мужчин и 18% женщин считают счастливыми представителей противоположного пола.

Примерно половина мужчин и женщин ценит хорошее образование как ключ к счастью. И, все же, мужчины придают большее значение хорошему образованию, чем женщины.

Несмотря на распространенное мнение о том, что именно женщины стремятся к официальному браку, согласно этому исследованию для мужчин официальный брак не менее важен для их счастья, чем для женщин. Гражданский брак как одну из ступенек к счастью склонны рассматривать 20% мужчин и женщин. 15% женщин считают счастливыми незамужних (холостых) людей. Среди мужчин, желающих быть холостяком, не нашлось.

По мнению опрошенных мужчин и женщин, самыми счастливыми являются молодые люди в возрасте 26–35 лет. (Так считают 45% женщин и 40% мужчин). Средний возраст счастливого человека, по мнению женщин, составил 21 год, по мнению мужчин – 27 лет. Людей старше 55 лет счастливыми никто не назвал.

Кроме того, 100% мужчин и 100% женщин считают, что счастье не зависит от национальности.

Таким образом, основными детерминантами счастья в жизни как мужчин, так и женщин являются: здоровье, любовь и семья. Эти ценности в жизни женщин, согласно исследованию, играют несколько более важную роль, чем в жизни мужчин.

У мужчин, согласно данным опроса, наблюдается более фаталистическое отношение к счастью. Они придают большее значение счастливому случаю для достижения счастья, в то время как женщины больше склонны полагаться на помощь нужных людей.

«Удачно жениться (выйти замуж)» считают важным для достижения счастья примерно одинаковое количество женщин и мужчин. Примечательно, что женщины считают «профессионализм» более важным для достижения счастья, чем «удачно выйти замуж».

Как видно из результатов по методике «Ценностные ориентации», для многих молодых людей, как мужчин, так и женщин, представления о

счастье не выходят за пределы индивидуальных потребностей и не включают в себя интеллектуальные, эстетические и общественные ценности.

Отличительной чертой именно женского представления о счастье является наличие детей. Именно женщины в отличие от мужчин видят свое счастье в детях.

Кроме того, женщины гораздо чаще, чем мужчины склонны рассматривать счастье как различные состояния «гармонии», «спокойствия», «душевного равновесия». Наличие хороших и верных друзей более характерно для «мужского» типа счастья.

Несмотря на то, что представления о счастье со временем у мужчин и женщин сближаются и мужчины все чаще отдают приоритет семье и любви, а женщины – работе, все же существует тенденция, что для счастья женщин семья и любовь значат в настоящее время больше, чем друзья, интересная работа или общественное признание.

В заключение отметим, что тема гендерных особенностей в представлениях о счастье является одной из самых наименее разработанных и актуальных в настоящий момент. В рамках данной темы все еще существует множество противоречий, и она требует дальнейшего более глубокого исследования.

Можно предположить, что представления о счастье у лиц обоих полов отражают динамику процессов, происходящих в обществе, и могут являться срезом значимой информации для контроля над демографической ситуацией, индикатором социальной стабильности и успешности как конкретного региона, так и всей нации.

В настоящее время в рамках федеральных целевых программ РФ осуществляется ряд мероприятий, которые призваны сделать счастливее широкие слои населения. Так, депрессивный в демографическом плане период 1990-х гг. сменился подъемом рождаемости, чему содействовала Программа «Дети России» на 2007–2010 гг. Как показали данные исследо-

вания, наличие детей является важной детерминантой счастья. Программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» и «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями на 2007–2011 годы» согласуются с такими важными для достижения счастья населения целями, как красота и здоровье. Эти и другие детерминанты счастья преследуемы правительством и обществом в целом постольку, поскольку счастье имеет не только личную, но и общественную ценность. Исходя из этого, важно подчеркнуть, что изучение представлений о счастье и их динамики необходимо для совершенствования общественных связей и гармонизации различных сфер жизни общества.

*Безштанько Е.А.**

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ СОКРАЩЕНИЯ ЕЁ НЕЛЕГАЛЬНЫХ ФОРМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Во второй половине XX – начале XXI в. миграция населения обрела глобальные масштабы. Многомиллионными потоками мигрантов охвачены в разной мере все континенты и страны, многочисленные этносы и социальные слои населения. Особенно высока интенсификация людских потоков в индустриально развитые страны, в которых, по имеющимся данным, удельный вес мигрантов в составе населения уже превышает 10%. Существенно эволюционируют и институциональные механизмы миграции. Если в середине прошлого столетия переселения мигрантов из страны в страну в значительной мере определялись их индивидуальной мотивацией поиска лучших условий жизни, то в последние десятилетия миграция стала одним из проявлений глобализации, представляя собой массовые переме-

* Безштанько Е.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

щения рабочей силы, политических, этнических, экологических и иных переселенцев и беженцев.

Мигранты, имеющие высокий интеллектуальный, трудовой и профессиональный потенциал, рассматриваются в качестве важнейшего социально-экономического ресурса, за привлечение которого конкурируют США, Франция, Канада, Швеция и другие страны, осуществляющие специальные программы повышения уровня своей миграционной привлекательности для лиц, чей уровень образования высок. Кроме того, с помощью иммигрантов страны Западной Европы получают возможность снизить темпы сокращения численности и старения населения.

Вовлеченной на рубеже XX–XXI вв. в современные глобальные миграционные процессы оказалась и Российская Федерация. Сегодня по масштабам притока трудовых и иных мигрантов наша страна занимает одно из первых мест в мировом сообществе. Только в 2002–2007 гг. число людей, прибывших на новое место жительства в пределах России из зарубежных стран, достигло почти 13 млн. человек¹.

Однако в значительной мере миграционные процессы в России носят стихийный характер с малопредсказуемыми последствиями. Наличие, с одной стороны, значительной массы внешних мигрантов способствует росту экономики и пополнению государственной казны за счет их налогообложения, а с другой – усугубляя проблемы безработицы, социальных расходов, оттока денег за границу, мигранты служат причиной межнациональных и межконфессиональных конфликтов.

Это объясняется тем, что Россия оказалась не вполне готовой к приему вынужденных иммигрантов и к росту трудовой миграции из стран

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2008. Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – С. 57; Димаев А. Р. Миграция населения: социальная сущность и влияние на общественные процессы в мире и в современном российском обществе (социологический анализ) : автореферат дис. ... доктора социолог. наук. – М. : РАГС при Президенте РФ, 2009. – С. 3.

СНГ. К тому же она явно проигрывает в международной конкуренции с другими развитыми странами, имея в виду привлечение и использование квалифицированных трудовых ресурсов. В миграционных процессах также наблюдаются неблагоприятные качественные изменения, выражающиеся в «утечке умов» за рубеж. Выезд из нашей страны ученых и специалистов высокой квалификации на постоянное место жительства в Израиль, страны Западной Европы, США, Канаду и другие развитые государства способствует усилению угроз экономической и научно-технической безопасности России. В связи с этим руководство нашей страны неоднократно отмечало, что для решения проблем, касающихся экономического, социального и демографического развития страны в современных условиях, необходима эффективная миграционная политика.

В последние годы миграция как явление стала приобретать в России черты организованного процесса, чему способствовало совершенствование ее правовой основы. Так, в настоящее время в РФ действует 57 федеральных законов, регулирующих проблемы миграции, в том числе ключевое значение имеет принятый в 2006 г. Федеральный закон «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» (№ 109 ФЗ).

Вместе с тем пробелы в законодательном регулировании прав мигрантов, отсутствие целевых программ реализации потенциала внешней и внутренней миграции населения, бюрократический произвол чиновников по отношению к мигрантам, наличие обширного «теневого» рынка труда, неэффективность социального регулирования процессов миграции и ряд других причин обусловили возникновение существенных социальных противоречий. Наиболее фундаментальным из них, по нашему мнению, является несоответствие потребностей страны в заполнении свободных экономических и социально-демографических ниш внешними и внутренними

мигрантами, с одной стороны, и реальными качественными и количественными характеристиками миграционных потоков, с другой стороны.

Например, очевидна нужда во *внешних мигрантах*, обладающих высоким трудовым и социально-культурным потенциалом. Но, как известно, в составе прибывающих в Россию из-за рубежа мигрантов преобладают лица, имеющие низкий уровень образования, квалификации, слабые знания русского языка, норм общения и правил проживания в нашей стране, культуры российского населения. Все это затрудняет их трудовую и социально-культурную адаптацию, обуславливает рост социальной напряженности в регионах, где высоки показатели миграционного притока.

Не вполне благоприятная ситуация сложилась и во *внутренней миграции*. В ней доминирует тенденция к оттоку населения с территорий Дальнего Востока, Севера и Сибири. Для достижения экономического и социального прогресса в стране необходимо перераспределение трудоспособных граждан из местностей, характеризующихся относительным избытком трудовых ресурсов и высокой плотностью населения, в обезлюдевшие регионы с целью преодоления в них экономической депрессии и предупреждения социальной деградации.

Недостаточное научное осмысление влияния миграционных потоков на российское общество, а также недостаточная сформированность институциональных условий обеспечения легальной трудовой занятости мигрантов приводят к неблагоприятным последствиям:

во-первых, преобладанию стихийного характера миграции: значительную долю до настоящего времени составляют нелегальные мигранты, что ухудшает межнациональные и межконфессиональные отношения, способствует росту социальной напряженности и обострению криминогенной обстановки в регионах их расселения;

во-вторых, распространению неформальной (зачастую негативной) практики в действиях региональных органов государственной власти и

муниципального управления, а также в действиях работодателей, что обусловлено пробелами в системе административно-правового и социального регулирования миграционных процессов;

в-третьих, широкому распространению в СМИ публикаций, формирующих в общественном мнении весьма отрицательный образ мигрантов, являющихся представителями неславянских этносов. В таких публикациях внимание концентрируется на различных угрозах национальной безопасности России со стороны китайской, среднеазиатской и кавказской иммиграции, представители которой нарушают межэтнический баланс в стране и стабильность рынка труда¹.

Таким образом, актуальность исследования проблемы трудовой миграции и её нелегальных форм объясняется ее социально-экономическим и социально-культурным значением для России, потребностью в научном обосновании оптимизации управления миграционными процессами на этапе модернизации страны и создания инновационной экономики в интересах поддержания социальной стабильности российского общества и его дальнейшего устойчивого развития.

В научных исследованиях легальной и нелегальной трудовой миграции достаточно отчетливо проявляются следующие основные подходы:

- демографический, в рамках которого делается акцент на анализе численности и половозрастной структуре перемещений населения, оценивается их влияние на состояние человеческих популяций;
- экономический, ориентирующий на выявление конкретной роли миграции в воспроизводстве человеческих ресурсов для экономического развития страны и в создании конкуренции на рынке труда;

¹ В СМИ мигранты часто фигурируют как члены преступных группировок, распространители наркотиков, конкуренты местному населению на локальных рынках труда и т.п. Эти смысловые акценты создают в общественном мнении образ мигранта, который «виноват по факту наличия», что способствует распространению в массовом сознании ксенофобии, создает социально-психологическую основу для межнациональных и межконфессиональных конфликтов.

- юридический, фокусирующий научный интерес на установлении правового статуса различных категорий мигрантов и на разработке нормативной основы регулирования миграции;
- психологический, когда в качестве предмета исследований вычленяются мотивы переселенцев, являющихся непосредственной побудительной силой миграции;
- социологический подход, в центре внимания которого находятся способы социальной адаптации мигрантов.

Однако следует отметить недостаточную изученность институциональной компоненты рынка труда в России, предполагающей анализ роли и места на нем трудовых мигрантов, а также разработку соответствующих научных и практических рекомендаций по сокращению нелегальной миграции.

В первое время после распада Советского Союза к нам ехали исключительно переселенцы из бывших советских республик на постоянное место жительства. Для России это были в общем-то «свои» мигранты, знающие русский язык и хорошо знакомые с тем образом жизни, который некогда разделяли все этносы бывшей страны. Из статистических данных известно, что поток «своих» и при этом легальных мигрантов в Россию довольно скоро практически иссяк. Вместо него значительной интенсивности достиг поток нелегальных «своих» мигрантов, прибывающих в страну в основном в качестве «гастарбайтеров».

Поэтому в России возникла объективная необходимость учитывать в своей политике миграционный вектор, причем в качестве одного из приоритетных векторов развития. Дальнейшее промедление в этом отношении обрекает страну на потерю будущего, то есть уже сейчас создает большую проблему для национальной безопасности. Исследование миграционной ситуации в России актуализируется в связи с началом страной весьма сложной задачи по модернизации экономики для достижения социально-

экономической эффективности в условиях информационной, социально-экономической и миграционной глобализации. Страна не может достичь социально-экономической эффективности (устойчивого экономического роста, высокого уровня и надлежащего качества жизни), не учитывая миграционной составляющей современного мира. Современный мир не просто пришел в миграционное движение, но он в известной степени «движим» мигрантами, которые, представляя в подавляющей своей массе молодых, трудоспособных и предприимчивых людей, выступают самостоятельным и многообещающим ресурсом производства. Именно в свете этого фактора актуально, особенно в России, изучение миграционной ситуации. Понятно, что не все иммигранты представляют ценный специфический «социальный капитал», но в эмигрантском потоке он обязательно присутствует, и его потеря особенно чувствительна для стран с низким рейтингом социально-экономической эффективности.

Массовый поток иммигрантов несет для принимающих его стран не только положительные, но и отрицательные социальные эффекты. Иммигранты, как представители других культур в принимающем их обществе, создают для себя и принимающего общества социально-психологическую проблему столкновения разных культур. Массовое сознание принимающего общества может относиться к иммигрантам как к «чужакам». Отсюда – необходимость для принимающей страны иметь эффективную государственную программу ассимиляции иммигрантов, иначе, если пустить ситуацию на самотек, неизбежно столкновение разных культурных кодов, разных образов жизни, стандартов поведения и в обществе наверняка дадут о себе знать проявления ксенофобии, расизма, нетерпимости и агрессии, что в последние годы имело место в ряде крупных городов России.

Безвизовый режим позволяет им въехать и три месяца находиться у нас законно. Но потом большинство, не оформив разрешения на работу, уходят в «тень».

По данным директора ФМС России К. Ромодановского, в России от 3 до 5 миллионов мигрантов работают нелегально, и в основном это безвизовики из СНГ. На начало сентября 2010 г. на территории России находилось порядка 7 млн. иностранных граждан. Из них¹: 1 млн. приехали к родственникам, друзьям, лечиться или туристами; 1 млн. - трудовые мигранты, работающие на основании законных разрешений; 5 млн., возможно, где-то работают, но без разрешений. Въехали законно, а работают незаконно.

Сейчас мигранту легально трудоустроиться в России можно пятью способами². Первый и самый распространенный – получить обычное разрешение на работу. Этим, как правило, пользуются люди рабочих специальностей. Второй – приехать в качестве квалифицированного специалиста. Ежегодно минэкономразвития и минздравсоцразвития РФ определяют список профессий и специальностей, представители которых могут приехать на работу в нашу страну вне квот. Например, это специалисты в области науки, которых сегодня в России 6,8 тыс. человек.

Третий предусмотрен для высококвалифицированных специалистов. Это те, кому работодатель готов платить зарплату от двух миллионов рублей в год, вне зависимости от того, какой профессией обладает мигрант и какое он имеет образование. Но если на предприятии ему согласны платить большие деньги, значит, и государство идет ему навстречу. Предоставляет возможность свободно передвигаться по стране, жить с членами семьи, платить подоходный налог не 30%, как остальные мигранты, а 13%, как коренные россияне, и получить вид на жительство в упрощенном порядке. Естественно, что въезжают такие специалисты также сверх квот. Иностранцы называют такую миграционную карту «золотой»; эта норма

¹ Графова Л. Миграция без милиции. Интервью с Директором ФМС России К. Ромодановским // Российская газета. – 2010. – 29 сентября. – С. 11.

² Грицюк М. Гость – арбайтер // Российская газета. – 2010. – 13 сентября. – С. 4.

начала действовать с 1 июля 2010 г. За это время документы подали 698 человек и чуть меньше половины получили этот статус.

Четвертый способ – получить патент. И наконец, пятый – приехать по оргнабору к конкретному работодателю на определенную должность и зарплату.

Занимается «стыковкой» иностранцев и работодателей ФГУП ФМС «Паспортно-визовый сервис». Нарушители правил, если попадутся, штрафуются или выдворяются из страны. За 8 месяцев 2010 г. ФМС наложила на нелегалов более 5 млрд. рублей штрафов, 16 тысяч иностранцев выдворила (преимущественно за их личный счет или счет работодателей). И более 25 тысячам человек запретила въезд в Россию. Какое именно применить взыскание, решает суд.

Никто не скажет, что миллионы нелегалов - это хорошо, но дело в том, что многие из них совсем не хотят попадать в нелегалы, а становятся ими из-за отсутствия квот. Работа есть, работники требуются, а квоты кончились. Существующая система квотирования очень несовершенна. Квоты устанавливают регионы, и не все они относятся к делу ответственно.

ФМС России начала облегчать безвизовикам легальное трудоустройство в 2007 году, когда в миграционное законодательство были внесены поправки, существенно упрощающие процедуру легализации. И сразу около четырех миллионов мигрантов удалось тогда вывести из тени – поставить на миграционный учет. Два миллиона 200 тысяч получили разрешение на работу (раньше их было всего 400 тысяч). Была введена практика почтовой отправки уведомлений о постановке на учет. Если в 2007 г. этим непривычным способом воспользовалось только 5% мигрантов, то в 2009 г. – уже 25%. Принимаются меры по сокращению общения человека с чиновниками, чтобы исключить коррупционные риски.

С 1 июля 2010 г. в России началась, можно сказать, вторая после 2007 года «миграционная революция». 1 июля в России вступили в силу

поправки в миграционное законодательство. Приезжие с низкой квалификацией, работающие у частных лиц, теперь должны получать платные патенты и проходить дактилоскопическую регистрацию. В то же время для высококвалифицированных специалистов процедура оформления разрешений на работу упрощается.

Иностранцы, которые хотят устроиться на низкоквалифицированную работу, теперь обязаны обзавестись патентом со сроком действия от одного до трех месяцев с правом продления. За патент вносится ежемесячная плата в размере 1 тысячи рублей. Через год патент, при необходимости, переоформляется. Работодатель обязан проверить наличие патента у работника. Нелегальный труд будет караться штрафом, причем заплатить придется обеим сторонам.

Высококвалифицированные иностранные работники теперь смогут избежать сложных процедур оформления. Если сейчас они получают разрешение на работу и рабочую визу сроком на один год, то по новым законам им будет сразу выдаваться вид на жительство, таким образом, срок пребывания составит 3 года.

Тем самым ФМС реализует давно задуманную дифференциацию трудовых мигрантов. Ведь было не совсем этично, когда классный специалист, фактически инвестор, должен был выстаивать в длинных очередях на Новинском бульваре, а потом в общих очередях сдавать анализы на СПИД, лепру и т. д. Но так предусматривал федеральный закон 2006 г. Теперь закон изменен. Особо ценные работники, чей годовой заработок достигает двух миллионов рублей, получают разрешение на работу без изнурительной бюрократии.

В обновленном законе предусмотрено, что правительство может изменять ставки в соответствии с приоритетами развития российской экономики. В этом смысле закон достаточно гибок. Миграция – тонкая сфера, нужно постоянно сочетать интересы государства с устремлениями лично-

сти, с тем, чтобы у миграционной политики было «человеческое лицо». Мигранты как воздух нужны России, теряющей по миллиону трудового населения в год. А на каждый заработанный гастарбайтером доллар, – по словам К. Ромодановского, – в бюджет страны поступает до шести долларов¹.

Но пока что миллионы или сотни тысяч иностранцев не пошли легализоваться. На середину сентября 2010 г. за патентом в территориальные органы ФМС обратилось всего 70 тыс. человек. Одна из причин этого – недостаточно широкая информированность мигрантов об этом новом механизме, и если ей уделить необходимое внимание, то к началу 2011 г. количество легализованных мигрантов существенно возрастет.

Кроме того, начинается так называемая «иммиграционная амнистия» для тех наших соотечественников, которые давно живут в России, не имея правового статуса. Речь идет о том, что Правительственная комиссия по миграционной политике 28 сентября 2010 г. внесла в Госдуму законопроект, содержащий предложения о легализации (с минимумом документов) наших соотечественников, которые въехали в Россию еще детьми, родители не позаботились, чтобы их документировать, а теперь эти дети выросли и не могут получить паспорт. В законопроекте предлагается также снизить с 30% до 13% размер налоговой ставки в отношении всех видов доходов для участников программы содействия добровольному переселению соотечественников из-за рубежа в Россию и членов их семей до приобретения ими статуса налогового резидента РФ.

Вместе с изменениями, вносимыми в нормативные правовые акты Федеральной миграционной службы РФ, в интересах реализации государственной политики РФ по оказанию содействия добровольному переселе-

¹ Графова Л. Миграция без милиции. Интервью с Директором ФМС России К. Ромодановским // Российская газета. – 2010. – 29 сентября. – С. 11.

нию в Россию соотечественников, проживающих за рубежом¹, эти действия направлены на формирование институциональных условий, обеспечивающих сокращение нелегальной трудовой занятости в стране.

*Габузян Т.С.**

«ДВАДЦАТКА» - КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ ПО РЕШЕНИЮ ГЛОБАЛЬНЫХ МИРОВЫХ ПРОБЛЕМ

Группа «двадцати» (G20), официальное название на английском языке: Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors. Группа «двадцати» – неформальное экономическое сообщество, формат международных совещаний [министров финансов](#) и глав [центральных банков](#), представляющих 20 крупнейших [экономик](#) планеты: 19 крупнейших национальных экономик (Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Китай, Франция, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Япония, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, Южная Африка, Южная Корея, Турция, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки) и [Европейский союз](#) (ЕС), представленный [государством – председателем Совета Европейского союза](#) (кроме тех случаев, когда страна-председатель является членом «[Большой восьмерки](#)» и таким образом уже представлена в G20). Кроме того, обычно на встречах G20 присутствуют представители [Международного Валютного Фонда](#) и [Всемирного Банка](#).

«Двадцатка» была создана в ответ на [финансовые кризисы](#) конца [1990-х](#) и растущее сознание того, что страны с [развивающейся рыночной экономикой](#) не были адекватно представлены в мировых эконо-

¹ Приказ Федеральной миграционной службы (ФМС России) от 20 августа 2010 г. № 256. Зарегистрирован в Минюсте РФ 13 сентября 2010 г. Регистрационный № 18413: «О внесении изменений в нормативные правовые акты ФМС России» // Российская газета. – 2010. – 24 сентября. – С. 22.

* **Габузян Т.С.**, аспирант АНО ВО МГЭУ

мических обсуждениях и принятии решений, с целью обсуждения ключевых проблем мировой экономики.

Учредительная конференция прошла 15–16 декабря [1999 года](#) в Берлине. Группа была создана по инициативе министров финансов семи ведущих промышленно развитых стран – Великобритании, Италии, Канады, США, ФРГ, Франции и Японии – для ведения диалога с развивающимися странами по ключевым вопросам экономической и финансовой политики.

Группа «двадцати» является форумом для сотрудничества и консультаций по вопросам, относящимся к международной финансовой системе. До 2008 года группа не проводила саммитов на высшем уровне, ее основной формой деятельности были ежегодные встречи на уровне министров финансов и глав центральных банков.

В совокупности, G20 представляет 90% мирового [валового национального продукта](#), 80% [мировой торговли](#) (включая торговлю внутри ЕС) и две третьих [населения мира](#).

Встречи G20

До 2008 года группа не проводила саммитов на высшем уровне, ее основной формой деятельности были ежегодные встречи на уровне министров финансов и глав центральных банков.

[Антикризисный саммит G20](#) проходил 14–[15 ноября 2008 года](#) в [Вашингтоне](#) для обсуждения вопросов, связанных с [мировым финансовым кризисом](#). Встреча на высшем уровне состоялась по инициативе [президента Франции Николя Саркози](#) и британского [премьер-министра](#) Гордона Брауна.

[Лондонский саммит G20](#) проходил [2 апреля 2009 года](#) в [Лондоне \(Великобритания\)](#). Это вторая встреча группы «двадцати», посвященная [мировому финансовому кризису](#). Основные цели саммита: обсуждение необходимых действий по предотвращению глобальной рецессии, дефляции, укреплению финансового сектора и недопущению про-

тектионизма, усиление глобальной финансовой и экономической системы, меры для перехода мировой экономики к устойчивому росту¹.

6 ноября 2009 г. в г. Сент-Эндрюс (Шотландия) состоялась двухдневная встреча министров финансов стран «Большой двадцатки». [Саммит G20 в Питтсбурге, США](#), проходил 24–25 сентября [2009 года](#). Главные итоги: обещание совместно повышать банковские стандарты, в том числе ограничивая необоснованно высокие выплаты топ-менеджерам; намерение создать систему согласованных действий всех участников G20 в сфере экономической политики.

Саммит G20 в Питтсбурге показал, что финансовый кризис не прошел бесследно — самое масштабное ужесточение финансового регулирования с тридцатых годов XX века началось.

Важнейшим пунктом повестки дня «Большой двадцатки» в Питтсбурге стала реформа финансового регулирования. На саммите обсуждалось много тем (изменение климата, международная торговля, борьба с бедностью), но эта – как не допустить повторения финансовой катастрофы, подобной кризису 2008–2009 годов, – была главной.

Во время острой фазы кризиса ни политики, ни регуляторы не пытались реформировать ключевые принципы функционирования финансовой системы, опасаясь, что их действия повлекут еще большие проблемы. Спустя год, после краха Lehman Brothers, ситуация выглядит более удачной для проведения преобразований. Относительную стабильность на финансовых рынках удалось сохранить, но воспоминания об осенней панике 2008-го еще достаточно свежи. «Люди готовы принимать перемены в условиях кризиса, но пока изменить удалось не многое. Если не действовать прямо сейчас, может вернуться удовлетворение состоянием дел, и тогда изменить ничего уже не удастся», – так объяснил необходимость неот-

¹ Финансовые известия // G20 «Большая двадцатка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finiz.ru/stories/story8/>.

ложных реформ американский экономист, профессор Йельского университета Роберт Шиллер¹.

Великобритания занимала пост страны – председателя G20 на саммите в Питтсбурге.

Саммит большой «Двадцатки» прошел в положительном ключе, а у мировой экономики теперь появился импульс к дальнейшему росту, приводит британское издание Guardian мнение британского премьер-министра Гордона Брауна.

По итогам саммита G20 в Питтсбурге «Большая двадцатка» (G20) отныне становится основным международным механизмом по управлению мировой экономикой, также заявил премьер-министр Великобритании Гордон Браун².

Завершившийся в Питтсбурге саммит «Двадцатки» если и не ответил на большинство ожиданий, которые на него возлагались с разных сторон, вполне серьезно конституировал G20 как своего рода «совет директоров» мировой экономики.

G20 преобразована в постоянно действующий форум по международному экономическому сотрудничеству – по сути, в правительство мира, которое займется, конечно, не только вопросами экономики. Сохранится и более компактный орган – «Восьмерка», которая станет чем-то вроде политического президиума мирового правительства.

Главный итог саммита в Питтсбурге – объявление G20 постоянно действующим форумом по международному экономическому сотрудничеству. Следующие саммиты двух мировых клубов – G8 и G20 пройдут в Канаде, скорее всего, одновременно.

¹ Сервис Форекс трейдеров // Подкручивание финансовых гаек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fxmail.ru/subscribes/subscribe/?subscribe_id=1668&action=open_issue&issue_id=68509.

² Лента новостей «РИА Новости» // Браун: G20 стала главной организацией по управлению мировой экономикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rian.ru/economy/20090925/186446502.html>.

Планируется проведение реформы в рамках G20, смысл которой – сделать клуб более богатым и влиятельным за счет приема новых состоятельных членов. В Питтсбурге были даже намечены их конкретные доли в общем бюджете заведения. Речь идет о перераспределении квот в капитале МВФ и соответственно голосов в его совете директоров¹.

Третий антикризисный саммит «Двадцатки» завершился в обстановке общего консенсуса принятием 23-страничного заявления лидеров.

Оно содержит преамбулу, приложения и 11 разделов и ставит цель двигаться к бескризисному развитию на основе Рамочного соглашения об уверенном, устойчивом и сбалансированном росте. В преамбуле документа говорится об основных исходных позициях и принципиальных договоренностях саммита.

Лидеры подчеркнули, что намерены «в середине критически важного перехода от кризиса к экономическому оздоровлению подвести черту под эпохой безответственности и принять набор политических мер, правил и реформ для обеспечения потребностей глобальной экономики XXI века».

При этом они подчеркнули, что «ощущение того, что ситуация нормализуется, не должно приводить к самоуспокоению», и обязались «продолжать энергичные меры реагирования до тех пор, пока не будет обеспечено устойчивое восстановление экономики».

«При этом мы будем готовить «стратегии выхода» и в подходящее время совместным и скоординированным образом прекратим реализацию беспрецедентных мер, сохранив приверженность финансовой ответственности», – говорится в заявлении.

Лидеры поставили задачу «проводить политику, направленную на создание основы для уверенного, устойчивого и сбалансированного экономического роста в XXI веке без «бумов» и спадов, а также к созданию

¹ Журнал «Итоги» // Двадцатикратия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itogi.ru/pda/polit-tema/2009/40/144523.html?page=3>.

рынков, способствующих повышению ответственности, а не безрассудности».

В связи с этим они договорились «принять Рамочное соглашение, определяющее политику и совместные меры, направленные на обеспечение уверенного, устойчивого и сбалансированного роста». «Нам необходимо устойчивое экономическое выздоровление, которое бы способствовало созданию достойных рабочих мест для наших граждан», – убеждены они.

При этом ставится задача «переключиться с государственных на частные источники спроса, выработать модель роста для всех стран, которая была бы более устойчивой и сбалансированной и способствовала бы устранению дисбалансов в развитии». Лидеры «намерены добиться заметного прогресса в части структурных реформ, который бы способствовал повышению частного спроса и укреплению долгосрочного потенциала роста».

Отдельные разделы Заявления конкретизируют содержание Рамочного соглашения об уверенном, устойчивом и сбалансированном росте, в частности, задачи по укреплению системы регулирования международных финансов путем согласованных действий.

Они согласны, что «система регулирования банковского сектора и других финансовых учреждений должна сдерживать излишества, которые привели к кризису». «Мы не допустим возврата к обычной практике банковской деятельности, которая безрассудным поведением и безответственностью привела к кризису», – отмечается в документе.

Лидеры поставили задачу «повысить стандарты капитала, применять надежные международные стандарты компенсационных выплат, призванных положить конец практике, которая привела к излишнему принятию рисков, а также совершенствовать рынок внебиржевых деривативов и со-

здавать более эффективные инструменты привлечения к ответственности крупных международных компаний за принимаемые ими риски».

«Мы установили для себя строгий и четкий график реализации всех этих реформ», – заверили лидеры.

При этом формат группы «двадцати» обозначен «как главный форум осуществления международного экономического сотрудничества». «Мы создали Совет по финансовой стабильности, включив в него крупнейшие страны с формирующейся рыночной экономикой, и приветствуем его усилия по координации и мониторингу прогресса в сфере укрепления финансового регулирования», – подчеркивается в Заявлении.

Отдельно в документе трактуются меры по перераспределению квот в МВФ и Всемирном Банке. Тот факт, что по этим вопросам удалось договориться, стало для многих приятной неожиданностью, о чем говорил на заключительной пресс-конференции Дмитрий Медведев.

«Мы взяли обязательство перераспределить квоты МВФ в пользу динамически формирующихся рынков и развивающихся стран, передав не менее 5 процентов от перепредставленных стран к недопредставленным, используя в качестве стартовой основы текущую формулу расчета квот», – отмечается в заявлении. Лидеры подчеркнули, что уже выполнено обещание вложить более 500 млрд. долларов в обновленное и расширенное соглашение о займах в МВФ.

«Мы договорились также о существенном расширении права голоса в размере не менее трех процентов для развивающихся стран и стран с переходной экономикой во Всемирном банке», – говорится в итоговом документе.

При этом реформированный Всемирный Банк «должен играть ведущую роль в реагировании на проблемы, требующие глобальных согласованных действий, таких, как проблема изменения климата и продовольственная безопасность», тем более что «свыше 4 млрд. человек по-

прежнему малообразованны, плохо обеспечены капиталом и технологиями, а также недостаточно интегрированы в глобальную экономику».

Так, Всемирный Банк должен «создать целевой фонд в поддержку новой Инициативы в области продовольственной безопасности для стран с низким уровнем доходов, которая была анонсирована летом 2009 года».

«Двадцатка» обязалась «на добровольной основе увеличить финансирование программ по обеспечению беднейших слоев населения экологически чистой и доступной энергией».

Кроме того, «Двадцатка» призвала страны «сохранять открытость и продвигаться к более «зеленому» и устойчивому росту», обязалась добиваться успеха в Копенгагене в рамках переговоров по Рамочной конвенции ООН об изменении климата, «бороться с протекционизмом». Страны группы также намерены «завершить Дохийский раунд переговоров в рамках ВТО в 2010 году»¹. Следующий саммит G20 пройдет в канадском городе Торонто в июне 2010 г.

Перспективы G20

G20 возможно в будущем сменит G8. Собрат «Большой двадцатки» G8 была создана в 1976 году как неформальное сообщество семи главных индустриальных держав: США, Великобритании, Канады, Франции, Германии, Италии и Японии. В 1997 году в состав G7 (начиная с того момента G8) вошла Россия. G8 проводит совещания и добивается соглашений в современной экономической политике на основе схожих интересов стран-участников. В то же время G8 отражает различные интересы как важных индустриальных, так и развивающихся стран. Она имеет широкий географический охват, так как привлечены страны со всех континентов. В «Двадцатке» живет две трети населения Земли и вырабатывается 90% мирового валового продукта. Широкий набор стран-участников, находящихся на

¹ NEWSru.com // Итоги саммита G20: мировая экономика на середине пути к оздоровлению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/world/26sep2009/sammit.html>.

разных стадиях развития, привел к тому, что результаты совещаний G20 оказываются гораздо успешнее и продуктивнее, чем те же у G8¹.

По словам экономического обозревателя Би-Би-Си Роберта Пестона, главы развитых держав наконец согласились официально признать, что судьба мировой экономики не только у них в руках. Несмотря на заявление Белого дома, официально G20 сменит «Восьмерку» лишь в 2011 году, сообщает другой обозреватель Би-Би-Си, Стефани Фландерс.

Отныне – и это закреплено решениями на высшем уровне – «Двадцатка» становится главным стратегическим международным экономическим форумом. «Восьмерке» придется подвинуться. И не только содержательно, но и физически: уже на следующий год в Канаде саммит «Двадцатки» будет спарен с «Восьмеркой», и если эксперимент оправдает себя, с 2011 года эта практика станет регулярной.

«Двадцатка» теперь будет встречаться на высшем уровне регулярно. В 2010 году таких встреч будет пока две – в Канаде в июне и в Корее в ноябре. В будущем лидеры перейдут на ежегодный ритм встреч. В 2011 году такой саммит запланирован во Франции.

*Голубцов Н.П.**

ИРАНСКАЯ ЯДЕРНАЯ ПРОГРАММА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В последнее время обстановка вокруг иранской ядерной программы все более обостряется, исследование этой проблемы является актуальным. Об этом свидетельствует острое напряжение мировой политической обще-

¹ Информационно-аналитический обзор // Перспективы Большой Двадцатки. – 2008. – 29 октября – № 122. – С. 4–8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.integrum.ru/Images/articles_author/analitika1/G20_2008_RU_october.pdf.

* Голубцов Н.П., аспирант АНО ВО МГЭУ

ственности вокруг сложившейся проблемы и частое изучение поднятых вопросов.

Ядерная программа Ирана стала одной из ключевых проблем, обсуждаемых на международном уровне. США подозревают Иран в разработке ядерного оружия и готовы нанести удар по его объектам ядерного топливного цикла. Иран же в свою очередь обвиняет США в проведении политики «двойных стандартов», уверяет в мирной направленности своей ядерной программы, но стремится создать полный ядерный топливный цикл.

Ведущие европейские страны (Великобритания, Германия и Франция) предлагают Ирану полностью прекратить работы по обогащению урана в обмен на мирные ядерные технологии и расширение экономических отношений с ЕС. Иран же не собирается следовать их условиям.

История. Иранская ядерная программа началась еще в конце 1960-х годов при шахском режиме, который поддерживал хорошие отношения с Вашингтоном.

1974 год – создана «Организация по атомной энергии Ирана» (АЕОИ), которая разработала план строительства 23 ядерных энергоблоков стоимостью около 30 млрд долларов при поддержке США и западноевропейских государств. Программа была рассчитана на 25 лет. В том же году Иран закупил 4 атомных реактора – два во Франции и два в ФРГ.

1979 год – в стране свершилась исламская революция, шах свергнут, новое правительство Ирана отказалось от программы строительства АЭС. Из страны выехали не только иностранные специалисты, но и большое число иранцев, участвовавших в ядерном проекте. Через несколько лет, когда обстановка в стране стабилизировалась, руководство Ирана возобновило реализацию ядерной программы.

1992 год – между Россией и Ираном заключено соглашение о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии, преду-

смаатривающее ряд направлений: использование ядерных технологий в медицине, сельском хозяйстве и промышленности, фундаментальные исследования в области ядерной физики и др. В 1998 г. начинается строительство Бушерской АЭС.

В 2003 г. последовали обвинения США в адрес Ирана в том, что он тайно ведет работы по созданию ядерного оружия. Еще в 2002 г. президент США Джордж Буш причислил Иран к странам «оси зла», которые финансируют террористов и стремятся завладеть ядерным оружием. Однако усилия США наталкиваются на противодействие со стороны Франции, Германии и Великобритании, а также России, связанной с Ираном контрактами на поставку военной техники и строительство АЭС в Бушере.

24 июня 2005 г. – президентом Ирана избран М. Ахмадинежад. Позиция Ирана на переговорах со странами ЕС и США ужесточается. Мировое сообщество продолжает возражать против того, чтобы Иран обогащал уран на своей территории, опасаясь, что в этом случае Тегеран непременно приступит к созданию ядерного оружия. Иран же отказывается идти на какие-либо компромиссы и подчеркивает свое право на развитие ядерной программы.

23 декабря 2006 г. – Совет Безопасности ООН единодушно одобрил резолюцию, предусматривающую введение санкций против Ирана, который отказывается приостановить свою ядерную программу, в частности, работы по обогащению урана, имеющего двойное применение – в мирных и военных целях. В соответствии с решением ООН всем странам мира запрещено поставлять Тегерану материалы, оборудование и технологии, которые могут внести свой вклад в разработку ядерных и ракетных программ Ирана. Министерство иностранных дел Ирана отклонило ее как «недействительную» и «незаконную».

23 октября 2009 г. «шестерка» (Россия, США, Китай, Франция, Великобритания и Германия) официально объявила о своей поддержке программы МАГАТЭ.

Согласно этой программе обогащением иранского урана будет заниматься Россия, причем на своей территории.

В соответствии с нынешним вариантом программы МАГАТЭ, Иран должен передавать ему свой уран, а агентство уже будет направлять его в Россию для обогащения. Обогащенный уран Россия возвращает в МАГАТЭ, откуда он поступает во Францию, которая располагает технологией производства конструктивных (тепловыделяющих) элементов реактора.

Однако 11 февраля 2010 г. президент Ирана Махмуд Ахмадинежад назвал свою страну ядерной державой. Он также сообщил, что в стране произведена первая партия урана, обогащенного до 20-процентного уровня. Точное количество обогащенного урана не названо.

Конфликт вокруг иранской ядерной программы в очередной раз обострился.

9 апреля представители стран-переговорщиков по иранской ядерной проблеме завершили очередную встречу, на которой рассматривался вопрос о принятии санкций в отношении Тегерана. Участники переговоров оценили встречу как результативную, несмотря на то, что решение о введении санкций в отношении Ирана в очередной раз не было принято.

Иранская ядерная проблема в аспекте мирового финансового кризиса.

Позиция США. В период мирового финансового кризиса ситуация вокруг иранской проблемы усугубилась, главным образом из-за усиления давления со стороны США. Не исключено, что США, ослабшие в экономическом плане, в долгосрочной перспективе планируют получить доступ к ресурсам Ирана, и отнюдь не мирным путем. К тому же иранская ядерная

угроза является предлогом для развертывания системы ПРО в Восточной Европе. Эксперты и аналитики Ближнего и Среднего Востока гадают, пытаясь определить, чего же все-таки добивается нынешний президент США Барак Обама в отношениях с Ираном. С одной стороны, он заявляет о начале диалога с Ираном, с другой – в адрес Исламской Республики сыплются угрозы. Ряд международных экспертов полагает, что такого рода действия нынешней американской администрации являются абсолютно необоснованными.

Иран является стороной, подписавшей Договор о нераспространении ядерного оружия, и, соответственно, как и другие страны, обладающие таким оружием, имеет полное право на развитие собственной ядерной программы. Иранские аналитики в свою очередь утверждают, что США проводят против Ирана тайную политику по поддержке этнических и религиозных меньшинств и группировок в противовес действующему режиму с целью его свержения. Американцы стремятся тем самым создать ситуацию нестабильности, при которой они могли бы на правах третейского судьи вмешиваться во внутренние дела Ирана. Показателем такого рода тайной политики являются недавние акции смертников в юго-восточной части Ирана – Белуджистане.

Суннитская группа «Джунд Аллах», взявшая ответственность за взрыв в Захедане, по утверждениям иранской стороны, имеет тесные контакты с США. Во времена ирано-иракской войны именно эта организация занималась активной диверсионно-подрывной деятельностью против Ирана. Позже она стала пользоваться защитой военного командования США. Но даже если сам Обама и его администрация желали бы кардинально изменить политику Вашингтона, им это вряд ли удалось бы.

Общеизвестно, что в США основными игроками, определяющими внешнеполитический курс страны, остаются две серьезные силы. Это оборонный комплекс США и израильское лобби. Обе группы напрямую заин-

тересованы в сохранении нестабильности на Ближнем Востоке. Сложные переплетения интересов и позиций превратили эти группировки в негласный альянс, который, обладая мощнейшими ресурсами в самих США, попросту не позволит никому занять позицию, не отвечающую их интересам.

Позиция России. В отличие от американской элиты, в России к иранской ядерной проблеме относятся по-разному. Причина в том, что Россия, как и другие ведущие государства, преследует в Иране свои собственные национальные интересы. Они заключаются в следующем.

В области политики:

В случае конфронтации с Тегераном позиции Москвы в регионе Ближнего и Среднего Востока значительно ослабеют (с начала 1990-х годов Иран выступал традиционным политическим партнером России в противостоянии режиму талибов в Афганистане, открыто поддерживал политику невмешательства в отношении чеченского сепаратизма);

Иран в значительной степени заинтересован в обеспечении стабильной политической обстановки в Каспийском регионе, а также в недопущении укрепления здесь позиций западных держав, что исключительно важно в Закавказье, где положение Москвы недостаточно устойчивое, особенно после грузинской «революции роз» и существенного повышения цен на российские энергоносители (Иран является альтернативным источником энергоресурсов).

В области экономики:

Иран – важный торговый партнер России в областях производства высокотехнологической продукции, добычи нефти и газа, строительства железных дорог в рамках проекта «Север – Юг», а также в сфере поставок продовольствия и товаров легкой промышленности;

Иран – третий по значению, после Китая и Индии, импортер российских вооружений, а также крупный импортер продукции атомной энергетики.

В области безопасности:

Ввиду территориальной близости любой вооруженный конфликт какого-либо государства с Ираном может привести к дестабилизации ситуации сначала в Закавказье, а затем и на Северном Кавказе, в результате чего возникнет огромная зона нестабильности и будет нанесен тяжелый удар по экономике всего региона.

Очевидно, что для Москвы важно сохранение партнерских отношений с Тегераном, поэтому она выступает против введения экономических санкций в отношении Ирана на основе решения СБ ООН. Вместе с тем Москва занимает прагматичную позицию и не намерена в угоду

Тегерану портить отношения с Западом. В связи с этим особый интерес представляют вызовы, с которыми сталкивается российско-иранское партнерство.

Первое. Россия, Китай и Индия, будучи иранскими партнерами, оказались перед сложным выбором: либо поддержать Запад в усиливающемся давлении на Тегеран и резко ослабить свои позиции среди стран мусульманского мира, либо пойти на обострение отношений с Западом, видя в перспективе построение многополярного мира.

Второе. Продолжающийся конфликт вокруг иранской ядерной проблемы неизбежно приведет к расколу антитеррористической коалиции и усилит позиции радикальных группировок в мусульманском мире, прежде всего в самом Иране.

Третье. Реальные основания не только для использования силы против Ирана, но и даже для введения против него экономических санкций отсутствуют. В этих условиях начинать войну против Тегерана – международный произвол.

В то же время для Москвы недопустимо накопление Ираном запасов высокообогащенного урана и плутония, прекращение взаимоотноше-

ний с МАГАТЭ и выход из Договора о нераспространении ядерного оружия.

Взгляд из Тегерана. В иранском обществе утвердилась точка зрения, согласно которой Тегеран обязан освоить мирные ядерные технологии. Дело в том, что Иран уже сегодня реально претендует на роль лидера в Персидском заливе.

Ежегодный экономический рост в республике составляет около 7%, а численность населения – около 70 млн. человек, что значительно больше числа жителей всех остальных государств этого региона. Иран является крупнейшим нефтегазовым государством на земном шаре, занимая второе место по запасам природного газа и третье (четвертое) по запасам нефти. ИРИ имеет выгодное геостратегическое положение и в случае необходимости может попытаться заблокировать все танкерные коммуникации из Персидского залива, дающего около четверти мировой добычи нефти.

В связи с этим овладение Ираном ядерными технологиями может существенно повысить его политический вес и влияние в данном регионе.

Стремясь обезопасить себя от внешних угроз и стать региональным лидером, Тегеран приступил к созданию ключевых звеньев полного ядерного топливного цикла. Тем не менее, Тегерану крайне сложно самостоятельно создать полный топливный ядерный цикл в силу ограниченности собственного научно-технологического потенциала и отсутствия требуемых материалов и технологий. Исходя из этого, Тегеран стремится усилить свои позиции за счет активизации экономических и политических связей с Россией и Китаем.

Обе страны являются постоянными членами СБ ООН, имеющими право вето в этой организации, обладающими значительными ресурсами и более высоким, по сравнению с Ираном, научно-технологическим потенциалом. Сохранение партнерских отношений с Москвой и Пекином позволит Тегерану избежать неизбежной при нынешнем внешнеполитическом

курсе международной изоляции, в первую очередь со стороны Запада. Но одновременно такое партнерство предполагает учет Ираном российских и китайских интересов в этом регионе. Вместе с тем иранская элита порой переоценивает собственный потенциал и недостаточно учитывает российские интересы.

Как видно из сложившейся ситуации, иранская ядерная проблема не снимается с повестки дня многие годы. И причиной этому является то, что каждое государство, каким-либо образом вовлеченное в проблему, преследует свои собственные политические и экономические интересы.

Эти интересы не всегда совпадают. В последние годы на фоне мирового финансового кризиса противоречия лишь обострились и, несмотря на многочисленные встречи и переговоры, не привели к достижению компромисса. США, по сути, придерживаются пассивной позиции, стремясь не столько разрешить иранскую ядерную проблему, сколько показать другим участникам переговоров неуступчивость Ирана и его неготовность к реальным соглашениям в ядерной области.

И вряд ли можно говорить о применении США военной силы, по крайней мере, в обозримом будущем.

В сложившейся ситуации неразумно добиваться изоляции Ирана, в том числе на основе введения против него экономических санкций по решению СБ ООН. Напротив, необходимо вовлекать его в общемировые процессы, что позволит политической элите ИРИ пойти на конструктивный диалог с ведущими державами. Например, предоставить Ирану гарантии безопасности, инвестиции и технологии, в первую очередь для нефтегазовой и нефтеперерабатывающей промышленности, поставки топлива; вывоз отработанного ядерного топлива и оборонительные вооружения; гарантированные закупки значительных объемов нефти и природного газа. Только в этом случае можно будет реально стабилизировать ситуацию на Ближнем и Среднем Востоке.

Гребнева Т.Е.*

ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СПОРТИВНОЙ КОМАНДЕ (НА ПРИМЕРЕ ХОККЕЯ С ШАЙБОЙ)

В статье о возрождении «Детройта» о роли Игоря Ларионова написано так: «Его присутствие в раздевалке повышает настрой всех, а русских особенно».

Возникает вопрос: «Почему?». Все дело в «масштабе личности», способной своими отдельными качествами улучшить психологическую атмосферу и межличностные отношения в команде. Ни одному поколению спортивных психологов не дает покоя проблема индивидуально-психологических особенностей спортсменов. Они пытаются построить личностный профиль «спортсмена – чемпиона», выявить как та или иная особенность влияет на результативность спортсмена, на его поведение в команде и т.д.

Естественно, результаты личностных тестов имеют и определенную практическую ценность. Как отмечает Б. Кретти:

1. они повышают эффективность работы тренера со спортсменом;
2. они могут быть использованы в индивидуальных беседах и консультациях для максимализации усилий в решении личностных проблем спортсменов;
3. при условии знакомства спортсмена с теоретическими принципами, лежащими в основе проводимых тестов и понимании значения полученных показателей, они помогают ему лучше понять себя. Это понимание будет способствовать повышению его спортивных результатов;

* Гребнева Т.Е., аспирант АНО ВО МГЭУ

4. анализ различий в личностных профилях спортсменов в команде может служить для оптимизации их межличностных отношений и предотвращения возникновения нежелательных форм взаимодействия.

Проблема влияния индивидуально-психологических особенностей на межличностные отношения в спортивной команде является частью проблемы выявления различных факторов и причин, обуславливающих сложившиеся межличностные отношения.

Разные авторы выделяют различные факторы: задачи деятельности; система ценностей и потребностей тренера; представления тренера и спортсменов об их межличностных отношениях; возраст и пол спортсменов; потребности, мотивы, направленность и система ценностей спортсменов; способность тренера создать все условия для удовлетворения учениками их потребностей в спорте; статус игрока в команде (лидер, аутсайдер); стиль руководства спортивной командой и совместимость ее членов (Коломейцев, 1984); уровень развития команды как коллектива (Джамгаров и Пуни, 1979); референтность команды для ее члена; дисциплина в команде как совокупность правил, соблюдение которых способствует сплочению; традиции, как принятые в команде ритуалы, правила поведения, система поощрений (Родионов, 2004) и др.

В исследовании была поставлена цель – изучить влияние индивидуально-психологических особенностей спортсменов на межличностные отношения в команде.

Объект исследования – индивидуально-психологические особенности спортсменов.

Предмет исследования – взаимосвязь индивидуально-психологических особенностей и межличностных отношений в команде хоккеистов.

Задачи исследования:

1. Провести эмпирическое изучение индивидуально-психологических особенностей и межличностных отношений в спортивной команде.

2. При помощи методов математической статистики выявить взаимосвязь между индивидуально-психологическими особенностями и сложившимися межличностными отношениями в спортивной команде.

Гипотеза исследования: межличностные отношения в спортивной команде обусловлены некоторыми индивидуально-психологическими особенностями спортсменов.

Методики исследования: модульный социотест Анцупова, многофакторный личностный опросник Кеттелла (юношеский вариант) и методика определения предполагаемого стиля поведения в конфликте Томаса.

Межличностные отношения рассматривались через отношение игрока к команде и отношение команды к игроку.

Под индивидуально-психологическими особенностями подразумеваются: аффертимия – шизотимия, интеллект (конкретное – абстрактное мышление), сила «Я» (эмоциональная устойчивость) – слабость «Я» (эмоциональная неустойчивость), возбудимость – флегматичность, доминантность – конформность, сургенция (беспечность) – десургенция (озабоченность), сила «Сверх-Я» (совестливость) – слабость «Сверх-Я» (недобросовестность), пармия (смелость) – тректия (робость), премсия (мягкосердечие) – харрия (суровость), индивидуализм – коллективизм, гипотимия (склонность к чувству вины) – гипертимия (самоуверенность), самодостаточность – социабельность, контроль желаний – импульсивность, фрустрированность – нефрустрированность, способность работать в команде; соотношение личных и командных интересов; отдача игрока; индивидуальное мастерство спортсмена; предполагаемый стиль поведения в кон-

фликте: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление.

Для исследования отношения команды к игроку, отношения игрока к команде, способности работать в команде, индивидуального мастерства, отдачи игрока и соотношения личных и командных интересов применялся модульный социотест Анцупова. Эта методика имеет модульную структуру (два основных и несколько дополнительных модулей) и тем самым позволяет оценивать и показатели межличностных отношений, и факторы, влияющие на них в рамках одной методики. Вариант опросного листа для спортсменов был сформирован из 2-х основных и 4-х дополнительных модулей. Оценки выставляются на специальном бланке, разработанном таким образом, чтобы исключить всякое подозрение опрашиваемых относительно возможности их идентификации по почерку. Процедура опроса занимает небольшое время (обычно около 40 минут), что зависит от количества используемых модулей и численности команды. При ответе на каждый вопрос отношение к другому члену команды может оцениваться любым баллом от +5 до –5 или от 0 до 10. Например, +4, +1, 0, –3 и т.п. Для повышения достоверности получаемой информации предлагается два варианта анонимности ответов. Опрашиваемый по собственному желанию выбирает вариант анонимности. При первом варианте опроса будет известно, кто и кому какую оценку выставил. В этом случае опрашиваемый, заполняя бланк, указывает, под каким номером в общем списке дана его фамилия, т.е. фактически подписывает свой бланк. При втором варианте анонимности после опроса будет известно пофамильно, какой кому балл выставлен. Но кто, какую оценку поставил, известно не будет, так как бланк не подписывается. Оценка отношения к каждому члену команды выставляется знаком «+» в соответствующих строке и колонке бланка. В первой колонке по вертикали числами 1, 2, 3, 4...19, 20 обозначаются все члены команды. Оптимальная численность группы составляет 10–20 человек. Чем больше

численность опрашиваемой команды, тем меньшее число модулей целесообразно использовать. Если опрашиваемый затрудняется оценить кого-либо из членов команды, то он должен поставить значок в колонке, обозначенной буквами «Т.О.» – трудно оценить.

Себе опрашиваемый выставляет нулевые или близкие к нейтральным оценки по всем шкалам.

По каждому модулю высчитывалось значение персонального среднего для каждого члена команды, т.е. среднее арифметическое, посчитанное из персональных оценок (тех, которые конкретному игроку выставили другие спортсмены).

Основные индивидуально-психологические особенности определялись при помощи методики многофакторного исследования личности Р. Кеттела. Этот опросник используется в экспериментальных исследованиях личности как одна из распространенных методик, поскольку он широко охватывает личностную сферу. Данная форма опросника применяется для работы с подростками 13–17 лет. Опросник направлен на выявление 14 личностных черт:

1. Фактор А. Аффектотимия – Шизотимия.
2. Фактор В. Высокий интеллект (абстрактное мышление) – Низкий интеллект (конкретное мышление).
3. Фактор С. Сила «Я» – Слабость «Я».
4. Фактор D. Возбудимость – Флегматичность.
5. Фактор Е. Доминантность – Конформность.
6. Фактор F. Сургенсия – Десургенсия.
7. Фактор G. Сила «Сверх-Я» – Слабость «Сверх-Я».
8. Фактор H. Пармия – Тректия.
9. Фактор I. Премсия – Харрия.
10. Фактор J. Коэстения (осторожный индивидуализм) – Зеппия (интерес к участию в общих делах).

11. Фактор О. Гипотимия (склонность к чувству вины) – Гипертимия (самоуверенность).

12. Фактор Q₂. Самодостаточность (самостоятельность) – Социабельность (зависимость от группы).

13. Фактор Q₃. Контроль желаний – Импульсивность.

14. Фактор Q₄. Фрустрированность (напряженность) – Нефрустрированность (расслабленность).

При их определении Р. Кеттелл исходил из следующих представлений: 1 – в личности человека имеется определенный набор свойств, на основании которых объяснимо поведение; 2 – в разных возрастных периодах можно измерять структуру личностных свойств по одному принципу и на основе одного понимания; 3 – применение факторного анализа для классификации и категоризации отдельных свойств. Опросник содержит 142 вопроса. Способ работы с вопросами изложен в инструкции. Ответы заносятся на специальный бланк для ответов, после чего обсчитываются при помощи специального «ключа». Совпадение ответов с ключом оценивается в 2 балла для ответов «А» и «В», совпадение ответа «Б» – в 1 балл. Исключением является фактор В – здесь любое совпадение ответа с «ключом» дает 1 балл. Сумма баллов по каждой выделенной группе вопросов дает в результате значение фактора. Для определения выраженности фактора, полученные баллы сравнивались с нормативными значениями, полученными при обследовании школьников старших классов ($n = 400$).

Так же применялась методика диагностики предрасположенности личности к поведению К.Томаса.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими в которой являются кооперация, связанная со вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных ин-

тересов. Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие пять способы регулирования конфликтов: 1) соревнование (конкуренция), как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому; 2) приспособление, означающее принесение в жертву собственных интересов ради другого; 3) компромисс; 4) избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей; 5) сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. В опроснике каждый из пяти вышеперечисленных вариантов описан 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения. Ответы заносятся в специальный бланк для ответов, после чего путем сопоставления их с «ключом» подсчитывается выраженность каждого из пяти стилей для каждого спортсмена. За каждый совпавший с «ключом» ответ начисляется один балл.

Эмпирической базой исследования выступила мужская спортивная команда по хоккею с шайбой. Всего – 22 человека. В связи с травмами и болезнями спортсменов полностью по всем методикам было опрошено 19 человек. Возраст игроков колеблется в пределах 17–18 лет.

Обработка полученных данных состояла из следующих этапов:

1. Подсчет баллов по каждой методике.
2. Установление влияния факторов на отношение команды к игроку и отношение игрока к команде посредством расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена (r_s).
3. Определение значимости коэффициентов и их ранжирование с целью определения особенностей, оказывающих наибольшее влияния на межличностные отношения в команде.

Результаты исследования. Критическое значение рангового коэффициента корреляции Спирмена для выборки, равной 19 человек, составляет 0,46. То есть связь считается достоверной, если $r_{s \text{ эмп}} \geq r_{s \text{ 0.05}}$ (0,46).

В ходе исследования была выявлена (см. таблицу) сильная прямопропорциональная связь между отношением команды к игроку и отношением игрока к команде ($r_s = 0,73$), преобладанием командных интересов над личными ($r_s = 0,66$), отдачей игрока (т.е. насколько сильно игрок вкладывается во время игры и тренировки) ($r_s = 0,50$), индивидуальным мастерством игрока и предполагаемым сотрудничеством (предполагаемый стиль поведения в конфликте) ($r_s = 0,48$).

Сильная обратнопропорциональная связь была выявлена между отношением команды к игроку и индивидуализмом ($r_s = -0,62$) и самостоятельностью ($r_s = -0,53$).

Там же была выявлена сильная прямопропорциональная связь между отношением игрока к команде и преобладанием в команде в целом командных интересов ($r_s = 0,65$), а также высоким уровнем индивидуального мастерства членов команды ($r_s = 0,54$).

Таблица

**Коэффициенты корреляции Спирмена
между индивидуально-психологическими особенностями членов команды и их межличностными отношениями**

Факторы		Отношение команды к игроку	Ранг	Отношение игрока к команде	Ранг
НО- психологиче- ские особен- ности членов ко- манды	1.Отношение игрока к команде	0,73	1	-	
	2.Способность работать в команде	0,42		0,37	
	3.Индивидуальное мастерство игрока	0,48	5	0,54	2
	4.Отдача игрока	0,50	3	0,41	
	5.Соотношение личных и командных интересов	0,66	2	0,65	1

6.Аффектотимия – Шизотимия (Скл-ть к аффектам – отсутствие скл-ти к аф- фектам)	0,44		0,28	
7.Интеллект (особенности мышления)	0,26		0,06	
8.Сила «Я» - слабость «Я» (Эмоц. устойчивость – эмоц. неустойчивость)	0,30		0,17	
9.Возбудимость – флегматичность	-0,10		-0,20	
10.Доминантность – конформность	-0,06		-0,09	
11.Сургенсия – десургенсия (Беспечность - озабоченность)	0,05		-0,02	
12.Сила «Сверх-Я» - слабость «Сверх-Я» (Совестливость – недобросовестность)	-0,07		-0,20	
13.Пармия – Тректия (Смелость – Робость)	-0,02		0,04	
14.Премсия – Харрия (Мягкосердие – суровость)	0,12		0,25	
15.Индивидуализм - коллективизм	-0,62	1	-0,43	
16.Гипотимия – гипертимия (Склонность к чувству вины – самоуверен- ность)	-0,09		-0,04	
17.Самостоятельность – зависимость от груп- пы	-0,53	2	-0,26	
18.Контроль желаний - импульсивность	-0,13		-0,08	
19.Фрустрированность – нефрустрированность	-0,30		-0,06	
20.Соперничество	0,09		0,23	
21.Сотрудничество	0,48	5	0,34	
22.Компромисс	-0,34		-0,31	
23.Избегание	-0,06		-0,26	
24.Приспособление	-0,09		-0,07	

Из 24 индивидуально-психологических характеристик членов ко-манды связь с отношением команды к игроку была выявлена в 7 случаях (5 прямых и 2 обратные связи), а связь с отношением игрока к команде в 2 случаях (прямая связь).

Иначе говоря, в команде тем лучше относятся к игроку, чем он луч-ше относится к команде, чем у него сильнее преобладают командные ин-тересы над личными, чем он больше выкладывается во время тренировок и игр, чем выше его уровень индивидуального мастерства и чем больше он

склонен к сотрудничеству. В команде тем хуже относятся к спортсмену, чем выше у него выражен индивидуализм и самостоятельность.

Игрок тем лучше относится к команде, чем больше она в целом демонстрирует преобладание командных интересов над личными и чем выше уровень индивидуального мастерства у ее членов.

Таким образом, гипотеза была подтверждена. Это исследование является пилотажным, и полученные данные требуют проверки на большей выборке.

Список литературы

1. Анцупов А.Я., Ковалев В.В. Социально-психологическая оценка персонала : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Управление персоналом», «Менеджмент организации», «Психология». – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 391 с.
2. Коломейцев Ю.А. Взаимоотношения в спортивной команде. – М. : ФиС, 1984. – 129 с.
3. Кретти Б. Дж. Психология в современном спорте / пер. с англ. Ю.Л. Хпнина. – М. : Физкультура и спорт, 1978. – С. 64–75.
4. Многофакторный личностный опросник Р. Кеттела (юношеский вариант) : учеб.-метод. пособие / сост. О.М. Анисимова. – СПб. : Издательство «Речь», 2002. – 26 с.
5. Психология физического воспитания и спорта : учеб. пособие для ин-тов физ. культуры: доп. Ком. по физ. культуре и спорту / ред. Т.Т., Джамгаров, А.Ц. Пуни. – М. : ФиС, 1979. – 143 с.: ил.
6. Родионов А.В. Психология физического воспитания и спорта : учебник для вузов. – М. : Академический Проект; Фонд «Мир», 2004. – 576 с.
7. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. – СПб. : ООО «Речь», 2004. – 350 с.

Гребнева Т.Е.*

ИНДИВИДУАЦИЯ КАК ОСНОВА САМОРЕАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Самореализация играет важнейшую роль на всем жизненном пути личности, по сути дела, определяя его. Предпосылки к самореализации заложены в самой природе человека и существуют как задатки, которые с развитием человека, с формированием его личностных свойств становятся основой способности к самореализации. Образ мира также изменяется в течение всей жизни человека. Он должен становиться все более полным и адекватным. Однако условием успешной самореализации является динамическое функциональное единство, где образ мира и образ «Я» как бы уравновешены через адекватное понимание своего места в мире и использование адекватных социальных умений (1).

Самореализация – это реализация своего внутреннего потенциала. Но не так все просто, как кажется на первый взгляд. Нужно осознавать свои внутренние потребности, понять кто ты, чего ты хочешь? Пройти путь осознания себя, путь индивидуации, чтобы себя реализовать. Это очень сложный и трудный путь, путь индивидуации, ведущий к самореализации, поэтому самореализация происходит не у всех, так же как и индивидуация.

В статье будет рассмотрен вопрос, касающийся индивидуации, как основы «обретения себя» для дальнейшей своей реализации.

Итак, что представляет индивидуация как сущностное понятие?

Юнг определяет «индивидуацию» как «процесс дифференциации, целью которого является развитие индивидуальной личности» (8).

Юнг использовал термин «индивидуация» к психологическому развитию, которое он определил как становление унифицированной, но одно-

* Гребнева Т.Е., аспирант АНО ВО МГЭУ

временно неповторимой личности, индивидуальности, неделимого и целостного человека (3).

В жизни есть нечто большее, чем построение своего пути с помощью прочного, хорошо структурированного Эго и Персоны. «Достиг того-то, сделал то-то», – так можно охарактеризовать состояние человека в середине жизни. Но куда идти дальше? И что делать? Смысл обнаруживается в чем-то ином, и психическая энергия меняет свое течение. Теперь актуальной задачей становится соединение Эго с бессознательным, где таится непржитое человеком, его нереализованный потенциал. Такое развитие во второй половине жизни и оказывается классической индивидуацией в понимании Юнга – становлением тем, кем ты в потенциале уже являешься, только глубже и более осознанно (3).

Принцип индивидуации определяет некую суть человеческого существа. Это абсолютный, базовый импульс человеческого субъекта – отличать себя от окружения. Это и есть индивидуация, по крайней мере, частично, и энергия на ее осуществление – данность человеческого сознания. По мере становления личностью человек с необходимостью должен создавать различения и отделения. Стремление к специфичности, к становлению тем, кто ты есть по природе, укоренено в самом естестве человеческого сознания. Следовательно, стремиться к индивидуации – значит находиться в согласии с человеческой природой. Движение по направлению к индивидуации не есть лишь одна из возможностей, не обусловлено и не определяется культурными различиями. Это данность, хотя, разумеется, многие люди игнорируют ее, подавляют ее и коверкают себя, запутываясь в попытках отрицать ее присутствие из страха показаться нонконформистами или того, что в них будут видеть «иных» (2).

Рассмотрим процесс индивидуации по Юнгу. Концепция Юнга широка и может быть четко прослежена в трех основных темах: дифференци-

ация индивидуального от коллективного, взаимоотношения индивидуума и коллектива, природа и условия развития индивидуации как таковой (6).

Во-первых, Юнг делает акцент на индивидуации как на процессе образования и специализации индивидуальной натуры, который дифференцирует ее от общей коллективной психологии. Этот процесс он описывает как «естественную необходимость», открытую искажениям как в сфере психологического, так физического или физиологического. Из-за того, что этот индивидуальный аспект специально не рассматривают, хотя он имеет априори свои основания в психике, Юнг использует сильные выражения для описания любой фрустрации, которую он может встретить. Любое снижение до уровня коллективных стандартов, он пишет, может быть «вредным для витальности индивидуума» и «искусственной задержкой» (9).

Во-вторых, определяя индивидуацию через ее отношение к коллективному, Юнг делает акцент на ее комплементарной природе и взаимной зависимости. Жизнеспособность общества зависит от существования здоровых индивидуумов внутри него. В противоречии с этим индивидуум зависит от поддержки коллектива и нуждается в соблюдении определенного минимума коллективных стандартов. В защиту этого Юнг (возможно, благодаря своему швейцарскому происхождению) использует бытовое сравнение, что «растение должно суметь вырасти в горшке, в который его посадили». Он далее делает вывод, что индивидуация ведет к чувству сильной и универсальной солидарности – не к простой изоляции. Но если индивидуальность поведения возводится в норму, то происходит острый конфликт с коллективными нормами, и становится привычным то, что Юнг называл индивидуализмом. Однако, в конце концов, раз индивидуация обязательно ведет к естественному признанию коллективных норм, Юнг приходит к заключению, что «чем больше жизнь человека пронизана коллективными нормами, тем более аморален индивидуум» (9).

Третья группа идей по поводу индивидуации как таковой выросла у Юнга по мере того, как его мысли разрабатывались с годами. Он все больше концентрировался на идее психологической индивидуальности как «индивидуального отдельного неделимого единства или целостности» (10). Об этом отдельном, гомогенном уникальном бытии не следует думать как об изолированном, но как о глубоко вовлеченном в конкретные человеческие ситуации. Оно должно быть уникальным выражением в особенных и личных границах того общего, что человек разделяет с коллективом. Юнг связывал это с разворачиванием изначального потенциального паттерна целостности в человеке (11).

Процесс индивидуации (по Юнгу) следует наблюдать как часть развития от первой половины жизни ко второй. В первой половине жизни задача индивидуума состоит в том, чтобы научиться адаптироваться к образовательным дисциплинам, социальным требованиям, к требованиям работы и профессии, к истеблишменту (влиятельным кругам) семьи и жизни в обществе. Вторая часть жизни требует интеграции всех элементов личности, упущенных в этих односторонних усилиях по адаптации. Включение в отношения с тенью, анимой, анимусом в интегративном процессе самости может вести к индивидуации и определенной мудрости и чувству смысла жизни по мере того, как индивидуум становится старше. Кстати, в соответствии с этим взглядом, самость видится в первой половине жизни как ложно адаптированная к внешнему влиянию, тогда как во второй половине реализация ее «истины» в индивидуации никогда окончательно не достигается (11).

Мария-Луиза фон Франц о индивидуации пишет следующее: «Именно это проливает свет на действие всей системы, позволяя ей стать осознанной, а значит, реализованной. Если, например, у человека есть художественный дар, не осознанный его эго, с ним ничего не произойдет, как

если бы его и не было. Он может реализоваться только в том случае, если будет замечен его эго».

Она изображает это следующим образом. «Семя горной сосны содержит все будущее дерева в латентной форме, но каждое зерно падает в определенное время на определенное место, отличающееся от других по таким специфическим свойствам, как качество почвы, каменистость, наклон земли, ее открытость солнцу и ветру. Латентная целостность сосны в семени реагирует на все эти условия, избегая камней и притягиваясь к солнцу, в результате чего происходит рост дерева. Таким образом, отдельная сосна постепенно входит в мир, претворяя заложенную в ней целостность и являя ее на свет реальности. Без живого дерева образ сосны – не более чем потенция или абстрактная идея. Аналогичным образом реализация в отдельном человеке его уникальности является целью процесса индивидуации.

Существует представление, что этот процесс произвольно возникает у человека (как и у любого другого живого существа) в подсознании; в результате высвобождаются врожденные качества характера. Но, строго говоря, процесс индивидуации возможен только в том случае, когда индивидуум знает о нем и сознательно поддерживает с ним живую связь. Нам не известно, есть ли у сосны представление о своем росте, может ли она наслаждаться или страдать от выпадающих ей на долю приключений, но человек определенно способен сознательно участвовать в своем развитии. Он даже понимает, что, принимая время от времени свободные решения, может активно взаимодействовать со своей врожденной целостностью. Это взаимодействие относится к процессу индивидуации в узком смысле слова (5).

Человек, однако, испытывает нечто такое, что не охватывается нашей метафорой о сосновом дереве. Процесс индивидуации шире, чем

взаимосвязь между врожденным зародышем цельности и событиями, преподносимыми судьбой.

Простое исполнение своего предназначения является величайшим достижением человека, и наши потребительские представления должны уступить дорогу требованиям подсознательной части нашей психики (5).

Индивидуация – это динамический процесс длиною в жизнь.

В качестве динамической силы индивидуация относится к врожденной тенденции – зовите ее влечением, импульсом или, как называет Стайн М. в некоторых местах, императивом, заставляющим живое существо воплощаться во всей полноте, становиться подлинно собой внутри эмпирического мира пространства и времени, а если речь идет о людях, то полностью осознавать, кто они такие и что собой представляют (2).

Как подчеркивал Юнг и как объясняет Мюррей Стайн, процесс индивидуации взрослых людей происходит в двух основных направлениях. Первое имеет отношение к дифференциации бессознательного в анализе. Алхимики называли бы этот шаг *separatio* (разделение (лат.)). Подобная аналитическая сепарация включает расчленение выкованной человеком идентичности, отделение ее как от фигур и содержаний, имеющих изначальную основу во внепсихической реальности (то есть в других людях и объектах), так и тех, что укоренены в первую очередь в самой психике (так называемые внутренние фигуры). Этот шаг дезидентификации приводит к созданию более прозрачного сознания, чистого зеркала. Второе направление, вступающее в игру одновременно, требует постоянного и пристального внимания к проявлению архетипических образов коллективного бессознательного, возникающих в снах, активном воображении и синхронистических событиях. Этот шаг включает привнесение этого нового материала в модели сознательного функционирования и в ежедневную жизнь. Это синтетическое движение (в алхимической терминологии – *coniunctio* (соединение (лат.))) можно представить как осторожное прислушивание к духу

бессознательного и сознательное интегрирование его содержаний. Оба направления одинаково важны, и индивидуация не может достичь своего полного потенциала без одного из них.

С одной стороны, индивидуация требует борьбы с собственным характером и некоторого дистанцирования от него. С другой стороны, она помогает вновь проявляющимся чертам психики прийти в сознание и вызывает к интеграции этих черт в новое целое (2).

По мере того как человек становится честным гражданином, любящим сыном или дочерью или преданным членом церкви, школы и государства, надежным работником, мужем или женой, отцом или матерью, этичным профессионалом, окружающие люди уверяются в том, что он достоин доверия и, стало быть, высоко оценивают его (или ее). Такие люди явно выступают от лица семьи, сообщества, нации или даже от лица всего человечества, но не от своего. Если лица, обретшие столь добросовестную и стойкую персону, остаются бессознательными в отношении своей подлинной индивидуальности, то эта индивидуальность остается нераскрытой, и они превращаются в простой рупор коллективной установки, с которой они отождествились. И хотя это до известной степени служит интересам человека, потому что, в конце концов, каждому нужно адаптироваться к обществу и культуре и потому что хорошо сформированная персона оказывается явным преимуществом в практических целях выживания и социального успеха, – совершенно ясно, что это не является целью индивидуации. Это лишь подготовительная стадия процесса индивидуации.

Желание узнать самому – движущая сила индивидуации, и оно проявляется на многих уровнях эмоциональной и когнитивной жизни. Это касается не только секса и удовольствия. Это касается и науки. Стремление к познанию отделяет нас от тех, кто не знает. Чем больше вы знаете, тем больше вы отдаляетесь от коллектива. Именно таковы переживания многих людей, вырастающих из детства и отрочества. Энергия познания и

энергия роста соединяются в оппозиции желанию отдохнуть и поиграть в безопасности, смешаться с толпой. Но высматривать что-то в запрещенных местах и учиться на опыте – рискованно (2).

Мюррей Стайн выделяет следующие пути развития индивидуации (2).

1. Зависящий от самого человека. Стремление к познанию нового связано с его любопытством, которое является мощным движущим фактором, и способностью идти на риск, не бояться потерять привычный образ и столкнуться с чем-то неизведанным.

2. Зависящий от внешних факторов, обстоятельств, внезапно произошедших событий (кризис, катастрофа, утрата и т.д.), когда человек вынужден не по своей воле менять свою жизнь, а из-за сложившейся обстановки.

В первом случае самые мощные индивидуационные процессы иногда начинаются с чего-то малого и невинного, как, например, *любопытство*. Когда человек действует по своей воле, следуя наивному любопытству, он внезапно вступает в совершенно новую фазу жизни. Мгновенно оказывается знающим, открывается новый мир. Человек вступает в контакт со своими инстинктами и с миром, который был закрыт для него раньше и, стало быть, удерживался в бессознательном. Этот мир внезапно становится доступным. Этот внезапный и удивительный контакт с бессознательным и с инстинктами происходит, когда вы впервые что-то делаете. То, что было доступно другим, – родителям и другим взрослым, но было сокрыто от глаз, пребывало за закрытыми дверями, отныне становится и вашим, и вы понимаете нечто такое, о чем раньше и не догадывались. И здесь важен не «кайф», а понимание, гнозис. Это знание, приобретенное опытом, а не понаслышке. И это знание изменяет все. И оно может быть использовано независимо от авторитета других. Не рискуй, человек рисковал бы никогда не индивидуироваться и остаться навсегда в привычной

роли, без нового опыта, знаний. Это никуда не ведет. Это тупик. Не рискуя начать индивидуацию, мы рискуем оказаться в стагнации.

Своим радикальным скачком в неизвестное, мотивированным чистым любопытством нарушаются табу, и человек выходит из своей привычной роли. Он действует из своего индивидуального желания знать. Отделившись от привычного образа жизни, человек берет под свою ответственность последствия риска, на который он пошел.

Теперь он – свободное действующее лицо, действующее от своего собственного имени. Отныне он – сознательный индивид, а не приложение к другому. В наше время этот риск и жертвование зависимостью остаются теми же, и человек идет на них, покидая большую организацию с избытком защит и преимуществ, где слава и власть кажутся вполне достижимыми ради индивидуальной свободы и творчества; то же случается и при разводе. Почему одни люди идут на такой риск, а другие нет? Это будет зависеть от того, обнаружили ли ту уверенность в себе, которую обеспечивает связь с бессознательным. Личный гнозис соединяет личность с внутренним источником авторитета и инстинктом. Канал интуиции открывается. Теперь важным становится дело сохранения открытости бессознательному и способности осознавать. Это только первый шаг на пути к индивидуации (2).

Во втором случае история индивидуации может начинаться с *«Большого взрыва»* – со смерти, утраты, внезапно наступившей дезориентации и замешательства. Этот момент отмечает начало трансформации. Процесс начинается с внезапной и тяжелой утраты, когда отнята поддержка, человек оказывается в полном одиночестве. Поскольку больше нет «господина или учителя», которые говорили, что делать, появляется свобода и можно стать другим человеком. Утрачена своя прежняя идентичность. Человек не самостоятельно выбрал этот путь. Так случилось. Скорее всего он никогда бы не избрал его по доброй воле. Он не подготовлен к тому, чтобы дей-

ствовать самостоятельно. Напротив: дана была личность другой социальной роли, привычной. Когда в жизни внезапно что-то происходит, мгновенно рушится эта роль, к которой человек уже привык, рушится его привычный мир, он оставлен практически без ничего, не знает как ему жить дальше, кто он. Дух появляется в то мгновение, когда человек остается один на один с собой, и это происходит именно тогда, когда внешнего авторитета, который сказал бы, что делать, больше нет. Это происходит в момент глубочайшего кризиса, когда человек совсем потерял. Пока жизнь была структурирована и у него была своя роль, он был далек от тех мест, где эта встреча могла произойти. Прежде всегда существовали внешние авторитеты, на которых можно было равняться, и не нужно было даже думать о том, чтобы искать руководства где-то еще. Когда человек сам не решал ничего, не принимал ответственные решения, был зависим от структуры, это может быть социальное окружение, родители или общественная организация, учеба или работа, и вдруг все разрушилось внезапно и нет больше поддержки, наставника, нужно самому принимать решения. Он бы никогда и не отважился вглядываться вовнутрь. Не пришло в голову искать свои собственные духовные ресурсы. До тех пор, пока отождествление с заданной персоной держит нас – будь то дочь, или мать, или жена – императив индивидуации дремлет. Только когда это дифференцируется и роль отбрасывается, начинается путь индивидуации. В этой ситуации человек начинает проявлять свой характер, становясь или не становясь жертвой страха и тревоги, это тоже зависит от его личностных особенностей. Устанавливает контакт с чем-то совершенно удивительным и чуждым прежнему опыту. Начинают проявляться его личностные особенности, начинает прислушиваться к бессознательному (2).

После того как человек уже оказался в ситуации начала пути развития индивидуации, т.е. произошел пусковой механизм, этого недостаточно, чтобы процесс происходил. Для этого нужно пройти 3 фазы «становле-

ния», без которых не произойдёт индивидуация. Мы можем их обозначить как: 1) связь с бессознательным; 2) связь с телом; 3) дух (воля). Т.е. человек должен научиться прислушиваться к себе, своим бессознательным импульсам, желаниям, научиться чувствовать свое тело, и после того как он сможет почувствовать «себя», третий важный шаг – это суметь сохранить стремление идти вперед, не возвращаясь к прошлому.

Мюррей Стайн описывает это так: «Первый – это важный акт сознания. Он указывает на способность удерживать сознательную связь с содержанием бессознательного в том виде, в каком оно себя выражает. Человек способен направлять себя и поддерживать здоровое отношение к своим креативным способностям и воображению. Следствием игнорирования была бы психологическая стерильность. Он попал бы в ловушку, став сухим интеллектуалом, лишенным контакта с источниками воображения и творчества. Успех *coniunctio* (разделения) будет зависеть от спонтанного движения бессознательного. Т.е. это значит, нужно прислушиваться к своему бессознательному, не бояться рисковать.

Вторая демонстрация сознания указывает на высокую степень настроенности на тело, высокую чувствительность и проницательность. Настроенность на самые тонкие сигналы симпатической нервной системы. Способность самости к построению и перестройке структур контейнирования, образности и чувств, лежащих далеко за пределами эго-сознания. Качество телесного сознания, способность сохранять контакт с соматическим бессознательным. Без связи с этим инстинктивным фактором человек легко впадает в определенную инфляцию эго, в которой считает себя бессмертным и богоподобным, не подверженным физическим ограничениям. Это искушение – слишком сильно проталкиваться, слишком быстро и слишком далеко идти без отдыха, отмахнуться от сигналов тела и души, говорящих вам о том, что вы уже достаточно сделали, что нуждаетесь в отдыхе, что должны взять отпуск. Поправление этих соматических и психоло-

гических сигналов – столь легко дающееся тем, кто сидит высоко на коне и полон бодрости и эгоистических амбиций, – фактически приводит к постоянному упадку. Доведя себя до крайнего состояния, вы уже не можете оправиться, а физическая и психическая усталость становятся хроническими. Это разрушает возможность дальнейшей индивидуации, потому что энергия и средства восстановления более недоступны. Иммунная система выработана и не может уже больше перегруппироваться.

Впрочем, из трех сознательных актов третий, без сомнения, наиболее важный. Если человек сохраняет контакт со своим бессознательным либидо и может связываться с ним спонтанно и творчески, он в контакте со своим соматическим бессознательным, способностью самости строить и восстанавливать базовые структуры образов и чувств и способности к контейнированию. Прохождение пути полной индивидуации требует большой жертвы, только так можно достичь цели и стать наиболее полным из возможных для нас выражением самости. Эта жертва означает радикальный разрыв с идентификацией с прошлым. Эта инстинктивная энергия должна быть направлена на вскармливание зарождающегося духа. Как говорил Иисус, кто оглянется назад, не достоин царствия. Он призывал людей к радикально новому духу. В наши дни это означает взятие на себя риска разрыва с унаследованными традициями и сокровищами для того, чтобы создать новое духовное будущее для себя и для человеческих существ как целого. Этого не достичь половинчатыми средствами, по чуть-чуть здесь и там. Это требует большой жертвы во имя нового символа» (2).

Когда инкубационный и подготовительный периоды в жизни закончились, и человек доказал, что может сохранять сознательное отношение ко всем измерениям бессознательного, начиная от соматического и психического до духовного. Он вновь вовлечен в коловорот жизни, здесь ему будут брошены новые вызовы, и он встретится с новыми возможностями для индивидуации.

Каков будет результат отказа от этого крайнего риска? Вновь – обыденность, похужесть, отсутствие желания и отличий, сниженные амбиции и, в конце концов, – стагнация и отсутствие роста. Началась фаза, имеющая отношение к интеграции сознания и бессознательного и к формированию новой структуры идентичности, которую, следуя за Юнгом, М. Стайн называл «трансцендентной функцией». Твердое установление этой новой структуры как сознательной идентичности личности – вот предельная цель индивидуации.

История индивидуации каждого человека уникальна и неповторима. Стало быть, нет рецептов индивидуации. Как твердо утверждает авторитетная фон Франц: «Процесс индивидуации *per definitionem* (по определению (лат.)) есть нечто такое, что может произойти лишь с одним человеком, и форма его всегда уникальна» (7). Многое зависит от того, на что похожа ваша семья, от вашей личной истории – детства, проведенного в определенное время и в определенном месте, от социальных и культурных влияний и паттернов, преобладающих в этой среде. И на это накладываются все происшествия и синхронистические события, формирующие жизненный путь. В конце концов каждый из нас создает свою уникальную историю, полную внутренних противоречий и полярностей – разрешенных или неразрешенных ко времени нашей смерти (2).

Всякий рождается и растет в своей особой семье и культуре, обладающей длинной и сложной историей конфликтов, запечатленных внутри. Индивидуумы наследуют семейные и культурные комплексы, равно как и архетипические возможности психики, и каждый человек должен индивидуироваться в особых и социально и культурно ограниченных пределах. Мы не только дети природы, но и порождения культуры. Человеческое генетическое наследие предлагает потенциал для индивидуации, в индивидуальных случаях, в большей или меньшей степени, но оно не учреждает и не запускает автоматически свою программу вне культурного влияния и

подпитки. Природа и воспитание должны кооперироваться для получения благоприятного результата.

Человек раскрывается в служении своему делу или в любви. Чем сильнее он отдается своему делу или любви к ближнему, тем больше в нем человечности, тем ближе он к самому себе (4).

Список литературы

1. Крылов А.А. Психология : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2004.
2. Стайн М. Принцип индивидуации: О развитии человеческого сознания / пер. с англ. – М. : Когито-Центр, 2009.
3. Стайн М. Юнговская карта души: Введение в аналитическую психологию / пер. с англ. – М. : Когито-Центр, 2010.
4. Франкл В.Э. Страдание от бессмысленности жизни. Актуальная психотерапия ; пер. с англ. С.С. Панкова. – Новосибирск : Сиб. унив. изд-во, 2009.
5. Юнг К. Г. Человек и его символы. – М. : [Серебряные нити](#), 2012.
6. Lambert K. Analysis, Repair and Individuation. London; Karnac Books, 1981.
7. Franz M. – L. von. Individuation in Fairy Tales. Zurich: Spring Publications, 1977. P. 180.
8. Jung C.G. CW. Vol. 6. Par. 757.
9. Jung, C.G. (1921). Psychological Types. Coll. Wks. 6. London. Routledge and Kegan Paul.
10. Jung, C.G. (1963). Memories. Dreams. Reflexions. London. Routledge and Kegan Paul.
11. <http://www.maap.ru/library/book/97/>.

Гук И.В.*

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПЕРИОД КРИЗИСА

По мнению большинства ученых, 2008 год считается началом 7-го мирового экономического кризиса, который разразился внезапно. Он охватил практически все страны мира и вызвал резкий спад мирового рынка, показал неэффективную работу менеджмента компаний, в частности финансового менеджмента. Причинами финансового кризиса на предприятии может быть:

- не правильно выбранная стратегия развития;
- неудовлетворительная работа руководства;
- общий спад рынка.

Для того чтобы понять роль финансового менеджмента на предприятии, кратко остановимся на понятии финансового менеджмента и его роли в период кризиса.

Финансовый менеджмент изучает принципы формирования структуры капитала фирмы и состав активов; методы управления денежными потоками и финансовыми рисками; механизмы финансового управления в условиях кризисного развития предприятия.

Финансовый менеджмент в эпоху кризиса имеет свои особенности – он не системно охватывает все аспекты управления финансами предприятия, а сосредоточивается на решении наиболее важных проблем, которые обеспечивают сохранение и устойчивое развитие компании в кризис, эффективное управление рисками, оптимизацию финансовых потоков предприятия.

В процессе развития финансового кризиса можно выделить четыре его основные стадии:

* Гук И.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

- снижение эффективности использования капитала, сокращение рентабельности и абсолютных значений объемов прибыли;
- возникновение убыточности производства;
- отсутствие собственных средств и резервных фондов, резкое снижение платежеспособности компании;
- состояние острой неплатежеспособности.

Рассмотрим роль финансового менеджера в период кризиса:

- эффективное принятие управленческих решений;
- управление финансовой деятельностью предприятия в период кризиса;
- организация управленческого учета на предприятии. Типы финансовых вложений;
- разработка схемы реализации антикризисных мероприятий;
- управление коммуникациями в организации.

Несмотря на то, что для всех предприятий причины возникновения финансового кризиса индивидуальны, можно выделить несколько универсальных инструментов управления, позволяющих преодолеть кризис:

- снижение затрат;
- стимулирование продаж;
- оптимизация денежных потоков;
- работа с дебиторами и реформирование политики коммерческого кредитования;
- реструктуризация кредиторской задолженности.

На исходе финансового кризиса финансовые менеджеры определили для себя три приоритетных направления: управление затратами, рисками и денежными потоками.

После разработки плана финансового оздоровления необходимо разъяснить коллективу, в чем именно он заключается, и, возможно, создать некую систему вознаграждений, связанных с его выполнением.

Особое внимание при управлении персоналом необходимо уделить неформальным лидерам, негативно настроенным по отношению к проводимым антикризисным мерам. Этих сотрудников нужно убедить в необходимости и оправданности предпринимаемых действий или уволить.

Грамотная работа с персоналом таким образом поможет осуществить вышеописанные мероприятия и будет способствовать ликвидации кризиса на предприятии.

В последнее время спектр ответственности финансового менеджера расширился: помимо решения основных финансовых вопросов он получает достаточно широкие полномочия в области разработки корпоративной стратегии и осуществления бизнес-изменений.

Наряду с преимуществами, расширение полномочий поставило перед финансовыми директорами новую задачу – при разработке стратегии делать акцент на финансовых показателях, которые приобрели особое значение в период финансового кризиса.

Мы выяснили, что финансовый кризис имеет отрицательные последствия. Однако он несет и положительный результат:

1. Кризис стимулирует консолидацию:
 - удешевление активов приведет к тому, что слабые умрут, сильные станут еще сильнее;
 - консолидация произойдет, скорее всего, в рознице продуктовых и бытовых товаров, банков, аптек и т.д.
2. Менеджеры получают практику управления в условиях кризиса.
3. Произойдет переоценка системы рисков, которые в последний период рассматривались слишком формально. После кризиса менеджмент станет более эффективным средством управления.
4. Позиция сильных отечественных игроков может усилиться за счет возможного снижения конкуренции со стороны импорта и дополнительных возможностей по экспорту.

*Дадамьянц А.В.**

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В современных условиях хозяйствования предприятия России вынуждены искать более эффективные методы контроля за результатом финансово-хозяйственной деятельности, используя весь арсенал инструментов финансового менеджмента. Эффективная организация – это контролируемая, прозрачная структура с четкими перспективами в будущем. Одним из ключевых инструментов управления этими перспективами является бюджетирование.

На основе зарубежных исследований установлено, что принципы бюджетного управления были окончательно сформированы в 40–60-е гг. XX в. Однако следует отметить, что проблемы бюджетного управления занимали умы не только зарубежных, но и российских ученых. Так, Кондрачев Н.Д. в 1922 г. в своем труде изложил все ключевые правила организации бюджетного процесса, которые имеют место и в настоящее время [3]. В современной практике российских предприятий и организаций технологии бюджетного управления стали применяться в конце 1990-х – начале 2000-х гг. и получили широкое распространение. Исследованию данного инструмента управления посвящается значительное число публикаций на страницах периодической печати.

20-е гг. прошлого века были нелегкими для нашего государства: происходило становление советской власти, появление новой экономической политики, которая была направлена на преодоление негативных последствий. В 1940–1960-е гг. прослеживалось стремление к преодолению последствий Второй мировой войны, направленное на вывод экономики из

* Дадамьянц А.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

кризисного положения. Было необходимо эффективно использовать ограниченное количество ресурсов. В августе 1998 г. российская экономика испытала масштабный кризис, охвативший все отрасли экономики, в связи с чем потребовалась масштабная перестройка многих хозяйственных процессов, а также изменение технологий управления, поиска направлений минимизации расходов.

Подытожив, можно отметить, что внедрение в практику технологий бюджетирования имело общую цель – повышение эффективности использования имеющихся ресурсов, достижение стратегических целей. Данная проблема актуальна и в настоящее время, поскольку современные кризисные события в мире в очередной раз заставили менеджмент многих предприятий более четко обозначить направления оптимизации затрат, чтобы сохранить бизнес, расширить клиентскую базу и избежать банкротства.

В процессе своего развития бюджетирование позволяло и позволяет решать все новые задачи, которые требуются менеджменту.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что бюджетирование представляет собой процесс определения действий, которые должны быть выполнены в будущем и оформлены в виде системы бюджетов.

Бюджет, в свою очередь, является финансовым документом, созданным до того, как предполагаемые действия (операции) будут выполняться. Ключом к пониманию термина «бюджет» является осознание того, что он предусматривает серию событий, которые совершатся в будущем [1].

Бюджет представляет собой плановый документ установленной организацией формы с соответствующей структурой статей на определенный период времени. Иными словами, бюджет можно определить как количественное выражение планов текущей деятельности и развития предприятия в натуральном и стоимостном выражении.

Резюмируя, можно отметить, что бюджет – это прогноз будущих финансовых операций.

Несмотря на значительное количество работ и публикаций, многие вопросы внедрения методов бюджетирования, ориентированного на результаты, остаются недостаточно разработанными.

В связи с этим дополнительные знания и практические навыки по внедрению механизмов бюджетирования являются актуальными.

Основная задача бюджетирования заключается в повышении эффективности работы предприятия на основании целевой ориентации и координации всех событий, охватывающих изменение хозяйственных средств и их источников, выявлении рисков и снижении их уровня, а также повышении гибкости в функционировании экономического субъекта.

Основой постановки бюджетирования является финансовая структура, которая должна отражать, в первую очередь, структуру бизнеса и видов деятельности предприятия. Если у организаций несколько бизнес-направлений, являющихся относительно самостоятельными источниками прибыли, то каждое из них должно иметь собственные бюджеты. Выполнение этого требования необходимо для того, чтобы правильно были оценены результаты деятельности по каждому из направлений, а также обеспечено эффективное управление.

Бюджетирование предполагает, что бюджеты формируются и контролируются по объектам бюджетирования (центрам финансовой ответственности), которые выделяются на основе организационной структуры и видов деятельности.

Центр затрат образуют подразделения, которые потребляют различные ресурсы для выполнения своих функциональных обязанностей, что формирует затраты предприятия. Они отвечают за величину произведенных (потребленных) в результате своей деятельности затрат.

В процессе своей деятельности предприятие получает доходы, за которые отвечает центр дохода. Примером может послужить подразделение предприятия, занимающееся реализацией готовой продукции, товаров и услуг, т.е. функционально предназначенное для получения дохода в виде выручки.

Ответственность за величину маржинального дохода несут центры маржинального дохода, которые создаются по тем подразделениям, которые обычно осуществляют более чем один вид деятельности, и ведут учет деятельности по каждому из бизнес-направлений. Они контролируют как расходную, так и доходную часть деятельности. Разница между доходами и расходами является мерой эффективности деятельности направления, т.е. величиной маржинального дохода.

Подготовка бюджета предприятия требует усилий и участия представителей разных подразделений (отделов, служб, цехов, участков, производств и т.д.), а также выполнения значительного количества расчетов, составления обоснований, обобщения и согласования различных показателей.

Поскольку бюджетирование очень трудоемкий процесс, то для обеспечения высокого качества составления планов и их реализации необходимо вводить систему мотивации для участников бюджетирования. Таким образом, грамотно организованное бюджетирование позволяет реализовать на предприятии все функции управления: планирование, анализ, учет, контроль, мотивацию и регулирование, представляя собой полноценный управленческий инструмент.

При постановке системы бюджетирования перед организациями стоит выбор: использовать комплексную или универсальную модель бюджетирования. Для крупных сельскохозяйственных организаций рекомендуется использование комплексной модели бюджетирования. Данная модель предусматривает составление ряда операционных бюджетов по продажам,

закупкам, производству, прямым трудовым затратам, административным расходам и финансовым бюджетов по доходам и расходам, движению денежных средств. На этой основе определяются основные соотношения финансовых потребностей и финансовых возможностей.

Несомненно, комплексная модель бюджетирования имеет ряд преимуществ перед универсальной моделью: возможность управления основными областями деятельности (продажами, производством, закупками), прямыми и косвенными расходами, прибылью и денежными потоками. Комплексная модель бюджетирования считается наиболее сложной и трудоемкой. Поэтому данную модель рекомендуется использовать крупным организациям, где полностью компьютеризирован учет и в результате крупной организационной структуры затруднен процесс управления.

Поэтому очень важно, чтобы эта работа на предприятии координировалась, и были выработаны соответствующие административные процедуры. На практике эти процедуры должны быть приспособлены к специфике предприятия. Общее требование сводится к установлению процедуры принятия бюджетов и обеспечению соответствующей помощи руководителям в их подготовке.

Для координации работ по составлению сводного бюджета на предприятиях создаются бюджетные комитеты, или бюджетные комиссии.

Бюджетный комитет (комиссия) – это рабочий орган, обеспечивающий разработку и согласование бюджетов. В состав этого комитета, как правило, входят представители высшего руководства предприятия (заместитель директора по финансам, руководители производственных отделов, отделов маркетинга, закупок (снабжения), планового отдела, бухгалтерии и др.). Функциональные руководители представляют свои бюджеты на рассмотрение комитета. Если в бюджете предусмотрены необоснованные показатели, не отвечающие интересам всего предприятия, то такой бюджет принят не будет, и от функционального руководителя потребуются его

корректировка и повторное представление на рассмотрение комитета. Важно, чтобы специалисты, составляющие бюджет, были согласны с замечаниями членов комитета и уверены, что скорректированный бюджет может быть выполнен.

Бюджетный комитет назначает менеджера, который осуществляет руководство процессом составления бюджета. Обычно это финансовый директор, начальник планового отдела, главный бухгалтер или бухгалтер-аналитик, в зависимости от организационной структуры предприятия. Его роль заключается в координации отдельных бюджетов, включаемых в обобщенный бюджет предприятия, с тем чтобы бюджетный комитет имел возможность определить влияние отдельных функциональных бюджетов на сводный бюджет всего предприятия.

Бюджетный комитет во главе с менеджером по бюджету разрабатывает также руководство (инструкцию) по составлению бюджета. В руководстве должны быть описаны цели и процедуры составления бюджетов. Оно должно быть полезным справочным пособием для руководителей, отвечающих за подготовку бюджетов. Дополнительно в руководство может быть включен график, определяющий точный порядок составления бюджетов и сроки их представления бюджетному комитету. Такое руководство должен получить каждый специалист, принимающий участие в разработке бюджета.

Процесс составления бюджета называется бюджетным циклом, который включает определенные шаги, или этапы формирования бюджета. При неправильном выборе их последовательности обычным результатом будет создание документов, не имеющих практической пользы. Содержательное бюджетное управление возможно только тогда, когда будут выполнены все подготовительные работы [2].

Таким образом, бюджетирование в рыночных условиях, являясь одной из первичных функций управления, предполагает разработку комплек-

са мероприятий каждым хозяйствующим субъектом, устанавливающих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее результативного использования ресурсов в процессе производства.

В настоящее время организации часто используют формализованный подход к бюджетированию, что заслоняет основной смысл процесса бюджетирования в компании: создание реалистичных планов достижения целей в меняющейся среде. При применении формализованного подхода к постановке бюджетирования акцент делается на формализацию, регламентацию и контроль огромного количества аспектов, и при этом формируется единственный, подробный бюджет организации. Но, поскольку существуют внешние факторы, которые невозможно полностью контролировать, хозяйствующий субъект может существенно отклоняться от этого бюджета.

Чтобы план и основанный на нем бюджет были реалистичными, необходимо принимать во внимание рамки внешних условий, в которых этот план позволяет достичь поставленных целей. В случае если значимые параметры выходят за эти ограничения, требуется другой план, который будет применим в новых условиях. В случае когда организация нацелена на достижение высокого результата, она будет разрабатывать не один, а несколько вариантов бюджетов для различных сценариев развития событий.

При формировании организацией одного мелко регламентированного бюджета и строгом его выполнении таятся немалые риски в том случае, если организация действует в нестабильной среде.

Следует отметить, что система бюджетирования прежде всего является технологией оперативного управления. Она должна строиться в контексте миссии и с учетом стратегических целей предприятия. Соответственно, в рамках бюджетирования должна собираться информация для

оценки деятельности в отчетном периоде, позволяющая сверять координаты и при необходимости оперативно уточнять направление движения к стратегическим ориентирам. Чтобы контролировать приближение к стратегическим целям по итогам квартала и месяца, нужно увязать бюджетные статьи и аналитические разрезы бюджетной модели с факторами, влияющими на достижение цели.

Таким образом, создание системы бюджетирования в каждой отдельно взятой организации даст возможность сделать управление более эффективным, вести строгий учет и контроль за расходованием средств и оптимизировать затраты.

Итак, для того чтобы построить систему бюджетирования, в первую очередь необходимо выработать и утвердить единые правила: методологию, оформление табличных форм, финансовую структуру и т. д.

Методика бюджетирования во многих организациях существует в неизменном (или с небольшими поправками) виде в течение многих лет. Составленная несколько лет назад методология соответствует устаревшим требованиям и, как следствие, такая информация малоприменима для управления (то же касается и информации классического бухгалтерского учета). Принятие решений на основе этих данных возможно, но имеющаяся информация или не соответствует специфическим требованиям организации, поскольку базируется на основе регламентных положений, или опаздывает по срокам, следовательно, для управления используется «мертвая» отчетность или не гибкая, скованная действующим законодательством. Таким образом, зачастую бюджетный учет и бухгалтерский учет на предприятии существуют сами по себе, поэтому их данные приходится изменять для целей бюджетирования.

Ряд предприятий строит бюджетный учет на основе бухгалтерского учета и пытается свести весь учет к равенству: «бюджетный учет = бухгалтерский учет», меняются только формы представления информации. Такой

подход не совсем корректный. Для принятия управленческих решений необходимо всесторонне рассматривать ситуацию. Одну и ту же проблему, вопрос, объект или действие оценивать с различных уровней. В этом и должен помочь бюджетный учет, он должен смотреть на те же данные, что и бухгалтерский учет, но под другим углом, тогда будет создана необходимая база для принятия быстрых и эффективных решений.

Конечно, будет не правильно утверждать, что бюджетирование в прежнем виде совсем плохо и неприменимо, у него есть и положительные стороны: многолетняя выверенная методология, действующая система в отличие от новой, которую надо только создать, привычная и понятная для высшего менеджмента база для принятия решений. Внедрение новой системы – процесс сложный и, как правило, болезненный, он подвержен риску не быть доведенным до логического конца, и предприятие, в итоге, потратив большие усилия и денежные средства, может не достигнуть ожидаемого результата (особенно на эффективность внедрения влияет человеческий фактор). Принимать решение о внедрении новой системы имеет смысл только тогда, когда старая система себя полностью изжила: или не отражает необходимых данных для принятия решений, или не соответствует требованиям высшего менеджмента.

Ошибки, возникающие на этапе изменения бюджетного учета на предприятии, известны, подробно описаны во многих статьях, методических изданиях и книгах по бюджетированию, но это не мешает совершать их снова и снова, особенно в организациях, решивших изменить существующий учет собственными силами.

Современный бюджетный учет отнюдь не идеален и нуждается в дополнительной доработке для целей управления. Но он обладает многими важными факторами для принятия решений: наличие полного цикла управления (планирование, реализация, контроль, анализ), учет по центрам финансовой ответственности и центрам финансового учета, наличие раз-

личных форм бюджетов, управление по целевым показателям, закрепленным в бюджетах, и др.

В качестве главного вывода можно отметить то, что система бюджетирования становится не просто инструментом управления, а еще и удобным, понятным и простым элементом системы управления, причем не только для сотрудников финансовых служб, но и для руководителей. В случае необходимости организация может и дальше корректировать существующую систему бюджетирования и устранять пробелы в ней. Базой для расчета всех основных параметров основного бюджета должны являться не только маркетинговые исследования и бюджет продаж, как это утверждается в большинстве опубликованных в экономической литературе монографий, учебников и учебных пособий, но и сценарные условия бюджетирования – основные предпосылки и параметры для бюджетирования. Кроме того, с помощью бюджетирования осуществляется постоянный мониторинг эффективности отдельных направлений хозяйственной деятельности и центров ответственности.

Список литературы

1. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – Киев : Скарби, 2008. – 384 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М. : Аудит ЮНИТИ, 2008. – 783 с.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М. : Экономика, 2002.

*Дадамьянц А.В.**

ХАРАКТЕРИСТИКА ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Актуальность данной темы связана с зависимостью российской экономики от сырьевых ресурсов и выхода из этой зависимости путем развития стратегических направлений государственного частного партнерства для более эффективного развития экономики страны.

Цель: перечислить основные направления государственного частного партнерства, а также охарактеризовать более детально одно из направлений: особую экономическую зону промышленно-производственного типа на территории Грязинского района Липецкой области.

Основные направления государственного частного партнерства по секторам:

1) Туризм: развитие особых экономических зон туристско-рекреационного типа: в Алтайском крае, в Иркутской области, в Краснодарском крае, в Республике Бурятия, в Ставропольском крае. Со сроком реализации проектов 2006–2016 гг.

2) Жилищно-коммунальное хозяйство: реконструкция и эксплуатация объектов водопроводно-канализационного хозяйства Краснодарского края (срок реализации проекта 2010–2040 гг.); строительство и эксплуатация мусороперерабатывающего завода в Янино (Ленинградская область), сроки реализации: 2011–2013 гг.; комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области, сроки реализации 2007–2021 гг.

3) Инновации: создание особых экономических зон технико-внедренческого типа на территориях: Москвы, Дубны, Санкт-Петербурга и Томска. Со сроком реализации: 2006–2016 гг.

* Дадамьянц А.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

4) Сельское хозяйство: создание сыроваренного завода по производству твердых сыров, мощностью 250 тонн молока в сутки в республике Мордовия (срок реализации: 2009–2013 гг.); строительство комбикормового завода в республике Мордовия (срок реализации: 2009–2011 гг.); развитие АПК Тамбовской области (срок реализации: 2009–2011 гг.).

5) Железные дороги: создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области (срок реализации: 2007–2015 гг.); реконструкция участка Оунэ – Высокогорная со строительством нового Кузнецовского тоннеля на участке Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань (срок реализации: 2007–2015 гг.).

6) Промышленное производство: создание промышленной зоны «Заволжье» (срок реализации: 2009–2011 гг.); строительство завода по производству стеклотары и развитие инфраструктуры муниципального образования город Алексин Алексинского района Тульской области (срок реализации: 2007–2010 гг.); создание промышленного комплекса г. Новомосковск Тульской области (срок реализации: 2007–2016 гг.); строительство комбината по глубокой переработке древесины «Зеленая фабрика» (срок реализации: 2008–2012 гг.); особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга» на территории Елабужского района Республики Татарстан (срок реализации: 2006–2016 гг.); Особая экономическая зона промышленно-производственного типа на территории Грязинского района Липецкой области (срок реализации: 2006–2016 гг.).

7) Жилищное строительство: массовая малоэтажная застройка в с. Воскресенское Ферзиковского района Калужской области (срок реализации: 2008–2017 гг.); строительство малоэтажного жилья и коммунальной, энергетической, транспортной инфраструктуры района «Новалэнд» Красноярского края (срок реализации: 2008–2014 гг.); комплексная жилая застройка микрорайона в Засвияжском районе г. Ульяновска, строительство многопрофильного спортивного комплекса «Автодром» (в рамках регио-

нального спортивного парка «Симбирский») в качестве спортивно-развлекательного ядра застройки, строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры (срок реализации: 2009–2011 гг.);

8) Комплексное освоение территорий: строительство коммунальной инфраструктуры для комплексной застройки района ул. Б. Хмельницкого, г. Чебоксары (срок реализации: 2008–2011 гг.); комплексное развитие Нижнего Приангарья в Красноярском крае (срок реализации: 2006–2015 гг.);

ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК». Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» создана в соответствии с Постановлением № 782 Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 года на территории Грязинского района Липецкой области. Была осуществлена государственная регистрация ОАО «Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» 14 августа 2006 года. Уставный капитал Общества сформирован и оплачен акционерами полностью в размере 450 000 000 рублей на расчетные счета Общества.

В состав учредителей Общества вошли Открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» (51,5%) и Липецкая область в лице Комитета по управлению государственным имуществом Липецкой области (48,5%).

Общая площадь особой экономической зоны составляет 1024 гектаров. Она расположена между двумя магистралями – железнодорожной Тамбов-Волгоград и автомобильной Москва-Рязань.

Целью создания ОЭЗ является формирование условий для масштабного привлечения отечественных и иностранных инвестиций, создание на соответствующей территории современных промышленно-производственных комплексов, отвечающих мировым стандартам, способных обеспечить высокотехнологичные производства по выпуску продукции глубокой про-

мышленной переработки в целях удовлетворения потребностей российской экономики и стимулирования экспорта продукции.

ОЭЗ ППТ «Липецк» специализируется на развитии следующих направлений:

- производство готовых металлических изделий;
- производство машин и оборудования;
- производство транспортных средств, оборудования и компонентов;
- производство строительных материалов.

На данный момент резидентами федеральной ОЭЗ являются 18 фирм из России, Италии, Бельгии, Японии. А общий объем заявленных инвестиций в проекты составляет 55 миллиардов рублей. До 2016 года намечено увеличить число резидентов до 45, объем инвестиций – до 120 миллиардов рублей. Реализации столь амбициозных планов будут способствовать инвестиционная привлекательность данного проекта:

1. Выгодное логистическое расположение дает инвесторам возможность размещать свои предприятия в непосредственной близости от рынков сырья и рынков сбыта, что позволяет существенно снизить логистические издержки. В районе создания ОЭЗ функционируют два железнодорожных вокзала: ст. Липецк (20 км.) и ст. Грязи-Воронежские (18 км). В 25 км от ОЭЗ расположен аэропорт «Липецк», способный принимать самолеты любого класса.

2. Земельные участки передаются резидентам по договорам аренды с возможностью выкупа земли под построенными и зарегистрированными объектами недвижимости. И арендная плата, и цена выкупа земли являются беспрецедентно низкими, что также повышает инвестиционную привлекательность проекта.

3. На данный момент компании-инвесторы ОЭЗ ППТ «Липецк» имеют следующие налоговые льготы:

- налог на имущество – 0%;
- налог на землю – 0%;
- транспортный налог – 0%;
- сниженная ставка налога на прибыль (16% для резидентов ОЭЗ «Липецк»);
- иностранные товары (оборудование, сырье, комплектующие, строительные материалы) размещаются и используются без уплаты таможенных пошлин и НДС.

Налоговые каникулы, предоставленные органами государственной власти на региональном уровне, длятся от 5 до 10 лет.

Резидентам предоставляется гарантия неизменности налоговых льгот в течение срока существования особой экономической зоны. Срок реализации данной зоны составляет 2006–2016 гг.

Компании-инвесторы ОЭЗ ППТ «Липецк» получают право применения ускоренной амортизации.

К настоящему моменту на территории промышленно-производственной зоны «Липецк» закончено строительство 14 объектов 1-й очереди:

- административно-делового центра (2770 кв. м.),
- внутриплощадочных и внеплощадочных сетей водопровода и канализации, внутриплощадочной и внеплощадочной теплосети с центральным тепловым пунктом, газопровода,
- сетей ограждения с системой видеонаблюдения, сетей освещения, дорожная инфраструктура, железнодорожные подъездные пути,
- комплекса электроснабжения с сетями и распределительными устройствами,
- пожарного депо на 4 автомобиля, где в настоящее время размещается Пожарная часть № 41 МЧС по Липецкой области.

Ведется строительство по следующим объектам инженерной и транспортной инфраструктуры:

- административно-деловой центр (2-ая очередь строительства), таможенный терминал с пунктом досмотра автотранспорта,
- сети водоснабжения, канализации, теплоснабжения,
- ливневая канализация,
- подъездные железнодорожные пути.

Особая экономическая зона «Липецк», отмечавшая в декабре 2010 года свой первый юбилей – пятилетие, имеет на своей территории три завода-резидента, построенные в предыдущие годы, которые уже выпустили продукцию более чем на четыре миллиарда рублей. И еще шесть новых заводов и две новые линии действующих предприятий будут введены в строй в 2011 году.

В заключение хотелось бы отметить, что акцент при формировании данной особой зоны был сделан на развитии наукоёмких высокотехнологичных отраслей экономики, внедрении инновационных и импортозамещающих схем производства. То есть однозначный приоритет отдан выпуску новых видов продукции. С учетом относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы, энергоресурсов, близости заводов к рынкам стран Восточной Европы продукция может быть вполне конкурентоспособна на европейских и азиатских рынках. Таким образом, помимо эффективного решения задач импортозамещения, развития производства на территории области, решается также задача преодоления сырьевой направленности экспорта России. А дальнейшее развитие всех направлений государственного частного партнерства способствует более эффективному развитию российской экономики.

Список литературы

1. www.oao-oez.ru

2. www.lipetsknews.ru
3. <http://ppp-russia.ru>

*Жодзишский Д.М.**

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВЛОЖЕНИЙ ВО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ

Внеоборотные активы представляют собой имущество организации, используемое в течение нескольких отчетных периодов. Стоимость такого имущества погашается путем амортизационных отчислений. К вложениям во внеоборотные активы, в свою очередь, относятся вложения в нефинансовые активы и долгосрочные финансовые вложения. Вложения в нефинансовые активы представляют собой затраты организации в объекты основных средств, земельных участков и объектов природопользования, нематериальные активы, а также затраты организации по формированию основного стада продуктивного и рабочего скота (кроме птицы, пушных зверей, кроликов и других животных, которые учитываются в составе средств в обороте). А долгосрочные финансовые вложения представляют собой те средства, которые отвлечены из оборота предприятия и вложены в другие предприятия либо в виде долгосрочных кредитов, либо в виде приобретения акций этих предприятий. И в том, и в другом случае предприятие получает дополнительный доход в виде процентов или дивидендов.

Наибольшую часть во внеоборотных активах ОАО «Новопавловскрайгаз» занимают основные средства предприятия. Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12

* Жодзишский Д.М., аспирант АНО ВО МГЭУ

месяцев. Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода.

На ОАО «Новопавловскрайгаз» основные средства в бухгалтерском учете и отчетности отражаются по первоначальной стоимости, определяемые в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Изменение первоначальной стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации.

Движение основных средств в организации связаны с осуществлением хозяйственных операций по поступлению, внутреннему перемещению и выбытию основных средств. Все операции по движению основных средств оформляются типовыми формами первичной учетной документации. Поступающие основные средства принимает комиссия, которая назначается директором организации. Поступление основных средств оформляется актом приема-передачи основных средств (№ ОС-1). Акт составляется на каждый объект в отдельности, в нем указывают наименование объекта, год выпуска, краткую характеристику объекта, первоначальную стоимость, присвоенный объекту инвентарный номер, место использования объекта и другие сведения, необходимые для аналитического учета основных средств. После оформления комиссией акт приемки-передачи основных средств передают в бухгалтерию. К нему прилагают техническую документацию, относящуюся к данному объекту (паспорт, чертежи и т.д.). Акт приема-передачи основных средств составляется двумя сторонами: принимающей объект и передающей, с указанием времени вступления в эксплуатацию, даты изготовления, первоначальной стоимости и суммы износа в части полного восстановления. Бухгалтерия оформляет его бухгалтерской записью, то есть на первоначальную стоимость и на сумму износа.

Рассмотрим структуру и движение основных средств ОАО «Новопавловскрайгаз» за 2009 год (табл. 1).

Таблица 1

**Структура и движение основных средств
ОАО «Новопавловскрайгаз», тыс. руб.**

	Наличие на начало 2009 года		Поступило	Выбыло	Наличие на конец 2009 года	
	сумма	уд. вес, %			сумма	уд. вес, %
Здания	2 773	7,54	–	–	2 773	6,77
Сооружения и передаточные устройства	26 735	72,72	5 082	942	30 875	75,43
Машины и оборудование	803	2,18	61	–	864	2,11
Транспортные средства	5 243	14,26	11	45	5 209	12,72
Другие виды основных средств	1 209	3,28	–	–	1 209	2,95
Итого	36 763	100,00	5 154	–987	40 930	100,00

Из таблицы 1 видно, что самый высокий показатель из группы основных средств – сооружения и передаточные устройства, они составили 26 735 тыс. руб., а самый наименьший показатель из основных средств приходится на машины и оборудование, он составил всего 803 тыс. руб. Наличие основных средств на конец 2009 года составило 40 930 тыс. руб., что на 4167 тыс. руб. больше, чем на начало 2009 года.

Учет основных средств организуют так, чтобы можно было установить наличие основных средств по каждой классификационной группе и отдельно по каждому объекту, местам нахождения и источником их приобретения. Это обеспечивается аналитическим учетом основных средств на карточках, открываемых для каждого инвентарного объекта, и синтетическим учетом в целом по счету 01 «Основные средства». Установлена

единая типовая форма таких карточек ф № ОС-6. Содержание и форма инвентарных карточек зависит от вида основных средств, для каждого вида основных средств бухгалтерия открывает разные формы, которые различаются, в основном, оборотной стороной, где отражается краткая индивидуальная характеристика объекта. На лицевой стороне инвентарных карточек всех видов указывают наименование и инвентарный номер объекта, год выпуска, дату и номер акта о приемке, место нахождения, полную стоимость, нормы износа, шифр затрат, сумму износа на дату приемки или переоценки объекта. Затем в карточке отмечают дату и стоимость каждого капитального ремонта, внутреннее перемещение объекта и причину выбытия. Инвентарные карточки регистрируются в специальных описях типовой формы № ОС-7. Зарегистрированные в описи карточки помещают в картотеку основных средств.

Амортизация объектов основных средств учитывается на счёте 02 «Амортизация основных средств» и производится на предприятии линейным способом, исходя из первоначальной стоимости и нормы амортизации, исчисленной на основе срока полезного использования этого объекта. Основные средства со сроком полезного использования более 12 месяцев, но стоимостью на дату принятия к бухгалтерскому учёту не более 20 000 руб. за единицу (кроме газопроводов и сооружений на них), а также приобретенные книги, брошюры и др. издания, признаются затратами на производство (расход), списываются по мере отпуска их в эксплуатацию без оприходования в состав основных средств. При этом составляют Акт о списании основных средств по форме № ОС-4 (кроме автотранспортных средств) в двух экземплярах. В случае когда списываются автотранспортные средства, составляют Акт о списании автотранспортных средств по форме № ОС-4а также в двух экземплярах.

В процессе ревизии, монтажа или испытания оборудования при выявлении дефектов в организации составляется акт о выявленных дефектах

оборудования по форме № ОС-16 в одном экземпляре. Выбытие основных средств оформляют актом и отражают в инвентарной карточке, а затем ее изымают из картотеки. Переоцененные объекты основных средств записываются по восстановительной стоимости в разделе карточки «Реконструкции, моделирования». Сумма износа, установленная при переоценке, указывается в соответствующем разделе карточки.

Инвентарные карточки на поступившие, выбывшие и перемещенные внутри организации основные средства после соответствующих записей до конца месяца не раскладываются, а хранятся отдельно. Это необходимо потому, что на их основе ежемесячно составляется расчет амортизации основных средств и износ. Кроме того, по окончании месяца карточки с записями за данный месяц группируются по классификационным вкладам основных средств, суммируются обороты по поступлению и выбытию по каждому виду и записываются в карточку учета движения основных средств. Карточки движения основных средств (№ ОС-8) открывают в начале января на текущий год. Сначала в них указывают наличие основных средств по видам на 1 января. Затем ежемесячно после записи оборотов за месяц определяют и записывают наличие основных средств на первое число следующего месяца.

По их данным составляют оборотную ведомость движения основных средств, итоги которой, сверенные с итогами Главной книги, служат основанием для составления отчетности о наличии и движении основных средств. Учет основных средств организуется централизованно в бухгалтерии предприятия по классификационным группам в разрезе инвентарных объектов. Под инвентарным объектом понимается законченное устройство, предмет или комплекс предметов со всеми приспособлениями и принадлежностями, относящимися к данному объекту. По отдельным классификационным группам основных средств инвентарным объектом ОАО «Новопавловскрайгаз» считается по:

- зданиям – каждое здание с его внутренними устройствами (система отопления, водогазопровод, канализация, вентиляционные устройства) и надворные постройки (сарай, забор и другие);
- сооружениям – каждое обособленное сооружение с устройствами, составляющими с ним органическое целое (мост вместе с опорами, фермами, подъездами и подходами к нему);
- передаточным устройствам – каждое самостоятельное устройство, не являющееся составной частью здания или сооружения;
- силовым машинам и оборудованию – каждая силовая машина с фундаментом и всеми приспособлениями к ней и принадлежностями, приборами и индивидуальным ограждением;
- рабочим машинам и производственному оборудованию – каждый станок или аппарат, включая входящие в его состав приспособления, принадлежности и приборы, ограждение, а также фундамент, на котором смонтирован инвентарный объект;
- транспортным средствам – каждый объект транспортных средств с включением относящихся к нему приспособлений и принадлежностей (автомобиль грузовой, включая запасные колеса с камерой и покрышкой и комплект инструмента);
- инструментам и инвентарю – каждый предмет, который имеет самостоятельное назначения и не является составной частью какого-либо инвентарного объекта (машины, станки, аппараты и тому подобное).

Для обеспечения контроля за сохранностью основных фондов (средств) каждому инвентарному объекту присваивается соответствующий номер. Инвентарный номер, присвоенный объекту, проставляется на объекте и в первичных документах и сохраняется на весь период его нахождения на данном предприятии. В случае выбытия объекта его инвентарный номер не присваивается вновь поступившим объектам.

Поступление основных средств оформляется актом типовой формы № ОС–1. Акт составляется на каждый объект, к нему прилагается техническая документация на данный объект, которая после открытия бухгалтерией инвентарной карточки передается в соответствующий отдел, цех предприятия по месту эксплуатации. Акт приемки и передачи основных средств составляется двумя сторонами – принимающей объект и передающей, с указанием времени вступления в эксплуатацию, даты изготовления, первоначальной стоимости и суммы износа. Учет основных средств организуют так, чтобы можно было установить наличие основных средств по каждой классификационной группе и отдельно по каждому объекту, местам нахождения и источникам их приобретения.

Заполняются инвентарные карточки и инвентарные книги на основе первичных документов – актов, технических паспортов и прочей документации. Зарегистрированные в описи карточки помещают в картотеку основных средств. В картотеке их группируют по отраслевым классификационным группам, а внутри групп – по местам нахождения, эксплуатации и по видам. Карточки недействующих основных средств группируют отдельно.

Выбытие основных средств оформляют актом и отражают в инвентарной карточке, а затем ее изымают из картотеки. По данным карточек составляют оборотную ведомость движения основных средств, итоги которой, сверенные с итогами Главной книги, служат основанием для составления отчетности о наличии и движении основных средств.

Перемещение основных средств из одного цеха и участка в другие в пределах предприятия осуществляется по распоряжению руководителя предприятия и оформляется накладной (№ ОС–2). Накладная выписывается в двух экземплярах при передаче основных средств из запаса в эксплуатацию и из цеха в цех, отдел и так далее. Бухгалтерия на основании первого экземпляра осуществляет запись в инвентарной карточке и пере-

кладывает ее по месту нового нахождения, эксплуатации. Сдатчик на основании 2-го экземпляра накладной отмечает в инвентарном списке о выбытии объекта. Причинами выбытия основных средств из предприятия могут быть: ликвидация инвентарного объекта полностью при разборке или демонтаже в силу ветхости и износа, а также уничтожения при стихийных бедствиях и так далее; ликвидация части инвентарного объекта в связи с его перестройкой, переоборудованием, модернизацией; передача основных средств другим предприятиям.

Для определения непригодности к дальнейшему использованию тех или иных основных средств на предприятии создается постоянно действующая комиссия. Ликвидацию объектов (слом, разборку, демонтаж) комиссия оформляет актом о ликвидации основных средств. На основании акта, утвержденного руководителем предприятия, бухгалтерия отмечает в инвентарной карточке и в описи инвентарных карточек дату выбытия объекта и номер акта о ликвидации. Акт является основанием для сдачи на склад оставшихся в результате ликвидации запасных частей, материалов, металлолома и тому подобное. Затраты по ликвидации объекта (разборка, снос, перевозка) также указываются в акте. Бухгалтерия обрабатывает этот акт с выявлением результатов от ликвидации объекта.

Основные средства передаются другим предприятиям безвозмездно по распоряжению вышестоящей организации по первоначальной стоимости с одновременной передачей сумм начисленного износа на полное восстановление. Передачу оформляют актом приемки–передачи основных средств (ф. № ОС–1). На основании акта осуществляют запись о выбытии в инвентарной карточке переданного объекта и отметку в описи инвентарных карт.

Синтетический учет основных средств на ОАО «Новопавловскрайгаз» осуществляется на счетах: 01 «Основные средства»; 02 «Амортизация основных средств»; 08 «Вложения во внеоборотные активы». Счет 01 «Ос-

новные средства» предназначен для получения информации о наличии и движении принадлежащих организации на правах собственности основных средств, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации или принятых для эксплуатации на правах аренды. Этот счет по отношению к балансу является активным и размещается в первом разделе актива баланса, а по содержанию относится к группе инвентарных счетов. По его дебету учитывается остаток и поступления, а по кредиту – выбытие основных средств.

Оприходованные основные средства, внесенные учредителями в счет их вклада в уставный капитал, оформляются следующей бухгалтерской записью:

Дебет счета 01 «Основные средства»,

Кредит счета 75 «Расчеты с учредителями».

Основные средства, приобретенные за плату у других предприятий или лиц, а также созданные на самом предприятии, отражаются:

Дебет счета 01 «Основные средства»,

Кредит счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Основные средства, поступившие от других организаций и лиц безвозмездно, а также в качестве субсидий правительственных органов, отражаются по дебету счета 01 «Основные средства» и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» (по основным средствам производственного назначения) и счета 84 «Нераспределенная прибыль (не покрываемый убыток)» (по основным средствам непроизводственного назначения). При поступлении оборудования, требующего монтажа, его оприходуют по фактической себестоимости приобретения по дебету счета 07 «Оборудование к установке» и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и других счетов.

При строительстве объектов подрядным способом заказчик передает оборудование для монтажа строительной организации по акту передачи

оборудования. При этом оборудование продолжает учитываться на счете 07 «Оборудование к установке». После сдачи строительной организацией оборудования в монтаж на основании справок о выполненных работах или актах инвентаризации незавершенного производства строительных работ стоимость оборудования списывают у заказчика с кредита счета 07 «Оборудование к установке» в дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». При осуществлении строительно-монтажных работ хозяйственным способом переданное в монтаж оборудование списывают с кредита счета 07 «Оборудование к установке» в дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учёта и отчётности производят инвентаризацию всего имущества, в том числе и объектов основных средств, проводят на ОАО «Новопавловскрайгаз» один раз в три года по состоянию на 1 ноября отчётного года. Цель инвентаризации – выявить фактическое наличие и качественное состояние основных средств предприятия, проверить техническую документацию (паспорт, характеристику, проекты и т.д.), уточнить данные бухгалтерского учета. Инвентаризацию проводит комиссия, назначенная приказом руководителя предприятия. В задачу комиссии входит и проверка правильности использования и хранения основных средств. Она должна выявить ненужные предприятию машины, оборудование и другие основные средства и составить по ним отдельные ведомости. В результате проведения инвентаризации составляется инвентаризационная опись. Инвентаризационная опись основных средств составляется в одном экземпляре комиссией по каждому местонахождению ценностей и должностному лицу, ответственному за сохранность основных средств. Опись подписывается комиссией, материально ответственными лицами и передается в бухгалтерию.

Повышение эффективности основных средств выражается прежде всего в увеличении объема хозяйственной деятельности, получаемого без

дополнительных капитальных вложений. Эффективность использования основных средств во многом зависит от производственных особенностей той или иной отрасли хозяйства, достигнутого уровня организации, технологии и других факторов.

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижения налога на имущество и увеличения балансовой прибыли.

Улучшения использования основных средств ОАО «Новопавловск-крайгаз», на наш взгляд, можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени. Технический прогресс создает новые виды средств труда, совер-

шенствует действующие, т.е. расширяет возможности основных средств. Можно считать, что технический прогресс – основное направление повышения фондоотдачи. Именно технический прогресс органически связан с вложением капитальных средств и определяет возможности увеличения эффективности их использования.

Базируясь на существующих различиях между подходами отечественных и международных стандартов, нами рекомендуются следующие предложения по дальнейшему развитию бухгалтерского учета производственных внеоборотных активов в отношении производственных внеоборотных активов в целом (касательно норм ПБУ 6/01 и ПБУ 14/2000):

1) исключить условие принятия активов к бухгалтерскому учету, в соответствии с которым организацией не предполагается перепродажа актива (продажа в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев);

2) порядок отражения величины уценки активов на счете учета нераспределенной прибыли заменить на порядок, предусматривающий ее отражение в качестве прочих доходов и расходов. При этом результаты переоценки производственных внеоборотных активов следует отражать не на начало отчетного года, а заключительными оборотами декабря предыдущего отчетного года, а в отчетности – по отдельной строке в отчете о прибылях и убытках с соответствующими разъяснениями в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности организации;

3) исключить требование об обязательном ежемесячном начислении амортизации и запрет приостанавливать такое начисление в течение срока полезного использования активов. При этом возможность не начислять амортизацию не должна зависеть только от консервации актива;

4) предусмотреть вместо трех существующих способов амортизации (линейного способа, способа уменьшаемого остатка и способа списания

стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования) один временной способ начисления амортизации;

5) предусмотреть в качестве одного из условий признания основных средств наличие у организации контроля над активом;

6) объединить такие самостоятельные условия признания основных средств, как способность актива приносить организации экономические выгоды в будущем и предназначение актива для использования в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг для управленческих нужд организации и т.д.;

7) предусмотреть в качестве условия признания основных средств возможность достоверно определить первоначальную стоимость актива;

8) предусмотреть в качестве условия признания основных средств наличие у актива материально-вещественной формы;

9) установить такой порядок проведения переоценки основных средств, в соответствии с которым пересчитывается остаточная стоимость актива по текущей рыночной стоимости. В связи с этим отменить соответствующий пересчет амортизации;

10) запрет каким-либо образом отражать результаты переоценки основных средств в бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года заменить на порядок раскрытия информации о результатах переоценки основных средств в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года;

11) предусмотреть возможность изменять установленный организацией срок полезного использования основных средств в зависимости от изменения периода оборота актива в организации;

12) предусмотреть выбор способа амортизации основных средств (динамики списания стоимости) исходя из поступления будущих экономических выгод от их использования;

13) отменить необходимость установления способа амортизации (единой динамики) по группе однородных объектов основных средств;

14) установить порядок расчета ежемесячной величины амортизации на основе выбранного способа амортизации (установленного коэффициента) и, соответственно, отменить расчет годовой суммы амортизационных отчислений с последующим начислением амортизации в размере 1/12;

15) предусмотреть возможность изменять установленный организацией способ амортизации основных средств (коэффициент) в зависимости от изменений в поступлениях экономических выгод.

Принимая во внимание, что развитие бухгалтерского учета является неотъемлемой частью развития рыночных отношений, очевидно, что информация, формируемая в отчетности, должна максимально достоверно характеризовать финансовое положение организации. В этой связи можно предположить, что полученные выводы и разработанные предложения будут способствовать созданию условий для дальнейшего развития бухгалтерского учета основных средств, что позволит формировать качественную и полезную для заинтересованных пользователей финансовой отчетности информацию об имущественном и финансовом положении организации посредством отражения в бухгалтерском учете и отчетности достоверной информации о состоянии производственных внеоборотных активов.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч. II: Федеральный закон от 26.01.1996 г. + №14-ФЗ в редакции от 07.02.2011 г. №4-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
2. О бухгалтерском учете: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ в редакции от 28.09.2010 г. № 243-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (утв. Приказом Минфина РФ от 6.10.2008 г. № 106н, ред. от 11.03.2009 г.) // СПС Консультант Плюс : Высшая школа.

4. Бухгалтерский финансовый учет : учебник для вузов / под ред. проф. Ю.А. Бабаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 650 с.

*Жодзишский Д.М.**

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях развития российской экономики возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином «государственно-частное партнерство» (ГЧП). ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики [1].

Развивающееся партнерство, в отличие от традиционных административных отношений, создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. При этом принципиально

* Жодзишский Д.М., аспирант АНО ВО МГЭУ

важен комплекс вопросов, связанных с перераспределением правомочий собственности, неизбежно возникающим в процессе перерастания преимущественно административно-властных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон. Более того, некоторые устоявшиеся формы партнерства, например концессии, нередко расцениваются как своего рода косвенная приватизация или же ее полноценная альтернатива, то есть трактуются как вторжение в систему отношений собственности. В строгом смысле партнерства действительно институционально преобразуют сферы деятельности, традиционно относящиеся к ведению государства, но не выводят их полностью за его пределы.

Соответственно разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках партнерства обычно касается не всего комплекса правомочий, на которые распадается в хозяйственном обороте суверенное право титульного собственника, а лишь некоторых из них. Речь идет о таких ключевых правомочиях, как право контроля над использованием активов, право на доход, право на управление, а также право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и право на переуступку тех или иных собственнических правомочий другим лицам.

Масштабный опыт перераспределения правомочий собственности между государством и частным бизнесом имеется в так называемых секторах общественных услуг (в частности, в инфраструктурных отраслях). Именно там исторически сложились традиции делегирования государством ряда ключевых правомочий частному сектору. Государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами, чем и объясняется тенденция к сохранению ряда отраслей и производств в государственной собственности. В то же время частному предпринимательству присущи мобильность, высокая эффективность ис-

пользования ресурсов, склонность к инновациям. Задействовать преимущества обеих видов собственности без глубоких социальных перемен и потрясений можно в рамках государственно-частного партнерства. Накопленный к настоящему времени арсенал форм и методов ГЧП позволяет при сохранении важнейших национальных объектов в государственной собственности передавать часть правомочий собственника частному сектору. Имеются в виду прежде всего такие функции, как сооружение, эксплуатация и содержание объектов производственной и социальной инфраструктуры, а также управление ими. Таким образом, в традиционно государственную сферу экономики привносятся своего рода частные товары и услуги, что создает условия для эффективного функционирования указанных объектов, оптимального управления ими, рационального использования ресурсов.

В течение многих десятилетий продолжаются теоретические дискуссии по проблемам гносеологических корней и сущностной природы общественных интересов и предпочтений, общественных благ и их соотносительности с рыночной средой [2]. В неоклассической экономической теории обсуждается возможность перехода от абсолютного доминирования индивидуализма к включению в господствующую парадигму категории общественных интересов и благ, природа и генезис которых и являются главным предметом дискуссий [3]. При этом соблюдение неолиберальных принципов требует сохранить постулат о разумном ограничении вмешательства государства в экономику; более того, отождествление государства и общественного интереса теоретически допускается в ограниченных пределах.

Для целей нашего анализа важно, что государство рассматривается как своего рода агентство по производству общественных (публичных) благ, которое не может базироваться только на рыночных принципах. Часть этих благ оно может производить самостоятельно, а часть – путем

привлечения ресурсов и возможностей частного сектора. Методологическая сложность заключается в характере самих публичных благ, причем оценки природы их полезности весьма неоднозначны.

Мучительный «парадокс публичных благ» удастся разрешить и существенно упростить задачу, если ввести в анализ хорошо известное юристам емкое понятие суверенности, когда в качестве суверена рассматривается именно государство. Присущее государству свойство суверенности означает, что оно выступает как единый и единственный субъект и публично-правовых (носитель власти), и гражданско-правовых (участник хозяйственного оборота) отношений.

Государство при всех условиях остается субъектом публично-правовых отношений. Это обстоятельство оказывается ключевым и для гражданско-правовых отношений, в которые государство как суверен не может вступать в качестве рядового субъекта гражданского права. Именно поэтому нельзя ставить вопрос об изначальной равноправии государственного и частного партнеров в проектах ГЧП. Такое равноправие наступает только тогда, когда на основе суверенных прав государства в соглашении о ГЧП определены условия и особенности реализации гражданско-правовых отношений. Иными словами, государство как суверен становится особым субъектом гражданского права. Это выражается, во-первых, в том, что государство само определяет правовые рамки, которыми должны руководствоваться все остальные субъекты гражданско-правовых отношений; во-вторых, оно сохраняет властные функции, даже вступив на началах равенства сторон в указанные отношения, так как может принимать административные акты, это равенство игнорирующее. Предполагается, что государство участвует в гражданском обороте не в своих специфических интересах, а в целях наиболее эффективного отправления публичной власти.

В соответствии с этим проекты ГЧП представляют собой не простое сложение ресурсов, а совершенно особую конфигурацию интересов и соответствующих правомочий партнеров. Во-первых, государство как одна из сторон партнерства выступает в роли носителя общественно значимых интересов и целей, причем исполняет не только целеполагающую, но и контрольную функции. Во-вторых, выступая в роли участника хозяйственного оборота, оно заинтересовано как в эффективности общих результатов проекта ГЧП, так и в обеспечении собственного коммерческого эффекта. Наконец, частный партнер, как всякий нормальный предприниматель, преследует цель максимизации прибыли. Поэтому в сегменте коммерческих (в отличие от сегмента реализуемых государством общественных) интересов между партнерами вполне уместен и даже необходим торг о возможном разделе возникающих рисков, о характере делегируемых правомочий и условиях их передачи и использования.

Модели и структура ГЧП разнообразны, но при этом существуют некоторые характерные черты, позволяющие выделить партнерство в самостоятельную экономическую категорию. Оно возникает как формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая для достижения тех или иных целей и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон. Исходя из опыта стран с развитой рыночной экономикой, можно назвать следующие черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса:

- определенные, часто длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10–15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование нескольких участников;
- обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит борьба между несколькими потенциальными участниками;
- специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, практическая реализация услуг потребителям;
- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон [4].

Очевидно, обе стороны партнерства заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП облегчают выход на мировые рынки капиталов, стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе развиваются местные рынки капитала, товаров и услуг.

Каждый партнер вносит свой вклад в общий проект. Так, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству. При этом обычно внедряются более эффективные методы работы, совершенствуются техника и технологии, возникают новые формы организации производства, создаются новые предприятия, в том числе с иностранным капиталом, налаживаются эффективные кооперационные связи с поставщиками и подрядчиками. На рынке труда, как правило, по-

вышается спрос на высококвалифицированных и хорошо оплачиваемых работников.

Со своей стороны государство обеспечивает правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых ресурсов. В ГЧП оно получает возможность заняться исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Так, по мере развития ГЧП в сфере инфраструктуры государство может постепенно смещать акценты в своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. Неизбежные предпринимательские риски при этом перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в итоге выигрывает общество как потребитель более качественных услуг.

Степень фактического участия частного предпринимательства в совместных государственно-частных проектах может повышаться или, напротив, понижаться в зависимости от избранной формы партнерства и масштабов передачи правомочий собственника частному предприятию. Крайние варианты представляют собой либо простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, либо полную приватизацию, то есть окончательную передачу прав собственности от государства частному предпринимателю. Между этими полюсами расположено множество возможных вариантов и форм государственно-частных партнерских отношений, базирующихся на различной степени переуступки тех или иных правомочий собственника от государства частному предпринимателю на срок и на условиях, предусмотренных соответствующим соглашением.

России еще предстоит пройти сложнейший путь экономической и правовой квалификации многочисленных форм государственно-частного партнерства. При этом важно юридически правильно оценить роль госу-

дарства не только как главного регулятора, но и как представителя и защитника общественных интересов и потребностей, то есть того, что в европейской юридической традиции подразумевается под публичным правом, публичным интересом, публичной службой, публично-правовыми имущественными отношениями и публично-правовой собственностью. Этот срез отношений не укладывается полностью в нормы гражданского права.

Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На долю городов и поселков (коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации множества проектов социального значения в области дорожного и транспортного хозяйства, социальной инфраструктуры, водного хозяйства и водоочистных сооружений, охраны окружающей среды, жилищного строительства, энерго- и газообеспечения. При этом главная проблема, с которой сталкиваются коммунальные власти, состоит в недостатке финансовых ресурсов. Поэтому привлечение частного капитала к решению насущных социально-экономических задач на уровне местного самоуправления стало обычной практикой во всем мире.

Для России эти черты ГЧП особенно важны, потому что в нашей правовой системе отсутствует корректное разделение на публично-правовые и гражданско-правовые отношения, что уже сказывается на реализации и мегапроектов, и ФЦП, и конкретных инвестиционных проектов. Аморфность отношений отпугивает потенциальных крупных инвесторов. Поэтому в ближайшее время предполагается сделать первые шаги по введению в российское право категории публичных лиц и публично-правовых отношений.

Список литературы

1. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России : аналитический доклад. – М. : Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006. – С. 14.
2. Рубинштейн А. «Группы и их интересы»: приглашение к дискуссии // Вопросы экономики. 2006. № 11.
3. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М. : Наука, 2005. – С. 28, 36.
4. Государство и бизнес: институциональные аспекты. – М. : ИМЭМО РАН, 2009.

*Зайцева Н.В.**

ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ АКЦЕНТУАЦИЙ ХАРАКТЕРА НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАРКОТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Выбор данной темы обусловлен высокой распространенностью наркомании, значительным ущербом, который причиняет это заболевание подросткам и, как следствие, обществу. Опасность наркотизации состоит в неотвратимости ее распространения, поражении наиболее молодого и незащищенного поколения, глубине проникновения в человеческую психологию и слабой защищенности от воздействия наркотиков. Предотвращение этой убийственной опасности определяется осознанием вреда наркомании, мобилизацией усилий человека на воспрепятствование ей, систематизацией борьбы с ней и применением конкретных мер. Одна из главных задач – выявление сущности вреда наркотиков, форм и путей их воздействия на подростка.

Важная составляющая – изучение причин обращения подростков к наркотикам и профилактические меры.

* Зайцева Н.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

В настоящее время становится все более очевидным рост наркотизации среди подросткового поколения. Безнравственность, алкоголизм и наркомания – это агрессивные вызовы, которые создали серьезные угрозы экономической, политической, оборонной, духовной, физической и в конечном счете – государственной безопасности страны. Это происходит в основном за счет подрастающего поколения. По данным психологических исследований, около семидесяти процентов наркоманов впервые приобщились к наркотикам в несовершеннолетнем возрасте.

По субъектам Российской Федерации в 2004 году количество наркоманов, не охваченных постоянным врачебным контролем, составляет около 2,2 млн. человек. А по данным исследований целевой программы «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2005–2009 годы», можно увидеть цифру 6 млн. человек, имеющих опыт употребления наркотических средств. Не наркоманов, а тех, кто хоть раз попробовал наркотики. Что же касается больных наркоманией, их в нашей стране около пятисот тысяч. И это только по нашей стране.

В мире, по данным ООН, насчитывается более 200 миллионов человек в возрасте от 14 до 65 лет, имеющих опыт потребления наркотических средств, – почти пять процентов населения планеты. Показатели по Российской Федерации не намного отстают от среднемирового показателя. На 1 января 2008 года постоянное население России составляло 143,5 млн. человек. За вычетом младенцев и глубоких стариков выходит, что у нас с наркотиками уже знакомы более 4 процентов граждан активного возраста. Существующий в России характер приобщения к наркотикам носит угрожающий характер, так как, по данным ООН, если наркомания поражает 7 процентов населения страны, то наступает необратимый процесс распада нации.

Наркоманию можно рассматривать как социально заразное заболевание, распространение которого происходит внутри социальных групп. Поэтому невозможно изолированное существование наркомана в среде – рано или поздно вокруг него формируется группа, вовлекаемая в сферу потребления наркотиков. Важнейшим фактором защиты подрастающего поколения от наркотиков является профилактика.

Экспериментальная работа проводилась на базе двух наркологических диспансеров г. Москвы – № 6 Юго-Восточного округа и № 16 Северо-Восточного округа.

Было исследовано 45 зависимых от наркомании молодых людей. В исследование были включены подростки обоих полов в возрасте от 14 до 18 лет.

Для исследования молодые люди, имеющие зависимость от наркотиков, подразделялись на 2 группы.

В первой группе 23 человека (51%): возбудимые черты характера были обусловлены конституциональными факторами. Нарушения поведения, выражающиеся в повышенной возбудимости, агрессивности, несдержанности, были свойственны этой группе лиц уже с детского возраста (4–6 лет). В дальнейшем к повышенной аффективной возбудимости присоединялись и другие патохарактерологические нарушения: своеобразная демонстративность, склонность к возникновению «вспышек» и асоциальное поведение.

Вторую группу – 22 человека (49%) составили лица, имеющие ярко выраженные характерологические особенности эмоционально-волевых свойств личности. С младшего возраста для них была характерна двигательная расторможенность, крайняя изменчивость настроения в зависимости от внешних обстоятельств, повышенная внушаемость, чрезмерное стремление к получению примитивных удовольствий.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что у участников первой группы: лица с эпилептоидными чертами характера составили 4 человека. Для данной группы подростков был характерен ряд специфических особенностей. Прежде всего это выражалось в склонности данной группы подростков к перепадам настроения (как без видимой причины, так и под влиянием внешних факторов) с преобладанием злобно-тоскливого настроения. Молодым людям были свойственны такие черты, как настойчивость, подозрительность, недоверие, придирчивость, педантичность наряду с импульсивностью и раздражительностью.

Сравнительно большую группу составили лица с истерическими чертами характера – 4 человека. Значительно чаще в этой группе зависимых встречались женщины. Главный личностный радикал – «жажда признания» (по Schneider, 1923) – проявлялся уже с детского возраста стремлением привлечь к себе внимание любыми способами, демонстративностью, театральностью поведения, склонностью к фантазированию и преувеличению своих способностей. С достаточным постоянством проявлялись эмоциональная неустойчивость, капризность, лживость, эгоцентризм, незрелость психики.

Неустойчивые черты характера также выявлялись у 7 человек. Наиболее характерными для этой группы являлись повышенная внушаемость, податливость внешним влияниям, крайняя изменчивость интересов, чувство долга. Типичным являлась склонность к реакциям имитации. На трудные ситуации неустойчивые реагировали по-разному: чаще формы реагирования оформлялись по истерическому, возбудимому или астеническому типам.

Лица с преобладанием астенических и тревожно-мнительных черт характера составили 2 человека. Уже в дошкольном и младшем школьном возрасте у данной группы зависимых отмечались склонность к возникновению страхов, тревожных опасений, особая мнительность, моторная не-

ловкость. Характерными для них были повышенная раздражительность, быстрая истощаемость психических процессов, слабая переносимость психических и физических нагрузок.

Шизоидный тип личности встретился у 6 человек. Наиболее типичными чертами являлись замкнутость, сниженная потребность в контактах, невыразительность эмоций, ранимость, склонность к демагогии.

По результатам тестирования можно сделать вывод, что у участников второй группы: лица с лабильным типом составили 5 человек. Главная черта этого типа – крайняя изменчивость настроения, которое меняется слишком часто и чрезмерно круто от ничтожных и даже незаметных для окружающих поводов. От настроения момента зависит и сон, и аппетит, и работоспособность, и общительность. Чувства и привязанности искренни и глубоки, особенно к тем лицам, кто сами к ним проявляют любовь, внимание и заботу. Велика потребность в сопереживании. Тонко чувствуют отношение к себе окружающих даже при поверхностном контакте. Всякого рода эксцессов избегают. К лидерству не стремятся. Тяжело переносят утрату или эмоциональное отвержение со стороны знакомых лиц. Самооценка отличается искренностью и умением правильно подметить черты своего характера. Чтобы отключиться от неприятностей и трудностей, может появиться желание «забыться». Подобный мотив нередко становится причиной аддиктивного поведения – предпочитают эйфоризирующие средства. Риск развития зависимости гораздо выше, чем у гипертимов. Обнаружив возможность «исправить настроение» искусственным путем, могут все чаще прибегать к этому способу.

Лица с эпилептоидным типом составили 6 человек. Главной чертой является склонность к состояниям злобно-тоскливого настроения с постепенно накапливающим раздражением и поиском объекта, на котором можно было бы сорвать зло. С этими состояниями обычно связана аффективная взрывчатость. Аффекты не только сильны, но и продолжительны.

Большим напряжением отличается инстинктивная жизнь. Любовь почти всегда окрашена ревностью. Алкогольные опьянения часто протекают тяжело – с гневом и агрессией. Лидерство проявляется стремлением властвовать над сверстниками. Неплохо адаптируются в условиях строгого дисциплинарного режима, где стараются подольститься к начальству показной исполнительностью и завладеть положением, дающим власть над другими подростками. Инертность, тугоподвижность, вязкость накладывают отпечаток на всю психику – от моторики и эмоций до мышления и личностных ценностей. Мелочная аккуратность, скрупулезность, дотошное соблюдение всех правил, даже в ущерб делу, допекающий окружающих педантизм обычно рассматриваются как компенсация собственной инертности. Самооценка обычно однобокая: отмечается приверженность к порядку и аккуратности, нелюбовь к пустым мечтаниям и предпочтение жить реальной жизнью; в остальном обычно представляют себя гораздо более конформными, чем есть на самом деле. От первых в жизни опьянений может пробудиться желание напиваться до «отключения». Наркотиков нередко боятся, опасаются повредить здоровье или страшатся оказаться в рабской зависимости от источников снабжения ими. Но если все же начинают злоупотребление наркотиками или другими токсическими средствами, то патологическое влечение к ним пробуждается быстро и проявляется сильно. Поэтому среди подростков-наркоманов представители эпилептоидного типа составляет значительный процент.

Лица с астено-невротическим типом составили 4 человека. Главными чертами является повышенная утомляемость, раздражительность и склонность к ипохондрии. Утомляемость особенно проявляется при умственных занятиях и в обстановке соревнований. При утомлении аффективные вспышки возникают по ничтожному поводу. Самооценка обычно отражает ипохондрические установки.

Лица с шизоидным типом составили 7 человек. Главными чертами являются замкнутость и недостаток интуиции в процессе общения. Трудно устанавливать неформальные, эмоциональные контакты – эта неспособность нередко тяжело переживается. Быстрая истощаемость в контакте побуждает к еще большему уходу в себя. Недостаток интуиции проявляется неумением понять чужие переживания, угадать желания других, догадаться о невысказанном вслух. К этому примыкает недостаток сопереживания. Внутренний мир почти всегда закрыт для других и заполнен увлечениями и фантазиями, которые предназначены только для услаждения самого себя, служат утешению честолюбия или носят эротический характер. Увлечения отличаются силой, постоянством и нередко необычностью, изысканностью. Богатые эротические фантазии сочетаются с внешней асексуальностью. Алкоголизация и делинквентное поведение встречаются нечасто. Труднее всего переносятся ситуации, где нужно быстро установить неформальные эмоциональные контакты, а также насильственное вторжение посторонних во внутренний мир. Самооценка обычно неполная: хорошо констатируется замкнутость, трудность контактов, непонимание окружающих, другие особенности подмечаются хуже. В самооценке иногда подчеркивается неконформизм. Аддиктивное поведение составляет для них определенную угрозу. Особенно привлекательны те средства, которые способствуют аутистическому фантазированию или служат «коммуникативным допингом» – облегчают контакты со сверстниками, особенно неформальные.

Лица с неустойчивым типом составили 2 человека. Главная черта – нежелание трудиться – ни работать, ни учиться, постоянная сильная тяга к развлечениям, удовольствиям, праздности. При строгом и непрерывном контроле нехотя подчиняются, но всегда ищут случай отлынивать от любого труда. Полное безволие обнаруживается, когда дело касается исполнения обязанностей, достижения целей, которые ставят перед ними род-

ные, общество в целом. С желанием поразвлечься связаны делинквентность и ранняя алкоголизация. Тянутся к уличным компаниям. Из-за трусости и недостаточной инициативности оказываются там в подчиненном положении. Контакты всегда поверхностны. Романтическая влюбленность несвойственна, сексуальная жизнь служит лишь источником наслаждений. К своему будущему равнодушны, планов не строят, живут настоящим. От любых трудностей и неприятностей стараются убежать и не думать о них. Слабоволие и трусость позволяют удерживать их в условиях строгого дисциплинарного режима. Бездзорность быстро оказывает пагубное действие. Самооценка обычно неверная – легко приписывают себе гипертимные или конформные черты. Представители этого типа составляют контингент высокого риска и для развития алкоголизма, в том числе раннего, и наркомании, и токсикомании.

Лица с конформным типом составили 2 человека. Главная черта – постоянная и чрезмерная конформность к привычному окружению, к своей среде. Живут по правилу: думать «как все», поступать «как все», стараться, чтобы все у них было «как всех» – от одежды до суждений по животрепещущим вопросам. Становятся целиком продуктом своего окружения: в хороших условиях старательно учатся и работают, в дурной среде со временем прочно усваивают обычаи, привычки, манеру поведения. Поэтому «за компанию» легко спиваются. Конформность сочетается с поразительной некритичностью, истиной считают то, что поступает через привычный канал информации. Поэтому добавляется консерватизм: новое не любят потому, что не могут к нему быстро приспособиться, трудно осваиваются в непривычной обстановке. Нелюбовь к новому легко проявляется неприязнью к чужакам. Наиболее успешно работают, когда не требуется личной инициативы. Плохо переносят крутую ломку жизненного стереотипа, лишение привычного общества. Самооценка может быть неплохой.

Таким образом, были тщательно проанализированы обе группы зависимых подростков и выявлены особенности проявления акцентуаций характера при формировании наркотической зависимости.

Было выявлено, что у участников 2-й группы на первое место при формировании зависимости от наркотиков выходят аффективные и поведенческие расстройства. На всех этапах формирования зависимости аффективные расстройства сопровождаются поведенческими нарушениями. Как правило, при наличии акцентуаций и психопатий практически всегда присутствует напряженность и возбужденность при приеме наркотиков и даже мысли о нем. В дальнейшем нарастает враждебность, агрессивность, негативное отношение как к врачам, так и к родственникам. По поведенческому компоненту достаточно точно можно определить выраженность акцентуации характера и аддиктивное поведение.

У всех акцентуированных подростков с наркоманией наблюдались расстройства сна, которые были самым распространенным среди обследуемых.

Аффективную фазу формирования зависимости у акцентуированных подростков всегда сопровождали нарушения в вегетативной нервной системе, которые проявлялись в усилении блеска глаз, расширении зрачков и глазных щелей, бледности и сухости кожных покровов, учащении дыхания.

Данное исследование показывает, что вслед за выравниванием вегетативных расстройств наблюдается улучшение эмоционального фона, что позволяло говорить о дезактуализации патологического влечения или нормализации состояния. Так же мы видим, что подростки с астеническими, психастеническими и шизоидными чертами склонны к проявлению невротических реакций со сдвигом настроения, плаксивостью, расстройствами сна и аппетита. Становится ясно, что формирование признаков зависимости от наркомании у подростков с акцентуацией характера гораздо короче

и что акцентуации характера влияют на причины употребления наркотиков, мотивы возникновения зависимости и особенности протекания аддиктивного поведения.

Психологическая диагностика зависимости от наркомании тесно связана с выявлением акцентуации характера для дальнейшей профилактической работы с зависимым человеком, коррекции его личностных качеств и прогноза его поведения.

При диагностике зависимости от наркомании у акцентуированных личностей исследовались неблагоприятные микросоциальные условия (воспитание одним родителем, чаще матерью), гипоопека (воспитание в условиях вседозволенности), частые конфликты и скандалы между родителями и другие стрессовые события. Особое внимание привлекали такие факторы, как утрата одного из родителей в возрасте до 5 лет. Распад родительской семьи в возрасте до 16-ти лет, неровное поведение родителей в семье.

Вышеперечисленные факторы высоко коррелируют с нарушениями поведения у подростков и играют важную роль в формировании и проявлении акцентуации характера.

На сегодняшний день специальных методов психологической диагностики, точно определяющих стадию зависимости от наркотиков, не существует.

Современное психологическое обследование может дать ответы лишь на некоторые вопросы, которые важны для психологической диагностики. Психологу необходимо четко сформулировать вопросы, на которые ему бы хотелось получить ответ.

Таковыми вопросами являются:

1) может ли данный подросток быть отнесен к контингенту высокого риска злоупотребления наркотическими веществами (риск аддиктивного поведения);

2) может ли он быть отнесен к контингенту высокого риска формирования зависимости при наличии уже имеющегося аддиктивного поведения (риск развития наркомании);

3) выявляются ли патопсихологические признаки органического поражения головного мозга;

4) имеются ли данные об интеллектуальной недостаточности или о низком уровне интеллекта (так называемая пограничная умственная отсталость);

5) есть ли признаки, указывающие на возможность скрытой депрессии или высокого риска развития депрессивного состояния;

6) каковы основные личностные особенности подростка – тип акцентуации характера, личностный профиль и т.п.;

7) можно ли заподозрить диссимуляцию (преуменьшение злоупотребления) или аггравацию (преувеличение злоупотребления);

8) выявляются ли определенные личностные проблемы, подавляемые и скрываемые, но тяжело переживаемые;

9) имеются ли признаки высокого риска делинквентности и социальной дезадаптации.

Могут быть поставлены и другие вопросы. В зависимости от особенностей случая психолог определяет наиболее важные из них.

Психолог подбирает методы, адекватные для поиска ответа на данные вопросы, проводит обследование и составляет заключение по полученным результатам.

Признаками высокого риска аддиктивного поведения служат неустойчивый тип акцентуации характера и черты этого же типа в сочетании с другими (гипертимно-неустойчивый, лабильно-неустойчивый, истероидно-неустойчивый, эпилептоидно-неустойчивый, шизоидно-неустойчивый, смешанные типы). Другим признаком служит высокий показатель по шка-

ле психологической склонности к наркотизации патопсихологического диагностического опросника (ПДО) для подростков.

Наоборот, диагностика сенситивного типа и психастенического типа скорее свидетельствует об устойчивости в отношении аддиктивного поведения.

Признаками высокого риска формирования зависимости от наркотиков при наличии аддиктивного поведения служит прежде всего «органический патопсихологический симптомокомплекс». Одним из приемов выявления этих признаков могут быть «рисуночные пробы» - на рисунках видны прерывистые, дрожащие линии, наклонные фигуры. Эти пробы, однако, дают те же результаты, если абстиненция сопровождается тремором. Применяются также методы исследования внимания и памяти. В различных тестах выявляется истощаемость (но она может быть следствием астении).

При патохарактерологическом обследовании признаками риска являются эпилептоидный и шизоидный типы акцентуации характера. Об интеллектуальной недостаточности чаще всего судят по тесту Векслера. Разработан его вариант для детей и подростков – WISC [Wecksler Intelligens Scale for Children, 1949], адаптированный на русском языке в 1977 году Панасюком А.Ю. Показателем служит вычисляемый на основании выполнения задания IQ (Intellectual Quotient) – коэффициент интеллектуальности, принятый для этой цели экспериментами ВОЗ. Средней нормой считается 100, но в современной здоровой популяции в нашей стране у большинства величины обычно выше 100. К дебильности относят величины от 70 до 50 (ниже 50 – имбецильность). От 90 до 70 считается областью пограничной, свидетельствующей о низком интеллекте, но не расцениваемом как дебильность.

Среди подростков-наркоманов преобладают те, у кого средний уровень интеллекта (90–100) или уровень «низкой нормы» (80–90).

Существуют и другие методы оценки развития интеллекта, они обычно используются реже.

Признаки скрытой депрессии или высокого риска ее развития могут быть выявлены с помощью специальной шкалы депрессии (Dp) при обработке результатов обследования, полученных с помощью патохарактерологического диагностического опросника (ПДО) для подростков. В пользу депрессии свидетельствуют низкие показатели гипертимности ($\Gamma \leq 2$), высокая сенситивность ($C \geq 7$), низкая неустойчивость ($H \leq 2$), повышенная откровенность ($T > D$) и у мальчиков – преобладание черт фемининности над маскулинностью ($\Phi > M$). Против депрессии говорят высокие показатели гипертимности ($\Gamma \geq 7$), истероидности ($I \geq 7$) и неустойчивости ($H \geq 7$), а также склонность к диссимуляции (D выше T на 4 балла и больше). О скрытой депрессии или ее высоком риске свидетельствует преобладание показателей «за» над показателями «против» не менее чем на 2 балла.

Другим приемом для оценки депрессивности служит MMPI (Minnesota Multiphase Personal Inventory), адаптированный в нашей стране в нескольких вариантах.

Среди основных шкал MMPI имеется шкала 2 (шкала депрессии), а также несколько дополнительных шкал, менее употребляемых. Высокие показатели по шкале 2 говорят о сниженном настроении, пессимистическом отношении к будущему, низкой самооценке и т.п.

Наконец о депрессии можно судить по проективным тестам: тематический апперцептивный тест – ТАТ, тест Роршаха и др.

Патохарактерологическое обследование с помощью ПДО дает не менее полное представление о личности подростка. Его можно использовать с 14 лет. Кроме определения типа акцентуации характера и психопатий (диагностируются гипертимный, циклоидный, эмоционально-лабильный, астеноневротический, сенситивный, психастенический, шизоидный, эпилептоидный, истероидный, неустойчивый и конформный типы,

а также их сочетания – смешанные типы), оцениваются дополнительные показатели.

В частности, могут быть отмечены склонность к диссимуляции, высокая откровенность, реакция эмансипации, вероятность изменений характера вследствие резидуального органического поражения головного мозга, психологическая склонность к наркотизации, а также соотношение черт мужественности – женственности в системе личностных отношений. Предусмотрены также диагностические процедуры для выявления высокого риска психопатизации, склонности к депрессии и социальной дезадаптации (последнее отдельно для большинства типов).

Диагностика типа акцентуации может как свидетельствовать о высоком риске аддиктивного поведения, если диагностируется неустойчивый тип или смешанные типы в сочетании с неустойчивостью, так и в определенной мере прогнозировать особенности аддиктивного поведения (предпочтение отдельных средств, скорость развития зависимости и т.п.).

Показатель психологической склонности к наркотизации вовсе не свидетельствует о том, что данный подросток злоупотребляет наркотическими веществами, если этот показатель явно положительный (+2 балла и больше). Данный показатель позволяет прогнозировать, насколько устойчив окажется подросток к соблазну и влиянию компании сверстников или легко поддастся ему и примет участие в употреблении. Даже очень высокая величина данного показателя (+12 – максимально возможное ее значение) не свидетельствует о действительной наркотизации, ни тем более о зависимости от наркотиков. Высокий показатель (+6 и больше) указывает на стремление подростка демонстрировать свою склонность к употреблению наркотиков, что встречается при истероидном типе психопатии и акцентуации характера.

Отрицательный показатель говорит о том, что склонность не выражена. Высокий отрицательный показатель (от – 6 до максимальной отри-

цательной величины, равной – 9) указывает на выраженное негативное отношение к употреблению наркотиков.

Диссимуляция в случаях, когда подростки госпитализированы в связи с аддиктивным поведением, не характерна («все равно все известно»). Иное дело, когда подросток скрывает свое аддиктивное или делинквентное поведение. Не свойственными подросткам с аддиктивным поведением оказались также ни повышенная откровенность, ни преобладание фемининности в системе личностных отношений, ни дискордактность характера.

Признаки диссимуляции и аггравации выявляются методами психологической диагностики относительно трудно и могут служить лишь самыми приблизительными ориентирами.

О вероятности диссимуляции можно судить по соответствующей шкале ПДО, когда показатель диссимуляции Д превышает показатель откровенности Т на 4 балла и больше.

Подозрение в отношении аггравации возможно при высоком показателе по шкале истероидности ПДО (независимо от диагностированного типа) и если имеется пик по шкале F MMPI.

Личностные проблемы, скрываемые и подавляемые, но тяжело переживаемые, скорее всего могут быть выявлены посредством проективных методов. К ним относятся тематический апперцепционный тест (ТАТ), методика незаконченных предложений, метод Роршаха, «семантический дифференциал» Осгуда и др. Интерпретация результатов этих тестов весьма зависит от мастерства и опыта психолога, так как эти тесты не стандартизированы.

ПДО снабжен специальной шкалой для оценки психологической склонности делинквентности у подростков мужского пола (d). Величина 4 балла и больше по этой шкале свидетельствует о риске для всех типов акцентуаций характера и психопатий, кроме шизоидного.

У данного типа этот показатель может быть высоким без всякой склонности к делинквентности. Диагностика неустойчивого типа или смешанных типов в сочетании с неустойчивым сама по себе, независимо от величины показателя склонности к делинквентности, служит признаком высокого риска.

ПДО дополнительно снабжен системой оценочных шкал высокого риска социальной дезадаптации. Для каждого типа акцентуации характера понадобилась своя особая шкала. Признаками высокого риска социальной дезадаптации оказались показатели:

- эпилептоидности, неустойчивости, диссимуляции, эмансипации – для гипертимного типа;
- шизоидности, неустойчивости, эмансипации и делинквентности – для эмоционально-лабильного типа;
- лабильности – шизоидного типа;
- шизоидности, истероидности, неустойчивости, эмансипации и делинквентности – для истероидного типа;
- циклоидности, изменений характера вследствие резидуального органического поражения головного мозга и суммы баллов астенических типов (астеноневротического, сенситивного и психастенического) для неустойчивого типа.

В определенной мере на риск социальной дезадаптации может указывать высокий показатель того типа, который диагностирован, если число баллов в его пользу превышает в 1,5–2 раза минимально необходимое диагностическое число. Резко выраженные черты определенного характерологического типа, вероятно, благоприятствуют парциальной социальной адаптации, т.е. делают ее возможной только в жестко определенных условиях окружающей среды. Но сказанное не относится к эпилептоидному

типу акцентуации, где высокий показатель может сочетаться с гиперсоциальностью поведения.

Таким образом, можно сделать вывод, что при патохарактерологическом обследовании признаками риска являются epileptoидный и шизоидный типы акцентуаций характера.

Патохарактерологическое обследование с помощью ПДО дает не менее полное представление о личности подростка. Его можно использовать с 14 лет. Кроме определения типа акцентуации характера и психопатий (диагностируются гипертимный, циклоидный, эмоционально-лабильный, астеноневротический, сенситивный, психастенический, шизоидный, epileptoидный, истероидный, неустойчивый и конформный типы, а также их сочетания – смешанные типы), оцениваются дополнительные показатели.

Диагностика типа акцентуации может свидетельствовать как о высоком риске аддиктивного поведения, так и в определенной мере прогнозировать особенности аддиктивного поведения (предпочтение отдельных средств, скорость развития зависимости и т.п.).

О вероятности диссимуляции можно судить по соответствующей шкале ПДО, когда показатель диссимуляции Д превышает показатель откровенности Т на 4 балла и больше. О вероятности диссимуляции можно судить по соответствующей шкале ПДО, когда показатель диссимуляции Д превышает показатель откровенности Т на 4 балла и больше.

Признаки скрытой депрессии или высокого риска ее развития могут быть выявлены с помощью специальной шкалы депрессии (Dp) при обработке результатов обследования, полученных с помощью патохарактерологического диагностического опросника.

Психологические рекомендации по проведению психотерапии у наркозависимых лиц с акцентуациями характера

Психотерапия и коррекция тем не менее стали наиболее распространённым методом, направленным на подавление влечения и устранение зависимости. Чаще всего применяются индивидуальная психотерапия и метод групповых дискуссий.

Индивидуальная рациональная психотерапия представляет собой ряд регулярных бесед с подростком. Она начинается с первого контакта. Следует заметить, что симпатии и антипатии в подростковом возрасте нередко возникают с первой встречи, а от этого зависит расположение или активное противодействие, доверие или настороженность.

Невозможно начать беседу с незначительных индифферентных тем или с вопросов о хобби. Подросток, представший перед психологом в связи со злоупотреблением наркотиков, не почувствует доверие к психологу, если тот начнёт беседу с подобных тем. Скорее, он может заподозрить какой-то подвох или желание «подольститься» или сочтёт разговор несерьёзным. Лучше начать с начала истории злоупотребления, не скрывать того, что уже сообщено психологу из других источников, а предложить подтвердить, опровергнуть, прокомментировать, не возражая поначалу подростку и не уличая его в противоречиях. Затем можно перейти к истории жизни. Позже снова вернуться к подробностям злоупотребления – теперь уже стараться выяснить то, о чём подросток избегал говорить вначале.

В процессе последующих бесед, во время которых осуществляется индивидуальная психотерапия, необходимо прежде всего ориентироваться на тип акцентуации характера у подростка.

Гипертимный подросток, благодаря своей избирательной общительности, обычно не представляет трудностей для контакта. Его легче установить, если подросток этого типа с самого начала чувствует к себе благожелательное отношение, искренний интерес к его проблемам, желание вместе с ним искать выход из трудной ситуации. Надо лишь избегать чрезмерной

директивности, проявления безапелляционной власти над подростком, что легко пробуждает и реакцию протеста, и реакцию эмансипации. Но гипертимный подросток отличается также стремлением всюду и везде брать инициативу в свои руки, что может проявиться поползновениями командовать психотерапевтом, ставить условия и т.п. Поэтому при доброжелательности и интересе следует опасаться фамильярности в отношениях, утраты дистанции. Не нужно демонстрировать равенство. Гипертимный подросток скорее почувствует расположение к врачу, если увидит в нём независимую самостоятельную личность.

Одним из перспективных путей отвлечения гипертимного подростка от аддиктивного поведения является пробуждение в нём интереса к новым неизвестным или малоизвестным сторонам жизни. Основываться лучше на возможных ближайших перспективах. Гипертимы в жизни, как правило, хорошие «тактики», но плохие «стратегии». Отдалённое будущее для них, независимо от обстоятельств, всегда расцвечено радужными красками.

Эмоционально-лабильные подростки могут представить наиболее благоприятный объект для психотерапии при условии, что с первого контакта они почувствовали расположение к себе. Если с психотерапевтом установился хороший контакт, такие подростки жаждут его сохранить, могут в дальнейшем по своей инициативе посещать психотерапевта, искать у него в трудные минуты эмоциональной поддержки и сопереживания. Суть психотерапии состоит в том, чтобы научить их в неприятные моменты уметь самим находить светлые стороны жизни. Эмоциональные привязанности для них очень важны и способны удерживать от дальнейшего злоупотребления, оторвать от компании с аддиктивным поведением. Но зато конфликты с эмоционально значимыми лицами легко создают угрозу рецидива.

У истероида его эгоцентричность облегчает первый контакт, если он почувствует интерес к себе как к личности. Зато здесь бывает гораздо труднее контакт сохранить в дальнейшем. Для этого приходится в какой-то степени установить единственно приемлемое для истероидного подростка отношение – потворствующую гиперпротекцию. Но поощрять надо действительные способности, реальные достижения, позитивные устремления. Надо постараться, чтобы истероидный подросток сам увидел отрицательную сторону своей претенциозной демонстративности. Для преодоления эгоцентризма, например, предлагается поощрять рассказы о других.

Удержать от дальнейшего злоупотребления истероидного подростка может среда, где он почувствует себя «на высоте», найдёт в определённой мере удовлетворение своей претенциозности.

С эпилептоидным подростком контакт лучше устанавливать вне периодов аффективного напряжения, дать ему «остыть», если он чем-нибудь раздражён. Его внимание к собственному здоровью и благополучию позволяет сделать первые шаги. Его нужно побуждать «выговориться» – это снимает напряжение. Совместному обсуждению сперва лучше подвергнуть положительные качества его натуры: любовь к порядку, аккуратность, обстоятельность, осмотрительность, обычно – хорошие способности к ручному мастерству. Даже при сформировавшейся зависимости эти качества в значительной мере остаются сохранными или во всяком случае у эпилептоидного подростка по-прежнему держатся подобные представления о себе самом. Лишь затем, в самый деликатный, не осуждающий, а сочувствующей форме можно подойти к отрицательным свойствам его натуры и нарушениям поведения. Взрывчатость, гневливость, несдержанность в состоянии аффекта, склонность к приступам мрачно-тоскливого настроения признаются самими эпилептоидными подростками, если с ними установлен хороший контакт и они доверяют психотерапевту. Показав на примерах, какой ущерб подростку нанесли или могли нанести эти черты ха-

рактера, надо постараться убедить его приучать себя уходить от раздражающих ситуаций, искать в такие моменты уединения, «отдушину» в любимых занятиях, а не пытаться заглушить мрачное раздражение и злую тоску опьяняющими средствами.

Следует объяснить эпилептоидному подростку опасность именно для его характера любых опьянений, которые вследствие бурных, не сдерживаемых аффектов могут иметь тяжелые последствия и для других, и для него самого.

При шизоидной акцентуации характера неформальный контакт с подростком достичь бывает иногда чрезвычайно трудно, шизоиды отличаются прихотливой избирательностью в выборе симпатий и антипатий. Если представляется возможность, хорошо, чтобы такой подросток сам мог выбрать себе лечащего психолога. Во время психотерапевтических бесед вначале больше приходится говорить самому психотерапевту. Одна из тем, безразличных для шизоидного подростка, – это трудность контактов, поиск понимания другими. Признаком преодоления психологического барьера во время беседы служит момент, когда шизоидный подросток начинает говорить сам, по своей инициативе. Тема его высказываний может оказаться неожиданной и необычной, но прерывать её не следует. В дальнейшем раскрытие может быть всё более полным. Но в процессе беседы у шизоида может внезапно проявиться «истощаемость контакта» («не знаю, о чём ещё говорить»). Тогда можно попробовать направить беседу круто на неожиданную тему.

Увлекательное для шизоидного подростка хобби, порой самое невероятное, может оказаться мощным фактором, способствующим выработки антинаркотической установки.

У неустойчивых подростков индивидуальная рациональная психотерапия обычно малоэффективна. Они нехотя готовы согласиться с любыми доводами, которые оставляют их равнодушными. Только реальная опас-

ность строгих наказаний способна в какой-то мере удержать их от злоупотребления. Именно поэтому они могут избегать дурманных средств, включённых в число наркотиков, злоупотребление которыми строго преследуется.

Целью бесед при всех типах акцентуаций является достигаемое исподволь не директивным путём осознание подростком бесперспективности его будущего при продолжающемся злоупотреблении, мотивов и факторов, толкнувших его к нему, а при наличии зависимости – необходимости лечения и воздержания. Надо стараться апеллировать к сохранному в личности – оставшимся привязанностям, увлечениям. Необходимо информировать подростка об опасных осложнениях злоупотреблений, в особенности о тех, о которых избегают говорить в компаниях сверстников с аддиктивным поведением (грозящая импотенция и хронические психозы, опасность слабоумия, возможность заражения СПИДом при инъекциях и т.п.). Обязательно надо рассказать о причинах возможных рецидивов и о том, как их избежать. Надо объяснить, что влечение может длительно сохраняться в скрытом виде, подспудно, проявляясь, например, только в сновидениях, и этим обосновать необходимость поддерживающей противорецидивной психотерапии.

Групповая психотерапия представляет большие трудности в силу реакции группирования подростков с противопоставлением старшему поколению, которое в данном случае олицетворяет психотерапевт. В группе обычно быстро выделяется лидер, и если он явно или скрыто настроен против лечения, то весь психотерапевтический процесс бывает обречён на неудачу. В этих случаях необходима дополнительная индивидуальная психотерапия с лидером. Если она оказывается безуспешной, то можно попытаться дискредитировать лидера в глазах группы. Иногда этому помогает «антилидер» - его потенциальный соперник, мечтающий занять место лидера. Если развенчать в глазах группы отрицательного лидера не удаётся,

то он должен быть не только удалён из группы, но и лишён возможности всех контактов с ней и её отдельными членами. Наконец, если и это недостижимо, то остаётся только расформировать группу и через некоторое время создавать новую.

Группы обычно составляют из нескольких подростков. Занятия желательны ежедневные в течение одного, двух часов.

Психотерапевтические группы принято делить на два типа – открытые и закрытые. В закрытую группу, начав занятия, новых членов не принимают. В открытой группе в процессе работы состав её может меняться. В качестве первой модели для дискуссии может быть использован «принцип зеркала». Психотерапевт рассказывает историю болезни одного из пациентов, лечившегося ранее, и предлагает членам группы высказать свои суждения по ряду вопросов – оценить поступки, предложить свои решения выхода из ситуаций и т.п. Затем каждому (по очереди) предлагается аналогичным образом рассказать свою биографию и поделиться трудностями и увлечениями, а все другие (по очереди) высказывают своё мнение, как бы они поступили в аналогичной ситуации.

Дальнейшие групповые занятия проходят в виде свободной дискуссии на темы, волнующие подростков, в том числе «запретные». Например, обсуждается правомерность и обоснованность существующих противонаркотических законов, причины распространения наркомании и возможные пути их предотвращения, свобода сексуальных контактов, а также отношения с родителями и перспективы на будущее – заманчивые, оптимальные и реальные.

Метод ролевых игр также используется у подростков с аддиктивным поведением в процессе групповой психотерапии. По очереди члены группы разыгрывают ситуации, с которыми им придётся столкнуться в будущем. Затем вся группа обсуждает представленную обычно двумя участниками сцену. Так, могут импровизироваться диалоги при встрече с приятелем.

лями по прежнему совместному злоупотреблению, с врачом-наркологом в диспансере, с инспектором по делам несовершеннолетних, с отцом и матерью, с товарищами по учёбе и т.п.

Суждения об эффективности групповой психотерапии при наркоманиях у подростков весьма различны: от полного отрицания положительного эффекта до признания её самым действенным методом. Многое, видимо, зависит от подбора участников группы, искусства психотерапевта. Наибольшего успеха можно ожидать, если группа подобрана из подростков с действительным намерением излечиться, а также из колеблющихся, не находящих в себе сил порвать со своим пристрастием. Первые способны повести за собой вторых.

Семейная психотерапия не только желательна, но и необходима, если удаётся привлечь членов семьи. Она должна начинаться с родными без подростка, с которыми одновременно проводятся индивидуальные беседы. В дальнейшем полезной бывает групповая семейная психотерапия, которая проводится одновременно с членами нескольких семей. Задача семейной психотерапии не только в том, чтобы дать близким достаточную информацию о проявлениях и течении наркомании, чтобы они могли вовремя заметить рецидив, но и убедить их в том, что наркомания – это прежде всего болезнь, и подросток нуждается не столько в родительских дисциплинарных мерах, сколько в помощи и эмоциональной поддержке, совместном устранении причин, способных подтолкнуть к рецидиву. Родители, впервые узнавшие о наркотизации подростка, нередко сами нуждаются в психотерапевтической помощи.

Таким образом, для создания профилактических программ необходимо четко представлять принципы, на которых строится профилактическая работа, а также важно знать основные направления профилактической работы. Для проведения психотерапии важно учитывать, к какому именно типу акцентуаций характера относится наркозависимый. За счет

этих знаний можно определить, каким образом лучше всего организовать саму психологическую деятельность, а также какими методами можно направлять зависимого на подавление влечения и устранение наркотической зависимости.

*Зайцева Н.В.**

ВОПРОСЫ ГЕНДЕРНОЙ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ СОЦИАЛЬНОГО БЫТИЯ

Бытие общества при всем своем многообразии и вариативности неотъемлемо включает три ключевые сферы: экономическую, политическую и социально-духовную (культурную). Социальный субъект, хочет он того или нет, включен в каждую из этих сфер. Включенность субъекта не вызывает сомнений и не требует доказательств, а вот его роли в этих основных сферах общества значительно разнятся: от потребителя, управляемого члена массовой аудитории, до законодателя, вождя, лидера. В истории человечества уже давно сложились стереотипные образы социальных субъектов, роли которых относятся к первой и второй группам.

Гендерные стереотипы устойчивы и стабильны. Как отмечает Т.Б. Рябова, современные представления об особой женской эмоциональности и средневековые воззрения на неспособность женщины контролировать свои чувства выглядят почти идентичными, ровно как не изменились в течение тысячелетия представления о корреляции власти с мужским – разумным, справедливым, не подвергающимся эмоциям – началом. Так же наши представления о мужской независимости, деловитости, ответственности сопоставимы с античными и средневековыми представлениями об ответственности мужчины за неразумную, слабую женщину.

* Зайцева Н.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

Было бы несправедливым считать, что социальные и гендерные стереотипы не претерпевают изменений. Меняются социальные представления и нормы, меняется быт и уклад, соответственно меняются и стереотипные представления о ролях и поведении мужчины и женщины. В современном обществе уже нет образа мужчины как единственного кормильца и защитника семьи, поломан стереотип женщины как слабой и беспомощной. Эти изменения обусловлены возросшей за период с начала двадцатого века ролью женщины на производстве и в обществе.

Однако можно констатировать, что изменения гендерных стереотипов в области политики, экономики и социально-духовной сфере идут гораздо медленнее изменения социальных реалий. Соответственно социальный субъект, желая добиться чего-либо выходящего за пределы его гендерного стереотипа, вынужден репрезентировать себя, обеспечивая должное восприятие своего Я. Иначе говоря, транслировать в коммуникативном пространстве знаки-символы, укорененные в стереотипных представлениях социального большинства.

Гендерные стереотипы формируются в процессе социализации и зависят от традиций и норм, общественных устоев, принятых в обществе в данный исторический период, под влиянием тех или иных социальных ситуаций. Проводником гендерных стереотипов является коммуникация. Коммуникативная доктрина задается социальными институтами: религии, СМИ, семьи, образования, государства, экономики, политики, культуры и т.д. Очевидно, что социальный институт массовой информации является как бы метаинститутом, надстройкой для любых других, он обеспечивает их должной коммуникативно-информационной поддержкой. СМИ активно транслируют нормативную информацию о гендерных стереотипах, принятых в экономике, политике и культурной сфере. Информационная пропаганда постоянно напоминает обществу, что есть настоящая мужественность и женственность, как подобает вести себя в различных ситуациях

мужчине и женщине. Социальный субъект не только из СМИ получает информацию о содержании понятий «маскулинность» и «феминность», но и постоянно находит подтверждение этой информации в своем жизненном опыте в самых различных сферах: на уровне представлений «политика – не женское дело», «директором предприятия должен быть мужчина» и на уровне своего персонального опыта – когда женщина имеет меньше шансов на высокооплачиваемую и престижную работу. Потребность утвердить себя, реализовать свое Я, необходимость поддержания соответствующего материального и морального уровня рождает гендерные репрезентации.

Американские исследователи в конце двадцатого века проводили общенациональный мониторинг о гендерных стереотипах и выявили четырнадцать наиболее распространенных стереотипных утверждений, в которые склонны верить и мужчины и женщины. Наиболее распространенные стереотипы таковы: «у женщин проблемы с самооценкой», «женщины не стремятся к высоким достижениям», «женщинам присуще тщеславие», «женщины слишком эмоциональны», «женщины не разбираются в технике», «женщины – слабый пол», «женщины плохие начальники», «женщины более романтичны, чем мужчины», «женщины транжируют деньги», «женщины хотят быть вечно молодыми» и т.п. Характерно, что в данном вопросе произошли небольшие изменения за последние семьдесят лет. Обратимся к воззрениям А. Адлера, которые он изложил в книге «Половой деморфизм» в начале двадцатого века. «Все мужское просто идентифицируется со значимостью, силой и непобедимостью; женской половине отводится покорность, раболепство и второсортность... любое совершенное априори отдается мужчинам; в то время как все несовершенное и вызывающее возмущение представляется женской характеристикой». Например, если политик-мужчина пересматривает свое решение, то это скорее трактуется как политическая хитрость; если отступает политик-женщина, то это намного чаще трактуется как женская слабость и женская неразумность.

На протяжении века патриархатной культуры женщине и девушке приписывались свойства нерациональности, вплоть до иррациональности, духовной неполноценности, принципиальной незавершенности без второй половины, т.е. мужа, мужчины. Философская школа психоанализа усматривает комплексы женщины проистекающими из ее физического несовершенства по сравнению с мужчиной, однако, скорее, эти комплексы воспитаны многими поколениями традиционного социума. В патриархатном обществе женщину рассматривают как товар, приз, подарок, но не как личность.

С развитием общества несколько изменяется представление о женщине и мужчине и о женских и мужских гендерных стереотипах. Как справедливо отмечает В.Е. Кемеров, «экономические, политические, экологические кризисы XX столетия прямо или косвенно указывают на разрывы в самой «ткани» социального процесса, в том числе – и на деформации тех стереотипов, что закрепляли и связывали его обособленные элементы и выражения.

Дж. Кейнс ввел в характеристику экономического пространства общества парадигму «двойного обмена», происходящего между двумя участниками рыночного процесса – фирмой и семьей. Отношения между этими участниками опосредованы деньгами следующим образом: семья отдает труд одного (или нескольких) своего члена за деньги и обменивает их, т.е. деньги, на товары; фирма продает товар за деньги и выплачивает зарплату в обмен за трудовые услуги.

Важным является и тот факт, что субъекты в экономической сфере – субъекты равные. Все рыночные механизмы, собственно, на то и направлены, чтобы обеспечить максимальное паритетное тождество в отношениях, это является залогом стабильности всего экономического пространства.

Таковы условия нормального функционирования экономической сферы. Пока ее субъектами преимущественно являлись мужчины, репрезентациям подвергались «мужские» маскулинные характеристики – это способность отделять рациональные доводы от эмоциональных, невозмутимость, расчетливость, логика, хладнокровие и т.п. Мужчины с феминными чертами «не выживали» в экономической сфере, женщины не допускались в нее.

Подобное разделение труда регламентирует женскую экономическую зависимость и отстраняет женщин от определенных видов деятельности: во-первых, из-за биологической константы; во-вторых, из-за исторически сложившейся традиции, проявляющейся в том, что женщина берет на себя ту часть работ, которая при этом не мешает мужчине оставаться занятым чем-либо другим, с «пользой» использовать свои возможности; в-третьих, разделение труда (т.е. экономическая сфера) изначально отдано мужчинам; в-четвертых, человеческая культура характеризуется чрезмерным возвышением значимости маскулинности; в-пятых, мужчины, являясь экономическими диктаторами, не только предписывают женщинам соответствующую сферу жизни, но и навязывают ее «... они определяют для женщин и образ жизни, который подчиняется мужскому миропониманию».

Современную женщину не так-то легко подчинить и поставить в зависимое положение. В экономической сфере всего мира и России, в частности, происходит активное становление женского бизнеса. Причем практика показывает, что именно женщины быстрее приобретают опыт управления фирмами в нестандартных и неопределенных ситуациях. В современной экономике, где фактор неопределенности доминирует, оказываются уместными и позитивными именно феминные качества, такие, как умение налаживать контакты с людьми, слушать и говорить «по душам», эмоциональность, сопереживание, интуиция, добросовестность, ответствен-

ность не только за себя, но и за других, хитрость, желание понять все самой и научиться всему, что необходимо по работе, и т.д.

Современная коммуникативная сфера экономики вынуждает своих субъектов репрезентировать традиционные черты маскулинности – логичность, рациональность, склонность к быстрым волевым решениям, объективность, находчивость и т.п., но и черты феминности – интуицию, хитрость, ситуативность. Соответственно в экономике происходит постоянное переопределение личностных качеств субъекта. Для достижения наилучшего результата он должен демонстрировать знаки, присущие определенным гендерным стереотипам, т.е. постоянно находиться в состоянии гендерной репрезентации, только так может быть обеспечена конкурентоспособность.

Несколько иначе расставлены акценты в политической сфере социума. Для более детального анализа коммуникативных отношений в политическом пространстве коротко остановимся на его характеристиках, к различным аспектам которых обращались: М. Вебер, Т. Парсонс, Н. Луман, Ю. Хабермас, а также отечественные ученые И. А. Гобозов, А. С. Панарин, В. В. Ильин, Л. И. Новикова, В. В. Мшвениерадзе, Т. А. Алексеева, В. Г. Федотова.

Политическую сферу общества образуют социальные отношения, складывающиеся вокруг реализации власти в обществе.

В цивилизованном обществе существует разделение власти на законодательную (парламент, государственная дума и т.п.), исполнительную (кабинет министров) и судебную (включая судебное производство).

Политическая сфера цивилизованного общества – саморегулирующаяся система, которая зиждется на балансе разделения сфер влияния трех властей, на динамическом равновесии между государством и гражданским обществом, на гибком сочетании предложения политических программ и спроса на конкретные решения со стороны отдельных групп избирателей.

Объем политической сферы постоянно заполнен действующими политическими субъектами, институциональными формами, социально-культурными традициями, маргинальными фрагментами и исторически сформированной средой: социальной, культурной, цивилизационной и т.д. Политическое пространство пронизано коммуникациями, или, точнее, информацией и ее носителями. Отношения распределяются: по вертикали (так реализуется принцип демократического централизма и выстраивается иерархия автономий); по горизонтали (в рамках традиционного разделения властей). Социальные коммуникации в данной сфере создают множественность смысловых контекстов, и задачей политического лидера является выделение оптимального с учетом всеобщего предпочтения. Политический лидер имеет свою линию поведения и ее представляет в политическом пространстве для дальнейшей реализации в совместном действии.

Гендерный и политический дискурс находятся в состоянии постоянного взаимовлияния. Гендерные стереотипы оказываются участвующими в политической борьбе, а политический дискурс, в свою очередь, определяет гендерные стереотипы, поддерживает их содержание или выносит на повестку дня необходимость гендерной репрезентации социального субъекта.

Можно выделить три аспекта взаимовлияния политической сферы и гендерных стереотипов. Во-первых, гендерный стереотип может выступать оружием политической борьбы; во-вторых, средством политической мобилизации путем воздействия на гендерную идентичность избирателя; в-третьих, политический дискурс может быть ресурсом репрезентации гендера, ресурсом создания новых гендерных моделей и корректировки старых гендерных стереотипов.

Одной из распространенных точек зрения является рассмотрение гендерной стереотипизации как формы «символического насилия». В социальной теории

П. Бурдьё символическое насилие понимается в качестве вида «символи-

ческой борьбы», целью которой является символическая власть и символический капитал. Не отрицая значение социализации для воспроизводства гендерных стереотипов и также исторических и культурных традиций, различий между полами, одним из важнейших механизмов стереотипизации считаем формирование идентичности через противопоставление «Мы-Они», «Свой-Чужой», «Я-Другой». В результате через стереотипы строятся полярные образы не только индивидов, но и социальных групп, общностей, наций, народностей и т.п. Качества, приписываемые мужественности и женственности в стереотипных образах, находятся в состоянии бинарной оппозиции, например: решительность – нерешительность, сила – слабость, рациональность – эмоциональность, инициативность – безынициативность, активность – пассивность, агрессивность – миролюбие, ответственность – безответственность и т.п.

Существенным является то, что приписывание стереотипных качеств и перенос их на других субъектов является мощной оценочной характеристикой. Подобная оценка влияет на иерархию политических субъектов (отдельных личностей, политических групп, организаций, институтов). Маркированный в социальной коммуникации и посредством нее как маскулинный или феминный политический лидер, политический институт («настоящий мужик Путин») принимает на себя весь набор соответствующих ценностно окрашенных стереотипов. То есть при помощи гендерных стереотипов утверждаются и подтверждаются отношения неравенства и контроля. Как показывает И. Кон, подобная стереотипизация представляет собой также средство формирования гендерных репрезентаций: манифестация таких качеств, например, как способность абстрактно мыслить, умение быть беспристрастным, привычка апеллировать к разуму, а не к чувствам, является одновременно демонстрацией маскулинности, что, в свою очередь, означает быть в привилегированной позиции в гендерном дискурсе.

В политической коммуникативной сфере необходимо учитывать тот фактор, что традиционно функцию власти соотносят с мужским началом, а стереотип подчинения с женским.

По данным социологов и социальных психологов: государство стабильно, если 30–40% его руководителей составляют женщины. Наиболее благополучными в этом отношении являются Норвегия и Швеция. В норвежском обществе повышается роль женщины в политике, в составе кабинета ряд министров – женщины: министры юстиции, сельского хозяйства, социальных дел, культуры, по вопросам развивающихся стран, по вопросам семьи и делам детей, торговли. Итого 7 из 9 – женщины, из 165 депутатов парламента 64 женщины. В Швеции почти половина кабинета министров – женщины, в парламенте свыше 60% депутатов женщины. В России очень сложно проходит внедрение женщин в политическую сферу, не более 11% российских женщин участвуют в политике.

Власть традиционно сопоставляется с такими знаками-символами маскулинности, как сила, разум, воля, ответственность, агрессивность. Женское начало маркируется как бесформенная материя, природа, хаос, необъятная бесконтрольная стихия, несущая опасность. Соответственно, женщины в политической сфере обречены постоянно репрезентировать свой гендер, «обречены играть в политике по мужским правилам; современный ярлык для женщины-политика «железная леди» имеет гендерную окраску. Ф. Адлер предложил термин «маскулинный протест», каковым он обозначает стремление женщин достичь успеха в политике за счет репрезентации маскулинных качеств и вынужденное соблюдение мужских правил игры через коммуникативную систему знаков-символов.

В общественном сознании создаются и закрепляются социокультурные конструкты пола, в которые включены стереотипы «мужественности» и «женственности», варьирующиеся в зависимости от направленности

проходящих в общественном сознании трансформационных процессов политики, экономики и также контекста культуры и истории.

Сфера духовной или культурной жизни общества представляет собой сложное образование. Научные достижения, религия, верования, высшие художественные ценности каждого народа в причудливом сочетании с массовой культурой, заблуждениями и предрассудками определяют содержание духовно-культурного потенциала общества. Для анализа данной сферы мы обращаемся к трудам П. А. Сорокина, Ю. М. Лотмана, В. А. Конева, Ю. А. Муравьева, В. Н. Шевченко, к этическим взглядам А. А. Гусейнова, Н. С. Савкина.

Сфера культуры имеет определенную структуру, относительно которой нет полной и однозначной договоренности между исследователями. Очевидно, что можно провести различие науки и культуры; культуры материальной и духовной; национальных культур и т.п.

В сфере культуры стереотипы как маскулинности, так и феминности оцениваются не однозначно. В социальных отношениях различные черты и характеристики для мужчины и для женщины будут иметь различную оценочную окраску. «Мужские», маскулинные характеристики: способность отделить рациональные доводы от иррациональных, неэмоциональность, невозмутимость, хладнокровие и т.п. «Женские», феминные характеристики практически противоположны: высокая степень эмоциональности, психологическая восприимчивость и ранимость, быстрая смена эмоций, склонность к истерии, капризам, жалобам и слезам. Поскольку эмоциональность и чувственность стереотип женского, содержание феминного в сфере культуры представлено шире. В этой сфере феминным чертам приписывается больше социально одобряемых свойств и качеств. Например, художник-мужчина может быть эмоционален, чувствителен, иметь капризы и т.п., все будет списано на то, что он творец, а творец имеет право на различные гендерные репрезентации.

Проблема свободы социального субъекта актуальна отнюдь не в стремлении к достижению абстрактных ценностных задач путем высвобождения субъективных, индивидуальных качеств и выхода из-под контроля социума, а в осуществлении возможности не просто подчиниться готовым нормам, но строить свою систему гендерных коммуникаций сообразно нормам, созданным близким культурным контекстом.

Однако даже в сфере культуры мужчина не может без ущерба для своего имиджа «мужчины» пользоваться элементами женской одежды или использовать другие знаки и символы феминности. За социальным субъектом мужского пола будет закреплён ярлык гомосексуалиста, если применяемые знаки-символы феминности не обусловлены ролью, играемой на сцене. Отсутствие маркеров жесткой связи между физическим и социальным полом считывается обществом как признак трансвестизма. Ярко проявившимся в феномене «карнавальной культуры» в современном обществе и по мере развития общественных отношений и ослабления социальных и нравственных устоев вышел за пределы «карнавалов», стал пикантной особенностью многих проявлений поп-культуры. Основопологающим для трансвестизма является жонглирование гендерными знаками-символами, их сознательное затуманивание, перемешивание, смещение, т.е. все действия субъекта направлены на то, что бы участники коммуникативного процесса оставались в неведении или постоянно испытывали затруднения с определением половой принадлежности партнеров по коммуникации.

Культура – одна из немногих сфер, где гендерные репрезентации профессионально необходимы (кино, театр, литература и.п.), где на первый план выходит проблема свободы социального субъекта как необходимого условия творчества, свобода от гендерных стереотипов в том числе. В сфере культуры общество наиболее лояльно относится к гендерным репрезентациям.

Каждая из представленных социальных сфер (экономическая, политическая, духовно-культурная) обладает относительной автономией, развивается по своим закономерностям: один и тот же тип политического режима может действовать при разных экономических укладах; наука, религия, культура имеют собственную логику развития.

Тесная связь между политическим режимом и экономическим укладом оказывает прямое воздействие на культуру, что в свою очередь влияет на систему гендерных репрезентаций общества.

*Изопайтис Н.Р.**

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Активность инновационной деятельности при реализации инвестиционных проектов в Российской Федерации может быть достигнута в результате создания макроусловий инновационной деятельности, основными из которых являются: определение приоритетов деятельности, формирование правовой, информационной и образовательной среды. Базисом для создания макроусловий является диалоговое взаимодействие государства, науки и бизнеса путем использования различных форм государственно-частного партнерства в интересах решения задач экономического роста и инновационной эффективности.

Для эффективного развития инновационной системы за счет внедрения и коммерциализации научно-технических разработок и технологий, ускоренного развития наукоемких высокотехнологичных и ресурсосберегающих производств необходимо повысить эффективность государственно-частного партнерства при реализации важнейших инновационных про-

* **Изопайтис Н.Р.**, аспирант АНО ВО МГЭУ

ектов государственного значения, стимулировать привлечение российских и иностранных инвестиций в наукоемкие высокотехнологичные отрасли экономики страны.

Государственная политика в области развития инновационной сферы реализуется по следующим направлениям:

- создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности (создание нормативно-правовой базы, направленной на формирование благоприятной среды для привлечения частных инвестиций в инновационную деятельность, включая развитие форм совместного финансирования инновационных проектов за счет средств федерального бюджета и средств частных инвесторов, и развитие венчурного предпринимательства в области наукоемких инновационных проектов);

- формирование инфраструктуры инновационной системы (создание инновационно-активных территорий (наукоградов, технополисов и др.), в том числе технико-внедренческих экономических зон; развитие системы региональных и отраслевых фондов поддержки инновационной деятельности, включая фонды стартового финансирования и венчурного предпринимательства);

- создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, включая подготовку производства и обеспечение вывода на рынок инновационной продукции (совершенствование механизмов взаимодействия участников инновационной деятельности, в первую очередь, между научными организациями, высшими учебными заведениями и промышленными предприятиями в целях продвижения новых знаний и технологий в производство).

Структура российского сектора исследований и разработок достаточно часто критикуется, и во многом справедливо. Главный её недостаток – организационная и финансовая зависимость от государства, то есть пол-

ная невосприимчивость к частным инвестициям. По статистике, порядка 70% научных организаций России находятся в собственности государства, и примерно в таком же соотношении они зависят от денег федерального бюджета.

Среди основных проблем госсектора науки можно выделить:

- множественность субъектов науки в сочетании с ограниченностью бюджетных ресурсов;
- отсутствие реальных приоритетов в политике бюджетного финансирования;
- внутреннюю и внешнюю утечку кадров и дефицит молодых специалистов в научно-технической сфере;
- преимущественно сметное финансирование фундаментальных исследований;
- низкую капитализацию интеллектуальной собственности и недостаточную патентную активность научных организаций;
- разрывы в инновационной цепочке;
- отсутствие тесной взаимосвязи между образовательной и научной деятельностью;
- распылённость по различным федеральным ведомствам ресурсов федерального бюджета на проведение научных исследований и внедрение новых технологий.

В целом, госсектор науки не обеспечивает эффективную реализацию государственной научно-технической политики по следующим причинам:

- организационно-правовая структура причастных к нему учреждений несовершенна;
- составляющие его организации в большинстве своём не обеспечивают ни качество услуг, ни эффективную поддержку государства в решении его задач;

- управление имущественными комплексами научных организаций ведётся нерационально;
- эффективность использования бюджетных средств научными организациями крайне низка;
- исследования и разработки проводятся с невысокой результативностью.

В отечественной практике в рамках государственно-частного партнерства государство предоставляет некоторые необходимые гарантии и льготы, а также материальные и финансовые ресурсы, бизнес обеспечивает основные финансовые вложения, эффективное управление, профессиональный опыт, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к нововведениям.

Действительно, государственное присутствие обусловлено необходимостью подъема тех отраслей экономики, в развитии которых бизнес либо не заинтересован взять на себя без опоры на государство (к примеру, из-за длительности сроков окупаемости вложений), либо не может обойтись без него вследствие значительной капиталоемкости проектов. В инновационной сфере присутствуют оба эти обстоятельства. Кроме того, вмешательство государства в инновационные процессы нужно для того, чтобы в самом частном секторе создать те стимулы к инновациям, которые не генерирует несовершенная институциональная среда.

Хотя степень инновационности конечных результатов проектов государственно-частного партнерства, насколько нам известно, детально не анализируется, при реализации соглашений о партнерстве обычно совершенствуются техника и технологии, возникают новые формы организации производства, вводятся дополнительные производственные мощности и инфраструктурные объекты. В то же время становится все более очевидным, что для реализации президентской стратегии социально-экономического развития России, перехода экономики нашей страны на

инновационный тип роста необходимо полнее задействовать механизмы государственно-частного партнерства в собственно инновационной сфере.

«Провалы» рынка в области инноваций вынуждают государство принимать на себя ряд институциональных и финансовых функций по регулированию инновационного цикла, в рамках которого в большей или меньшей мере присутствуют «нерыночные» стадии. Однако организация инновационных процессов не должна базироваться исключительно на государственном программном финансировании или адресной финансовой поддержке.

Мировая практика создания и функционирования национальных инновационных систем демонстрирует четыре основных способа преодоления несостоятельности рынка:

- прямое участие государства;
- государственный заказ научно-исследовательским центрам;
- предоставление безвозмездных субсидий (грантов) на проведение фундаментальных научных исследований;
- налоговые, имущественные и иные льготы предприятиям и организациям, осуществляющим научную и инновационную деятельность.

Поэтому было бы неверно сводить решение проблемы «провалов» рынка в осуществлении инноваций только к одностороннему расширению прямого участия государства в инновационном процессе (например, к увеличению бюджетных вложений в некоторые приоритетные направления исследований и разработок). В современных условиях эффективность инновационной деятельности в силу ее принципиальных особенностей в значительной мере зависит от привлечения к ней бизнеса, тесного взаимодействия государственного и частного секторов экономики. Конкретные формы этого взаимодействия призвано «внедрять» государство, главный интерес которого состоит в том, чтобы под своим контролем добиться реализации социально значимых научно-технических и инновационных про-

грамм, а бизнеса – в снижении коммерческих рисков и сроков окупаемости инвестиций в инновации.

Ожидаемые для государства выгоды от партнерства можно сформулировать следующим образом:

- повышение качества и уменьшение стоимости госзаказа, улучшение системы выбора его основных направлений, открытие новых путей реализации результатов работы научно-исследовательского сектора;
- увеличение действенности государственной поддержки исследований и разработок бизнеса посредством снижения для него риска инвестиций в инновационную деятельность;
- лучшее применение на практике полученных результатов исследований и разработок государственного сектора путем «выращивания» их коммерциализуемости;
- заполнение разрывов в инфраструктуре передачи знаний, ее развитие.

К первоочередным мерам государства по становлению государственно-частного партнерства в инновационной сфере следует отнести нормативно-правовое обеспечение, софинансирование и косвенное (налоговая и тарифная политика) финансирование собственно инновационной деятельности, организационно-институциональную поддержку (стимулирование кооперационных связей, становление системы технологического прогнозирования, учреждение инвестиционных фондов, включая венчурные), а также инвестиции в инновационную инфраструктуру и образование.

Интенсификацию механизмов государственно-частного партнерства обуславливает и развитие инновационных кластеров, которые формируются в секторах «новой экономики», таких, как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы (нанотехнологии).

Отношения партнерства государства и бизнеса должны быть формализованными. В инновационной сфере наиболее рациональным является оформление этих отношений в рамках некоторой научно-технической (инновационной) программы. Под такой программой понимается целевая программа, ориентированная на развитие фундаментальных и прикладных научных исследований, продвижение в области научно-технического и технологического прогресса, освоение достижений науки и техники. К этому классу относятся программы, направленные на решение важнейших научно-технических проблем, освоение и широкомасштабное внедрение принципиально новых видов техники и технологий, комплексное осуществление крупных научно-технических проектов отраслевого и межотраслевого характера с охватом всего цикла «наука – техника – производство – применение».

Как правило, государственные органы курируют инновационную программу в целом, а в оперативное управление подпрограммами, каждая из которых посвящена решению достаточно частных специфических проблем, активно вовлекаются научно-исследовательские организации и вузы. Организационные формы управления партнерским проектом (например, специально создаваемый консорциум или децентрализованное сетевое взаимодействие) определяются его масштабом и направленностью. Партнерство в рамках такого рода программ выражается не только в долевым финансировании, но и совместном использовании информации, прав на объекты интеллектуальной собственности, результатов исследований и разработок, материальных активов, квалифицированного персонала.

Научно-технические программы даже достаточно традиционного характера часто содержат компоненты партнерства государства и бизнеса. Это такие инструменты их реализации, как государственные закупки, прямое и косвенное субсидирование исследований и разработок (гранты и

налоговые льготы), госзаказ исследовательским центрам и организациям, инфраструктурная поддержка.

На федеральном уровне государственные программы по развитию инновационной деятельности подразделяются на комплексные целевые программы, ведомственные целевые программы и многие другие, и отраслевые целевые программы технологического профиля.

Каждому из этих типов программ свойственны свои целевые установки, специфические задачи и условия финансирования. Так, в качестве основных принципов выделения государственных средств на федеральные целевые программы технологического профиля в материалах по разработке национальной инновационной стратегии до 2020 г. отмечается:

- нацеленность программы на развитие такого сектора экономики, где основным фактором обеспечения конкурентоспособности на глобальном рынке становятся российские технологии и подготовленные высококвалифицированные кадры;
- направленность программы на капитализацию на территории России существенного объема результатов разработки новых технологий, ключевых для развития того или иного сектора экономики;
- реализация программы на основе активного использования инструментов государственно-частного партнерства. При этом основные инвестиции в развитие высокотехнологичного производства или сети инновационных услуг должны осуществляться частным бизнесом;
- концентрация и консолидация программных бюджетных расходов на исследования и разработки;
- гибкость и адаптивность управления программой, устойчивость процесса ее реализации.

В целом для организации и управления федеральными целевыми программами используются различные формы и методы. Госзаказчик целевой программы несет ответственность за ее своевременную и качествен-

ную реализацию, контролирует работу исполнителей, обеспечивает эффективное расходование выделенных финансовых средств. Выполнение программы осуществляется на основе государственных контрактов на закупку и поставку продукции для федеральных нужд, заключаемых со всеми исполнителями программных мероприятий.

Таким образом, государственно-частное партнерство в инновационной сфере – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей экономики и областей научных исследований. В России, как и во всем мире, государственно-частное партнерство в сфере инноваций возникает по инициативе государства в силу его доминирующей заинтересованности в развитии инновационной экономики страны. Исходя из мирового опыта использования государственно-частного партнерства в инновационной сфере, партнерство государства и частного бизнеса обеспечивает большую отдачу от финансирования научно-технических исследований и конструкторских разработок и позволяет успешно решать вопросы дальнейшей коммерциализации их результатов.

Россия последнее десятилетие живёт в благополучных условиях, но относительность этого благополучия всем понятна, как и то, что нынешнее всего лишь отставание через несколько лет может обернуться колоссальными потерями, наверстать которые будет чрезвычайно сложно. Чтобы преодолеть ширящийся разрыв, государство готово инвестировать миллиарды рублей в научные и технологические разработки, инфраструктуру, кадры для развития наноисследований и изучения живых систем. Риск потратить эти деньги впустую намного меньше, чем вероятность того, что эти два приоритетных направления станут драйверами инновационной, конкурентоспособной экономики России.

Список литературы

1. www.innovbusiness.ru
2. www.strf.ru
3. conference.orags.org

*Изопайтис Н.Р.**

ПРОБЛЕМЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Малые формы хозяйствования на селе в современных условиях играют важную роль в стабилизации социально-экономического развития АПК. Являясь полноправными субъектами рыночных отношений, они вносят существенный вклад в обеспечение населения продовольственными товарами, способствуют повышению занятости на селе, стимулируют развитие сельских территорий.

За время проведения рыночных реформ крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ) и малые формы хозяйствования (МФХ) стали неотъемлемой частью сельского хозяйства.

К важным отличительным особенностям фермерского хозяйственного уклада в России следует отнести, прежде всего: принадлежность к малому сельскому предпринимательству; высокая социально-экономическая мотивация фермеров к труду на земле; полная экономическая и юридическая ответственность за результаты своей деятельности; самостоятельность в обеспечении производственными ресурсами; ограниченное использование наемной рабочей силы.

Развитие крестьянских хозяйств – сложный исторический процесс, и пока этот процесс происходит неравномерно и противоречиво: сказывается психологическая, нравственная, материально-техническая и правовая не-

* **Изопайтис Н.Р.**, аспирант АНО ВО МГЭУ

подготовленность общества к многоукладной экономике на селе, а также низкий уровень производственной, сбытовой и социальной инфраструктуры и системы хранения.

Сектор КФХ и других МФХ в России обладает определенным потенциалом для развития, но есть определенные проблемы, которые препятствуют повышению производительности и устойчивому развитию КФХ и МФХ.

Одна из наиболее значимых проблем для любого КФХ – невозможность реализовать свою продукцию. При этом основным ограничителем выступает не отсутствие спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, а отсутствие инфраструктуры сбыта. Поэтому фермер осенью вынужден продавать по себестоимости свою продукцию посредникам. Данная проблема связана как с отсутствием сбытовых структур, действующих в интересах производителей, так и инфраструктуры первичной переработки сельскохозяйственной продукции и инфраструктуры хранения и транспортировки [1].

Как показывает российский и зарубежный современный опыт, научные труды ученых прошлого и современности – И.Н. Буздалова, В.Д. Мартынова, Е.С. Рычина, А.В. Чаянова – решить эту проблему можно на основе кооперирования.

Развитие МФХ невозможно без кооперативов, равно как и развитие кооперативов бессмысленно без существования МФХ. Без развития кооперативной структуры развитие основной массы МФХ не эффективно, данные формы в большинстве своем становятся неконкурентоспособны.

Наибольшее распространение в РФ получили снабженческо-сбытовые и кредитные кооперативы, занимающие соответственно 48,3% и 33,9% в структуре сельскохозяйственной потребительской кооперации (СПоК) нашей страны. Не получили распространение в Российской Федерации страховые и обслуживающие СПоК, несмотря на то, что в одно-

именных сферах имеются проблемы на сегодняшний день в МФХ. Главы КФХ не воспринимают ремонт техники и обеспечение семенами как решаемые через СПоК трудности. Они предпочитают устранять с помощью негласной кооперации или самостоятельно, высевая некондиционное зерно на поля, вследствие чего в кризисные (например, засушливые) годы еще более остро встает проблема неурожая. С этим связан вопрос страхования, который не решается в 92% КФХ из-за недоверия к страховым компаниям, неразвитости их сети в регионах нашей страны. Возможной причиной несоздания страховых и обслуживающих СПоК являются недостаточная осведомленность фермеров об их деятельности, о возможности решить данные проблемы сообща, легально, устранить которую можно посредством создания информационно-консультационных центров, например на базе районных ассоциаций КФХ.

За последующие (последние) четыре года количество созданных в РФ СПоК возросло в 7,5 раза. В настоящее время, на 01.01.2009 г., в нашей стране образовано 5124 СПоК. Для построения эффективно действующей системы СПоК необходимы как инициатива «снизу», так и организационные усилия со стороны сельских муниципальных образований, правительств субъектов РФ, а также финансово-кредитное обеспечение деятельности СПоК.

Учитывая вышесказанное, можно предположить, что специализация создаваемых КФХ диктуется самими фермерами. Отсюда можно выявить волнующие их проблемы. Основная, являющаяся таковой с начала становления КФХ и товарных личных подсобных хозяйств (ЛПХ), и по настоящее время – проблема сбыта произведенной продукции; проблема снабжения производства; проблема кредитования [2].

Другим неперенным экономическим условием реализации потенциала МФХ является государственная финансовая поддержка. МФХ и СХО находятся в неравных условиях при конкурировании на сельскохо-

зяйственном рынке. Кооперативы не могут самостоятельно, без господдержки, решить эти проблемы.

Трансформация ЛПХ в КФХ и другие возможности развития крестьянских хозяйств должны стимулироваться мерами господдержки, создания благоприятных экономических условий. Учитывая то, что основная масса КФХ и товарных ЛПХ представляют собой микропредприятия, не обеспеченные необходимой инфраструктурой, подобной таковой в СХО, обсуждаемый аспект приобретает особо важное значение. Остается открытым вопрос определения приоритетных областей оказания господдержки МФХ. Для ответа на него необходимо выявить и ранжировать проблемы фермерства.

Делегаты XXII съезда АККОР в своих выступлениях выделяют следующие основные проблемы КФХ на современном этапе: нерешенность земельного вопроса; недостаточная государственная поддержка фермерства; неразвитость сельскохозяйственной потребкооперации; слабое информационно-консультационное обслуживание; социальная незащищенность фермеров. Результаты анкетного опроса владельцев КФХ и ЛПХ, проведенные в различных регионах России по данным исследований С.И. Грядова, В.И. Кудряшова, Л.А. Слепцовой и др., на первом месте среди трудностей КХ отмечают недостаток денежных средств (81–43% – в зависимости от региона), уровень цен на продукцию, ресурсы (61–42% опрошенных), слабую материально-техническую базу (60%), усложненную процедуру получения и высокие процентные ставки по кредитам, низкий уровень господдержки (71–29%). Среди факторов, влияющих на развитие ЛПХ, сельчане особо выделяют сбыт продукции (25%), недоступность и дороговизну кормов (21%), тяжесть физического труда (15%), трудности с получением кредитов (13%). Недостаток земли и трудности в ее получении отметили 13% фермеров; 6% владельцев ЛПХ не устраивает размер их земельного участка. Однако, 79% фермеров, получивших господдержку, не

были удовлетворены ею. В то же время делегатами XX съезда АККОР было замечено, что «Малые деньги малому бизнесу дадут большой эффект в развитии АПК».

В трудах В.Ф. Башмачникова отмечается, что для раскрытия потенциала МФХ господдержка должна оказываться как для всей их совокупности, так и адресно – отдельно для различных групп товарных крестьянских хозяйств. Такой вывод экономист сделал, исходя из различий в потенциале и резервах дальнейшего развития каждой из них.

В России господдержка отдельно для каждой из выделяемых современными учеными групп МФХ на федеральном уровне не ведется. В нашей стране нет градации по видам господдержки отдельно для малых семейных хозяйств, крупных и средних. Вместе с тем такой опыт накапливается в ряде регионов. При оказании дифференциальной господдержки выделены группы МФХ, находящиеся на различных стадиях развития. Так, в 25 регионах при оказании дифференцированной государственной поддержки МФХ помимо хозяйств населения выделяются следующие группы получателей средств: начинающие и работающие КФХ, СПоК.

Для первой из названных групп (хозяйств населения – ЛПХ) субсидии предусмотрены в 14 регионах. В 12-ти регионах для этой же группы применяются субсидии на голову маточного поголовья скота – в одних случаях только на коров, в других случаях на овцематок. В Агинском Бурятском автономном округе в течение ряда лет успешно применяются субсидии на голову родившегося теленка, следствием чего в течение многих лет там является существенный прирост поголовья КРС. В республиках Мордовии и Марий-Эл применяются субсидии на покупку ЛПХ комбикормов для откорма свиней.

Для начинающих КФХ в Республиках Карелии, Адыгея, Ленинградской и Новосибирской областях, Пермском крае предусмотрены субсидии на инженерное обустройство, приобретение технических средств, на пере-

селение из города для желающих вести КФХ, помощь в приобретении технических средств, внесение первоначального взноса за лизинг государством.

Работающие КФХ в 16-ти регионах поддерживаются через субсидирование капитальных вложений в строительство небольших животноводческих ферм (от 10 усл. гол.) – в Агинском Бурятском автономном округе, республиках Бурятия, Адыгея и др.; в 10-ти областях, среди которых Астраханская, Вологодская и др. В Калининградской области данная группа КФХ поддерживается посредством содействия в приобретении или аренде производственных помещений. В некоторых регионах предусмотрены субсидии на компенсацию части затрат на оформление и регистрацию земельных участков.

Опыт поддержки развития животноводческих ферм замечен Правительством Российской Федерации. Результатом чего стало утверждение ведомственной программы Минсельхоза «Развитие пилотных семейных молочных ферм на базе КФХ на 2009–2011 гг.» Согласно данной программе несколько КФХ, являющиеся ядром комплекса, объединяются в перерабатывающий СПоК или создают хозяйственное общество для переработки молока. На конец 2010 г. таких комплексов организовано около 200 в разных регионах. Целью проекта является создание дополнительных рабочих мест, повышение производства продукции животноводства КФХ и прекращение сокращения их численности, повышение доходов сельского населения, развитие перерабатывающей потребкооперации, внедрение передовых технологий в КФХ, достижение социального эффекта.

Кроме прямой финансовой поддержки крестьянских хозяйств, важное значение имеет косвенная поддержка. Выше говорилось, что важным условием эффективности МФХ является кооперирование. Но оно без поддержки не реально. По отношению к СПоК, помимо повсеместного субсидирования части затрат на обслуживание полученным ими кредитов в

коммерческих банках, в 12-ти регионах созданы залоговые или гарантийные фонды для гарантии возвратности кредитов. В ряде регионов такие фонды созданы и для КФХ и ИП [3].

В России явно недостаточен размер господдержки. Поддержка на гектар сельхозугодий в среднем много меньше, чем в других странах, где она доходит до 70%. При этом нет равноправия разных организационно-правовых форм. Так, если господдержка СХО оказывается на уровне 10–15% произведенной продукции, то МФХ – около 1%. Согласно исследованиям В.И. Кудряшова, господдержка должна осуществляться в размере 35–37% произведенной в КФХ продукции. Согласно исследованиям других современных ученых, следует изменить форму выделения средств господдержки (по примеру стран ЕС) – ввести субсидии за голову скота и на гектар земли. Для ЛПХ как резерва для развития КФХ предлагается субсидировать производство скота особо ценных пород и районированных сельскохозяйственных культур.

Помимо бюджетной поддержки, для раскрытия потенциала МФХ важно наличие совершенной системы налогообложения. В настоящее время многие ученые-экономисты отмечают несбалансированность и несовершенство системы налогообложения МФХ.

Институциональная база крестьянской (фермерской) деятельности по многим позициям также не соответствует современным реалиям. Институт КФХ, введенный Гражданским кодексом Российской Федерации в начале 90-х годов и закрепленный Федеральным законом от 11 июня 2003 года № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», не стимулирует сельхозпроизводителей иметь статус крестьянского (фермерского) хозяйства. Как следствие, количество КФХ с середины 90-х годов неуклонно снижается. Многим фермерам выгоднее работать в форме личного подсобного хозяйства, чем иметь статус КФХ.

Для решения всех перечисленных выше проблем следует обратить внимание на возможность облегчения доступа МФХ и КФХ к финансовым ресурсам. Решение такого острого вопроса позволит КФХ и МФХ приобрести высокопродуктивные породы животных и высокоурожайные сорта сельскохозяйственных культур.

Таким образом, социально-экономическими условиями для раскрытия возможностей дальнейшего роста производства в семейных МФХ являются наличие совершенной системы налогообложения, применение инноваций, доступ к финансовым ресурсам, развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов и государственная поддержка. Для реализации данных условий необходимы следующие мероприятия: приспособление создаваемых СПоК интересам МФХ, обеспечение их реальной работы, ведение господдержки дифференцированно – для различных групп семейных МФХ с учетом их специфики и стандартизированной выручки на хозяйство, доведение ее объемов до 35-37% стоимости произведенной продукции.

Список литературы

1. Узун В.Я. Крупный и мелкий бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность. – М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2005. – 184 с.
2. Ушачев И.Г. Перспективы развития АПК России и его роль в удвоении ВВП // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005 – № 5 – С. 3–9.
3. Милосердов В.В., Милосердов К.В. Аграрная политика России – XX век. – М. : ФГУП «ВО Минсельхоза России». – 543 с.

*Ионкина Е.В.**

КИТАЙСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В эпоху становления многополярного мира кризис сыграет решающую роль в обособлении мировых лидеров и становлении многополярного мира. При эффективном антикризисном управлении экономикой крупные государства получают уникальный шанс преумножить свое влияние и, наоборот – при неэффективности регулирования рискуют его лишиться.

Одним из новых полюсов нового мирового порядка может стать Китайская Народная Республика, которая сохранила даже в такие сложные времена положительные темпы развития экономики, потеряв лишь 0,9% ВВП по сравнению с 2008 годом¹.

Устойчивости экономики и высоким темпа роста экономики Китай во многом обязан грамотно проведенным ранее экономическим реформам. Так называемая «эпоха китайских экономических реформ» – это более 30 лет мягкого перехода от плановой экономики к рыночной, которая, хотя сегодня и именуется «социалистической экономикой с китайской спецификой», но по сути уже давно является рыночно-капиталистической.

Таким образом, Китай не пошел по пути радикального перехода к новой политической и социально-экономической системе, а ограничился четырьмя этапами реформ, сопровождаемыми идейными лозунгами:

1-й этап (1979–1984гг.) – «плановая экономика – основа, рыночное регулирование – дополнение»;

2-й этап (1984–1993 гг.) – «плановая товарная экономика»;

3-й этап (1993–2002 гг.) – «социалистическая рыночная экономика»;

* Ионкина Е.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

¹<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/01/index.htm>

4-й этап (2002–2007гг.) – «совершенствование социалистической рыночной экономики»¹.

Первый этап (1979–1984 гг.). Главным достижением этапа является завершение «культурной революции» и концентрация руководства на решении актуальных проблем развития государства. После разрушительной «культурной революции» власти обеспечили нормализацию социальной жизни государства и отказались от каких-либо реформ и преобразований на данном этапе. В центре всего ставились производственные силы, а экономическая политика напрямую увязывалась с догмами марксизма. Вместе с тем Коммунистическая партия в своем коммюнике обозначила стремление к глубочайшим экономическим преобразованиям.

В начале 80-х гг. в Китае накалилась социальная обстановка: активизировалась голодающая часть сельского населения, насчитывавшая по официальным данным около 250 млн. человек². Оно выступало за отказ от уравнительного распределения результатов труда в «коммунах» и перехода к уравнительному распределению земельных угодий. Партия долго не могла встать на данную позицию, так как это противоречило марксистско-ленинским догматам, однако, убедившись в положительных результатах реформы, пошли на уступки и ликвидировали «коммуны».

Второй этап (1984–1993 гг.). В 1984 г. конкретизируются задачи экономических преобразований: к началу XXI в. планируется увеличить ВВП страны в четыре раза и обеспечить вхождение Китая в крупнейшие экономики мира.

Третий пленум ЦК КПК принимает решение об экономических преобразованиях, связанных с внедрением рыночных элементов в плановую экономику. На практике начали широко использоваться подрядные формы хозяйственных связей в финансовой системе, в отношениях между органа-

¹ Баженова Е.С. Станет ли Китай локомотивом? // Азия и Африка сегодня. – 2009. – Вып. 6. – С. 3.

² Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 73.

ми власти и предприятиями и другими структурами реального сектора экономики. Мелкие и средние предприятия разрешено было сдавать в аренду, передавать в собственность трудового коллектива на условиях подряда¹.

Права предприятий были значительно расширены. Отныне при производстве продукции сверх нормы они могли самостоятельно реализовывать ее на рынке. Также была введена «двухуровневая» система цен: государственных (плановых) и договорных (рыночных) цен. Эти нормы катализировали появление новых форм взаимоотношений между органами власти и управления, производителями, торгово-сбытовыми организациями и потребителями.

В том же 1984 г. происходит подъем сельскохозяйственного производства, что становится фактором оживления всей хозяйственной жизни, повышения уровня жизни граждан, прежде всего крестьянства. В страну начинают ввозиться средства производства, позволившие начать производство телевизоров, лифтов, кондиционеров и многих других товаров.

Напряжение производственных сил и идеологическая подпитка позволяют в 1987 г. увеличить ВВП в два раза и таким образом достигнуть основной цели второго этапа реформ². Однако для поддержания высоких темпов роста власти начали вкладывать крупные финансовые средства в основной капитал, что привело к перегреву экономики, падению покупательной способности вследствие повышения цен. Результатом явились народные восстания в 1989 г., жестко подавленные армией. Конец 80-х – начало 90-х стал этапом растерянности, затормаживания хозяйственных преобразований и разрешения возникших проблем.

Третий этап (1993–2002 гг.). Страна переходит к строительству «социалистической рыночной экономики» с ориентацией на экспорт. Про-

¹ Там же. С. 74.

² Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 74.

исходит технологическая модернизация производства, стимулируется приток капитала в страну, а также создаются особые районы, где происходит концентрация иностранных прямых инвестиций. Сюда же направляется значительная часть национальных капиталовложений. Ориентация на экспорт заставляет менять технологическую базу предприятий для удовлетворения мирового спроса, а также проводить глубокие исследования мирового рынка. В дальнейшем экспортная ориентация получает более широкое толкование. Китай начинает вывозить капитал в иностранные государства.

Ориентация экономики на экспорт требует концентрации гигантских средств на создание и расширение районов экспортной ориентации, таким образом, экспорт стал главным фактором экономического роста. В то же время происходит отставание развития экономики регионов, призванной обеспечивать внутренние потребности Китая, затормозилось повышение доходов населения и т.д. Вскоре власти урезали финансирование аграрного комплекса.

В 1995 г. ВВП вновь увеличился в два раза. И, таким образом, была достигнута цель реформ. В стране начинает складываться система предприятий, принадлежащих государству и частным лицам. Происходит становление частного предпринимательства. Предприятия с целью увеличения прибыли начали избавляться от излишнего персонала. Возникает необходимость создания систем социального страхования и социального обеспечения. Крестьяне получают возможность получения работы в городе и создаются мощные миграционные потоки внутри страны.

Четвертый этап (2002–2007 гг.). Этот этап ознаменовался переходом к индустриализации нового типа. С одной стороны, продолжает реализовываться стратегия «Идти вовне». Темпы роста экспортного потенциала настолько высоки, что возникают излишние производственные мощности. С другой стороны, развитие промышленности сковывается неразвитостью внутреннего сектора и отсутствием мощного внутреннего спроса.

После вступления в ВТО Китай перешел к «транснациональному хозяйствованию», формированию транснациональных корпораций, активным действиям на мировых рынках капитала, сырья, сбыта продукции. Одним из важных шагов является заключение договора со странами АСЕАН о создании зоны свободной торговли.

Государство начинает освобождаться от мелких и средних предприятий и концентрируется на хозяйственных структурах с годовым доходом в 5 и более млн. юаней (примерно 732 тыс. долл.). Такие организации получили название «сверхнормативных». Примерно за десять лет количество «сверхнормативных» предприятий увеличилось вдвое. Несмотря на сокращающееся количество предприятий в государственной собственности, власть сохранила монополию в финансово-банковском секторе, производстве и распределении энергии, водоснабжении, снабжении газом, транспорте и почтовом хозяйстве.

В 2007 г. доля государственных предприятий в нефте- и газодобыче достигла практически 97%. В нефтепереработке, литейном производстве и переработке ядерного топлива она составляла 75,5%, в производстве транспортного оборудования – почти 50, в черной металлургии и штамповочном производстве – 42%, в цветной металлургии – 32%. Преобладающая часть (82,8%) активов государственных предприятий сконцентрирована в восьми отраслях промышленности (нефтяной и нефтехимической, электроэнергетической, горнорудной, оборонной, информационной, металлургической, машиностроительной промышленности, транспорте)¹.

Достижения предыдущего десятилетия высоки. Китай стал производить около 6% мирового ВВП, таким образом став одной из крупнейших экономик мира (третья экономика, если считать экономику государств Европейского Союза как единый субъект мировой хозяйственной системы)².

¹ Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 75.

² Валовой внутренний продукт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

К 2020 г., в соответствии с планом КПК, Китай должен увеличить ВВП в 4 раза и занять лидирующее место в мировой экономике.

Можно также выделить новый, пятый период эпохи реформ, который начался в 2008 г. Он связан с решением наиболее остро стоящей проблемы Китая – создание единого механизма социально-экономического развития города и деревни. По плану преобразования город и промышленность должны прийти на помощь социально-экономическому развитию деревни и сельского хозяйства, таким образом, повысив качество жизни самого бедного населения Китая – крестьянства. Впервые партией признается, что подъем происходил за счет деревни, но в итоге она оказалась в наихудшем положении. Сами китайцы сравнивают город с Европой, а деревню – с Африкой.

Одним из пунктов реформы является уравнивание в правах горожан и крестьян. Выборы во Всекитайское собрание также будут проходить на основе равных квот для жителей городов и сельской местности. Намечено постепенно допустить свободную миграцию внутри страны. Таким образом, в Китае начинается новая полоса широкомасштабных преобразований с неизменным вектором экономики на экспорт товаров, услуг и капитала.

Управление предкризисной экономикой Китая.

Быстрый экономический рост Китая был воспринят в мире как настоящее чудо. Действительно, экономический подъем в столь крупной и в недалеком прошлом отсталой стране имеет огромное значение. Но на самом деле никакого чуда не произошло. Все то, что было «построено» Китаем, было «построено» за счет собственных гигантских усилий и притока иностранных инвестиций.

Черты экономической модели Китая:

1. Господство государства во всех областях жизни общества. Государство подчиняет свои решения стратегии и конкретным политическим установкам коммунистической партии, действует как верховный собствен-

ник земли и природных ресурсов, как собственник наиболее важных звеньев в основных отраслях производства и сферы услуг. Оно является создателем и собственником почти всей банковской системы и руководителем – финансовой. Государство выступает и в роли хозяйствующего субъекта – крупного инвестора в основные фонды страны. В 2000-е годы оно инвестировало через бюджетные и внебюджетные фонды средства, превышавшие 20% от ВВП. В 2007 г. – 23,8%.

2. *Сверхвысокие накопления.* В 1986–2000-е годы инвестиции в основной капитал превысили 30% ВВП, в 2005 г. их величина относительно этого показателя достигла 48%, а в 2007 г. – уже 55%¹. Ни одна страна в мире не позволяла себе столь высоких накоплений на протяжении длительного периода времени. Закономерно, что на потребление расходовалось меньше 40% ВВП. Сверхвысокие накопления дополнялись прямыми иностранными инвестициями в развитие экспортного производства. В 2007 г. «сверхнормативные» предприятия с иностранным капиталом создавали более 30% валовой промышленности, на их долю приходилось более половины экспорта и импорта². Благодаря наращиванию экспортного производства и ввоза сырья, полуфабрикатов и компонентов, доля экспорта и импорта в ВВП повысилась по 9,7% в 1978 г. до 66,8% в 2007 г.

Сверхвысокие накопления были использованы для формирования районов экспортного производства. В течение 2001–2007 гг. в пять таких районов направлялось примерно 50% всех инвестиций в основной капитал.

Расширение экспортного производства в специально созданных районах превратило их в главный двигатель роста всей экономики страны. На протяжении многих лет здесь создавалось более половины ВВП, что вместе с тем свидетельствовало не только об успешном развитии регионов, но и об отставании других регионов страны. Ныне в районах экспортного

¹ См.: Zhongguo tongji zhayao. – 2008. – Е. 19–53.

² Режим доступа : http://www.gov.cn/gzdt/2008-10/27/content_1132281.htm.

производства сконцентрированы самая квалифицированная рабочая сила, самый опытный инженерно-технический и управленческий персонал и, соответственно, наиболее развитый производственный аппарат. Важно, что именно они формируют научный и образовательный центры страны. Их экономика связана непосредственно с мировой несравненно в большей степени, нежели с экономикой внутренних регионов.

Мировой финансовый экономический кризис еще более рельефно обозначил слабые звенья в мироустройстве Китая. Стало ясно, что переход к осознанию актуальных проблем развития страны в 2002 г. был своевременным.

Не менее важную роль сыграли принятые в последние годы многочисленные законодательные и нормативные акты, позволяющие реформировать трудовые отношения, создавать систему социального обеспечения и социального страхования, увеличивать капиталовложения в развитие урбанизации, строительство «новой деревни», модернизацию здравоохранения, системы образования, особенно в сельской местности.

Однако, несмотря на все принятые меры, китайская экономика обладает рядом слабых мест. Так, например, с течением времени для производства единицы ВВП Китаю требуется затратить все большие размеры инвестиционных средств. По расчетам доктора экономических наук, главного научного сотрудника ИДВ РАН Л.В. Новоселовой, коэффициент капиталоемкости прироста ВВП (отношение валовых капиталовложений к приросту ВВП за тот же год) в 2006 г. составил 4,1 против 3,5 в 2000 г. и 2,7 в 1990 г.

Таким образом, на практике из года в год в Китае происходит нерациональное растягивание фронта строительных работ, «замораживание» инвестиций в незавершенных объектах, хаотичное создание избыточных мощностей в отдельных секторах экономики и, как следствие, возникновение экономических диспропорций, дефицита сырья, энергии, загрязнения окружающей среды. Неизбежным следствием этого является постоянное

снижение эффективности капитальных вложений на фоне активного экономического роста¹.

Китайская экономика, таким образом, попадает в замкнутый круг – для сохранения набранных темпов ей необходимы капиталовложения, а для формирования их приходится все больше средств использовать в пользу накопления, соответственно в ущерб потреблению.

В 2006 г. экспорт КНР составлял 968 млрд. долл. против 249,2 млрд. долл. в 2000 г., а доля экспорта в ВВП повысилась с 20,8 до 36,8%². Гипертрофированно развитый экспорт увеличивает зависимость Китая от конъюнктуры мирового рынка, а также осложняет проведение денежной политики в стране. Для того чтобы избежать роста курса юаня, а соответственно сохранить конкурентоспособность китайского товара, идущего на экспорт, Национальный Банк Китая вынужден проводить валютную интервенцию юаня, стимулируя тем самым инфляционные тенденции в экономике. Таким образом, в последние годы Китай постоянно балансирует на грани перегрева и утрачивает важные предпосылки устойчивого развития.

Инструменты денежной политики. Важная роль в регулировании инвестиций принадлежит мерам денежной политики, ориентированным на банковский сектор и призванным предупреждать инвесторов от чрезмерных заимствований, а банки – от избыточного кредитования строительных проектов. Прежде всего речь идет о повышении Национальным Банком Китая базовых процентных ставок по депозитам и кредитам, а также о повышении норм обязательного резервирования средств коммерческими банками. Как правило, процентные ставки единовременно повышаются НБК на 0,5%, что позволяет увести с денежного рынка ликвидные средства

¹ XVII съезд КПК и проблемы социально-экономического развития КНР на современном этапе / под редакцией А.В. Островского. – М. : Учреждение Российской академии наук Институт Дальнего Востока РАН, 2009. – С. 27.

² Чжунго тунзи няньцзянь. – 2007. – С. 192.

на 150–160 млрд. юаней¹. Также используются аукционы по продаже векселей НБК, позволяющих вывести еще 90–100 млрд. юаней.

Экономические инструменты денежного регулирования банковской активности сочетаются с административными и командно-рыночными рычагами. Так, в 2006 г. правительство КНР запретило кредитно-финансовым учреждениям выдавать кредиты местным органам власти с целью реализации среднесрочных провинциальных и городских программ капитального строительства.

Кроме того, НБК ежегодно устанавливает предельные размеры кредитов, разрешенных к выдаче кредитно-финансовыми учреждениями страны.

К нарушителям применяют особые санкции в виде эмиссии обязательных к приобретению «штрафных» облигаций.

Налог на инвестиции. В дополнение к монетарным инструментам для регулирования отраслевых потоков инвестиций КНР использует фискальные инструменты. Еще с 1991 г. введен налог на инвестиции в основные фонды.

Объектами налоговых сборов являются физические и юридические лица, взимание налога происходит по дифференцированной ставке от 0 до 30% в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий, их размеров, а также их отнесения к объектам нового строительства или технической реконструкции.

Меры структурной политики. При необходимости используют меры «точечного» воздействия. Примером этого может служить политика в области бурно развивающегося жилищного и офисного строительства. Другой пример – ограничение прибыльности и, как следствие, снижение возможности инвестирования для предприятий черной металлургии, бурное развитие которой в начале XXI в. оказывает отрицательное воздей-

¹ Синьхуа. 08.12.2007.

ствие на состояние окружающей среды и существенно повышает энергоёмкость промышленности Китая.

Политика привлечения иностранного капитала. Китай провозгласил политику приоритетности качественных показателей привлекаемых иностранных инвестиций по сравнению с их количественными параметрами. Основными целями привлечения иностранного капитала все больше становятся заимствование передовых технологий и современного управленческого опыта, подготовка специалистов международного уровня, перенос акцентов на наукоемкие производства и т.д.

С 2008 г. установлена единая ставка подоходного налога для предприятий иностранного и национального капитала в размере 25%. Раньше данная ставка составляла 13%, что привлекло в Китай большое число предприятий с высоким уровнем загрязнения окружающей среды и уровнем потребления. Дополнительным негативным фактором является то, что данные предприятия в основном ориентированы на экспорт, а не внутренний рынок, что вызывает диспропорции в структуре экономики.

Существует также льготная ставка 15%. Она применяется в отношении наукоемких предприятий, венчурных компаний, производства оборудования для охраны окружающей среды, рационального использования водных ресурсов, предприятий сельского хозяйства и т.д.

Политика выхода за рубеж. Для развития национального инвестиционного потенциала в Китае была официально принята «стратегия выхода за рубеж», предполагающая поощрение экспорта китайского капитала в виде прямых инвестиций с целью получения доступа к новым источникам сырья, выхода на новые рынки сбыта и приобретения передовых современных технологий.

Вывод избыточной ликвидности с денежного рынка. Скачкообразное повышение конъюнктуры китайского рынка ценных бумаг в последние 2 года стимулирует массовый приток накоплений населения и

предприятия на фондовые биржи, еще больше подогревая спекулятивный ажиотаж. Вследствие этого фондовый рынок Китая нуждается в периодическом охлаждении с целью недопущения образования эффекта «финансового пузыря».

Для этого используется так называемая Программа квалифицированных отечественных институциональных инвесторов. Ее суть заключается в том, что группе специально отобранных банков, страховых компаний и фондов дано право принимать платежи от физических и юридических лиц и переводить их при помощи Государственного валютного управления КНР в иностранную валюту и затем покупать на имя китайских инвесторов ценные бумаги на фондовых биржах зарубежных стран. Размер данных операций определяется квотой.

Таким образом, Программа способствует балансированию спроса и предложения на китайском рынке капитала.

Коммерциализация использования валютных запасов. Аккумулированные Китаем огромные запасы иностранной валюты на 75% размещены в долгосрочные обязательства США и в среднем приносят доход в размере 3% годовых¹. Остальные 25% китайских активов размещены в доходные корпоративные активы на международном рынке капиталов.

В 2007 г. была создана государственная Китайская инвестиционная корпорация (China Investment Corporation Ltd.). Капитал корпорации формируется посредством передачи ей 200 млрд долл. из валютных запасов КНР. Механизм капитализации предусматривает выпуск Министерством финансов КНР специального 10-летнего облигационного займа на 1,55 трлн. юаней из валютного запаса страны и использование этих средств для выкупа необходимых 200 млрд долл. из валютного запаса страны. В

¹ XVII съезд КПК и проблемы социально-экономического развития КНР на современном этапе / под ред. А.В. Островского. – М. : Учреждение Российской академии наук Институт Дальнего Востока РАН, 2009. – С. 33.

результате Китайская инвестиционная корпорация получает в свое распоряжение крупнейший инвестиционный фонд.

Таким образом, КНР обладает широким спектром финансовых и административных рычагов для управления экономикой.

Кризисное управление экономикой Китая. Для предотвращения перехода кризиса финансового в кризис экономический Госсовет КНР разработал программу по 10 направлениям. На выполнение данной программы было выделено 4 трлн. юаней. Приоритетными сферами стали сельское хозяйство, создание инфраструктуры, новых высоких технологий, жилищного жилья, развитие транспортной системы, восстановительное строительство в пострадавших от землетрясения районах провинции Сычуань. Также в пакет антикризисных мер входит использование специальных инструментов налоговой и денежной политики, либерализация таможенной политики, целевые меры стимулирования внутреннего инвестиционного и потребительского спроса, поддержка малого и среднего предпринимательства, реализация масштабных инвестиционных программ, нацеленных на оживление и структурную перестройку национальной экономики.

Для стимулирования реализации данных проектов были сняты ограничения на получение кредитов. По прогнозам китайских властей, данные отрасли потянут за собой другие отрасли, такие, как цементная промышленность и металлургия, которые будут развиваться опережающими темпами по сравнению с другими отраслями промышленности. При этом в Китае была снижена ставка рефинансирования Народного Банка до 3% годовых, а средняя банковская ставка по кредитам – 5,58%¹ в год, что обеспечивает благоприятные условия для реализации программ Госсовета.

Определяющим моментом реализации программы является расширение внутреннего спроса в стране, особенно в сельских районах КНР, где проживают более 800 млн. человек.

¹ Баженова Е.С. Станет ли Китай локомотивом? // Азия и Африка сегодня. – М., 2009. – Вып. 6. – С. 4.

Наиболее серьезное влияние мировой кризис оказывает на внешнюю торговлю Китая. В течение долгого времени экспорт являлся мощнейшим фактором, стимулирующим высокие темпы экономического развития страны. Но в условиях мирового кризиса снижается внешний спрос, что оказывает негативное влияние на экономический рост Китая. В начале 2008 г. по-прежнему происходил рост как экспорта – 1,43 трлн долл., так и импорта – 1,13 трлн долл.¹ В марте 2009 г. Китай достиг минимальных показателей: его экспорт опустился до уровня 718 млн. юаней². Однако к декабрю 2009 г. Китай сумел вернуться на уровень экспорта ноября–декабря 2007 г., который составил около 1122.90 млн. юаней³. Уменьшился объем внешней торговли с США и европейскими странами.

В то же время КНР увеличил внешнеторговый оборот со странами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии и экономически развитыми государствами и территориями Азиатско-Тихоокеанского региона (Японией, Республикой Корея, Тайванем, Гонконгом), а также со странами Африки и Индией.

Борьба с безработицей. Экономический спад, начавшийся в Китае с середины 2008 г., привел к снижению темпов роста занятости, безработица становится одной из важнейших проблем.

Индивидуальное и частное предпринимательство рассматривается в Китае в качестве важнейшего средства, способного противостоять росту безработицы, сыграть позитивную роль в повышении внутреннего спроса и содействии устойчивому и быстрому экономическому развитию страны. Особое внимание было уделено разработке мероприятий, направленных на поддержку и поощрение развития частного предпринимательства, снижение порога их доступа на внутренний и международный рынки путем расширения льготного кредитования и налогообложения, структурного упо-

¹ Баженова Е.С. Станет ли Китай локомотивом? // Азия и Африка сегодня. – М., 2009. – Вып. 6. – С. 4.

² Режим доступа : http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2010-02/02/content_19352374.htm.

³ Там же.

рядочения, совершенствование способов хозяйствования. Предусмотрено выделение государственных субсидий и дотаций индивидуальным и частным предприятиям за дополнительное предоставление рабочих мест лицам, трудоустройство которых остается затруднительным (женщины старше 40 лет, мужчины старше 50 лет, инвалиды, демобилизованные военнослужащие, выпускники вузов). Дополнительные льготы предусмотрены людям, намеревающимся заняться предпринимательской деятельностью.

Сельское хозяйство в условиях кризиса. Влияние мирового кризиса на аграрную экономику ощутимо. Оно проявляется в сокращении китайского экспорта трудоемкой продукции, снижении занятости на предприятиях приморских провинций, увеличении численности безработных среди рабочих-мигрантов и частичном возврате их в деревню, проблеме трудоустройства, сокращении доходов многих крестьянских семей.

Численность вернувшихся в деревню безработных-мигрантов к концу января 2009 г. составила 20 млн. человек. Кроме того, около 5 млн. человек собирались ехать на заработки, но остались в деревне. Таким образом, их общая численность составила 25 млн.

Глобализация экономики, в том числе в аграрной сфере, благодаря чему сельское хозяйство Китая оказалось связано с мировым рынком, позволила аграрному сектору страны, с одной стороны, участвовать в международном разделении труда, а с другой – поставила производителей и потребителей внутри страны в определенную зависимость от ситуации на мировом рынке.

В условиях углубления кризиса китайское руководство приняло решение основное внимание уделить внутренним проблемам. Намечено принимать меры к увеличению доходов крестьян и стимулированию роста их расходов на потребление, а также повышению финансирования как сфе-

ры производства, так и социальной сферы – образования, здравоохранения, строительства инфраструктуры на селе.

Влияние мирового кризиса уже сказалось на положении крестьян, ранее ушедших на заработки в города: многие предприятия легкой и текстильной промышленности, расположенные главным образом в приморских районах страны, в течение 2008 г. были закрыты из-за сокращения спроса на продукцию. Оказавшиеся без работы крестьяне двинулись в другие города и сельскую местность, создавая тем самым угрозу стабильности.

В целях повышения эффективности сельскохозяйственного производства, улучшения благосостояния и здоровья населения увеличивается финансирование по целевым программам в мясном, молочном животноводстве и водных промыслах; принимаются конкретные меры, которые должны определить оптимальную стратегию по выводу их на более высокий уровень рентабельности.

Меры по развитию промышленного производства. К настоящему времени промышленное производство КНР составляет половину национальной экономики страны, которая в свою очередь зависит от экспортно-импортных операций. В IV квартале 2008 г. показатели промышленного производства КНР значительно снизились по сравнению с тремя предыдущими кварталами. В ноябре 2008 г. прирост промышленного производства составил 5,4%, что было на 11,9% ниже аналогичного показателя в 2007 г. В июне прирост промышленности составил 16%¹.

Антикризисные меры промышленной области заключаются в поддержке девяти промышленных отраслей, увеличении кредитов, предоставлении займов, продвижении новых технологий, реструктуризации и консолидации производства, урегулировании экспортных налогов, снижении импортных тарифов на сырье, покупке готовой продукции государством.

¹ Баженова Е.С. Станет ли Китай локомотивом? // Азия и Африка сегодня. – М., 2009. – Вып. 6. – С. 7.

Данные меры напрямую связаны с реальной экономикой и долгосрочной программой социально-экономического развития. Они касаются не только внутренних проблем Китая, но и отношений с Тайванем, Сянганом и такими странами, как Япония и Республика Корея.

В течение первых десяти месяцев 2008 г. замедлились темпы роста экспорта таких традиционных товаров, как одежда, текстильные изделия, обувь, мебель. В то же время тенденцию роста показал экспорт электромеханической продукции, электроаппаратуры, механического оборудования, высокотехнологической продукции на сумму 350, 75 млрд. долл. (рост в размере 19,6%)¹.

Экономически развитые провинции Китая успешнее преодолевают кризисную ситуацию. Например, промышленность г. Сучжоу (провинция Цзянсу) сохраняет положительную тенденцию развития. Основной причиной кризисоустойчивости является диверсификация высокотехнологических предприятий. Крупные компании и корпорации не отзывают инвестиции, сделанные в Китае. В Китае понимают, что передовые технологии и инновационная политика обеспечивают устойчивое поступательное развитие промышленности.

Решение транспортных проблем. До 2008 г. Китай имел проблемы с транспортной инфраструктурой. К 2009 г. на 90% транспортные проблемы уже решены.

В области железнодорожного транспорта осуществляется строительство новых железнодорожных магистралей на уровне самых высоких мировых стандартов. Примером может являться строительство дороги Пекин-Шанхай протяженностью 1318 км, где поезда будут ходить со скоростью 350 км/ч. Новая дорога имеет важное стратегическое значение, поскольку проходит через зоны новых и высоких технологий с высокой плотностью населения. В Китае практикуется точечное решение транспортной пробле-

¹ Баженова Е.С. Станет ли Китай локомотивом? // Азия и Африка сегодня. – М., 2009. – Вып. 6. – С. 7.

мы – в последние годы огромное внимание уделяется развитию транспортных коридоров с Запада и Северо-запада на Юг и Юго-восток для протягивания отсталых западных районов до уровня развитой приморской зоны. Поэтому при распределении средств 40% выделяется на восточные регионы и 60% на западные. Запланировано строительство новой железной дороги из Тибета через провинцию Юньнань в Гуанчжоу. Ведется также широкое строительство автодорог по 4-м категориям: 4-я с пропускной способностью 6 тыс. авто; высшая – 50 тыс. авто в сутки с шириной в 12 полос.

В качестве антикризисных мер для поддержки национального автопрома отменены налоги на пользование автомобилями, снижены цены на «народные автомобили» с 9 до 7 тыс. юаней. Также в Китае запрещен ввоз подержанных автомашин (кроме антиквариата).

За последний тридцать один год Китай совершил небывалый экономический скачок и попал в тройку лидеров с валовым внутренним продуктом 4.900 млн. долл. Несмотря на серьезные социальные проблемы с сельским населением, неконтролируемой рождаемостью, серьезной зависимостью от мировой экономической конъюнктуры и, по-прежнему, низким уровнем ВВП на душу населения, КНР имеет неплохие шансы превратиться в сверхдержаву или, по крайней мере, стать континентальной державой, активно участвующей в мировой политической и экономической жизни.

В определенной мере кризис затронул некоторые отрасли китайской экономики, в основном ориентированные на экспорт, и прежде всего текстильную промышленность и отдельные области сельского хозяйства. Но в целом, во многом благодаря успешным и своевременно принимаемым антикризисным государственным мерам, кризис пока не сумел оказать существенного воздействия на социально-экономическое развитие Китая. И сегодня КНР является, пожалуй, одной из немногих держав, которая за

«сложный» 2009 г. сумела сохранить положительные темпы роста и продолжить свое движение к экономическому лидерству.

*Ионкина Е.В.**

«ПЕРЕЗАГРУЗКА» ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ РОССИИ И США

Отношения России и США на международной арене всегда были центральными, и в то же время противоречивыми во внешней политике России. Согласно Концепции внешней политики Российской Федерации от 12 июля 2008 года¹ «Россия выстраивает отношения с США с учетом не только их огромного потенциала для взаимовыгодного двустороннего торгово-экономического, научно-технического и иного сотрудничества, но и их ключевого влияния на состояние глобальной стратегической стабильности и международной обстановки в целом. Россия заинтересована в эффективном использовании существующей разветвленной инфраструктуры взаимодействия, включая постоянный диалог по проблемам внешней политики, безопасности и стратегической стабильности, который позволяет находить взаимоприемлемые решения на основе совпадающих интересов.

Для этого необходимо перевести российско-американские отношения в состояние стратегического партнерства, перешагнуть барьеры стратегических принципов прошлого и сосредоточиться на реальных угрозах, а там, где между Россией и США сохраняются разногласия, работать над их урегулированием в духе взаимоуважения».

Впервые идея «перезагрузки» отношений России и США была высказана на выступлении вице-президента США Джозефа Байдена, в котором он представил взгляд администрации президента Барака Обамы на

* Ионкина Е.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

¹ Концепция внешней политики Российской Федерации // Российская газета. – 2008. – 12 июля.

внешнюю политику страны. Это произошло на Мюнхенской конференции по безопасности в феврале 2009 года и стало одним из ее ключевых моментов. Именно на форуме в Мюнхене впервые прозвучали слова о «перезагрузке» отношений России и США. «Пришло время нажать кнопку «перезагрузка», где мы можем и должны работать вместе», – заявил Байден¹.

Эту же мысль высказала Госсекретарь США Хиллари Клинтон на заседании министров иностранных дел стран НАТО, состоявшемся в марте 2009 года в Брюсселе. В своем выступлении Госсекретарь США сказала коллегам из НАТО, что «наступило время перезагрузки отношений с Россией». Она призвала «не топтаться на месте, а двигаться вперед» и подчеркнула необходимость «найти пути для конструктивной работы с Россией»².

На Международной конференции в поддержку палестинской экономики для реконструкции Газы, состоявшейся 2 марта 2009 года в Шарм-аш-Шейхе, С.В. Лавров, отвечая на вопрос о предстоящей встрече с Госсекретарем США в Женеве, отметил, что «это будет встреча, которая призвана позволить нам посмотреть на всю нашу повестку дня, международную сферу, где мы сотрудничаем, и подготовить как следует встречу президентов»³.

6 марта 2009 года в Женеве состоялась встреча Министра иностранных дел России Сергея Лаврова и Генерального Секретаря США Хиллари Клинтон. В ходе встречи планировалось обсудить вопросы ПРО и СНВ, иранское ядерное досье и ситуацию вокруг КНДР. Это была первая полно-

¹ Яркие моменты Мюнхенской конференции по безопасности. Справка // Российское агентство международной информации РИА Новости. – 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rian.ru/spravka/20100205/207681282.html>.

² Хиллари Клинтон: Наступило время «перезагрузки» отношений с Россией // Российская газета. – 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2009/03/06/rossiya-nato-anons.html>

³ Стенограмма ответов Министра иностранных дел России С.В. Лаврова на вопросы СМИ по итогам поездки в Шарм-аш-Шейх для участия в Международной конференции в поддержку палестинской экономики для реконструкции Газы, 2 марта 2009 года // Министерство иностранных дел Российской Федерации. – 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mid.ru/Brp_4.nsf/arh/D047022D0C6C26F4C325756E004BA801?OpenDocument.

форматная встреча глав внешнеполитических ведомств РФ и США. Госсекретарь США Хиллари Клинтон в начале первой двусторонней встречи с российским министром иностранных дел [подарила Сергею Лаврову большую красную кнопку](#) на желтой основе как символ стремления американской администрации произвести «перезагрузку» отношений между Вашингтоном и Москвой.

На пресс-конференции по итогам переговоров с Госсекретарем США Х.Клинтон, С.В. Лавров отметил ключевые темы, которые были подняты в ходе беседы с Госсекретарем США. «Особое внимание мы уделили проблематике нераспространения ядерного оружия, вообще оружия массового уничтожения, проблематике стратегических наступательных вооружений, стратегических оборонительных вооружений. Уверен, что нам вполне по силам выйти на общий знаменатель, а может быть даже и с некоторым плюсом для наших стратегических отношений по проблематике и СНВ, и противоракетной обороны.

Мы рассмотрели ситуацию в сфере нераспространения ядерного оружия, в том числе в преломлении к Ирану, к проблеме Корейского полуострова.

Мы отметили особое значение Договора о нераспространении ядерного оружия, договорились взаимодействовать в рамках процесса подготовки к очередной обзорной конференции, которая предстоит в 2010 г. У нас много общих инициатив, которые остаются в силе по проблематике борьбы с угрозой ядерного терроризма.

Мы подробно рассказали об инициативе Президента Российской Федерации Д.А. Медведева в области евро-атлантической безопасности. У нас немало задач в сфере ближневосточного урегулирования, где обе наши страны являются членами «квартета» международных посредников. Общим делом считаем стабилизацию обстановки в Афганистане, заинтересованы в укреплении практического сотрудничества на этом направлении.

У нас есть общий интерес – вывести на новый уровень наши двусторонние экономические отношения. Они уже измеряются внушительными цифрами, но, конечно, результаты пока далеки от того потенциала, которым обладают наши государства»¹.

По всем поставленным вопросам Лавров уверил, что Россия и США примут конструктивные решения и совместные действия для устранения стоящих между ними противоречий и общих проблем.

В свою очередь Хиллари Клинтон отметила, что между РФ и США «сохраняются серьезные разногласия» по таким вопросам, как иранская ядерная программа и размещение элементов американской ПРО в Европе (по данным газеты «Коммерсант»). При этом глава госдепа дала понять, что она не теряет оптимизма и считает, что «Россия и США могут быть партнерами».

После объявленного Лавровым и Клинтон курса на «перезагрузку», Президент РФ Д.А. Медведев выразил свое отношение к этой идее: «Я надеюсь, что тот удивительный термин, а именно «перезагрузка», который появился после встречи Министра иностранных дел России Сергея Лаврова с Госсекретарем США Хиллари Клинтон и стал гулять практически во всех аналитических комментариях, сможет реально отразить существо тех преобразований, которые мы хотели бы получить», – сказал Медведев. «Мы рассчитываем на такую «перезагрузку» и надеемся, что она произойдет», – добавил он². Новый хозяин Белого дома Барак Обама также настроен «перезагружать» российско-американские отношения по всем каналам.

Следующим важным событием в ходе объявленной «перезагрузки» отношений стала встреча лидеров США и России – Барака Обамы и Дмит-

¹ Стенограмма выступления и ответов на вопросы СМИ Министра иностранных дел России С.В.Лаврова на пресс-конференции по итогам переговоров с Госсекретарем США Х.Клинтон, Женева, 6 марта 2009 года // Министерство иностранных дел Российской Федерации. – 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mid.ru/Brp_4.nsf/arh/D047022D0C6C26F4C325756E004BA801.

² Дмитрий Медведев: Мы рассчитываем на реальную «перезагрузку» в отношениях с США // Российская газета. – 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2009/03/20/medvedev-usa-anons.html>.

рия Медведева. Президент России Дмитрий Медведев сообщил, что его [первая встреча с Президентом США](#) Барак Обамой состоится 1 апреля 2009 г. в Лондоне, где пройдет [саммит «Большой двадцатки»](#). По словам Медведева, он и Президент США обсудят все основные вопросы российско-американской повестки дня¹.

После переговоров, которые прошли в резиденции посла США в Лондоне, лидеры двух стран приняли решение о сокращении стратегических наступательных вооружений (СНВ), заявили о единой позиции по северокорейской и иранской ядерным программам и договорились о новой встрече за пределами полей многосторонних международных саммитов.

Медведев и Обама поручили незамедлительно начать переговоры по новому документу по СНВ и доложить результаты к июлю 2009 года. При этом новый документ должен зафиксировать уровни сокращения ядерных боезарядов ниже, чем в Московском договоре 2002 года, в котором была [достигнута договоренность об уровне в 1700–2200 боеголовок](#) к 2012 году. Срок действия Договора СНВ, подписанного президентами СССР и США, истек 5 декабря 2009 года.

Президентам России и США впервые за много лет удалось на бумаге *зафиксировать общие позиции Москвы и Вашингтона по северокорейской и [иранской проблемам](#)*. В совместном заявлении Медведев и Обама заявили, что Москва и Вашингтон обеспокоены возможным запуском КНДР баллистической ракеты, которая, по мнению Японии, США и Южной Кореи, может нести вместо спутника ядерный боезаряд, и призывают Пхеньян к сдержанности и соблюдению соответствующих резолюций Совета Безопасности ООН.

¹ Медведев ожидает, что Россия и США откроют новую страницу в отношениях // Российское агентство международной информации РИА новости. – 2009. – [электронный ресурс]. – режим доступа : <http://www.rian.ru/politics/20090310/164344758.html>.

Президенты России и США также заявили о приверженности всеобъемлющему дипломатическому решению иранской проблемы, в том числе посредством прямой дипломатии и переговоров в формате «пять плюс один», и призвали Тегеран воспользоваться этой возможностью.

[Проблема размещения ПРО](#), даже несмотря на то, что новая администрация США занимает более гибкую позицию по этому вопросу, по-прежнему остается камнем преткновения в отношениях Москвы и Вашингтона. На первой встрече Медведеву и Обаме не удалось снять разногласия по этому вопросу, но они признались, что конструктивно обсудили эту тему. [Расходятся мнения двух стран и в оценке событий августа 2008 года в Южной Осетии](#). Однако у Медведева и Обамы нет разногласий относительно необходимости добиваться мира на Кавказе.

На лондонской встрече, судя по всему, была достигнута окончательная договоренность о вступлении России в ВТО. Четкая позиция США по этому вопросу должна открыть РФ двери в эту организацию.

«Мы оба дали обещание поручить нашим правительствам предпринять усилия с целью завершить как можно скорее вступление России во Всемирную торговую организацию и продолжить работу по созданию благоприятных условий для развития российско-американских экономических связей», – говорится в заявлении Медведева и Обамы.

Напомню: Россия более 15 лет ведет переговоры о вступлении в ВТО, которая регулирует мировую торговлю. На сегодняшний день Москва завершила все двусторонние переговоры с 60 странами-партнерами, но не согласовала ряд принципиальных позиций, в том числе по сельскому хозяйству, по ставкам экспортных пошлин на древесину и по регулированию деятельности ряда государственных компаний. Сроки присоединения РФ к ВТО переносятся уже несколько лет. В конце 2008 года власти России заявили, что не намерены вести переговоры бесконечно.

Выйдя к журналистам после переговоров, оба лидера заявили, что их первая встреча была конструктивной и открывающей путь к решению целого ряда вопросов, что дает повод с оптимизмом смотреть в будущее и продолжать удачно начатый диалог.

«Сегодняшнее обсуждение показало, что значительно больше позиций, которые нас объединяют, нежели тех, которые разводят в разные стороны. После встречи я смотрю на будущее наших отношений с оптимизмом», – сказал Медведев на совместной пресс-конференции.

В свою очередь, лидер США считает, что у Москвы и Вашингтона открываются новые возможности положительного развития двусторонних отношений¹.

6 июля 2009 года Президент США Барак Обама прибыл с первым визитом в Россию. Самым важным итогом этой встречи стало согласование основных параметров будущего договора о сокращении стратегических наступательных вооружений и подготовка рамочного соглашения. Кроме того, Россия согласилась на то, чтобы дать разрешение на использование своего воздушного пространства для отправки американских военных грузов и войск в Афганистан. Также Медведев и Обама подписали Совместное заявление России и США по вопросам ПРО.

По итогам переговоров объявлено о решении возобновить работу двусторонней комиссии по сотрудничеству, которую возглавят лично президенты двух стран.

Обама и Медведев договорились работать над вступлением в силу российско-американского соглашения о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии и подтвердили «намерение расширять и углублять взаимодействие с целью дальнейшего повышения уровня без-

¹ Медведев - Обама: «перезагрузка // Российское агентство международной информации РИА новости. – 2009. – [электронный ресурс]. – режим доступа : <http://www.rian.ru/politics/20090401/166744761.html>.

опасности ядерных объектов по всему миру, в том числе путем использования высокообогащенного урана в гражданских целях и конверсии ядерных материалов».

Президенты подтвердили намерение совместно укреплять режим нераспространения оружия массового уничтожения и «расширить возможности по противодействию незаконному обороту ядерных материалов и радиоактивных веществ на границах своих стран»¹.

По итогам встречи оба президента были довольны исходом переговоров и достигнутыми результатами.

Через год после объявленной «перезагрузки», 19 марта 2010 г., состоялась встреча Госсекретаря США Хиллари Клинтон с Президентом РФ Дмитрием Медведевым при участии Министра иностранных дел РФ Сергея Лаврова и Премьер-министра России Владимира Путина.

В ходе этой встречи было объявлено, что работа над договором СНВ будет завершена в ближайшем будущем. Переговорщики со стороны России и США смогли разрешить главные вопросы, и теперь остается только согласовать технические детали.

Большая часть встречи Президента России Дмитрия Медведева с Госсекретарем США Хиллари Клинтон прошла в закрытом режиме. На ней были затронуты и другие глобальные темы, в том числе ближневосточное урегулирование, иранская ядерная программа. Также состоялась беседа Хиллари Клинтон с премьер-министром России Владимиром Путиным.

По вопросу иранской ядерной программы Сергей Лавров заявил: «Как сказал и сделал это не один раз президент Медведев, санкции редко когда работают, но бывают ситуации, когда они становятся неизбежными. И не исключая, что такая ситуация может наступить в отношении Ирана.

¹ Встреча Обамы и Медведева: соглашения о планах по СНВ и транзите войск США // Русская служба британской вещательной корпорации. – 2009. – [электронный ресурс]. – режим доступа : http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2009/07/090706_obama_medvedev_presser.shtml

При этом мы убеждены, и это тоже было сказано президентом Медведевым, в том числе в ходе сегодняшней беседы, что санкции должны быть умными, не агрессивными, не парализующими, не наносящими негатив, не имеющими негативного гуманитарного воздействия на иранское население».

Подводя итог встрече, Лавров отметил: «Наши отношения находятся на подъеме. Они обрели новую динамику, новую тональность и выходят на новое качество. Президент подчеркнул, что нам удалось за минувший год осуществить реальную перезагрузку. Впечатление такое, что перезагрузка действительно удалась. Самое главное, чтобы сейчас мы не останавливались в нашем движении вперед. Это движение требует постоянного развития диалога, без каких-либо пауз»¹.

Одним из наиболее важных показателей «перезагрузки» российско-американских отношений стала интенсивная работа по новому договору о сокращении стратегических наступательных вооружений (СНВ). И к апрелю 2010 г. стороны пришли к согласию.

8 апреля 2010 г. в Праге президенты России и США Дмитрий Медведев и Барак Обама подписали новое Соглашение о Стратегических наступательных вооружениях (СНВ).

Документ предполагает, что РФ и США сокращают и ограничивают свои СНВ таким образом, чтобы через семь лет после его вступления в силу и впредь суммарное количество у каждой из сторон не превышали, во-первых, 700 единиц для развернутых межконтинентальных баллистических ракет, баллистических ракет подводных лодок и тяжелых бомбардировщиков. Во-вторых, не превышали 1055 единиц для боезарядов на них. И, в-третьих, не превышали 800 единиц для развернутых и неразвернутых

¹ Российское руководство обсуждает с Госсекретарем США Хиллари Клинтон вопросы ядерной безопасности // сайт Первого канала. – 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.1tv.ru/news/polit/163139>.

пусковых установок межконтинентальных баллистических ракет и баллистических ракет подводных лодок, а также тяжелых бомбардировщиков.

Договор по СНВ станет «первым документом такого рода, который является абсолютно равноправным как по духу, так и по букве», подчеркнул Министр иностранных дел РФ С. Лавров. «Паритетность обеспечена во всех без исключения его компонентах, начиная с принципов, определяющих его философию, параметров, контрольных, верификационных и прочих процедур», – пояснил Лавров¹.

Новый договор, однако, только подписан. Ему еще предстоит пройти процедуру ратификации, которая в США может обернуться заметными трудностями, учитывая неприятие нового соглашения и в целом курса американской администрации на сотрудничество с Россией многими американскими политиками².

13 апреля 2010 г. в Вашингтоне прошел саммит по ядерной безопасности. Саммит собрал сорок семь лидеров стран. Идея проведения саммита по ядерной безопасности принадлежит Америке, ее истоки лежат в концепции предвыборной кампании Президента США Барака Обамы. Придерживаясь выбранной Америкой линии, Обама снова говорил о необходимости принятия совместных усилий по обеспечению безопасности. Американский президент констатировал, что сегодня в мире снизился риск конфронтации между государствами с использованием атомного оружия, но в то же время увеличилась опасность ядерного удара террористических группировок. К саммиту администрация Обамы подошла с вполне конкретными результатами: Россия и Китай дали согласие обсудить в ООН санкции против Ирана, [новый договор СНВ с Россией](#) заключен. Кстати, и

¹ Воробьев В. Не прогадали//Российская газ. – 2010. – 8 апреля.

² Новый договор по СНВ: свобода «тополей» в обмен на свободу ПРО // Российское агентство международной информации РИА новости. – 2010. – [электронный ресурс]. – режим доступа : <http://www.rian.ru/analytics/20100408/219625341.html>.

в России, и в Америке сходятся во мнении, что это чуть ли не последний договор подобного рода.

Однако состоявшийся саммит – явление скорее символическое. Гораздо больше смысловой нагрузки, по признанию самих американцев, должна принести майская конференция под эгидой ООН, на которой и наметят пути решения проблем нераспространения, определяют следующие шаги по сокращению ядерных вооружений, в том числе и в военных доктринах различных стран. Иными словами, именно на майской конференции, которую не проводили пять лет, и должны быть заложены основы будущего безъядерного мира.

Выступление Дмитрия Медведева было намечено уже на вторую половину дня и должно было быть посвящено проблеме физической защиты ядерных материалов и международному сотрудничеству в этой области. Тем более что Россия имеет некоторый опыт в этом вопросе и, как рассказал министр иностранных дел Сергей Лавров, успешно помогает европейским странам. В рамках саммита Россия и США должны были продемонстрировать пример такого международного сотрудничества¹.

Также в Вашингтоне российская и американская стороны намерены обсудить вопрос ратификации договора по СНВ в национальных парламентах. Совместное расширенное заседание межпарламентской группы по сотрудничеству «Совет Федерации – Сенат США» пройдет в столице США 18–22 апреля, как сообщил сопредседатель группы, председатель комитета СФ по международным делам Михаил Маргелов. По словам Маргелова, в состав российской делегации войдут, помимо членов СФ, эксперты, ученые-международники и представители предпринимательского сообщества России².

¹ Движение в одном направлении // Российская газета. – 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2010/04/14/sammit.html>

² Россия и США обсудят вопрос ратификации договора по СНВ // Российская газета. – 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2010/04/14/snv-dogovor-anons.html>.

Таким образом, «перезагрузка» отношений России и США была необходима в условиях смены политического курса США, равно как и с приходом нового Президента в России. Курс на «перезагрузку» ознаменовал новый этап в отношениях США и РФ, на котором страны активно сотрудничают во всех сферах. В ходе совместной деятельности проходили встречи глав государств и велась интенсивная работа глав внешнеполитических ведомств, страны постепенно приходили к единым точкам зрения по наиболее остро стоящим проблемам. Самым важным итогом сотрудничества США и России стало подписание нового Договора по СНВ, предусматривающего сокращение стратегических наступательных вооружений. Договор открывает новую страницу в военно-политических отношениях России и США и, скорее всего, окажет существенное влияние на прочие страны мира и на процесс разоружения. Уже сейчас можно сказать, что произошли подвижки к совместному обеспечению мира без ядерного оружия при ведущей роли России и США – это доказал состоявшийся в Вашингтоне саммит по ядерной безопасности. В итоге – улучшение отношений между Россией и США может положительно повлиять на состояние всей мировой обстановки.

*Карушин М.М.**

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ СЫРЬЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В настоящее время Российская Федерация играет в мировой экономике роль экспортера сырья и импортера потребительских и инвестиционных товаров и услуг. Эта модель экономического развития («сырьевая») не может обеспечить ни высоких темпов роста благосостояния народа, ни макроэкономической стабильности, ни международной конкуренто-

* Карушин М.М., аспирант АНО ВО МГЭУ

способности российских предприятий, ни национальной безопасности России.

Россия экспортирует в основном углеводородное сырье ([нефть](#) и [нефтепродукты](#), [газ](#), [уголь](#)), [стальной](#) прокат и некоторые цветные металлы ([алюминий](#), [никель](#), [медь](#)) в первичных формах. [Экспорт](#) России в 2008 году составил 468,1 млрд долл. и по сравнению с 2007 годом увеличился на 33%. Доля России в мировой добыче (производстве) и разведанных запасах основных видов минерального сырья (в процентах) особенно значительна по природному газу (29% – добыча, 33% – промышленные запасы); никелю (25 и 14% соответственно); ванадию (30 и 50); вольфраму (10 и 11); металлам платиновой группы (30 и 10); железной руде (8 и 28); промышленным алмазам (15 и 12%). Однако в октябре 2009 г. по сравнению с октябрём 2008 г. добыча нефти увеличилась на 2,4%, а свинца на 38,1%. Добыча остальных сырьевых ресурсов сократилась, что видно из табл. 1.

Таблица 1

Добыча полезных ископаемых в 2009 г. в сравнении с 2008 г.
по данным Роскомстата¹

Добыча полезных ископаемых	Январь- октябрь 2009г.	Окт. 2009г. в % к		Янв.-окт. 2009 г. в % к янв.- окт. 2008г.
		октябрю 2008 г.	сентябрю 2009 г.	
1	2	3	4	5
Уголь, млн. тонн	239	90,8	102,3	87,8
Нефть добытая, включая газовый конденсат, млн. тонн	410	102,4	103,8	100,8
Газ горючий природный (естественный), млрд. м ³	457	99,8	124,4	82,8
Железная руда, млн. тонн	75,5	89,8	100,8	83,7
Добыча золота		98,4	84,0	107,5
Свинец в концентрате		138,1	89,1	110,2

¹ Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики / www.gks.ru.

Асбест (0-6 групп), тыс. тонн	706	92,4	102,1	81,3
-------------------------------	-----	------	-------	------

Бюджет России формируется в основном за счет экспорта минерально-сырьевых ресурсов, которые в среднем занимают около 70%. Это видно из табл. 2.

Таблица 2

Структура экспорта РФ 2009 г. по данным Роскомстата¹

Наименование	Объем, млрд долл.	Доля	Годовой прирост
<u>Нефть</u> сырая	151,67	32,40 %	▲ 32,87 %
<u>Газ</u> природный	66,40	14,19 %	▲ 55,30 %
<u>Дизельное топливо</u>	32,59	6,96 %	▲ 52,02 %
<u>Мазут</u>	30,73	6,56 %	▲ 68,72 %
<u>Черные металлы</u> (кроме чугуна, ферросплавов, отходов и лома)	21,10	4,51 %	▲ 34,66 %
Машины и оборудование (без автомобилей)	20,47	4,37 %	▲ 15,06 %
<u>Нефтепродукты</u> (кроме мазута, бензина и дизельного топлива)	11,82	2,52 %	▲ 40,50 %
Полуфабрикаты из углеродистой <u>стали</u>	10,74	2,29 %	▲ 61,43 %
<u>Уголь каменный</u>	7,75	1,66 %	▲ 44,77 %
<u>Алюминий</u> необработанный	7,49	1,60 %	▲ 0,86 %
<u>Оружие</u>	6,73	1,44 %	▼ -4,61 %
<u>Прокат</u> плоский из углеродистой стали	5,59	1,19 %	▲ 17,18 %
<u>Никель</u> необработанный	4,96	1,06 %	▼ -42,66 %

Также около 40% фондов промышленных предприятий и 13% балансовой стоимости основных фондов экономики России сосредоточено в сфере недропользования, а добывающими и геологоразведочными отрас-

¹ Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики / www.gks.ru.

лями обеспечивается не менее 33% ВВП и около 70% экспорта страны. Одна нефтегазовая отрасль России обеспечивает около 33% экспорта, 60% валютных поступлений и примерно 20% ВВП.

За рубеж из России вывозится 45 и 33% добываемых в стране нефти и газа соответственно, 34% нефтепродуктов, меди, никеля, алюминия – до 90–99% от общего объема производимых в стране этих важнейших видов минерально-сырьевой продукции. Значительная часть продукции экспортируется в сыром виде (товарная руда, концентраты) без высокой переработки ее внутри страны.

Непомерный рост экспорта продукции минерально-сырьевого комплекса, наблюдавшийся в последние 15 лет и приведенный на рис. 1, демонстрирующем высокий рост экспорта лишь за 1 год, негативно влияет на развитие экономики России – при резком снижении объ-

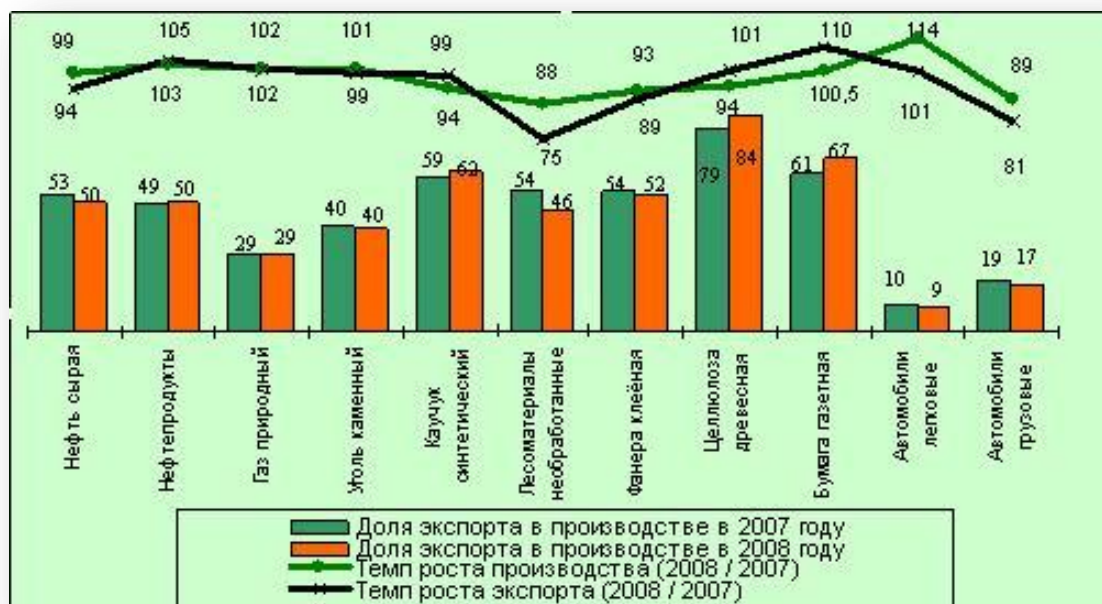


Рис. 1. Экспорт и производство отдельных товаров в 2008 году по сравнению с 2007 годом по данным Росстата, в процентах¹

¹ Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики / www.gks.ru

емов добычи не только усиливает диспропорции между производством и потреблением, но и ухудшает макроструктуру экономики, все более приближая ее к модели экспортно-сырьевого типа. Чрезмерная зависимость отраслей топливно-сырьевого комплекса от внешнего рынка, где в последние годы отмечались резкие колебания цен, приводит к их зависимости от состояния мировой конъюнктуры.

Следует отметить богатейший район по разнообразию природных ресурсов – Дальний Восток. Разработка ценных полезных ископаемых – главная специализация района, определяющая его место в хозяйстве России.

Промышленные очаги, связанные в основном с добычей полезных ископаемых, значительно удалены друг от друга¹.

Дальний Восток относится к числу наиболее богатых регионов России. Это дает ему возможность занимать важное место в экономике страны по ряду сырьевых позиций. Так, регион производит: 98% алмазов, олова – 80%, борного сырья – 90%, золота – 50%, вольфрама – 15%, рыбы и морепродуктов – более 40%, древесины – 13%, целлюлозы – 7%.

Удельный вес Дальнего Востока в экспорте бывшего Советского Союза составлял 4,4%. Сейчас Дальний Восток вывозит на внешний рынок только 4,6% своей промышленной продукции, тогда как в целом по России этот показатель составляет 7,2%².

Освоение Сахалинского шельфа является наиболее крупным проектом межрегионального значения для всего Дальнего Востока. Реализация проекта связана не только с развитием нефтегазодобычи, но и предполагает широкий комплекс работ по развитию социальной и промышленной инфраструктуры, что потребует привлечения дополнительных финансовых средств, строительных ресурсов и т.д. не только зарубежных, но и россий-

¹ Газета «Мировая экономика и международные отношения». – № 7. – 2001 г.

² Газета «Промышленные Ведомости». – № 7. – июль 2005 г.

ских, прежде всего дальневосточных, фирм и компаний. Уже сейчас просматривается возможность сотрудничества с Хабаровским краем, в частности по обеспечению данного проекта продукцией машиностроения, что позволит оживить машиностроительную базу края, находящуюся в критическом состоянии из-за потери рынков сбыта внутри страны.

В настоящее время спад промышленного производства, ухудшение конъюнктуры мирового рынка, отсутствие последовательной государственной экспортной политики, непостоянность валютного курса рубля отрицательно влияют на структуру и динамику экспорта в стране. По этим же причинам происходит рост доли топливно-сырьевой продукции в экспорте при дальнейшем сокращении в нем доли изделий машиностроения, а следовательно, возрастания роли сырьевых регионов во внешнеэкономических связях и убывания тех, которые специализируются на производстве продукции металлургии, химии и нефтехимии.

Необходимо отметить, что социально-экономическое развитие, геополитическое положение и роль России в мировом сообществе в настоящее время и в перспективе в значительной мере определяются ее минерально-сырьевым потенциалом и государственной стратегией его использования. В данный момент среди стран с разведанными запасами нефти Россия занимает 8-е место, что видно из табл. 3, в то время как в 2006 г. находилась на 6-й позиции.

Таблица 3

**Разведанные запасы нефти стран по состоянию на 2009 год,
которые можно добыть технологиями и оборудованием¹**

№	Название страны	Разведанные запасы нефти в баррелях
1	Саудовская Аравия	266 700 000 000
2	Канада	178 100 000 000
3	Иран	137 600 000 000
4	Ирак	115 000 000 000
5	Кувейт	101 500 000 000

¹ Сайт «Страны мира, данные о экономике, политике, населении / <http://iformatsiya.ru/>.

6	Венесуэла	99 380 000 000
7	ОАЭ	97 800 000 000
8	Россия	79 000 000 000
9	Ливия	43 660 000 000
10	Нигерия	36 220 000 000

Продолжающийся спад производства минеральных ресурсов и продуктов их переработки, ухудшение сырьевых баз действующих предприятий, выбытие добывающих мощностей в 2005–2010 гг., катастрофическое снижение объемов геологоразведочных работ чреваты дальнейшими разрушительными последствиями для всей экономики.

Следует констатировать, что минерально-сырьевая база России вступила в фазу прогрессирующего кризисного состояния и с точки зрения государственных интересов используется неэффективно¹. Однако в условиях кризисного состояния экономики России, особенно в обрабатывающих отраслях, поставки продукции на экспорт способствуют поддержанию загрузки мощностей базовых отраслей промышленности – добычи и переработки нефти и газа, металлургии, химической промышленности, лесного комплекса, а также сохранению рабочих мест на указанных предприятиях. Если учесть, что названные производства имеют очень высокий уровень концентрации по территории страны, то экспорт их продукции способствует обеспечению жизнеспособности не только отдельных отраслей и предприятий, но и целых регионов России.

Однако в условиях современного кризиса Россия понесла огромные потери в связи с резким падением курса на нефть. В марте 2009 года Правительству РФ пришлось пересмотреть параметры бюджета на 2009 г, в котором цена на нефть составила \$41 за баррель, в 2010 г. – \$55, в 2011 г. – \$60. В то время как изначально в бюджете на 2009 – 2011 гг. было заложено: цена на нефть в 2009 г. \$95 за баррель, в 2010 г. – \$90, в 2011 г. – \$88.

¹ Газета «Промышленные Ведомости». – № 7. – июль 2005 г.

Таким образом, падение цены на нефть сократило поступления в государственный бюджет практически на половину, что, собственно, привело к его дефициту¹.

Данные скачки в ценах на сырьевой экспорт показывают очевидную негативную зависимость нашей страны от сырьевой модели и, так сказать, «неполноценность» экономики.

Таким образом, анализ и прогноз развития российской и международной системы энергообеспечения указывают на дальнейшее увеличение в ближайшие десятилетия мирового потребления энергетических ресурсов, прежде всего углеводородов. В региональном плане наиболее быстро спрос на нефть и газ будет возрастать в странах АТР, главным образом в Китае, Индии, Индонезии, Филиппинах. Вместе с тем в глобальном масштабе остается лишь несколько крупных сырьевых баз углеводородов, за счет которых возможно удовлетворение перспективных энергетических потребностей. Это политически нестабильные Ближний Восток и Африка, экономически и технологически труднодоступные и геологически слабоизученные шельфы арктических морей, а также север Западной Сибири (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа) и территория Сибирской платформы (Иркутская область, объединенный Красноярский край, Республика Саха). Существуют также возможности значительного увеличения добычи нефти и газа на шельфе дальневосточных морей (о. Сахалин и др.). Из перспективных источников энергетического сырья к самым быстрорастущим и емким рынкам АТР, прежде всего к Китаю, наиболее приближены Западная Сибирь, Восточная Сибирь и Дальний Восток.

В ближайшие 20 лет прогнозируется увеличение мирового потребления первичной энергии до 16,5–19,1 млрд. т у.т. против 13,0 млрд. т у.т.

¹ II Общероссийская студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» – Динамика цен на нефть и ее влияние на экономику России *Ильенко И.В., Кислова Л.П.* – 15–20 февраля 2010 года – <http://www.rae.ru/forum2010>.

в 2000 г. В то время как геологические ресурсы в мире достаточны для обеспечения потребления по углю – на 850 лет, нефти – 180 лет и природному газу – 270 лет, огромная доля которых находится на территории Российской Федерации.

В связи с чем в ближайшее время поступления в российскую казну от экспорта сырья не прекратятся и выкачивание невозобновляемых ресурсов, которые даны нашей стране от природы, продолжится.

*Куполов Н.А.**

ВОСПРОИЗВОДСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ АГРОХОЛДИНГОВ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Для выявления воспроизводственной ситуации нами были проанализированы агрохолдинги Воронежской области. Временной промежуток анализируемой совокупности составил три года: с 2007 по 2009 гг. Сельхозорганизации, осуществляющие свою деятельность под руководством агрохолдингов, были сгруппированы по уровню рентабельности, а затем отнесены к соответствующему типу воспроизводства: суженному (0-15%); простому (15,1-35,0%) и расширенному (35,1% и выше). Количество рассматриваемых организаций в течение трех лет менялось. Так, в 2007 г. их насчитывалось 48, в 2008 г. данное количество увеличилось на 6 и составило 54, а в 2009 г. общее число возросло еще на 7 единиц по сравнению с 2008 г. и равнялось 61 (табл. 1).

В 2007 г. число сельхозорганизаций агрохолдингов, ведущих суженное воспроизводство, составляло 25, простое – 16, расширенное – 7. В 2008 г. ситуация изменилась. Число агрохолдингов, характеризующихся суженным воспроизводством, увеличилось на 9 единиц по сравнению с 2007 г. и составило 44. В 2008 г. количество объединений, осуществляющих про-

* Куполов Н.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

стое воспроизводство, резко сократилось по сравнению с 2007 г. с 16 до 1. Сельхозорганизации агрохолдингов, ведущие расширенное воспроизводство, увеличились в 2008 г. на 2 единицы и составили 9.

Таблица 1

Распределение агрохолдингов Воронежской области по типам воспроизводства, 2007–2009 гг.

Группы по уровню рентабельности, %	Тип воспроизводства	Количество агрохолдингов, ед.		
		2007 г.	2008 г.	2009 г.
до 0	суженный	2	12	12
0,1-15,0	суженный	23	32	31
15,1-35,0	простой	16	1	10
от 35,1 и выше	расширенный	7	9	8
Итого	-	48	54	61

В 2009 г. изменений в группах с уровнем рентабельности до 0% и от 0,1% до 15,0%, характеризующих суженное воспроизводство, практически не наблюдалось. Поменялась ситуация в группе с рентабельностью от 15,1 до 35,0%. Количество агрохолдингов, ведущих простое воспроизводство, резко увеличилось по сравнению с 2008 г. и составило 10. Напротив, сельскохозяйственные организации и их объединения, характеризующие расширенное воспроизводство, сократились на одну единицу.

Анализ показал, что далеко не все сельхозорганизации агрохолдингов имеют условия для ведения расширенного воспроизводства. Так, в первую, самую низкорентабельную группу (до 0%), вошло 26 сельскохозяйственных организаций и объединений, что составляет 19,9% от всей совокупности. Это самая нерентабельная группа. В 2007–2008 гг. убыток в ней составил 12,9 млн. руб. В 2009 г. данный показатель увеличился более чем в два раза и равнялся 27,8 млн. руб. Это сказалось на размере чистой добавленной стоимости, величина которой в 2007 г. составляла 5846 тыс. руб., в 2008 г. достигла 7239 тыс. руб., а в 2009 г. стала отрицательной из-

за резкого увеличения убытка по группе и равнялась – 1821 тыс. руб. (табл. 2). Хозяйствами первой группы в 2007 г. было произведено товарной продукции на сумму 106,5 млн. руб. В 2008 г. данный показатель снизился в 2 раза и составил 53,6 млн. руб., а в 2009 г. увеличился в 2,7 раза по сравнению с 2008 г. и составил 145,9 млн. руб. В среднем за три года по группе было произведено товарной продукции на сумму 101,8 млн. руб. Эффективность производственно-коммерческой деятельности в группе была достаточно низкой. Так, рентабельность в среднем за три года была отрицательной и равнялась –17,2%. Невысоким значением характеризовался и фонд заработной платы. Его среднее значение за три года составило 21,5 млн. руб., что составляет 15,5% от всей совокупности.

Вторую группу сельхозорганизаций, осуществляющих свою деятельность под руководством агрохолдингов, также характеризует суженный тип воспроизводства (0,1–15,0%). Это самая крупная группа. В нее вошло 86 организаций и объединений, что составляет 53,7% от всей анализируемой совокупности. Объем произведенной ими товарной продукции в среднем за три года составил 242,7 млн. руб. Это составляет 24,3% в совокупном объеме выручки.

На удельный вес в прибыли до налогообложения приходится 10% агрохолдингов от всей совокупности. Эффективность хозяйственной деятельности во второй группе выше, чем в первой. В среднем за три года она составила 6,9%. Во второй группе в 1,9 раза выше чем в первой группе фонд заработной платы. Его доля в общей совокупности составила 30,9%. На агрохолдинги второй группы в среднем за три года приходилось 57,5 млн. руб. чистой добавленной стоимости.

Третью группу составили 27 сельхозорганизаций агрохолдингов. Их доля в общей совокупности анализируемых организаций равна 20,6%. Хозяйствами этой группы произведено товарной продукции на сумму 257,8 млн. руб. Это больше чем во второй группе на 15,1 млн. руб. Удельный вес

в общем объеме выручки выше на 1,5% чем в предыдущей группе и составляет 25,8%. Аналогичный показатель в прибыли до налогообложения превышает указанное значение по второй группе в 3,8 раза и составляет 38,3% от общего объема прибыли по всем группам.

Однако суммарный фонд заработной платы за три года в третьей группе на 36,2 млн. руб., или на 8,8% ниже чем в предыдущей группе и равен 917 млн. руб. Объясняется это тем, что во вторую группу вошло в два раза больше сельскохозяйственных организаций и их объединений. Агрохолдинги третьей группы обеспечивают простой тип воспроизводства с рентабельностью от 15,1 до 35,0%. В целом за три года эффективность по группе больше в 3,9 раза чем в предыдущей группе. Размер чистой добавленной стоимости также превышает данный показатель по второй группе на 30,3 млн. руб.

Последняя, высокорентабельная группа – самая малочисленная. В нее вошла 21 сельхозорганизация агрохолдингов, или 16% от их общей суммы за три года. Показатели удельного веса в этой группе в совокупном объеме выручки и прибыли до налогообложения самые высокие из всех перечисленных групп и составляют соответственно 39,7% и 59%. Выше и уровень эффективности в сравнении с другими группами. Так, рентабельность в среднем за три года в четвертой группе составила 42,7%. Превышает указанные ранее значения и размер чистой добавленной стоимости. В среднем за три года в четвертой группе он составил 131,7 млн. руб., что на 43,7 млн. руб. и 74,1 млн. руб. больше, чем в третьей и второй группах соответственно.

Если проанализировать полученные данные по всем агрохолдингам по совокупности в среднем за 2007-2009 гг., то можно наблюдать, что 2008 г. был переломным для сельхозорганизаций, входящих в состав агрохолдингов Воронежской области. В этот период наблюдалось значительное увеличение всех показателей финансово-хозяйственной деятельности, а

уже в 2009 г. – существенное их снижение. Так, по удельному весу в выручке и прибыли до налогообложения превышение в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составило 73,6 млн. руб. и 69,3 млн. руб. соответственно. То есть в 1,4 и 1,5 раза.

Фонд заработной платы в 2008 г. возрос по сравнению с 2007 г. на 15 млн. руб. Данное превышение составило 1,5 раза. Рентабельность в 2008 г. практически не изменилась и составила 18,6%. Для сравнения: в 2007 г. ее значение равнялось 18,3%. Размер чистого дохода в 2008 г. превысил данное значение 2007 г. на 28,4 млн. руб., или в 1,5 раза.

Увеличение удельного веса выручки и прибыли до налогообложения в совокупном объеме этих показателей свидетельствует о расширении объемов производства. Подтверждение тому – рост затрат на производство. Так, себестоимость в 2008 г. увеличилась на 69,3 млн. руб. по сравнению с 2007 г., или в 1,5 раза.

2008 г. был урожайным в Воронежской области. Цены на сельскохозяйственную продукцию и, в частности, зерновые культуры были достаточно высокими. Это позволило сельхозтоваропроизводителям реализовать большие объемы произведенной товарной продукции на выгодных для себя условиях, то есть по высокой цене, а, соответственно, получить хорошую прибыль и чистый доход.

В 2009 г. ситуация изменилась. Наблюдался спрос на технические культуры и перепроизводство зерновых. Цены на зерно упали в разы. В результате сложившейся ситуации и продолжавшемся росте затрат на производство, которые в 2009 г. увеличились еще на 31,1 млн. руб. по сравнению с 2008 г., в агрохолдингах Воронежской области в 2009 г. доля выручки и прибыли до налогообложения в их совокупном объеме сократилась на 104,5 млн. руб. и 26,6 млн. руб., или в 1,7 и 3,1 раза соответственно. Данное обстоятельство не смогло в итоге не сказаться на показателе рента-

бельности агрохолдингов. Так, ее значение в 2009 г. снизилось по сравнению с 2008 г. в 3,5 раза и составило 5,2%.

Таким образом, наиболее высокие показатели эффективности получены в агрохолдингах Воронежской области, обеспечивающих рентабельность в 35,1% и выше и ведущих расширенное воспроизводство. Однако, как показывает анализ, таких организаций в Воронежской области не много. Их отличает высокая интенсивность процессов концентрации и специализации. Это сельхозорганизации агрохолдингов, характеризующиеся наибольшей устойчивостью и работающие с привлечением частных инвесторов. Как правило, у них больше возможностей получить государственную поддержку, чем у остальных сельхозпредприятий, так как они обладают залоговой базой, чтобы привлекать заемный капитал и, соответственно, более эффективно его использовать.

Список литературы

1. Экономическое регулирование воспроизводственных отношений в агропромышленных формированиях / Родионова О.А., Головина Л.А., Гришкина С.Н. и др. – М. : Восход-А, 2008. – 108 с.
2. Кто кормит Россию?// Журнал индустрии общественного питания «Foodservice-info». – 2011. – № 4.
3. Материалы сайта apkrus.ru.

*Куполов Н.А.**

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблема взаимосвязи экономических и технико-технологических факторов в изучении ключевых позиций экономического роста получила широкое распространение при разработке концептуальных положений раз-

* Куполов Н.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

вития экономики до 2020 года. При этом ряд ученых-экономистов, связывая понимание источников экономического роста и роста производительности труда с инновационной деятельностью, решающую роль отводят технологическим факторам.

Именно технологический компонент трансформационных процессов оказывается и в центре внимания современных исследований в области инновационной модернизации российской экономики. Экономические факторы представляются как некая неизбежная оболочка овеществленных процессов, выступающая хотя и обязательным, но все же второстепенным (что следует из контекста многих работ) элементом технологического инновационного воспроизводства. В данном направлении анализа выявляются резервы роста (в сфере сокращения издержек труда, капитала, земли), что в целом приводит к минимизации трансформационных издержек, связанных, по определению академика А.А. Дынкина, с «превращением физических свойств и структуры материи (сырья и энергии) в потребительные стоимости» [3].

В этом плане целесообразен подход к детерминации роли инновационной составляющей воспроизводственных процессов, заключающийся в своеобразной конвергенции, синергетическом взаимодействии экономических и технико-технологических параметров развития социально-экономической системы. Насыщенность рынков, глобальный характер предложения товаров и услуг смещают основные инструменты завоевания рынков в плоскость динамичной и организационной конкуренции на основе спроса, снижающей все виды как трансформационных, так и транзакционных издержек, а также создающих возможность экономить ресурсы в процессе эксплуатации и потребления.

Концепция инновационного ядра, как представляется, заключается в выделении, распознавании, использовании технологического и экономического потенциалов системы для воспроизводства и диффузии нововведе-

ний – как на различных фазах экономического цикла, так и на предконкурентной, конкурентной и постконкурентной стадиях освоения новшества. В этой связи представляется важным, в первую очередь, выявление индикаторов инновационных процессов. Во-вторых, следует определить доминантный тип нововведений в условиях модернизационно-кризисной трансформации экономики России на базе адекватного соотношения технико-технологических и экономических параметров в срезе видовых характеристик различных нововведений. В-третьих, очертить контуры институциональной системы абсорбции нововведений, наиболее адекватных модернизационному этапу развития.

В качестве основного индикатора инновационных процессов допустимо использовать такой показатель, как динамика спроса. Он определяется рядом факторов, таких, как изменение и распределение доходов, подвижность относительных цен, структура инвестиционного и личного потребления, покупательная способность и др.

Однако, рассматривая данный индикатор, следует учитывать, что амплитуда колебаний спроса зависит от определенных фаз экономического цикла. Поскольку потребности в инновациях радикального, прорывного типа могут быть сформированы только после предложения на рынке соответствующих инновационных разработок, то в условиях технологической неопределенности и информационной асимметрии спрос на данные инновации будет низким или практически отсутствовать.

Следовательно, применение данного индикатора при выявлении инновационного ядра позволяет соотнести фазу деловой активности с трендами спроса, а соответственно, выявить стадии делового цикла с максимальным спросом на нововведения. Таким образом, в реализации инновационной стратегии развития как на макро-, так и на микроуровнях важна адекватность выбранной организационно-управленческой модели соответ-

ствующей стадии деловой активности, с присущими данной стадии инновационными возможностями.

Вторым индикатором инновационного процесса, по нашему мнению, может выступать скорость распространения инноваций в социально-экономической системе. При этом скорость распространения инноваций способна отражать процессы обновления воспроизводственных механизмов, замены рутинных организационно-управленческих методов качественно приращенными управленческими новациями. Таким образом, данный индикатор отображает процесс диффузии инноваций. С другой стороны, скорость распространения инноваций может служить отображением иного процесса – процесса генерирования нововведений. Процесс генерирования новшеств, на наш взгляд, представляет собой особый вид экономической деятельности, происходящий как в сфере материализованных разработок, так и в сфере нематериального производства.

В данной связи понимание инновационного процесса и, соответственно, конфигурация инновационного ядра воспроизводственных процессов, на наш взгляд, выходит за рамки традиционной технологической обусловленности. Соответственно трактовка инновационного процесса как части экономической деятельности, «характеризующей процессы обновления традиционного производства, замещения обычной потребительской продукции и методов производства прежней продукции их новыми прогрессивными видами» [1], вряд ли охватывает всю содержательную систему взаимодействия основ экономических и технико-технологических параметров инновационного процесса.

Между тем, особый вид нематериализованных инноваций, включающий в себя не только методы производств, но и особый способ генерирования организационно-управленческих и деловых услуг, становится доминантой нового хозяйственного порядка. Инновационные процессы так же характерны для нематериального производства, как и для производства

овеществленных субстанций. Следовательно, изучение инновационных процессов в нематериальном производстве, сфере услуг требует создания столь же развитого понятийного аппарата, как и в отраслях материально-вещественного комплекса.

В таких областях, как финансовые услуги, торговля, страхование, производство программного продукта, образование и других, можно выделить в инновационном процессе собственно этап разработок, заключающийся в системной интеграции новых и традиционных элементов производственного процесса, оценке предлагаемой новой услуги с точки зрения ее соответствия имеющемуся спросу. Очевидно, что в нематериальном производстве разработка «опытной услуги» или новой продуктовой платформы отличается иными закономерностями, прежде всего, с точки зрения времени и баланса рыночных и технологических факторов. Но именно сфера нематериального производства несет в себе двойственный потенциал. Инновационный процесс в нематериальном производстве (возможно, не совпадая во временном формате с аналогичным процессом в системе производства овеществленных новаций) генерирует не только собственно инновационные услуги, но и создает импульсы к созданию радикальных, прорывных технологий и продуктов в материально-вещественном комплексе.

Особый сектор нематериального производства, каким является производство деловых услуг, формирует контуры инновационного процесса. Вместе с тем в этих же отраслях создается и оформляется через механизм спроса сама инновационная потребность, как в радикальных, так и улучшающих нововведениях.

Важнейшим условием спроса на радикальные инновационные разработки в период спада экономической активности является спрос на новые технические продукты взамен старых, морально и физически исчерпавших свои технологические возможности. Иным условием генезиса спроса на

подрывные технологии могут служить ресурсные ограничения. Как отмечал П. Пильцер, именно «технология задает запасы существующих естественных ресурсов, предопределяя их эффективность, с которой эти ресурсы используем, так и способность находить, добывать, распределять и хранить их» [5]. Фаза спада деловой активности, таким образом, является основной спроса на подрывные, радикальные инновации. Имманентность последних, в свою очередь, задает предпосылки и параметры изменения всей продуктовой (технологической) платформы.

Следует заметить, что именно на этой фазе наблюдается поиск прорывных, хотя и рискованных технологий, кардинально изменяющих технологическую платформу. На данный феномен обращает внимание и автор теории развития подрывных инноваций К. Кристенсен, исследуя процесс вытеснения с рынка продуктов предыдущего технологического уклада в результате применения радикальных инноваций.

Вряд ли при анализе российской специфики инновационных процессов можно согласиться с выводом К. Кристенсена о том, что такие факторы, как рыночный вес компании, внедряющей подрывные инновации, и объем ресурсов, определяющей роли не играют. По мнению К. Кристенсена, необходимо и достаточно, чтобы в основе бизнес-идеи лежала подрывная инновация, нацеленная на создание новой ценности для потребителя [4].

На наш взгляд, в условиях российской действительности объем ресурсов, необходимых для внедрения подрывных инноваций, является главным, хотя и не единственным барьером на пути качественной трансформации всей продуктовой платформы. В качестве основных причин инновационного застоя многими экспертами традиционно отмечается дефицит идей и научно-технических разработок для подрывных бизнес-процессов, а также отсутствие информационного взаимодействия между наукой и бизнесом, между различными областями науки и технологий,

между промышленным сектором и сектором интеллектуальных услуг, между разными отраслями и кластерами экономики.

Следовательно, любая ресурсная комбинация технико-технологических составляющих инновационного процесса требует адекватной формализации экономического процесса, что и делает актуальной проблему поиска и вовлечения в данный процесс нематериализованных новаций (маркетинговых, управленческих, организационных).

Исследования К. Кристенсена позволяют сделать вывод о том, что идеи подрывных инноваций и радикально новых технологий приходят зачастую из очень далеких друг от друга областей науки и отраслей и зачастую никаким образом не коррелируют с вызовами спроса, неся в себе элемент случайности и неопределенности. Следовательно, важнейшим условием генезиса и диффузии радикальных инноваций является единство информационного поля, позволяющее уловить сигналы из различных секторов (как материальных, так и нематериальных) экономики и запустить процесс преобразования данных сигналов в инновационном варианте. Подтверждением данного факта могут служить примеры гидравлических систем, изобретенных не производителями экскаваторов, а пришедших на рынок землеройных машин из других отраслей техники.

Подрывные, радикальные нововведения невозможны в результате эволюционного приращения технико-экономических параметров, в отличие от поддерживающих, эволюционных инноваций.

Подрывная инновация представляет собой новый продукт или принципиально новое предложение рынку. Поддерживающие, эволюционные нововведения, напротив, используют все преимущества статического технологического состояния, совершенствуя при этом имеющиеся продукты и технологии. Основным инструментом формирования поддерживающих (улучшающих) инноваций выступает спрос. Именно динамика спроса играет роль катализатора инновационных процессов, оформляя новые потре-

бительские запросы в виде улучшения, усложнения и приращения полезных свойств и функций для продуктов и процессов, имеющих аналоги. Таким образом, воздействие поддерживающих, или улучшающих, нововведений на инновационный процесс проявляется в непрерывности кривой технологического цикла.

Следует заметить, что процесс приращения технико-технологических параметров в процессе эволюции поддерживающих инноваций происходит перманентно, так как является следствием целенаправленно организованных исследований и разработок. Вместе с тем нельзя не отметить, что значение поддерживающих инноваций достаточно велико, хотя эффективность каждой из них минимальна. Функциональное назначение поддерживающих инноваций выражается в экономии ресурсов и повышении качества создаваемых инновационных продуктов, а также в сокращении трансформационных издержек. Механизм распространения поддерживающих инноваций, как нам представляется, в определяющей степени формируется платежеспособным спросом. Именно поддерживающие нововведения, опираясь на эволюционные приращения функций и свойств инновационных продуктов и процессов, направлены на удержание и расширение доли рынка путем создания конкурентных преимуществ на основе имеющихся аналогов.

Поддерживающие нововведения выступают как способ удовлетворения текущих потребностей, подрывные инновации реализуют потребности перспективного порядка. Соответственно, в формировании подрывных, или радикальных, нововведений доминируют технико-технологические параметры, экономическая компонента здесь выражена незначительно. В создании и распространении поддерживающих нововведений, напротив, доля технико-технологических факторов минимальна, экономические параметры доминируют.

В целом, анализ взаимосвязи экономических и технико-технологических основ инновационного процесса позволяет сделать ряд выводов. Инновационный потенциал нововведения обуславливается не только технико-технологическими параметрами, но и экономическими (рыночными) факторами. Ключевым элементом развития становятся инновации с высоким удельным весом экономической компоненты, а именно, нововведения, инициирующие спрос и направленные на формирование новых потребностей как в материальном секторе, так и в секторе нематериального производства.

Синергетическое взаимодействие технологической и экономической составляющих формируют инновационное ядро воспроизводственных процессов, включающее этап исследований и опытно-конструкторских разработок. Ресурсоемкость и временной формат данного этапа определяются фазой деловой активности. На пике деловой активности, в фазе подъема доминируют улучшающие нововведения с высокой долей экономической компоненты, в то время как кризис и спад инициируют радикальные (подрывные нововведения). Распознавание доминантного влияния как технико-технологических, так и экономических факторов в конкретно-экономических условиях возможно при наличии адекватной институциональной среды.

Список литературы

- 1 . Голиченко О.Г. Основные вызовы и проблемы инновационного развития России // <http://globelics> 2007. sstu.ru.nsf.
- 2 . Дэнисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. – М., 1971.
- 3 . Инновационные приоритеты государства / отв. ред. А.А. Дынкин, Н.И. Иванова. – М. : Наука, 2005.

4 . Кристенсен К. Дилемма инноватора. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.

5 .Пильцер П. Безграничные богатства // Новая волна на Западе. – М., 1998.

*Мелихов П.А.**

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Теневая экономика (также скрытая экономика, неформальная экономика) – экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрываемые специально от общества и государства, например домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими.

Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил. Доходы этого предпринимательства скрываются и не является налогооблагаемой экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью.

«Теневую» экономику также можно охарактеризовать как совокупность разнотипных экономических отношений и неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов экономической деятельности. Но, прежде всего, «теневая» экономика – это неконтролируемые обществом и скрываемые от него производство, распределение, обмен и потребление

* Мелихов П.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

товарно-материальных ценностей, денег и услуг. В данном случае мы имеем дело с очень сложным экономическим явлением, которое в той или иной степени присуще социальным системам любого типа. Теневая, «серая» экономика, как правило, достаточно связана с «белой», официальной экономикой.

Структура теневой экономики. Масштабы и характер деятельности в сфере ТЭ варьируются в очень широких пределах – от огромных доходов, извлекаемых из преступных предприятий (вроде наркобизнеса), до бутылки водки, которой «награждают» водопроводчика за починенный кран. Если попытаться типологизировать теневую деятельность, приняв за основной критерий ее отношение к «белой» (официальной) экономике, то вырисовываются три сектора ТЭ: 1) вторая («беловоротничковая») теневая экономика, 2) серая (неформальная) теневая экономика и 3) черная (подпольная) теневая экономика.

Причины и особенности существования

Образуется из-за существования условий, при которых может быть выгодно скрывать свою экономическую деятельность от широкого круга лиц. Масштаб сокрытия может быть разным – от сокрытия самого существования фирмы или существования определённых активов, до сокрытия отдельных сделок.

При прочих равных условиях, чем выше налоговое бремя, тем больше теневой сектор экономики, так как находящиеся в нём предприятия из-за неуплаты налогов получают конкурентное преимущество над другими фирмами и вытесняют их с рынка. Чем сложнее бюрократические процедуры в развивающихся странах, тем больше данный сектор экономики. Вопросами целесообразности такого поведения, в частности, занимается экономика преступления и наказания.

Предприятия теневой экономики обычно не соблюдают стандарты (например ГОСТ), которыми окружён любой вид лицензируемой деятельности. Иногда теневой сектор развивается из-за повышенных административных барьеров для входа на рынок.

В среднем, чем больше сотрудников в фирме, тем меньше вероятность того, что они получают неоформляемую зарплату «в конверте», с которой не платятся налоги.

Чем больше замешано предприятие в теневой деятельности, например «обналичке», тем меньше срок её вероятного существования, так как ликвидация подобных фирм – ещё один способ скрыть следы своей деятельности. Чем неотвратимее и серьёзнее наказания за ведение теневой экономической деятельности, тем, при прочих равных, меньше её объём. При этом увеличение неотвратимости наказания сильнее снижает объём теневой экономики, чем повышение строгости наказания, особенно при низкой вероятности его понести.

История

«Теневая» экономика наиболее громко заявила о себе в 1930-е годы, когда итальянская мафия вторглась в американскую экономику и на пиратский манер взяла ее «на абордаж». С тех пор «теневая» экономика превратилась из проблемы правоохранительных органов в экономическую и общегосударственную проблему. В 1930-е годы появились исследования, которые касались только криминальной стороны такой деятельности. В 1970-е годы к изучению «теневой» деятельности подключились экономисты. Автором одной из первых работ, посвященных изучению всех аспектов «теневой» экономической деятельности, был американский ученый П. Гутман. В своей статье под названием «Подпольная экономика» он убедительно показал, что недоучитывать «теневую» деятельность нельзя. Серь-

ёзной проблемой стал теневой товарооборот в позднем СССР, составляя в 1986 году 10 млрд рублей.

Географические вариации Страны Европейского экономического сотрудничества

Согласно докладу 2011 года, в теневой экономике стран Европейского сообщества вращалось порядка 2,2 млрд долларов. В процентном отношении наиболее значительные по размеру теневые экономики традиционно имеют страны Южной и Восточной Европы (где их доля к ВВП колебалась в пределах от 20 до 40%), где современные технологии безналичного расчёта пока ещё не получили широкого распространения. Более того, с нарастанием последствий долгового и финансово-экономического кризиса количество денег, уходящих «в тень», имеет тенденцию к росту. При этом, несмотря на меньший относительный размер теневых экономик более развитых стран (14% в Германии, 11% во Франции и лишь 8% в Швейцарии), в абсолютном выражении их теневые экономики значительно превышают соответствующие показатели в менее развитых регионах из-за большего размера ВВП. В России в 2011 году, согласно официальным оценкам Росстата, рассчитанным по методу корректировки ВВП, размер теневой экономики составлял порядка 16% ВВП, при обороте порядка 7 триллионов рублей в год. В теневых секторах экономики было задействовано порядка 13 млн чел.

Плюсы и минусы

Теневая экономика имеет как явно отрицательные стороны (уклонение от уплаты налогов, связи с криминалом), так и некоторые положительные моменты. Так, именно теневая экономика смягчает последствия рецессий и финансовых кризисов, в ходе которых уволенные работники, а также другие маргинальные слои населения находят временные источники суще-

ствования в более гибком неформальном секторе. В противном случае этим группам грозили бы голод и лишения, а обществу – социальный взрыв. По некоторым данным, существует оптимальный размер теневой экономики порядка 14–15% годового ВВП (Германия, США). Страны, превосходящие эту планку (например, Румыния и Греция) или недотягивающие до неё (Франция), имеют те или иные социально-экономические проблемы или изъяны.

Литература

1. [Купрещенко Н.П. Теневая экономика : учеб. пособие для студентов вузов.](#) – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013.
2. <http://www.yurclub.ru/docs/other/article50.html>.

*Назаренко А.А.**

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ГЧП

В последние годы во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетике, автодорожном, железнодорожном, коммунальном хозяйствах, магистральном трубопроводном транспорте, портах, аэропортах. Правительства передают во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

С одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей – в первую очередь их сетевые, монопольные сегменты – не могут быть приватизированы ввиду стратегической, экономической и социально-политической значимости объектов инфраструктуры. Но, с другой сторо-

* Назаренко А.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

ны, в государственном бюджете нет достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать в них простое и расширенное воспроизводство. Для того чтобы разрешить это противоречие, в хозяйственной практике за рубежом используется концепция государственно-частного партнерства (ГЧП, Public-Private Partnership – PPP), которое представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

В современном понимании ГЧП – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

ГЧП имеет широкий спектр различных форм. Это, в первую очередь, разнообразные контракты, которые государство предоставляет частным компаниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д. Система краткосрочных контрактов достаточно широко используется в хозяйственной практике органов государственной власти и за рубежом, и в современной России.

Другой формой ГЧП являются арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования. В качестве платы за пользование государственным имуществом частные компании вносят в казну арендную плату.

Соглашения о разделе продукции (СРП) – форма ГЧП, которая стала легитимной в 1995 году, после принятия федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». СРП является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору – субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск» [1]. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

Еще одной широко распространенной в России формой ГЧП являются государственно-частные предприятия. Участие частного сектора в капитале государственного предприятия может предполагать акционирование (корпоратизацию) и создание совместных предприятий. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется при этом его долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения.

Наконец, наиболее распространенной за рубежом формой ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов являются концессии. Концессия – это система отношений между, с одной стороны, государством (концедентом) и, с другой стороны, частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на

осуществление видов деятельности, которые составляют исключительную монополию государства.

В российской практике используются все формы ГЧП, кроме концессий.

Актуальность настоящей темы связана с тем, что, поскольку разрыв между растущими требованиями к общественным услугам и инфраструктуре, с одной стороны, финансовыми и бюджетными ограничениями государства – с другой, постоянно возрастает. Объем капитала в экономике достаточен, необходимо лишь привлечь его для использования в реализации совместных проектов государства и частного сектора.

Целью работы является изучение концепции партнерства государственного и частного секторов (ГЧП), которая предполагает развитие любых договорных и финансовых отношений, регулирующих их сотрудничество с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации общественной инфраструктуры.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть черты моделей проектного финансирования.
2. Рассмотреть пять базовых моделей сотрудничества государства и частного сектора.
3. Реализация проектов ГЧП.

Хотя программы и проекты партнерства государства и частного бизнеса могут осуществляться в большем числе секторов, но, как правило, они реализуются в сфере общественного транспорта, вывоза и переработки мусора (особенно в Великобритании), в образовании и здравоохранении.

Концепция партнерства государственного и частного секторов (ГЧП) предполагает развитие любых договорных отношений, регулирующих их сотрудничество с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации общественной инфраструктуры.

Модели и проекты ГЧП с точки зрения применяющихся методов их разработки и реализации могут рассматриваться как развитие классических методов и процедур проектного финансирования. Однако некоторые особенности взаимодействия государственных и частных структур обуславливают необходимость ряда дополнительных требований к соответствующим проектам. Общими чертами моделей проектного финансирования и ГЧП являются:

- наличие проекта, назначение, структура и реализация которого имеют уникальный характер;
- создание самостоятельной проектной компании, как правило, располагающей автономными ресурсами и являющейся институциональной основой реализации проекта;
- выплата процентов и погашение основной суммы долга за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков. Это означает, что для капиталоемких проектов требуется разработка особой концепции финансирования, ориентированной на достаточно длительный срок;
- анализ чувствительности будущих денежных потоков к существенным факторам и рискам, а также определение критических факторов успеха;
- выявление областей риска, их оценка и распределение между партнерами/участниками проекта;
- составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта, в качестве главной цели всех его участников;
- образование проектной компании, что дает головной компании возможность использования забалансовых обязательств (off-balance-sheet), опосредующих и другие виды деятельности;
- четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров. На практике проекты могут финансироваться за счет кредитов с правом полного (full recourse) или ограниченного (limited recourse) регрес-

са на все активы заемщика. В этом случае договор предоставляет кредитору возможность получить от инвесторов (акционеров) средства, предоставленные в форме кредита, в полном или ограниченном объеме за счет всех активов заемщика. При финансировании без права регресса (non-recourse) подобная возможность исключается. При проектном финансировании чаще всего предоставляются кредиты с правом ограниченного регресса.

Помимо перечисленных особенностей, ГЧП обладает рядом специфических черт, связанных с участием в проекте государства, выступающего в качестве ведущего партнера, определяющего рамочные условия партнерства. К специфическим чертам ГЧП относятся:

- специфические требования бюджетного учета;
- необходимость особого «бюджетного» мышления (в дополнение к «бухгалтерскому»);
- различный правовой статус партнеров;
- детальное регулирование задолженности государственного сектора в соответствии с критериями Маастрихтского договора;
- ограниченная готовность государства принимать решения по проекту;
- формальные требования к процедуре принятия решений;
- различные правила и нормы в области государственных заказов и закупок для проекта.

В рамках концепции ГЧП сформировалось пять базовых моделей сотрудничества государства и частного сектора, характеризующихся особыми формами собственности, финансирования и управления.

На практике выбор модели зависит от того, в какой сфере инфраструктуры осуществляется проект. Модель оператора используется, прежде всего, в переработке отходов и характеризуется четким разделением ответственности между частным предприятием и контролем со стороны за-

казчика (государства). Модель кооперации – в отраслях, в которых услуги недостаточно точно определены, и потому не могут быть объектом амортизации. В этом случае проект реализуется совместной проектной компанией с участием государства и частных инвесторов. Модель концессии – в основном в отраслях, для которых характерен длительный срок реализации проектов, и в тех случаях, когда передача прав собственности исключается по политическим или правовым соображениям. Договорная модель – в энергетике, где инвестиции ориентированы, прежде всего, на снижение текущих издержек. В идеальном случае экономия, получаемая за счет снижения текущих издержек, превышает инвестиционные затраты. Модель лизинга – при строительстве общественных зданий. Лизинг зданий органами местного самоуправления представляет собой наиболее распространенную форму ГЧП, в реализации которой государства накопили немалый опыт. На практике в чистом виде указанные модели встречаются редко, чаще всего используются смешанные формы.

Основной принцип концепции ГЧП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства.

Концепция ГЧП, как правило, осуществляется в следующем порядке:

- разработка проекта, в рамках которого частный сектор планирует, сооружает и частично управляет объектом инвестиций в соответствии с заданиями государства;
- финансирование инвестиций государством, в том числе в форме платы за использование инфраструктуры;
- заключение долгосрочного договора, содержание и структура которого характеризуются большим разнообразием. Способы и сроки платежа, его зависимость от качества услуг и определенных экономических событий, распределение текущих издержек могут определяться в договорах по-

разному, отражая различные цели и результаты переговоров между партнерами;

- переход объекта инвестиций по истечении срока договора в частную или государственную собственность.

В рамках ГЧП государство играет важную роль, с одной стороны, как важнейший пользователь услугами, оказываемыми в рамках проекта, а с другой – как субъект, устанавливающий рамочные условия его реализации. Таким образом, ГЧП рассматривается как концепция, позволяющая использовать ресурсы частного сектора для развития инфраструктуры, повысить качество и увеличить объем общественных услуг и избавить государство от специфических рисков, связанных с выполнением проектов.

Важная часть сделок в рамках ГЧП – распределение между участниками проекта задач, возможностей и рисков. При этом, как правило, соблюдается следующее условие: решение конкретной задачи возлагается на того партнера, который может сделать это с наибольшей эффективностью. Распределение задач и ответственности между государством и частным сектором зависит от сферы реализации проекта. Чем большее значение имеет общественная услуга (общественное благо), тем ниже рыночные риски, связанные с ее оказанием, и тем выше потребности в государственном регулировании.

Основополагающей целью государства при выполнении проектов ГЧП служит создание большей добавленной стоимости для оказания общественных услуг. Эта цель достигается за счет более дешевого оказания общественных услуг частными структурами, обладающими ориентированным на результат менеджментом, современными методами планирования и возможностью более быстро осуществлять инновации и повышать эффективность. Еще одна цель государства – эффективная передача частному партнеру рисков, связанных с планированием, строительством, финансированием и управлением текущей деятельностью того или иного объекта.

Связанные с проектом риски должен нести тот партнер, который в состоянии наилучшим образом контролировать их и управлять ими. Это создает стимул для эффективного распределения доходов от проекта. Под углом зрения издержек неэффективно перекладывать все риски на частного партнера; прежде всего это касается рисков, на уровень которых непосредственно воздействует государственная политика. Определение границ и детальное распределение доходов и рисков при PPP могут варьироваться в зависимости от сектора экономики, состояния и формы рынка и местных рамочных условий. Основой для эффективного распределения прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством служит четкая формулировка целей. На различных этапах проекта задачи могут распределяться следующим образом:

- общее планирование и административные процедуры должны относиться к сфере ответственности государства, равно как и ответственность в форсмажорных обстоятельствах;
- детальное планирование, строительство, финансирование и управление деятельностью объекта в большинстве случаев относятся к сфере полномочий и ответственности частного сектора.

Мировой опыт реализации инфраструктурных проектов свидетельствует о том, что государство часто принимает на себя рыночный риск в рамках определенных базовых условий. От распределения рисков и возможностей зависят функции государства. Если частный инвестор несет большую часть рисков по проекту, то государство имеет ограниченное право вмешиваться в выполнение проекта либо в основном контролирует его.

Важная составляющая инфраструктурных проектов – структурирование и распределение связанных с ними рисков. Они определяются, анализируются, оцениваются и распределяются таким образом, чтобы минимизировать угрозы для разработки, реализации и/или функционирования

проекта. Можно выделить два типа рисков – элементарные и глобальные. Первые из них в свою очередь можно разделить на технические и экономические. К техническим относятся риски планирования, геологические, производственные, технологические. Экономические риски подразделяются на операционные, управленческие, рыночные, финансовые. К глобальным относятся политический риск и риск возникновения форсмажорных обстоятельств. Распределение рисков – центральная задача составителей договора.

Необходимость использования проектов ГЧП в первую очередь обусловлена приватизацией и либерализацией в государственном секторе. Позитивные результаты проектов связаны с более низкими затратами на инвестиции и (или) с более низкой стоимостью оказываемых общественных услуг. Тем не менее многие государственные учреждения, основу деятельности которых составляют услуги, все еще опасаются привлекать частных партнеров к их оказанию. Изменение парадигмы от производителя услуг к субъекту, устанавливающему основные правила игры, и гаранту еще не завершено. Причинами этого могут быть, с одной стороны, консервативные убеждения, в соответствии с которыми услуги могут оказываться только государственным сектором, а с другой – стремление не допустить создания новых, более высоких стандартов качества в данной сфере.

Использование позитивного опыта ГЧП приводит к росту инвестиций в развитие общественной инфраструктуры. При этом модель ГЧП не замещает, а дополняет государственные инвестиции.

Список литературы

1. <http://www.strana-oz.ru>
2. <http://www.sy-corp.ru>
3. <http://library.by>

*Назаренко А.А.**

ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Сегодня ведущие ученые и специалисты в области экономики и финансов подтверждают, что кризис связан с базовыми свойствами существующей финансово-экономической системы: процентным капиталом, долларовой пирамидой, финансовыми пузырями, диспропорцией товарного и финансового рынков. Они отмечают, что следующий виток кризиса произойдет в ближайшее время и будет иметь катастрофические последствия для всей мировой экономики.

Ограниченные ресурсы имеют и международные финансовые институты. Например, на начало ноября 2008 г. в распоряжении Международного Валютного Фонда имелось около \$250 млрд быстро доступных денег. Международный банк реконструкции и развития за весь период своего существования предоставил займов на общую сумму всего лишь \$245 млрд. В ноябре 2008 г. Мировой Банк заявил, что в течение трех лет объем ресурсов, зарезервированных Международным банком реконструкции и развития для помощи странам, пострадавшим от кризиса, может достичь \$100 млрд. Размер активов Международной финансовой корпорации составляет порядка \$40 млрд. То есть у международных финансовых институтов имеется в распоряжении менее \$700 млрд. Этого достаточно, чтобы играть активную роль в бедных и маленьких странах, но не может затормозить развитие кризиса на рынках развивающихся стран.

В настоящее время объем финансового рынка более \$1000 трлн, рынок вторичных ценных бумаг оценивается в \$600—800 трлн. Общий фонд международных (золотовалютных) резервов центральных банков 9 наиболее развитых стран, Еврозоны и США не превышает \$7,5 трлн (табл. 1).

* Назаренко А.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

Таблица 1

Международные (золотовалютные) резервы центральных банков развитых стран (млрд. долларов США)

1	Китай	\$1 905,6 (Сентябрь 2008)
2	Япония	\$795,9 (Сентябрь 2008)
3	Россия	\$453,5 (Ноябрь 2008)
Еврозона		\$301 (Ноябрь 2008)
4	Тайвань	\$281,1 (Сентябрь 2008)
5	Индия	\$246,3 (Сентябрь 2008)
6	Республика Корея	\$212 (Октябрь 2008)
7	Бразилия	\$201 (Октябрь 2008)
8	Сингапур	\$175 (Июль 2008)
9	Гонконг	\$158 (Август 2008)
10	Германия	\$137 (Август 2008)
11	США	\$2 627 (2007)
Итого		\$7 356,4

Поэтому даже согласованная государственная политика крупнейших стран не в силах осуществить регулирование финансовой системы экономическими методами и препятствовать тенденциям глобализации финансовых рынков.

Причины возникновения кризиса не могут быть устранены без принципиальной перестройки системы, без отказа от процентных схем, от долларовой финансовой пирамиды, виртуального финансового рынка и главного экономического критерия – прибыли.

В настоящее время у руководства России основная задача – избежать развития кризиса по самому тяжелому сценарию, который возможен в силу длительного недофинансирования экономики, практически приведшего к уничтожению прикладной науки, образования и целых отраслей промышленности. Однако у России есть шанс использовать кризис для превращения России в самостоятельный финансовый центр, инициировав новую систему мировых валютно-финансовых отношений. Для этого необходимо:

- блокировать процентный механизм перекачки ресурсов, используемый мировой финансовой системой;
- выйти из долларовой пирамиды, ослабить зависимость отечественной банковской системы от финансовой системы США, для чего ввести эмиссию рубля с привязкой не к международным резервам или к покупке иностранной валюты, а к спросу отечественной экономики;
- избавиться от основной массы международных ценных бумаг виртуального рынка, используемых как средство размещения государственных международных резервов;
- заместить систему кредитования отечественной экономики Западом на доступные рублёвые кредиты отечественных банков;
- перевести расчёты за экспорт стратегических товаров на рубли. Сделать рубль резервной валютой и выделить кредитные линии государствам СНГ на формирование рублёвых валютных резервов. Дополнить существующие экономические союзы (Шанхайская организация сотрудничества и т. д.) элементами платёжного союза;
- основной формой поддержки отечественной промышленности в условиях кризиса должен стать госзаказ;
- ввести контроль использования предоставленных для ликвидации последствий финансового кризиса государственных ресурсов, ограничив возможности банков по покупке на них валюты и вывозу её за рубеж.

*Рыбаков Л.А.**

СОЗДАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ

Реформирование экономики России невозможно без развития и совершенствования различных форм хозяйствования, одна из них, наиболее серьезная – малое предпринимательство. Считается, что малые экономические структуры имеют большее значение, с точки зрения создания рабочих мест и поддержания рынка. Именно поэтому тема выбранной работы имеет огромную актуальность в экономике нашей страны на сегодняшний день. Кроме того, малые предприятия рассматриваются в качестве символа производственной мобильности, рыночной гибкости и инновационной восприимчивости. Отсюда вытекает вполне естественный вывод о позитивной роли института малого предпринимательства, который необходимо поддерживать и развивать.

Особое значение для малого предпринимательства, безусловно, имеет налоговая политика государства, которая призвана способствовать увеличению производства товаров и услуг и формированию на этой основе централизованных фондов финансовых ресурсов, прежде всего государственного бюджета. В рыночной экономике налоговая политика должна стимулировать эффективные формы хозяйствования, создавать условия для повышения уровня производства и его рентабельности.

Как явствует из самого определения, «малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституционирующих сущность этого понятия. Как показывает мировая практика, основным критериальным показателем, на основе которого

* Рыбаков Л.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, являются: численность персонала; размер уставного капитала; величина активов; объем оборота (прибыли, дохода). По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются те, что описаны выше. Практически во всех странах определяющим критерием является численность работников за отчетный период [3, ст. 3–6] Приведу критерии отнесения предприятий к малому бизнесу, применяемые в странах с развитой рыночной экономикой. Итак, в Европейском сообществе с 1 января 1995 г. к малым предприятиям относятся те, которые не превышают следующих показателей: количество занятых работников до 50 чел.; годовой оборот менее 4 млн. ЭКЮ; сумма баланса менее 2 млн. ЭКЮ. К средним предприятиям в ЕС относят те, которые не превышают: количество занятых работников от 50 до 250 чел.; годовой оборот менее 16 млн. ЭКЮ; сумма баланса менее 8 млн. ЭКЮ.

При определении мер поддержки субъектам малого бизнеса на уровне стран ЕС могут применяться и другие показатели, а страны, входящие в ЕС, могут использовать и свои показатели при отнесении предприятий к малым. Другие экономические организации устанавливают свои меры отнесения фирм к категории малого бизнеса. Так, международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в которую входят экономически высокоразвитые страны, определяет предприятия с

числом занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые», от 100 до 499 чел. как «средние» и свыше 500 чел. как крупные [9, ст. 9].

В российской практике существование малого предпринимательства было разрешено в 1988 г. В этот период к числу малых отнесли государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 чел. Впоследствии критерии отнесения предприятий к малому бизнесу неоднократно менялись в соответствии с принятием новых законов о малом предпринимательстве. 14 июня 1995 года был принят Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ. Под субъектами малого бизнеса стали пониматься коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого бизнеса, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней: в промышленности – 100 человек; в строительстве – 100 человек; на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве – 60 человек; в научно-технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

В Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» установлено, что под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малый бизнес существует давно. Многие страны развитого капитализма давно ощутили эффективность малых предприятий в экономике и научились решать многие проблемы, связанные с фирмами, которые зани-

маются деятельностью в небольших масштабах. Экономика таких стран, как Германия, США и других, во многом основывается на малых предприятиях. Посмотрим, как же развивается и действует малый бизнес в этих странах.

Эффективность малых предприятий в Германии несколько выше, чем в США и в Японии. Здесь на долю 12,3% крупных предприятий и 34% занятых на них работников приходится только 52,6% национального дохода. Кроме того, 2/3 рабочих мест создается за счет мелкого предпринимательства. Поэтому число малых предприятий растет [9, ст. 15].

Наибольшее влияние на развитие мелкого предпринимательства оказывают следующие факторы: в развитии инфраструктуры и средств связи произошел скачок; повысился общеобразовательный уровень людей с одновременным накоплением опыта в крупных компаниях; уменьшение габаритов, стоимости и упрощение использования информационных систем; способствование малыми фирмами решению вопроса безработицы; в создании малых предприятий дополнительным стимулом оказалось сокращение рабочей смены; большая конкурентоспособность за счет меньших издержек, обусловленных отсутствием лишнего бюрократического аппарата, снижением накладных расходов и меньшими колебаниями заработной платы; расширение сферы услуг, базирующейся на малых предприятиях.

Но, конечно, малые предприятия как возникают, так и распадаются по многим причинам. Например, в Германии в 1990 году более 14500 предприятий из числа малых потерпели крах, причем 40% из них просуществовали не более 5 лет. Доля банкротов среди предприятий малого бизнеса всегда выше, ибо, идя на риск, предприниматель решает сложную проблему конкурентоспособности выпускаемой продукции. Ведь начальная стоимость ставит основателей фирмы в невыгодное положение по сравнению с действующей фирмой. Новичку нужно в самом начале проводить свою работу при более высоких издержках, чем предпринимателю действующей

фирмы. Поэтому начинающая фирма всегда имеет более высокую себестоимость продукции. Наиболее частые причины банкротства малых предприятий – это неудачи в сфере сбыта продукции, а также недостаточная компетентность и отсутствие опыта [3, ст. 7].

Но все же, несмотря ни на что, количество вновь создаваемых фирм превосходит число ликвидированных, что говорит об абсолютном увеличении числа предприятий малого и среднего бизнеса в экономике. При этом достаточно важно то, что часто малое предприятие обанкрочивается не полностью, а лишь выкупается более крупной фирмой или само становится таковой.

Отсюда можно говорить о трех моделях развития мелкого предпринимательства: консервация масштабов деятельности с последующим сохранением статус-кво; медленное расширение деловой активности; быстрое развитие малых предприятий и превращение их в средние, а затем и в крупные компании.

По данным опроса владельцев малых предприятий в Германии, 55% не планируют расширение, 35% разрабатывают планы медленного устойчивого роста и только 10% – быстрого развития за счет производства новой продукции или вступления на новые рынки, что говорит о стремлении к сохранению своего статус-кво, видимо удовлетворяющего своих владельцев.

Большой плюс малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике.

Не случайно в политике правительств Германии, США и многих других развитых капиталистических стран помощь мелкому бизнесу занимает особое место. Мелкие предприятия стали своеобразным индикатором

общего состояния дел в экономике. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях экономики. Волна разорений или образования новых компаний зарождается прежде всего в монополизированном секторе и лишь позднее, набрав силу, докатывается до более крупных фирм, отражаясь на их деятельности.

Литература

1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации », принятый Госдумой 12 мая 1995 г., подписанный 14 июня 1995 года и вступивший в силу 20 июня.
2. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. – М. : Новый Логос, 2010. – 290 с.
3. Дедул А. Малый бизнес России: Достижения, проблемы, перспективы // Федеральная газета, 2008. – февраль. – № 1–2.
4. Журнал «Регион: политика, экономика, социология», 2012.–№ 3–4.
5. Александр Иоффе. Только развитие предпринимательства обеспечит ускорение роста экономики // Бизнес для всех. – 2012. – № 10.
6. Кирсанов И. Российский бизнес на выживание // Финансовая Россия. – 2012. – № 2.
7. Воронов А.А. Малый бизнес-стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России // Малое предприятие, 2012–№ 11.
8. Кожахметов А. Богатство России – в хорошие руки // Финансовая Россия, 2012. – № 27.
9. Квасюк В. Большая забота о малом бизнесе // Российская газета, 2012. – № 30.
10. СПС Консультант ПЛЮС.

Сизова М.О.*

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Известно, что мировой финансовый кризис возник в США. Однако ни одна из рецессий, случившихся в США, не была точно предсказана. Специфика американского общественного мнения последних ста лет состояла в том, что негативные экономические прогнозы оно признавало только в тот момент, когда уже абсолютно всем становилось видно, что они стали явью. Серьезных прогнозов не было и в период, предшествующий современному мировому финансовому кризису¹.

Прежде всего прогноз должен быть вариативен по нескольким основным параметрам. Так, прогноз экономического роста для России в обязательном порядке должен содержать варианты, зависящие от цены на нефть, уровня тарифов естественных монополий и уровня цен (инфляции). Именно эти три фактора (если быть точнее, то третьим фактором является уровень цен на основные ресурсы, рассчитанный на основе паритета покупательной способности) в основном определяли экономический рост в России в течение всего периода ее независимого существования.

Но ведь есть и другие параметры. Они могут стать существенными при прогнозе некоторых других экономически значимых величин. Например, доходы федерального и региональных бюджетов очень чувствительны к такому параметру, как объем «теневой» экономики просто потому, что она вообще не платит налогов в бюджет в явном виде, только в косвенном, в той части, в которой государство способно обнаружить присущие этой части экономики финансовые и ресурсные потоки. И если экономические

*Сизова М.О., аспирант АНО ВО МГЭУ

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 4–8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

процессы устроены так, что субъектам экономики выгодно «легализовываться», то есть переходить из «серой» экономики в «белую», то рост доходов бюджета будет серьезно опережать экономический рост. При этом масштабы такого процесса предсказать достаточно сложно, поскольку он имеет скорее психологический характер и зависит, например, от качества и убедительности государственной пропаганды и работы налоговых органов. Иными словами, говорить о том, сбылся прогноз или нет, в ситуации, когда не учитываемые в явном виде условия существенно изменились, принципиально невозможно. Прогноз иногда и не должен включать в себя внеэкономические факторы, которые могут существенно повлиять на ситуацию, поскольку их включение часто делает его бессмысленным с точки зрения практического использования.

Проблема в том, что процессы, протекающие в современной американской экономике, уменьшают саму область устойчивости. Из-за сокращения «области устойчивости» даже самые минимальные изменения параметров могут вывести систему из равновесия и привести к острому кризису. В такой ситуации абсолютно невозможно предсказать, какой именно из них станет критическим просто потому, что свою роль могут сыграть даже те из них, которые в нормальной ситуации вообще не рассматриваются.

Последнее десятилетие XX века характеризовалось для США чрезвычайно высокими темпами экономического роста, намного превышающими среднестатистические показатели. Причем этот результат был достигнут практически без видимого роста инфляции, что является уникальным результатом для американской экономики. Подобные достижения породили многочисленные теоретические суждения об их причинах и следствиях. В конце концов сформировалось достаточно прочное и однозначное мнение, согласно которому основной причиной экономических успехов США являются информационные технологии. С объективной точки

зрения суждения об однозначно позитивном и прогрессивном характере информационной революции являются достаточно спорными. Хотя бы потому, что одинаково быстро становится доступной не только объективная и адекватная событиям информация, но и ошибочная, и даже ложная. популяции общественным сознанием. И последние годы показывают, что практически все способы манипулирования общественным мнением, которые может себе представить неспециалист, мы уже можем наблюдать на практике. Скандальные банкротства корпораций представляет собой классический пример манипуляции общественным сознанием с использованием самых различных технологий¹. Здесь и обман менеджментом корпорации своих акционеров, и сговор «независимых» аудиторов и менеджмента, предоставление общественности заведомо ложной информации о состоянии финансов компании и многое другое, в частности, попытка уйти от уголовной ответственности путем уничтожения документов².

А какова действительная роль информационных технологий в ускорении роста производительности труда? Вопреки распространенному мнению, при более глубоком рассмотрении, а именно при расчетах роста производительности для каждой отрасли, выясняется, что практически все увеличение скорости роста на уровне экономики в целом на самом деле сконцентрировано всего в шести отраслях: розничная торговля (retail trade), оптовая торговля (wholesale trade), торговля ценными бумагами (securities), полупроводники (semiconductors), производство компьютеров (computer manufacturing), телекоммуникации (telecom services). В остальных 53 отраслях экономики происходили небольшие увеличения и снижения роста производительности, в целом компенсирующие друг друга³.

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 15–16. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

² Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 281–284.

³ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

Отсюда следует, что информационная революция приводит скорее лишь к усилению манипулирования и прямого обмана, но никак не к улучшению бизнес-решений на основе быстрого получения объективной информации.

В последние два-три десятилетия финансовые кризисы в мире участились. Волны этих кризисов ощущались во всех уголках планеты. Однако следует учесть, что импульсы дестабилизации исходили в основном с периферии мировой финансовой системы. Нынешний же кризис по своим масштабам и разрушительным последствиям превзошел все предыдущие, так как его эпицентром стали США и американские фондовые рынки. Мощные волны разворачивающегося кризиса разошлись по всем направлениям, затрагивая все смежные рынки, все основные регионы и не оставили в стороне реальную экономику¹.

Для того чтобы понять причины нынешнего кризиса на фондовом рынке США, необходимо разобраться в факторах, обусловивших его беспримерный рост в прошедший десятилетний период.

Среди причин бурного роста мировых фондовых рынков и фондового рынка США, в частности, называют либерализацию и усиление фактора частной инициативы при одновременном уменьшении прямой экономической активности правительства и сокращении государственных капиталовложений, которые привели к возросшей межстрановой борьбе за привлечение частного инвестиционного капитала. Проходящие в развитых странах, и прежде всего в США, реформы всей сферы социального обеспечения (пенсионная реформа и др.), связанные с радикальным сокращением соответствующих государственных программ, вынудили население избирать альтернативные пути сбережения средств. Резко возросший объем активов частных пенсионных фондов нуждался в эффективном управлении, а

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

острая конкуренция между фондами побуждала менеджеров искать быстро растущие инструменты, в том числе на рынке акций. Одновременно с этим отсутствие сильных потрясений на финансовых рынках за последние полстолетия определило готовность как профессионалов, так и широких слоев населения к принятию повышенных рисков. Однако все эти причины можно скорее отнести к пассивным условиям наблюдавшегося подъема фондового рынка: даже их кумулятивное действие не могло привести к перегреву таких масштабов¹.

Активные же факторы биржевого бума были связаны прежде всего с правительственной макроэкономической политикой. США выходили из кризиса через резкий рост государственных расходов. Для того чтобы обеспечить финансирование широкомасштабных государственных расходов, правительство широко использовало схемы госзаимствований, выпуская долгосрочные казначейские обязательства под очень высокий процент. В результате госдолг США составил на сегодня 11,5 трлн. долларов (80% от ВВП). Но следует понимать, что 11,5 трлн. – это только часть долга США. Общий долг США, включая долги штатов, государственные долги по медстрахованию, по пенсионному обеспечению, долги компаний, долги, взятые для выплаты пособий по безработице, долги домохозяйств и т.д. составляют около 115 трлн. долларов².

Достигнутое этими средствами экономическое благополучие плюс колоссальный госдолг, соответственно, позволил и потребовал сменить курс. Согласно либерально-консервативным рецептам, ставка была сделана не на госрасходы, а на наращивание активности частного сектора. Ключом к этому служила политика радикального снижения учетных ставок почти до 0%. Следствием политики низких ставок стало накачивание эконо-

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 45 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

² Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 276–279.

мики дешевыми кредитными средствами. Рост задолженности госсектора сменился лавинообразным ростом задолженности частного сектора.

Прирост денежной массы происходил гигантскими темпами. Так как бухгалтерами была выстроена специфическая экономическая модель по вытягиванию, высасыванию со всего мира в пользу США (в первую очередь) и некоторых стран Западной Европы (во вторую очередь) огромных дополнительных средств. Масштабы такого «высасывания» огромны. Ведь годовой ВВП США составляет 14 трлн. долларов – т.е. около 20 % от мирового ВВП, составляющего 70 трлн. долларов. Правда, в США при подсчете ВВП применяются такие механизмы расчета (для услуг), которые в большинстве других стран в таком виде, как в США, не применяются. В результате таких нехитрых манипуляций ВВП США дополнительно «увеличивается» (на бумаге) примерно на три трлн. долларов. Если бы США считали свой ВВП как все, то он составлял бы примерно 10–11 трлн. долларов. Кстати, размер производственного сектора ВВП (т.е. доля реальных промышленных, сельскохозяйственных и др. товаров) составляет всего 3 трлн.

И главный рычаг выкачивания денег из остального мира – это мировая долларовая система под эгидой ФРС. Несколько раз приходилось читать обвинения со стороны оппонентов о том, что ФРС часто тайком от всех, в том числе и от правительства США, печатает (эмитирует) доллары. Но многие считали, что это голословные домыслы, оскорбляющие чувства тех, кто свято верит в свободный рынок и монетаризм. Речь идет о 9 трлн. долларов, которые были выданы в кредит (под ставку 0,25% годовых), и еще одного трлн., эмитированного ФРС в рамках плана Полсона-Обамы по спасению экономики США. Все это произошло за 8 месяцев – с сентября 2008 года по май 2009 года. По этому делу проходило слушание, на котором конгрессмены США пытались добиться от Генерального ин-

спектора ФРС объяснений, к кому и на что ушли эти эмитированные 10 трлн. долларов. Но ответ так и не был услышан¹...

Следует понимать, что неучтенную эмиссию владельцы ФРС проводят не только в безналичном виде, но и в наличном виде (просто печатают банкноты). Риска здесь практически никакого нет. Во-первых, ФРС является высшей арбитражной инстанцией, которая может окончательно «определить», какая из купюр с одинаковыми серийными номерами действительно выпущена ФРС, а какая (при ее 100-процентной идентичности) является якобы подделкой. Опровергнуть заключение ФРС не может никто, даже если все будут понимать, что все купюры – и «настоящие», и «поддельные» напечатаны на одном и том же станке.

Если задаться вопросом, будет ли ФРС и дальше эмитировать деньги, то ответ очевиден. Для кредитования экономики США будут использоваться инфляционные деньги, т.е. прямая эмиссия. Облигации США будет выкупать (и выкупает) сама ФРС напрямую или через подконтрольные ЦУПу фирмы за деньги ФРС, специально полученные ими для этого в кредит от самой же ФРС. И такая вообще ничем не обеспеченная эмиссия только на нужды США ежегодно будет достигать, по некоторым данным, не менее 15 трлн. долларов, т.е. это еще один ВВП США ежегодно. Это только часть айсберга долгов. На обслуживание других частей гигантской пирамиды долгов (пирамида деривативов составляет 1500 трлн. долларов и не менее 2/3 этой пирамиды номинировано в долларах) нужны еще большие эмиссионные суммы.

При любом раскладе – либо при гиперинфляции в США за счет гигантского по масштабам печатания долларов для обслуживания долгов и для попыток поддержать потребление благ народом США в прежних объемах, либо при неожиданном объявлении дефолта по доллару США (т.е.

¹ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://anonymusi.livejournal.com/2009/06/28>.

отказа принимать доллары из-за пределов территории США как платежное средство и отказа от доллара как мирового платежного средства) – в любом случае ничего хорошего государство США и народ США в будущем не ждет.

Таким образом, накачивание экономики дешевыми кредитами привело к тому, что домохозяйства стали тратить больше, чем зарабатывать. Результатом всего этого стало катастрофическое наращивание внешнеторгового дефицита. И этот дефицит, и все эксцессы неоправданно высокого потребления оплачивали иностранные инвесторы, охотно покупавшие американские долговые обязательства и другие финансовые активы, в том числе и госбумаги, обеспечивая приток капитала в США. Основными иностранными покупателями госбумаг США были: Китай (около 800 млрд. долларов), Япония (около 600 млрд. долларов), Россия (около 400 млрд. долларов), Саудовская Аравия, Западная Европа и т.д.

Из этих средств и финансировался госзаказ. Однако сейчас эти государства уже не могут покупать в прежних объемах эти бумаги и тем более продолжать наращивать кредитование США. Нет столько денег¹.

Главным индикатором инфляции, который к тому же используется в качестве дефлятора ВВП, является индекс потребительских цен. Состав «корзины товаров», по которой он рассчитывается, практически не претерпел изменений за последние несколько десятилетий, в то время как структура американской экономики в корне изменилась. Индекс потребительских цен занижает масштабы инфляции, его также используют в качестве дефлятора ВВП, который приводит к завышению реальных темпов роста экономики.

¹ Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 280–282.

Но это еще не все. В качестве дефлятора используется даже не индекс потребительских цен (Consumer Price Index) как таковой, а так называемый основной, или сердцевинный, индекс потребительских цен (core CPI), то есть индекс цен без учета наиболее волатильных составляющих, а именно без учета энергетической компоненты, зависящей прежде всего от цен на нефть и продуктов питания. Инфляция в США вроде бы считается по нормальным для этого экономического показателя правилам, т.е. период за периодом отслеживается и оценивается стоимость эталонного набора товаров и услуг, и по ее процентному изменению в ту или иную сторону делается расчет инфляции или дефляции. Эти данные публикуются и оказывают важнейшее влияние на экономику страны, а в случае с США – и на экономику всего мира. На основе этих цифр принимаются решения о ставках рефинансирования, о тех или иных экономических мерах, о присвоении кредитных рейтингов экономике страны и т.д. Решения, стоимость которых составляет иногда сотни миллиардов долларов.

Поэтому все аналитики всегда очень ждут опубликования этих важных данных.

Как считается инфляция в США с точки зрения не только экономики, но и с точки зрения криминалистики? В США никто не обязан из месяца в месяц, из года в год анализировать цены товаров и услуг раз и навсегда определенных производителей и поставщиков. При подсчете инфляции можно заменять любое количество производителей и поставщиков из предыдущего списка на других, аналогичных, если тот, кто считает инфляцию, решит, что именно сейчас у предыдущих производителей товаров и поставщиков услуг «неправильные» цены (или слишком высокие или слишком низкие), которые выбиваются из нормы, которую, в свою очередь, практически на глазок определяет тот, кто считает инфляцию. Здесь нет объективных, не зависящих от человека, гарантий честности подсчета

этого важнейшего экономического показателя. Единственная гарантия честности – это вера всего человечества в порядочность считающих¹.

США пока вполне способны скрывать инфляцию в пределах до 10 процентов в год. Если говорится, что инфляция в США составила 1 процент в год, то в реальности это может означать от дефляции в размере 9 процентов до инфляции в размере 11 процентов. А тем странам, где ЦУПу нужно было установить ставку рефинансирования повыше, чтобы как можно сильнее затормозить развитие экономики этих стран (например, России), инфляция считалась по-другому и всегда составляла двузначные цифры. Остается лишь пожелать удачи тем, кто тщательно анализируют данные об инфляции в США, Западной Европе, России и т.д., делают прогнозы на основе этого анализа и дают рекомендации, как развивать экономику, как бороться с инфляцией, какую экономическую стратегию выбрать.

Например, для А.Кудрина способ борьбы с высокой инфляцией в России как правило только один – уменьшать или сдерживать денежную массу в России. Правда, очень может быть, что цифра инфляции в России дутая (сравните с балтийскими странами), либо в Западной Европе цифры занижены и нужно не уменьшать денежную массу, а наоборот увеличивать, так как диагноз поставлен неверно из-за того, что цифра инфляции недостоверная².

В США и Западной Европе инфляция на самом деле намного выше, чем официальные цифры. Она ненамного отличается от инфляции в России. Но лекарства ЦУП всем прописывает разные. Для одних ставка рефинансирования – 0,25–2%, а для других 12–20%. В итоге тот, кому прописали 12–20%, не может ничего реального развивать, кроме сырьевых отрас-

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Рак Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 60–63. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

² Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 284–286.

лей с их 100% прибыльностью (на 80% изымаемой государством и направляемой на хранение в США в виде гособлигаций, ипотечных ценных бумаг и т.д.).

Из всего этого следует, что официальные цифры инфляции живут своей отдельной жизнью, не зависящей от реальных показателей, в интересах тех, кто их генерирует.

Доллару как Единой Мере Стоимости (ЕМС) серьезно угрожает то, что он еще и является национальной валютой Соединенных Штатов Америки¹. Угрожает настолько, что это ставит под угрозу саму объективную базу повышенной эффективности «западной» экономической модели. Увеличение издержек от использования доллара как ЕМС автоматически ведет к отказу от его использования в этом качестве. В результате единые рынки прекратят свое существование, поскольку альтернативы доллару в рамках полного сохранения всех механизмов, присущих современной «западной» системе, включая фьючерсное ценообразование, не существует. Переход к локальным рынкам не только увеличит издержки производителей и посредников, но еще и разрушит тот механизм управления и разделения рынков, который и обеспечил для «западной» модели экономики преимущество в эффективности. Тот колоссальный уровень разделения труда, который обеспечила себе «западная» модель экономики, окажется под серьезной угрозой, поскольку преимущество в эффективности может утратиться в связи с усилением валютных рисков и повышением издержек².

В результате будет «запущено» несколько процессов: **Во-первых**, уменьшится тот «резерв эффективности» мировой экономики, который в настоящее время частично приватизируется США за счет их возможностей

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 92. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

² Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 92–103. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

контролировать свою валюту и который позволяет им обеспечивать для себя ускоренный рост. **Во-вторых**, стоимость услуг по управлению глобальными рынками при этом начнет увеличиваться. Причем как по объективным, так и по субъективным причинам трудно себе представить, что истеблишмент США добровольно откажется от привычного и бесплатного ресурса – Ирак тому пример. Тем более что их потребности в дешевых ресурсах в условиях усиления экономических проблем все время растут. Таким образом, не исключено, что очень скоро участникам рынка станет понятно, что рассчитывать на стороннего производителя жизненно необходимых комплектующих нерентабельно – стоимость их услуг все время растет, то есть жизнь настоятельно требует переходить на собственное производство.

В-третьих, уникальные в рамках мирового разделения труда производители неожиданно обнаружат, что их товары (услуги) покупаются все хуже – поскольку к их ценам автоматически начинают прибавлять валютные риски, что резко сокращает экономию на масштабах.

В-четвертых, резко усилятся социальные проблемы, поскольку высвобождающаяся в процессе разрушения специализированных предприятий рабочая сила не обладает достаточно универсальными навыками и умениями. Их готовили и учили в рамках той же специализации, в которой работали предприятия, – а институтов универсального образования, как производственного, так и научно-технического, уже не существует. *Все эти процессы все более и более будут уменьшать масштаб мирового разделения труда, разрушая тот механизм повышенной эффективности, который он (пока) обеспечивает.*

Перспективы последствий кризиса. В результате кризиса доллар окончательно утратит свою функцию единой валюты для всех глобальных рынков. Каждый из них разделится на несколько региональных частей, которые будут обслуживаться разными валютами, в качестве которых могут

выступать и евро, и иена, и золотой динар, который по инициативе Малайзии в скором времени собираются вводить мусульманские страны для расчетов между собой.

Причем нет никаких гарантий, что на первом этапе границы «валютных» зон будут совпадать для разных рынков. Например, большая роль японских банков в торговле некоторыми видами металлов приведет к тому, что зона иены для этих рынков наверняка будет шире, чем зона иены для большинства видов продовольствия.

К обычным колебаниям цен на каждом рынке будет добавлена составляющая, связанная с относительными колебаниями этих валют относительно друг друга. Это фактически означает разрушение единых рынков, которое в таких условиях неминуемо¹.

Иными словами, процесс глобализации, который состоит не только из создания единых рынков, но и из построения механизмов управления всеми этими рынками на базе единой меры стоимости – американского доллара, начнет свое движение вспять.

Описанные два процесса (разрушение мировой системы разделения труда и утрата долларом прерогативы выполнять функцию единой меры стоимости) не исчерпывают основных негативных последствий кризиса. Есть еще одно явление, которое сыграет важную роль для послекризисного развития мира.

На сегодня большая часть покупок (в ценовом выражении) делается в долларах: 80% международной торговли номинировано в этой валюте, более 40% мирового спроса сконцентрировано собственно в США. При этом американское общество не зря именуют «обществом потребления». Граждане США предпочитают тратить деньги даже в критических ситуациях. До 70% ВВП США формируется за счет потребительского спроса.

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Рак Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 103–104. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

Но необходимо учесть, что такой высокий спрос во многом связан с явно завышенным, даже без учета кризиса, курсом доллара. Его девальвация неминуемо существенно уменьшит этот спрос, что повлечет за собой быстрое падение ВВП США с последующим усилением описанных выше негативных процессов¹.

Точные параметры этого процесса установить достаточно сложно, и не только потому, что эластичность в зависимости от уровня цен по различным группам товаров существенно различается. В США начнутся многочисленные процессы с ярко выраженным социальным подтекстом, которые не позволяют даже очень примерно оценить суммарный масштаб падения спроса. Например, граждане США будут отказываться от покупки дорогих товаров в пользу более дешевых заменителей (в частности, это относится к лекарствам, жилью и автомобилям), после банкротства большого количества корпоративных пенсионных фондов увеличится норма сбережений. Вырастет количество безработных, уменьшатся размеры социальных пособий. Не исключено, что суще-

ственно изменится стереотип потребительского поведения для очень больших групп населения (например, представители американского среднего класса решат, что на семью достаточно иметь один автомобиль).

В результате общий спрос в США сильно упадет. При этом не только уменьшится ВВП США, что даст еще один толчок к дальнейшей девальвации доллара. Резко сократятся и закупки различного рода комплектующих и полезных ископаемых, в частности энергоносителей, в рамках мирового разделения труда. Иными словами, суммарный спрос упадет не только в США, но и во всех странах мира.

¹ Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 191–198.

Последствия не заставят себя ждать. Та прибыль, которую получали различные страны в рамках мирового разделения труда при больших (мирового масштаба) рынках, начнет уменьшаться. Общий объем предложения начнет существенно превышать спрос, и цены на ресурсы начнут резко падать. Этот процесс будет только усиливаться из-за того, что предприятия ради сохранения своей доли рынков будут активно заниматься демпингом. Национальные правительства, которые должны будут увеличивать свои социальные расходы в условиях роста безработицы и падения уровня жизни населения, начнут ограничивать свободный вывоз капитала, что практически сразу разрушит уже серьезно подорванную систему глобальных рынков.

Другие страны мира неминуемо начнут использовать различные защитные меры. Кроме уже описанных вариантов изменения валютной политики, неминуем резкий всплеск протекционистских мер усиления поддержки отечественных экспортеров. Но особое значение приобретут механизмы валютно-финансовой поддержки отечественных рынков.

Ранее было отмечено, что практически все страны должны будут существенно увеличить свои бюджетные социальные расходы. При том, что доходы бюджетов, наоборот, уменьшатся. В этой ситуации естественным будет выглядеть отход от жесткой кредитно-денежной политики с направлением полученных от эмиссии денег непосредственно на расходную часть государственного бюджета. Собственно, США так уже поступили, масштабы этих действий можно существенно увеличить¹.

Теоретически это даст сразу несколько позитивных эффектов. **Во-первых**, дополнительные средства на социальную поддержку населения. Причем в странах Запада эти средства играют важную экономическую роль, поскольку обеспечивают увеличение потребительского спроса. К то-

¹ Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 289–293.

му же, в силу государственного их происхождения они могут быть канализованы в некоторые отрасли, например, могут быть направлены только на закупку лекарств национального производства. **Во-вторых**, их можно будет использовать как государственные инвестиции, направив на восстановление жизненно необходимых для страны, но утраченных в процессе мирового разделения труда производств.

В-третьих, ослабление национальной валюты ведет к повышению эффективности экспорта и защите национального производителя от конкуренции с импортом. Однако вся система мировой экономики и финансов от таких операций очень существенно изменится и начнет распадаться. Впрочем, по крайней мере, к одному из регионов мира это, с большой вероятностью, относиться не будет. Это – объединенная Европа, точнее сказать, «зона евро». В отличие от других регионов мира, страны зоны евро обладают практически полным спектром необходимых средств для нормальной жизнедеятельности производств, который делает их практически независимыми от импорта. Экспорт энергоносителей (нефти) существенно уменьшится в условиях падения мирового спроса, а импорт газа обеспечивает Россия, которая в нынешней ситуации не в состоянии вести самостоятельную политику. Кроме того, поскольку евро – единственный реальный кандидат на замену доллара как мировой резервной валюты, то страны евро будут получать существенный дополнительный эмиссионный доход в процессе замены доллара на евро во всем мире.

Очень сильный удар кризис нанесет по экономикам стран Юго-Восточной Азии. В рамках мирового разделения труда они специализировались на ряде отраслей (производстве дешевых автомобилей, электронике, бытовой технике и т.д.) и получали от их производства большую прибыль, но в результате падения мирового спроса понесут очень серьезный урон. Кроме того, у них очень сильно упадет уровень жизни, что может вызвать возвращение значительной части населения к «доиндустриально-

му» стереотипу – то есть переходу на ведение практически натурального хозяйства¹.

Отдельно необходимо отметить экономику Китая. Китайская экономика очень велика, и экспортно-импортные операции занимают в ней далеко не самое важное место. При этом, поскольку жизненный уровень подавляющей части населения очень низок, то и кризисные процессы практически на нем не скажутся. Однако есть один нюанс. Дело в том, что та часть китайской экономики, которая работает на внутреннее потребление, практически бесприбыльна (и не исключено, что, с точки зрения либеральных принципов, вообще убыточна). Практически всю прибыль дает именно экспорт, который по итогам кризиса начнет стремительно уменьшаться. В этой ситуации не исключены определенные проблемы, связанные как с ростом китайской экономики, так и с перераспределением финансовых потоков, что практически всегда, как показывает исторический опыт, вызывает острые междоусобицы в правящей элите².

По итогам падения доллара и общего потребительского спроса в США мировой спрос на сырье упадет примерно на 30%. При этом резко вырастет конкуренция на мировых рынках, что приведет к двум эффектам.

Во-первых, упадут цены на сырье, причем достаточно сильно, поскольку на этих рынках высокая эластичность цены по спросу. Предположим, что падение цен составит 50%.

Во-вторых, те страны, которые обладают большим запасом рентабельности (у которых ресурсы дешевле), увеличат свою долю на рынке, а остальные – уменьшат. Для России это означает, что ее доля на сырьевых рынках уменьшится более существенно, чем падение мирового спроса. Предположим, на 50%. Итог – общее уменьшение финансовых потоков от

¹ Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Pax Americana». – М. : Вече, 2003. – С. 105. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://paxamericana.narod.ru/book/paxamericana.zip>.

² Там же. С. 106.

экспорта сырья примерно в четыре раза, что губительно современному российскому государству¹. Современная Россия очень сильно зависит от экспорта сырья. Причем эта зависимость зашла очень глубоко в саму структуру экономики. Однако причиной этого явления стала не девальвация доллара на мировых рынках, а избыток долларов у российских экспортеров сырья, которые вынуждены их продавать на открытом рынке. Это говорит о том, что на сегодня в России не существует проблемы инвестиционного «связывания» денег за пределами топливно-энергетического и сырьевого комплекса. Иными словами, Россия не развивает свою экономику из-за нехватки инвестиционного ресурса, что приведет к спаду и очень существенному падению уровня жизни и росту безработицы. Система формирования бюджета в нашей стране также построена исключительно на эксплуатации сырьевого сектора с его возможностями экспорта. Уровень налогообложения производителей слишком высок для того, чтобы они могли легально развивать свой бизнес, что приводит к ограничениям в инвестиционном процессе и переходу на «серые» схемы работы, исключаяющие уплату налогов. Кроме того, отсутствие ответственности за выполняемую (или невыполняемую) работу привело к невероятному росту коррупции. По различным экспертным оценкам, уровень «откатов», которые гарантируют бюджетополучателям дохождение до них хотя бы части выделенных для них в бюджете сумм, составляет от 40 до 60% их величины².

С учетом общих объемов бюджета – это достаточные объемы для того, чтобы в российской действительности перекрыть все возможности для реальной критики правительства. Кроме того, в такой ситуации «гарантированного дохода» для чиновника нет никакого стимула к какой-либо конструктивной деятельности. Более того, он категорически будет от-

¹ Платонов О., Райзеггер Г. Конец Америки: истоки мирового кризиса. – М. : «Алгоритм», 2009. – С. 332–342.

² Там же. С. 342–344.

казываться от любого появления активности, которое может поставить под угрозу получение таких доходов. Что мы и видим на практике.

И в то же время кризис дает для России серьезный шанс. Связан он с тем, что в условиях такого мощного и глобального кризиса должна принципиально измениться психология инвесторов. Если последние десятилетия их основной проблемой было гарантировать себе достаточную и безопасную прибыль, то в условиях глобального спада и последующей депрессии вопрос будет стоять о спасении капитала как такового. А наилучший способ для этого – вкладываться в инфраструктуру, которая может стоять много лет до того, как начнет приносить пусть маленькую, но прибыль. Но зато и приносить ее будет многие десятилетия. Речь идет о строительстве дорог, мостов, систем связи и коммуникаций. О жилищно-коммунальном хозяйстве, в конце концов. Достаточно вспомнить, что вся система жизнеобеспечения Москвы, которая сейчас дорого стоит, построена на системе сталинских водохранилищ.

Единственной в мире индустриальной (пока) страной, в которой инфраструктура недостаточно развита, является Россия. И если достаточно грамотно распорядиться этим шансом, то можно не только привлечь в Россию серьезные капиталы, но и принципиально изменить сложившуюся за последние годы структуру экономики, направленную сейчас не на развитие, а на паразитическое проедание природных богатств и наследия социализма.

К сожалению, однако, позитивные и негативные моменты для России имеют принципиально различный характер. А именно, негативные последствия кризиса наступают необратимо и независимо от реакции государства и граждан. А позитивные требуют для своей реализации *кропотливой и длительной работы всего государственного аппарата и даже более широко – всего общества.*

Сизова М.О.¹

СТРАТЕГИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ ДО 2020 ГОДА

Стратегия Федеральной таможенной службы до 2020 года – это официально признанная система долговременных целевых установок и приоритетов, определяющих устойчивое поэтапное развитие таможенных органов Российской Федерации.

Положения Стратегии в полной мере соотносятся со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и Основными направлениями внешнеэкономической политики Российской Федерации до 2020 года. Стратегия разработана в соответствии с решением коллегии ФТС России от 29 августа 2008 года.

Стратегическая цель Федеральной таможенной службы заключается в ее развитии до уровня, достаточного для надежного обеспечения экономического развития Российской Федерации в таможенной сфере, качественного таможенного регулирования в интересах создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полного поступления доходов в федеральный бюджет, потребной защиты отечественных товаропроизводителей, объектов интеллектуальной собственности, максимального содействия внешней торговле, эффективной борьбы с административными правонарушениями и преступлениями.

Первый этап (2010–2012 годы) нацелен на создание институциональных основ и технологических условий системного перевода Федеральной таможенной службы на качественно новый уровень развития.

¹ **Сизова М.О.**, аспирант АНО ВО МГЭУ

В его основу положено создание таможенно-логистической инфраструктуры в соответствии с Концепцией таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации; оптимизация структуры и функции таможенных органов; наращивание транзитного потенциала России, в том числе посредством упрощения таможенных процедур по оформлению транзитных грузов.

В рамках данного этапа учитывается формирование и последующее развитие Таможенного союза на пространстве ЕврАзЭС, а также создание единой автоматизированной информационной системы таможенных органов.

Особенное внимание будет уделяться подготовке кадров, развитию социальной сферы с учетом перевода таможенного оформления в приграничные субъекты Российской Федерации.

Второй этап (2013–2020 годы) предполагает дальнейшее повышение эффективности деятельности таможенной службы по всем направлениям. Будет продолжено развитие институциональной и таможенной инфраструктуры, направленное на создание новой технологической базы (информационные, инновационные, таможенные технологии), развитие социальной сферы таможенных органов.

Особое внимание будет уделено развитию сети таможенно-логистических терминалов и транспортной инфраструктуры в приграничных субъектах Российской Федерации в рамках реализации целевых программ.

Совершенствование таможенной инфраструктуры будет осуществляться с учетом развития системы таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых автомобильным, морским и железнодорожным транспортом. Основной акцент делается на полное исключение проявлений коррупции и должностных преступ-

лений в сфере таможенного дела. Ключевым направлением реализации таможенной политики будет неизменно оставаться постоянное совершенствование ее правоохранительной составляющей.

Какие грядут изменения в связи с данной Стратегией?!

Сама природа таможенного контроля не меняется. Однако механизм реализации и эффективность, с которой осуществляется таможенный контроль, должны быть на таком уровне, который бы удовлетворял потребности общества. Таможенная служба должна иметь такой набор инструментов и механизмов, который позволил бы менять акценты в деятельности в зависимости от тех поручений, которые ставит руководство страны, в зависимости от меняющейся внешней и внутренней конъюнктуры развития государства и других факторов. Поэтому *основными направлениями Стратегии являются* создание универсальных инструментов и установление показателей эффективности деятельности службы до уровня, достаточного для надежного обеспечения выполнения не только задач, которые стоят перед ФТС России сегодня, но и тех, которые будут поставлены государством через какое-то время.

Это, безусловно, повсеместное внедрение электронного декларирования и применение электронного документооборота не только при подаче деклараций, но и при проведении контрольных процедур. В перспективе электронное декларирование должно стать обязательным. То есть все необходимые сведения, информация для принятия решения о выпуске должны представляться в электронном виде. Не будет контакта не только между участниками ВЭД и должностными лицами таможенных органов, но и в перспективе перестанут применяться бумажные документы. Какая-то информация будет признана избыточной, и она вообще не должна будет предоставляться, а какая-то станет структурированно представляться в электронном виде. Будет также налажен коммуникативный канал между

таможенным органом и декларантом для вопросов и ответов, уточнений в процессе декларирования товаров.

Также обязательным должно стать предварительное информирование. Как это уже сделано в Евросоюзе, где с первого января нынешнего года оно стало обязательным. Кроме того, важным направлением развития является предварительное декларирование, когда до прихода товара есть не только предварительная информация о нем, но уже подается декларация и осуществляется основной объем операций по таможенному декларированию, уплачиваются платежи. В результате, после прихода товара, остается небольшой объем работы, связанный с завершением таможенного декларирования.

Несомненно, будут развиваться Центры электронного декларирования (ЦЭД), которые начали создаваться в прошлом году. Именно они возьмут на себя основную часть нововведений. Конечно же, помимо доработки технологий, будут корректироваться приоритеты в деятельности ФТС России в соответствии с поручениями Президента и Правительства Российской Федерации. Прежде всего речь идет о стимулировании экспорта, снижении административных барьеров, упрощении процедур, развитии интеграции с коллегами из Белоруссии и Казахстана в рамках Таможенного союза (ТС). Необходимо обеспечить эффективную деятельность этого интеграционного объединения таким образом, чтобы на его базе было проще строить следующий уровень интеграции – единое экономическое пространство.

Хотелось бы подчеркнуть, что цели Стратегии соответствуют целям модернизации бюджетного процесса. Как известно, сейчас этот процесс перестраивается на принципы обеспечения более эффективной отдачи от вложений бюджетных средств. То есть бюджетные средства будут направляться на содержание госаппарата не по принципу бухгалтерского планирования, а под те задачи, которые должно решать государство. Уже опре-

делен набор задач и функций, которые выполняет государственный аппарат.

Под каждую задачу выстраивается комплекс мер и перечень мероприятий для их реализации и оценивается, какие средства необходимо выделить из бюджета для достижения поставленной задачи. То есть финансирование будет идти под задачи, а не под содержание. Ну и, соответственно, в связи с этим возрастает необходимость правильного определения задач, четкое их формулирование, определение комплекса мер и перечня мероприятий для их реализации. Все это делается для того, чтобы было понятно, как тратятся бюджетные деньги.

Реализуется Концепции переноса таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе РФ. Вблизи границы около 24 самых крупных и самых загруженных пунктов пропуска, уже созданы 26 складов терминального типа, где размещены таможенные органы и реально идет декларирование. Например, в Брянской, Смоленской и Выборгской таможнях объемы декларирования товаров в 2011 году выросли в два раза. Помимо роста поступлений в бюджет на местном уровне это означает, что появились новые рабочие места, в местный бюджет поступают дополнительные налоги, идет развитие инфраструктуры. Благодаря этому у таможенной службы сложились хорошие отношения с администрациями приграничных областей, всячески содействующих реализации Концепции.

В то же время есть определенные задержки по обязательствам создания инфраструктуры, необходимой для размещения в приграничных областях наших сотрудников не только на работе, но и вне ее. К сожалению, в этой части реализация Концепции задерживается, поскольку ФТС России не находит понимания в Минфине России. Несмотря на то, что есть прямое правительственное поручение и есть поддержка со стороны всех остальных заинтересованных федеральных органов исполнительной власти,

включая Минэкономразвития России, позиция Минфина России не позволяет ФТС России реализовать проекты в рамках Концепции из-за отсутствия финансирования.

При этом часть Концепции, которую взял на себя бизнес, уже во многом реализована. Построены склады, здания и сооружения, необходимые для размещения и работы таможенных органов. Кроме того, имеются технические средства таможенного контроля, и даже выделяется для этого дополнительная штатная численность. Но сотрудники в приграничных областях сталкиваются с элементарными проблемами: недостатком жилищного фонда, отсутствием учреждений социальной сферы, торговых точек и так далее.

Также с 1 июля 2011 года появились изменения в функциях таможенных органов, осуществляемых непосредственно в пунктах пропуска. И сделано это для того, чтобы не разрывать единый процесс контроля на ведомственные блоки. В результате реализации закона контроль будут осуществлять две службы: *пограничная*, которая помимо своих непосредственных функций будет осуществлять еще миграционный контроль, и *таможенная*, на которую кроме непосредственных обязанностей возлагается транспортный контроль в полном объеме, и в документарном виде – ветеринарный, карантинный фитосанитарный и санитарно-карантинный контроль.

Все это приведет к тому, что общее время нахождения транспортных средств в пункте пропуска уменьшится. Безусловно, перечень операций, которые совершаются сотрудниками таможен, увеличится, поскольку помимо таможенного контроля будут выполняться и другие функции. Поэтому сейчас идет подготовительный процесс. Во взаимодействии с другими контролирующими органами готовятся соответствующие документы Правительства РФ, направленные на реализацию закона.

На данный момент Стратегия предполагает тесное взаимодействие для внесения изменений и предложений в проект с федеральными органами исполнительной власти и организациями.

*Смирнова Е.В.**

МЕТОД, МЕТОДИКА, СПОСОБЫ И ПРИЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Анализом хозяйственной деятельности называется научно-разработанная система методов и приемов, посредством которых изучается экономика предприятия, выявляются резервы производства на основе учетных и отчетных данных, разрабатываются пути их наиболее эффективного использования.

Формирование рыночной экономики в России ведет к появлению новых проблем в экономическом анализе.

Только комплексный анализ рыночной ситуации, учет всех взаимосвязанных факторов, влияющих на ее состояние и владение специальным аналитическим и математическим аппаратом для анализа и прогноза рынка, делает возможным успешное функционирование любого предприятия в современных условиях.

В этих условиях старые, традиционные методы анализа могут оказаться малоэффективными из-за недостатка информации о состоянии рынка, и в полной мере проявляется необходимость адаптации к современным условиям традиционных способов анализа и прогнозирования поведения предприятия, таких, как экономико-математические модели, экспертные методы и системные оценки, которые в настоящее время приобретают все большую распространенность.

* Смирнова Е.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

Рассмотрим особенности методики экономического анализа применительно к изучению спроса на товар. Прогнозирование спроса может осуществляться различными методами, в частности можно выделить три основные группы: методы экономико-математического моделирования (экстраполяционные методы), нормативные методы, методы экспертных оценок.

Методы простой (формальной) экстраполяции заключаются в перенесении на будущий период прошлых и настоящих тенденций в развитии товарно-групповой структуры спроса на базе анализа динамического ряда. Для экстраполяции информацию о динамике рынка представляют в той или иной форме – графической, статистической, математической, логической. В любом случае считают, что экономическим процессам присуща «инерция» или обязательное продолжение направления их течения в ближайшем будущем. Экстраполяции требуют от исследователя рынка крайней осмотрительности. Мало изучить прошлые тенденции рынка – необходимо принять в расчет новые условия и факторы, которые не были характерны для прошлого, но возможно появятся в будущем. Одновременно необходимо избавляться от учета факторов и обстоятельств, которые потеряли свою актуальность и уже не оказывают влияния на ход развития событий на данном рынке.

Данный метод достаточно прост и доступен, однако использование его целесообразно только на такой период, в котором маловероятно изменение тенденций, то есть на краткосрочный, и для укрупненных товарных групп.

К методам простой экстраполяции относятся и расчеты эластичности спроса в зависимости от изменения какого-либо фактора.

Экономико-математические методы основаны на использовании корреляционного и регрессионного анализа, позволяющего устанавливать тесноту связи и вид зависимости среднего значения какой-либо величины

от некоторой другой или от нескольких величин. В нашем случае – это установление зависимости развития спроса от влияния наиболее главных факторов. В практике прогнозирования товарно-групповой структуры спроса чаще всего применяются трендовые и регрессионные модели:

Трендовые модели прогнозирования спроса представляют собой уравнения, формализующие устойчивые процессы его развития. Они применяются для прогнозирования наиболее стабильных закономерностей по крупным товарным подотраслям (например, соотношение спроса на продовольственные и непродовольственные товары). Основной параметр трендовых моделей – время, то есть по существу речь также идет об экстраполяции на прогнозируемый период тенденций и закономерностей базисного периода.

Регрессионные (факторные) модели отражают количественную связь одного показателя с другим или с группой других (множественная регрессия). В качестве переменных выступают факторы, определяющие динамику спроса. Математическую основу построения моделей составляют важнейшие положения теории вероятности, математической статистики и высшей математики. Процесс построения подобных моделей состоит из нескольких последовательных этапов.

Первым и важнейшим этапом моделирования развития товарно-групповой структуры спроса населения является отбор факторов. Они должны отражать объективные процессы изучаемого явления, быть количественно измеримыми и независимыми друг от друга.

На втором этапе рассчитывается сила влияния или теснота связи между факторами и спросом в базисном периоде. Она определяется с помощью коэффициентов корреляции и критериев согласия.

На третьем этапе выявляется математическая форма связи или вид зависимости спроса от факторов, подбираются функции, наиболее точно описывается процесс развития спроса.

Четвертый этап: расчет параметров уравнения. Параметры уравнений выражают степень и направление воздействия каждого фактора на спрос и рассчитываются методом наименьших квадратов.

Пятый этап: оценка прогностической ценности модели на основе ретроспективных расчетов.

Экономико-математические методы эффективно используются при краткосрочном прогнозировании. Так как объективная реальность нашей экономики состоит в том, что довольно трудно выявить и определить количественно более- менее стабильные факторы, влияющие на прогнозируемый процесс. Поэтому составление среднесрочных и, тем более, долгосрочных прогнозов представляется довольно затруднительным в современных условиях. И как правило, преобладает прогнозирование на краткосрочные периоды. Экономико-математическое моделирование является основой экономической прогностики. Оно позволяет на строго количественной основе выявить характер связей между отдельными элементами рынка и теми факторами, которые влияют на его развитие. Что особенно важно – математические модели дают возможность наблюдать, как станут развиваться события при тех или иных начальных допущениях.

При экономико-математическом моделировании спроса может также использоваться группа методов – экспоненциальное сглаживание и прогнозирование, основанные на использовании уже сделанных прогнозов тенденций развития спроса и самых последних данных о продаже товаров.

Математические методы помогают вскрыть количественные явления и взаимосвязи. Но они лишь продолжение экономического анализа, конечный результат в первую очередь зависит от выбора базисного периода, отбора факторов, от того, правильно ли определена степень устойчивости явления.

Нормативный метод основан на использовании показателей рекомендуемого уровня потребления материальных благ и применяется как ос-

новной инструмент среднесрочного и долгосрочного прогнозирования товарно-групповой структуры спроса в целом по стране. С помощью данного метода рассчитывают либо сроки достижения норм рационального потребления (исходя из фактически сложившихся среднегодовых темпов потребления этих товаров в базисном периоде), либо темпы роста производства и потребления, необходимых для достижения к намеченному сроку нормативных показателей рационального потребления. Обычно расчеты проводятся параллельно. Первый имеет большое значение для среднесрочных, а второй для долгосрочных прогнозов, являясь целевой установкой.

Сложность заключается в разработке самих нормативных показателей. Рекомендуемые нормы потребления продуктов питания основаны на физиологических потребностях организма в белках, жирах, углеводах, витаминах.

Рекомендуемые уровни потребления непродовольственных товаров могут разрабатываться, например, на основе опросов представительных групп потребителей.

При применении метода экспертных оценок ставится задача выяснить мнение специалистов торговли, промышленности или покупателей о тех или иных товарах и на основе этого выявить тенденции развития спроса на товары народного потребления. Использование метода экспертных оценок позволяет осуществить расчеты объемов и структуры спроса, потребностей в товарах по широкому кругу позиций ассортимента в условиях, когда другие методы не могут быть применены из-за отсутствия необходимой информации. С помощью экспертных оценок можно получать информацию о состоянии и перспективах развития спроса в форме, наиболее удобной для коммерческих работников.

Методы экспертных оценок – это комплекс логических и математико-статистических методов и процедур, связанных с деятельностью экспертов по переработке необходимой для анализа и принятия решений ин-

формации. В практической деятельности по изучению и прогнозированию спроса метод экспертных оценок может быть использован для решения следующих задач:

- 1) Разработка среднесрочных и долгосрочных прогнозов групповой структуры спроса на товары народного потребления.
- 2) Прогнозирование внутригрупповой (в развернутом ассортименте) структуры спроса на предстоящий хозяйственный год.
- 3) Определение групп потенциальных потребителей.
- 4) Оценка величины неудовлетворенного спроса по группам, видам и разновидностям товаров.

Основными приёмами (методами) экономического анализа являются: сравнение отчётных показателей с плановыми (сметными), созданными за прошлые периоды (динамические ряды), с проектными и нормативными показателями, с показателями работы других строительных организаций как своего, так и других экономических районов. Широко применяются при анализе экономические группировки хозяйственных операций в разрезах, позволяющих рассмотрение показателей во взаимосвязи и взаимном влиянии, абсолютные и относительные показатели (средние величины, проценты, коэффициенты, индексы и т. д.). Иногда в экономическом анализе применяются выборочные наблюдения, дополнительные экономические группировки и обобщающие показатели.

Для наглядного изображения в аналитической работе используются схемы, диаграммы, плакаты. При детализации общих (синтетических) показателей состав их рассматривается по отдельным частям строительной организации, по времени возникновения и т. д., т. е. анализ проводится в обратном порядке по сравнению с учётом, при котором происходит образование анализируемых показателей путём синтетических накопительных группировок хозяйственных операций с установлением их взаимосвязи

(корреспонденция счетов бухгалтерского учёта). Данные анализа в свою очередь синтезируются в порядке их взаимосвязанных обобщений.

На основе данных экономического анализа вносятся конкретные предложения по устранению установленных недостатков и дальнейшему улучшению работы анализируемых строительных организаций. Результаты анализа оформляются заключениями, объяснительными записками, постановлениями или решениями.

Классифицируем различные методы экономического анализа:

Традиционные способы обработки информации: сравнение; расчет относительных и средних величин; графический; группировки; балансовый.

Детерминированный факторный анализ: цепные подстановки; индексный метод; абсолютные разницы; интегральный способ; пропорциональное деление.

Стохастический факторный анализ: корреляционный; дисперсионный; компонентный; многомерный; факторный.

Способы оптимизации показателей: экономико-математический; программирования; теория массового обследования; теория игр; исследования операций.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т. е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т. е. конкретных пользователей финансовой информации.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором в конечном счете является объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность предприятия – это лишь «сырая информация», подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной сырой информации. Необходимо аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов – это дедуктивный метод, т. е. от общего к частному, но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводится историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, направленность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
- анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;
- факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Литература

1. [Казакова Н.А. Экономический анализ : учебник.](#) – М. : ИНФРА-М, 2013.

2. [Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией : монография.](#) – М. : ЮНИТИ, 2013.

3. <http://bizniches.htm>.

*Смирнова Е.В.**

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

С помощью финансового механизма осуществляется управление финансами предприятия. Финансовый механизм представляет собой систему действия финансовых рычагов, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов. В структуру финансового механизма входят 5 взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

Финансовый метод можно определить как способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Финансовые методы действуют в двух направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных фондов. Рыночное содержание в финансовые методы вкладывается не случайно, так как функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с коммерческим расчётом.

Коммерческий расчёт представляет собой метод ведения хозяйства путем соизмерения в денежной (стоимостной) форме затрат и результатов хозяйственной деятельности [1]. Целью применения коммерческого расчё-

* Смирнова Е.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

та является получение максимальных доходов (или прибыли) при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного (авансированного) в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При этом необходимо рассчитать и сопоставить различные варианты вложения капитала по заранее принятому критерию выбора (максимум дохода или максимум прибыли на рубль капитала, минимум денежных расходов и финансовых потерь и др.).

Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов. Финансовый рычаг представляет собой прием финансового метода. К финансовым рычагам относятся прибыль, доходы, амортизационные отчисления, экономические фонды целевого обозначения, финансовые санкции, арендная плата, процентные ставки по кредитам, депозитам, облигациям.

Разнообразие механизмов определяется разнообразием объекта управления – финансовых отношений в сложных системах (исполнение обязательств перед поставщиками и покупателями, инвестирование, ценообразование, налогообложение, кредитование, фондообразование и др.). Одним из направлений совершенствования методологии и методики формирования финансового механизма взаимодействия в сложной многоэтапной экономической системе, например, при управлении отношениями субъектов в процессе ценообразования, может быть синтез гибкого механизма, построенного на учете обратных связей, многоэтапности, отражении влияния на него системы взаимосвязанных финансовых показателей.

Методические подходы к формированию финансовых механизмов взаимодействия можно реализовывать только в конкретных экономических системах, особенно при формировании подсистемы организационно-технологического, нормативно-правового, информационно-аналитического обеспечения. Разработка и реализация этих подходов может осуществ-

ляться в различных организационно-правовых формах системного взаимодействия субъектов хозяйствования.

Без надежного информационно-правового обеспечения невозможно представить работу современного предприятия независимо от его размеров, вида деятельности и структуры. Полная и достоверная правовая информация необходима самым разным подразделениям – руководству и административному персоналу, юридическому отделу, бухгалтерии, менеджерам по различным направлениям деятельности.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма и другие правовые документы органов управления.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма образуют инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и т.п.

Информационное обеспечение функционирования финансового механизма состоит из разного рода экономической, коммерческой, финансовой и прочей информации. К финансовой информации относятся: осведомление о финансовой устойчивости и платёжеспособности своих партнёров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т.п.; сообщение о положении дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности любых достойных внимания хозяйствующих субъектов и различные другие сведения.

Тот, кто владеет информацией, владеет и финансовым рынком. Управление информацией означает управление будущим. А управление будущим есть, по существу, управление всем бизнесом. Информация (например, сведения о поставщиках) может являться одним из видов интеллектуальной собственности (ноу-хау) и вноситься в качестве вклада в уставный капитал предприятия.

Необходимо учитывать, что современному предприятию необходимо иметь стратегию повышения ликвидности активов, которая будет направлена на рост стоимости чистых активов (собственного капитала) как необходимого условия соблюдения стратегического направления по восстановлению финансовой устойчивости [2].

Кроме того, предприятию необходимо внедрить стратегию оптимизации структуры капитала, которая направлена на достижение приемлемого соотношения долга и собственности (что и достигается ростом стоимости чистых активов), минимизацию издержек на привлеченный капитал и, в конечном счете, максимизацию рыночной стоимости бизнеса.

Руководству предприятия необходимо осваивать новые методы и технику управления продажами и менять стратегию в целом. Для этого необходимо:

- по возможности максимально масштабно участвовать в государственных программах поддержки предпринимательства;
- вести постоянный поиск заказчиков на услуги, которые могут быть оказаны предприятием;
- проанализировать спрос на реализацию новых услуг, которые отвечают возможностям предприятия;
- обеспечить эффективную рекламу всех услуг предприятия;
- проводить активную коммерческую деятельность;
- уменьшать производственные издержки и накладные расходы по реализуемым предприятием услугам [3].

Другим важным элементом финансового механизма является материальное стимулирование работников, которое также положительно сказывается на финансовых результатах деятельности предприятия.

Важнейшим в деятельности является не приспособление к меняющимся условиям, а способность преобразовывать сами условия хозяйствования, предугадав перспективу развития общественного производства.

Предприятие само ищет объемы работы, расширяет перечень услуг, разрабатывает мероприятия по уменьшению затрат на производство и реализацию услуг.

Ключевым моментом деятельности при этом является не просто рациональное использование ресурсов, а рационализация самой формы и способа хозяйствования. Его устремления приобретают стратегический характер, а главной целью становится не максимизация частного результата, а обеспечение финансовой устойчивости организации. Достичь результата можно только мобилизовав усилия всего коллектива, что предусматривает вовлечение в этот процесс всех его членов.

Таким образом, финансы предприятий, будучи частью общей системы финансовых отношений, отражают процесс образования, распределения и использования доходов на предприятиях различных отраслей народного хозяйства и тесно связаны с предпринимательством, поскольку предприятие является формой предпринимательской деятельности.

Основным направлением совершенствования финансового механизма является его реструктуризация, т.е. включение в его состав следующих элементов: информация о фондовом рынке, данные о средних показателях данной отрасли, нормы приобретения оборотных активов, дисконт, целевые экономические фонды, вклады, котировка валютных курсов, курсы валют и ценных бумаг.

Список литературы

1. Артеменко В.Г., Белендир М.В. Финансовый анализ : учеб. пособие. – Москва : ДИС НГАЭиУ, 2006.
2. Виниаминов П.Л., Краснова В.И. Анализ финансового состояния предприятия. – Новгород : Балахна-пресс, 2006.
3. Ермоленко В.А. Анализ финансового положения предприятия : учеб. пособие. – СПб. : Книжник, 2006.

*Сназина Е.А.**

ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Мировая валютная система (МВС) – это денежная система всех стран, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы, осуществляется международный платежный оборот.

Все субъекты мирового хозяйства работают в рамках мировой валютной системы. Особенности определенного этапа функционирования мировой валютной системы должны учитываться международным финансовым менеджером в повседневной деятельности, так как они накладывают ограничения на многие его решения.

В условиях современной валютной системы дилемма выбора целей экономической политики была разрешена в пользу плавающих обменных курсов. Для анализа валютного рынка потребовались специальные модели курсообразования, представляющие собой математическое или логическое описание связи курса с его детерминантами.

К настоящему времени создан богатый арсенал моделей валютного курса. Среди них есть модели, основанные на временной структуре процентных ставок, и микроструктурные модели, однако все наше внимание будет отдано макроэкономическим моделям, появившимся на свет в начале XX века¹.

Ямайская валютная система является полицентрической. В ней роль ведущей валюты не закреплена ни за одной национальной валютой мира. Мерой стоимости вывезенного из страны богатства может выступать лю-

* Сназина Е.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

¹ Алехин Б. Валютный рынок и микроструктурные финансы // Вопр. экономики. – 2002. – № 8. – С. 51–65.

бая свободно конвертируемая валюта или международная платежная единица СДР.

Современная валютная система построена на базе плавающих валютных курсов. Центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для изменения курса своих валют. Однако такое вмешательство и не запрещено. МВФ разрешил странам-участницам выбирать режим установления валютного курса самостоятельно. В настоящее время используются три таких режима: плавающий, фиксированный и смешанный.

Плавающий валютный курс обычно выбирают развитые страны. Валюты этих стран являются свободно конвертируемыми, и их курсообразование определяется игрой спроса и предложения на валютном рынке. В свободном плавании находятся валюты США, Канады, Австралии, Японии, Швейцарии и других стран. Однако нередки случаи участия центральных банков в работе валютных рынков. Центральные банки проводят валютные интервенции для поддержания курса своих валют, для достижения целей диверсификации валютных резервов и т. п. Поэтому часто говорят о «грязном» или «управляемом» плавании этих валют.

Валютная интервенция – покупка-продажа центральным банком иностранной валюты за национальную на валютном рынке данного государства.

По мнению экспертов компании Price Waterhouse Coopers, самый большой риск для государств, претендующих на вступление в ЕС, связан с тем, что они могут быть вынуждены проводить слишком жесткую монетарную и фискальную политику, чтобы соответствовать критериям, необходимым для членства в союзе. Уменьшение государственных расходов приведет к ограничению внутреннего производства и инвестиций, в то время как утрата гибкости в денежной политике увеличит степень подверженности этих стран внешним шокам. Такой вариант развития событий

еще больше сокращает возможности российского экспорта в данном регионе, что, в свою очередь, отрицательно повлияет на ситуацию в реальном секторе российской экономики. В настоящее время мировая экономика переживает сильный кризис, и мировая общественность судорожно ищет пути решения сложившейся ситуации.

Мировой финансовый кризис – одна из самых серьезных проблем, которая волнует человечество. Эта беда коснулась практически каждого из нас. Уменьшение прибыли, лишение места работы, рост цен, задержка заработной платы, стипендии, пенсии, безработица... Слово «кризис» звучит повсюду.

Какова же история и причины такого негативного явления, как кризис?

Финансовый кризис 2008 года характеризуется ухудшением главных экономических показателей почти во всех странах мира. Его предшественник, ипотечный кризис в Соединенных Штатах Америки, разразился в 2006 году. Тогдашняя ситуация началась с уменьшения количества продажи домов. Затем, уже в 2007 году, эта проблема переросла в кредитный кризис. Кредит на практически любой товар мог получить каждый желающий. Чрезвычайно много людей стало пользоваться услугой покупок «в рассрочку». Тогда это казалось выгодным предложением. Отсутствие контроля над количеством кредитов привело к глобализации проблемы и финансовому кризису. Прошло еще немного времени, и финансовый кризис США принял мировые масштабы.

Эксперты называют такие причины мирового экономического кризиса: общая цикличность развития экономики; «перегрев» рынка кредитов, а следовательно, ипотечный кризис; большие цены на сырье; воплощение в жизнь ненадежных финансовых методик (в частности кредитные дефолтные свопы). Финансовый кризис повлиял на экономику различных стран.

Франция в результате падения фондового рынка понесла убытки в размере 5 миллиардов евро. И это только официальные данные.

В Дании, Латвии, Эстонии отмечается заметное падение значения валового внутреннего продукта за время финансового кризиса.

Ирландия стала первым членом европейской зоны, который вошел в рецессию.

В результате кризиса показатели безработицы в Испании возросли на 10%. Замечено значительное уменьшение производства. Также сильно снизился спрос на автомобили.

Немецкая экономика пострадала в области розничных продаж, объем которых заметно снизился.

В Китае мировой финансовый кризис тоже оставил свой отпечаток. И хотя там проходит усердная борьба с данным явлением, убытки страна понесла немалые.

Валовой внутренний продукт Японии упал на 12%. Страховые компании утопают в долгах. Финансовый кризис в Украине приобрел необыкновенно страшные обороты. Валовой внутренний продукт снизился практически на одну пятую, отмечаются сильные проблемы производства. Массовые увольнения, задержка зарплаты...

В Российской Федерации произошло значительное уменьшение золотовалютных резервов. Кризис привел к сильнейшему спаду производства.

И это далеко не все. Существует много прогнозов дальнейшего хода мирового финансового кризиса. Одни эксперты считают, что его конец наступит уже через несколько месяцев, другие специалисты уверены, что для решения всех вопросов понадобятся целые десятилетия! Таким образом, финансовый кризис в мире – очень серьезная проблема. Странам нужно действительно постараться, чтобы его проявления были минимизированы. Так, латиноамериканские правительства заинтересованы в скорейшем

введении межрегиональной валюты, которая позволит снизить риски, связанные с использованием доллара и евро. Предполагается, что новое платежное средство как единица для электронных взаиморасчетов будет использоваться в регионе уже с будущего года. Впоследствии планируется, что пача будет иметь хождение как полноценные деньги на территории всего блока.

Дискуссия о мировой резервной валюте справедлива и имеет право на существование, заявил глава Международного валютного фонда Доминик Стросс-Кан. Впрочем, добавил он, полемика по данному вопросу займет много месяцев. Однако главное не в этом. По сути, МВФ признал право на существование самой идеи о создании альтернативной доллару валюты, противником которой уже выступили США. Не исключено, что кризис обострит их отношения.

Лидером «группы поддержки» доллара выступил американский президент Барак Обама. На пресс-конференции в Белом доме Обама подчеркнул, что доллар сейчас силен, как никогда, а инвесторы считают США сильнейшей экономикой в мире с самой стабильной политической системой. Можно предполагать, что в ближайшем десятилетии доллар все равно будет занимать лидирующую позицию.

Сназина Е.А.¹

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АППАРАТА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ИВАНЕ IV

В XVI в. крупные феодалы-бояре, в руках которых находились крупнейшие вотчины, имевшие собственные вооруженные силы, становятся главной опорой и помощником монарха. Великий князь московский и царь «всея Руси» разделяет с ними свою власть в высшем законодательном ор-

¹ *Сназина Е.А.*, аспирант АНО ВО МГЭУ

гане государства – Боярской думе. Ее члены назначались великим князем на основе наместничества (т.е. родовитости и близости к особе великого князя). Первоначально в думе было около двадцати бояр. С первой половины XVI в. помимо удельных князей и бояр московского князя в составе Боярской думы появились и менее знатные лица – окольничие (второй по старшинству думный чин), думные дворяне – представители поместного служилого дворянства, а несколько позже и думные дьяки – они вели думское делопроизводство.

Заседания проводились ежедневно, в присутствии великого князя, на них решались вопросы внутренней и внешней политики, местнические дела. Боярской думой были утверждены, к примеру, Судебники 1497 г. и 1550 г. Традиционной формулой решения были слова: «Великий князь указал, и бояре приговорили». Часто на заседаниях бояре возражали царю, и он был вынужден прислушиваться к их мнению.

В середине XVI в. великокняжеская власть выделяет узкий круг советников, наиболее близких и верных государю людей, так называемую Ближнюю думу. В этом узком кругу обсуждаются самые важные, тайные и экстренные дела. Ее влияние на решение государственных дел неразрывно связано с личностью монарха. В 1547–1560 гг. при Иване IV сложился неформальный орган, названный впоследствии его участником князем А. Курским «Избранной радой». Именно «Избранная рада» осуществляла ряд важных реформ: судебную, военную, земскую и другие.

В феврале 1549 г. был собран первый Земский собор, он положил начало нерегулярному созыву совещаний членов Боярской думы, духовенства и представителей служилых сословий. Земские соборы не ограничивали власть монарха, но использовались для обсуждения предложений царя и служили опорой для проведения политических мероприятий.

В 1550 г. был принят Судебник, который ограничивает власть наместников. Выборные земские старосты теперь были обязаны принимать

участие в разбирательстве дел на местах. Старосты избирались из числа местных служилых людей. Судебник ограничивал податные привилегии крупных светских и духовных феодалов, что укрепляло централизованную власть. Принятие Судебника положило начало серии реформ Ивана IV, направленных на укрепление социально-экономических и политических основ Русского государства.

Мерой, направленной на централизацию управления, явилось ограничение местничества при назначении на командование войсками. Принятое в 1556 г. «Уложение о службе» приравнивало в отношении ратной службы вотчины и поместья. Был определен порядок службы «по отечеству» – дворян и детей боярских – низшего слоя служилых людей. Служба переходила по наследству. В службу «по отечеству» могли вступать и лично свободные люди – новики. Служба вознаграждалась земельным и денежным жалованьем. С 1550 г. начинается набор на службу «по прибору», она являлась наследственной и была низшей по отношению и к службе «по отечеству», на нее мог поступить любой свободный человек. К «приборным» людям относились стрельцы, пушкарки, воротники, казаки, казенные кузнецы и другие. За службу они наделялись участками земли для личного пользования или денежным и хлебным жалованьем.

Серьезные изменения претерпевают и органы исполнительной власти. В конце XV в. появляются первые «приказы» – центральные правительственные учреждения, ведающие отдельными отраслями управления. В основе приказной системы лежал принцип нераздельности административной и судебной власти. Деятельность приказов финансировалась либо из казны, либо путем передачи в управление приказам отдельных городов и уездов, где они собирали налоги и пошлины. По роду деятельности выделялись приказы функциональные и территориальные, дворовые и общегосударственные. Приказы образовывались от необходимости решений различных задач, и функции их порой были противоречивы. Существова-

ли: Разрядный приказ – ведал личным составом и комплектованием, учетом армии, денежными и поместными окладами, размером жалованья, постройкой крепостей, пограничных городов и пограничной службой, назначением наместников, воевод, послов, приказных судей, вершил суд над чиновниками. Поместный приказ – наделял земельным жалованьем за службу от лица царя и Боярской думы, рассматривал споры по земельным делам служилых людей. Стрелецкий приказ – заведовал стрельцами.

Оружейная палата и Пушкарский приказ – ведали вооружением армии: отдельную группу составляли дворцовые приказы (управляли дворцовым хозяйством). Казенный приказ – сочетал функции дворцового и общегосударственного, ведал казной: «большой государственной печатью». Ловчий, Сокольничий, Дворецкий, Конюший, Постельничий приказы относились также к дворцовым, Посольский приказ ведал дипломатической перепиской, переводами: финансовые дела были поделены между приказами Большого дворца, Большого прихода и четвертными приказами, судебнопольцейские функции осуществляли Разбойный, Холопий, Судный и Земской приказы, Челобитный приказ – принимал челобитные (прошения, жалобы) на имя царя и передавал их на рассмотрение царя либо соответствующих учреждений. Существовали и другие приказы, они ведали отдельными отраслями управления или отдельными категориями служилых людей.

Во главе приказов стоял «судья», иногда имевший специальный титул: дворецкий, окружничий, казначей и другие. Главу приказа обычно назначала Боярская дума из числа своих членов. Порой один и тот же человек управлял несколькими приказами, в силу этого большинство приказных начальников мало уделяли внимание приказной деятельности, поручая ее дьякам. В подчинении у дьяков находились подьячие – служащие приказной канцелярии, выполнявшие техническую работу. Приказная система управления достигла наивысшего развития в XVII в. Всего

насчитывалось более 80 приказов, но постоянно действовало 40, а остальные создавались в связи с возникающими потребностями в управлении. Приказная система характеризовалась отсутствием четкого разграничения ведомственных функций, соединением в них ведомственного принципа в управлении с административно-территориальным. Отношения между приказами были сложными, запутанными. Все это мешало эффективно вести государственные дела, создавало благоприятные условия для произвола и коррупции со стороны приказных людей.

В середине XVI в. проходит губная реформа (30–50-е годы), она положила начало развитию местного самоуправления. Она разделила страну на административные округа, окончательно ликвидировала систему кормлений (1555–1556 гг.). Создан институт земских старост – выборных лиц из числа зажиточных посадских людей и крестьян. Общий надзор за местным управлением возлагался на губных старост, ведавших уголовным судом, военно-административным и финансовым управлением в уездах, функциями местной полиции. Земская реформа завершила общую перестройку аппарата государственного управления на новых сословных началах. Образование Русского централизованного государства завершилось к концу XV в. В XVI в. происходит его дальнейшее укрепление, связанное с возрастанием роли и значения носителя верховой власти, ставшего с января 1547 г. царем, установившим с помощью служилого дворянства к середине XVI в. самодержавную форму правления. Одновременно складывается и соответствующий государственный аппарат и государственная служба. Только сильная самодержавная власть с централизованным бюрократическим аппаратом могла закрепить централизацию Русского государства.

*Сорокина О.В.**

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР – ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

Никто не может представить здоровую экономику без банковского сектора. Она позволяет функционировать всему государству в целом.

Банки и банковская деятельность – институты, которые появились в России намного позже, чем в Европе. Первые попытки устройства банков в России относятся к первой половине 18 века.

Государственный Коммерческий банк был основан в 1817 вместо существовавших учетных контор при Ассигнационном банке для оживления оборотов промышленности и для содействия в кредите торговому сословию.

В 1871 году 17 мая определены в законодательном порядке общие основания, на каких могут быть учреждаемы банки – земствами, и наконец, в 1872 г. 31 мая изданы общие правила о порядке учреждения кредитных установлений частных и общественных.

В промежутки с 1864 по 1872 г. учреждено 33 акционерных коммерческих банка, 11 акционерных земельных, 52 разных кредитных установлений, основанных на взаимности. Кроме того, к 1 января 1873 года уже действовали 222 городских общественных банков, в то время когда в 1862 г. их насчитывалось всего 40.

После Февральской и Октябрьской революций 1917 г., началась ликвидация существовавшей системы кредитных учреждений. Декретом от 14 декабря 1917 г. все банки были национализированы советской властью и объединены с Государственным банком, а банковское дело стало монополией государства. Государственный банк был преобразован в Народный банк РСФСР, с которым по декрету СНК от 10 апреля 1919 г. были объединены сберегательные кассы. После ряда преобразований в

* Сорокина О.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

1922 г. был образован Государственный банк СССР. Наряду с ним, начиная с 20-х годов, было образовано достаточное количество различных кредитных учреждений, в том числе акционерных банков, осуществляющих операции по банковским счетам. Таким образом, складывалась двухуровневая банковская система. Но необходимо учитывать, что в связи с Гражданской войной, военным коммунизмом и другими негативными явлениями в экономике страны говорить о полноценных операциях по банковским счетам не имеет смысла вплоть до периода нэпа, когда началось оживление экономических отношений.

В советский период правовое регулирование банковской деятельности осуществляется достаточно обширным массивом нормативных актов, принятых различными государственными органами. Вначале это были декреты и постановления ЦИК, СНК, Наркомфина и других органов, затем – постановления Совета Министров, в том числе совместно принятые с ЦК КПСС, уставы Государственного и других банков, отраслевые нормативные акты, ведущую роль среди которых играли инструкции, письма, приказы и телеграммы Государственного банка СССР.

Реформирование советской банковской системы начинается в конце 90-х годов. Назревает острая необходимость обновления и кодификации банковских норм.

Таким образом, банковская система, возникшая после отхода от государственной монополии на банковские услуги и распада СССР, складывается в беспрецедентно короткий срок. Процесс, который в других странах длился на протяжении столетий, в России завершился в течение нескольких лет. Такая стремительность не могла не сказаться на качестве реформ и предопределила несовершенство полученной системы.

После принятия Закона «О банках и банковской деятельности» в последний неоднократно вносятся изменения Федеральным законом от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ.

С Законом в новой редакции страна входит в кризис 1998 года и тут-то и выявляются многие недостатки существующей банковской системы.

Число банков с 2539 по состоянию на 1 августа к декабрю сократилось до 700 действующих банков. Реальный объем кредитных вложений предприятиям за этот период сократился на четверть. Назревает острая необходимость реформирования банковской системы.

После августовского кризиса 1998 года принимается Программа «О мерах по реструктуризации банковской системы Российской Федерации» (одобрена Советом директоров ЦБР и Президиумом Правительства РФ 17 и 21 ноября 1998 г.). Следует пояснить, что реструктуризация банков – это управляемый согласованными мерами Банка России, законодательной и исполнительной власти, действиями учредителей (участников), кредиторов и руководителей кредитных организаций процесс изменения структуры банковской системы, восстановления условий и функций, необходимых для банковского обслуживания потребностей экономики.

Основными проблемами тогда (в 1998 году) были названы:

- низкий уровень банковского капитала;
- значительный объем невозвращенных кредитов, в результате чего существенная часть банковских активов оказалась обесцененной и иммобилизованной;
- высокая зависимость ряда банков от состояния государственных и местных бюджетов;
- чрезмерная концентрация усилий на развитии тех направлений банковской деятельности, которые приносили немедленный, в основном «спекулятивный» доход, недостаточное внимание к кредитованию реального сектора экономики;
- пренебрежение к вопросам освоения перспективных банковских технологий;

- высокая зависимость банков от их крупных акционеров, являющихся одновременно клиентами банков и участниками их финансово-промышленных групп;

- низкий профессиональный уровень руководящего звена ряда банков, а в отдельных случаях личная заинтересованность банковских менеджеров в проведении операций, нарушающих экономические интересы клиентов и акционеров;

- политизированность мышления и действий высших руководителей некоторых крупных банков, масштабное использование ими находящихся в их распоряжении ресурсов для решения политических целей, выходящих за пределы собственно банковского дела;

- недостаточная жесткость надзорных требований;

- недостатки действующего законодательства, неурегулированность многих юридических аспектов деятельности банков, осуществления банковского надзора, отсутствие системы страхования вкладов граждан, организации процедур санирования, реструктуризации и банкротства банков.

Фактически решение названных проблем и обусловило дальнейшее совершенствование законодательства о банковской деятельности.

Второй этап реформирования начался в 2001 году (продолжается до настоящего времени).

23 июня 2001 г. вступили в силу федеральные законы, которые вносят важные с точки зрения перспектив развития банковского законодательства и банковской системы России изменения в основные федеральные законы, регулирующие банковскую деятельность. Речь идет о следующих актах: «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», «О внесении дополнения в статью 73 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Можно выделить основные проблемы банковского кредитования с точки зрения кредитора: неустойчивая ситуация в экономике; высокие риски.

Это два краеугольных камня, мешающих развитию банковского сектора в России. Экономика в стране очень молодая и еще не однозначно реагирует на шоки. Такие банки, как Русский стандарт, набрались достаточно опыта, чтобы уметь правильно распорядиться своими активами, дабы не иметь проблем в будущем. Русский стандарт пытается противостоять данной проблеме, имея довольно-таки внушительный пакет акций и облигаций. Банк заключает в нем свой кредитный потенциал. Банковская система Российской Федерации еще молода, в ней банки действуют исключительно на свой страх и риск, в условиях вкупе с развивающейся и нестабильной экономической системой страны. Тут на первый план выходит взаимодействие с государством, о чем и свидетельствуют неоднократные выступления главы государства и премьер-министра по этому поводу.

Литература

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» ст. 34 / Платформа «Консультант плюс» (по состоянию на 12.03.2013).
2. [Тавасиев А.М. Банковское дело : учебник для бакалавров.](#) – М. : Юрайт, 2013.
3. Официальный сайт Правительство Российской Федерации URL: <http://government.ru/docs/23083> (по состоянию на 12.03.2013).

*Сорокина О.В.**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Кардинальные изменения, которые произошли в экономике России, поставили перед предприятиями ряд задач, главными из которых являются: расширение рынка сбыта, поиск новых поставщиков сырья и привлечение дополнительных финансовых ресурсов. Актуальность работы состоит в том, что государство оказывает большое влияние на развитие лизинговой деятельности путем поддержки и стимулирования. Лизинг является одним из основных финансовых инструментов развития предприятия.

Цель работы заключается в изучении механизма государственной поддержки лизинга. Объектом является лизинговая деятельность как инструмент развития предприятия. Предмет – меры государственной поддержки. В сложившихся условиях лизинг, как особая форма инвестирования, стал широко применяться для технического перевооружения отечественных предприятий.

В настоящее время лизинг представляет собой эффективный и доступный финансовый механизм модернизации и реструктуризации основных фондов производителей. Он создает дополнительную конкуренцию на рынке кредитно-финансовых услуг, расширяет платежеспособный спрос предприятий, является средством ускорения оборачиваемости и накопления капитала, повышает темпы экономического развития. По оценке многих отечественных и зарубежных специалистов, лизинг является одним из наиболее интересных и сложных видов финансовых операций, поскольку объединяет большое количество взаимосвязанных и взаимообусловленных договоров, позволяет составлять различные комбинации и схемы при разработке и реализации инвестиционных проектов. В связи с этим проблемы

* Сорокина О.В., аспирант АНО ВО МГЭУ

лизинга с учетом функционирования и разработки стратегических направлений по его дальнейшему развитию модернизации экономики являются актуальными и значимыми для современных экономических процессов любой страны.

Лизинг как финансовый продукт – явление относительно новое для современной российской экономики и является одним из видов инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Другими словами, суть лизинга заключается в инвестировании лизингодателем временно свободных собственных и(или) привлеченных финансовых средств в экономику лизингополучателя. При этом лизингодатель приобретает в собственность обусловленное договором имущество (основные фонды) у определенного продавца и предоставляет это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование и в соответствии с действующим российским законодательством – для предпринимательских целей. Иначе говоря, лизингодатель, приобретая имущество для лизингополучателя, финансирует будущее пользование имуществом, а затем возмещает свои затраты и получает вознаграждение через периодические лизинговые платежи. В результате за счет инвестиционной деятельности лизингодателя пополняется основной капитал у лизингополучателя.

Инвестиционная направленность лизинговой деятельности характерна для лизинга во многих странах мира. Вместе с тем в каждой стране имеются определенные особенности, различия в понимании сущности лизинга, механизмах, обеспечивающих развитие лизингового бизнеса. С учетом законодательных и нормативно-правовых актов той или иной страны заключаются и разнообразные договоры лизинга. В Российской Федерации согласно Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» лизинг представляет собой совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том

числе приобретением предмета лизинга. Закон также дает определение и таким понятиям, как договор лизинга (в соответствии с гл.34 Гражданского кодекса РФ).

Существо лизинговых отношений не сводится только к отношениям сторон, определенных рамками договора лизинга. Для того чтобы лизинг состоялся, обязательно должны быть заключены как минимум два договора – непосредственно сам договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем и договор купли-продажи между лизингодателем и продавцом имущества.

Все участники лизинговых операций делятся на прямых и косвенных.

К прямым участникам лизинговой сделки, т.е. к так называемым субъектам лизинга, относятся только три участника:

- лизингополучатель,
- лизингодатель,
- продавец (поставщик) лизингового имущества.

Государство оказывает содействие развитию лизинга, предпринимает конкретные шаги по осуществлению поддержки лизинговой деятельности. С этой целью была разработана Федеральная программа развития лизинга в России и предполагается создание образцовых (модельных) лизинговых компаний, которые будут осуществлять лизинговые операции с определенными видами оборудования:

- 1) оборудование по выращиванию и переработке сельскохозяйственной продукции;
- 2) дорожная и строительно-монтажная техника;
- 3) оборудование для лесопромышленной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, легкой и текстильной промышленности;
- 4) самолеты, наземный, речной и морской транспорт для грузовых и пассажирских перевозок;

5) машиностроительное, металлообрабатывающее и нефтеперерабатывающее оборудование;

6) оборудование для реконструкции и модернизации атомных электростанций;

7) оборудование для переоснащения производств в рамках конверсии;

8) оборудование для сетей и систем телефонной и радиотелефонной связи и передачи данных;

9) оборудование для информационно-аналитических центров.

Государственная поддержка пилотных проектов, предусмотренная программой, будет осуществляться на конкурсной основе среди коммерческих инвестиционных лизинговых проектов, реализующих прогрессивные технологии, в размере от 20 до 50% от их стоимости. При проведении конкурсов высокоэффективных коммерческих проектов, в первую очередь, представление приоритетов проектам, связанным с лизинговыми операциями для малых предприятий.

К наиболее существенно стимулирующим развитие лизинга нововведениям можно отнести следующие моменты:

- с введением изменений отменено лицензирование лизинговой деятельности (что также зафиксировано в новом законе о лицензировании);

- в отличие от старой версии, новая редакция закона не ограничивает продолжительность отсрочки лизинговых платежей;

- в законе содержится новое определение лизинговых платежей, которое расширено по сравнению с предыдущим законом.

Как и прежде, существенным стимулом для развития лизинговой деятельности остается положение об отнесении лизинговых платежей на себестоимость продукции, что позволяет снизить налогооблагаемую базу. Дополнительно к этому снижаются налог на имущество (2%) и налоги

субъектов Федерации, так как используется ускоренная амортизация оборудования с коэффициентом до 3.

Предприятию также нет необходимости при приобретении оборудования делать разовые капитальные вложения, а выплата лизинговых платежей, включая и стоимость оборудования, осуществляется в течение продолжительного периода от трех и более лет.

Кроме того, лизинг предполагает кредитование вплоть до 100%. И при этом не требуется немедленно начинать выплаты за кредит.

Мерами государственной поддержки деятельности лизинговых организаций (компаний, фирм) являются:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации или в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития;
- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых лизинговых проектах;
- государственная поддержка разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования;
- финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов (Бюджет развития Российской Федерации), в том числе с участием фирм-нерезидентов;
- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;
- предоставление банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, освобожде-

ния от уплаты налога на прибыль, от предоставления кредитов субъектам лизинга на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга;

- предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности;

- создание, развитие, формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности;

- предоставление лизингополучателям, ведущим переработку или заготовку сельскохозяйственной продукции, права осуществлять лизинговые платежи поставками продукции на условиях, предусмотренных договорами лизинга;

- отнесение племенных животных к предмету лизинга при осуществлении лизинговых операций в агропромышленном комплексе;

- создание фонда государственных гарантий по экспорту при осуществлении международного лизинга отечественных машин и оборудования.

Таким образом, лизинг представляет собой один из самых прогрессивных методов материально-технического и инвестиционного обеспечения производства, предоставляя возможность лизингополучателю пользоваться новейшими достижениями науки и техники.

Преимущества лизинга позволяют сделать вывод о том, что можно и не приобретать в собственность, но извлечь даже большие экономические выгоды, чем бремя и благо собственника – заботиться, относиться, охранять, не допускать ухудшения, чтобы производительно использовать принадлежащую на праве собственности вещь.

Кроме того, с экономической точки зрения, лизинг служит средством реализации продукции, развития и модернизации производства.

Список литературы

1. Философова Т.Г. Лизинговый бизнес. – М. : Научная книга, 2010.
2. Лещенко М.И. Основы лизинга. – М. : Финансы и статистика, 2009.
3. Газман В.Д. Ценообразование лизинга. – М. : ГУ-ВШЭ, 2007.

*Толстенева К.А.**

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Необходимость анализа и оценки экономического потенциала для эффективной производственной и финансовой деятельности предприятий, экономическая привлекательность и устойчивость мясного производства, рост в России объемов потребления мясной продукции, благоприятная рыночная конъюнктура стимулируют появление в мясной отрасли новых производителей.

В условиях протекания активных интеграционных процессов в мясной отрасли, формирования стратегий развития отечественных мясоперерабатывающих предприятий, освоения ими новых рыночных сегментов, предстоящего вступления России в ВТО предъявляются все более высокие требования к уровню финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятий.

Конкурентоспособность отечественных мясоперерабатывающих предприятий в ближайшей перспективе будет зависеть, в большей степени, от того, насколько они удовлетворяют таким современным требованиям рынка, как производительность, качество, гибкость и инновационность.

Реализация этих требований тесно связана с максимально полным выявлением и мобилизацией всех производственных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, традиционно рассматриваемых в качестве эко-

* Толстенева К.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

номического потенциала предприятий. Однако современная практика показывает, что предприятия при анализе своей финансово-хозяйственной деятельности не осуществляют оценку экономического потенциала, более того, данная категория отсутствует среди показателей большинства традиционно используемых методик оценки экономического состояния предприятий.

На мой взгляд, именно понимание экономической сущности данной категории и методические инструменты ее оперативного анализа должны лежать в основе разработки будущей эффективной стратегии адаптации отечественных мясоперерабатывающих предприятий к новым условиям хозяйствования и успешной деятельности в будущем. В этой связи внедрение мясоперерабатывающими предприятиями в комплексный анализ своей хозяйственной деятельности современной и корректной методики оценки величины экономического потенциала становится актуальной задачей.

В данной статье автором предпринята попытка охарактеризовать сущность категории «экономический потенциал» с современных и объективных позиций, а также предложить возможный для использования в хозяйственной практике предприятий прикладной инструментарий его экономической оценки.

Традиционные ошибки и противоречия в понимании экономического потенциала

Понимание сущности категории «экономический потенциал предприятия» предопределяет возможности для его оценки и управления. В экономической литературе значительное число работ посвящено этой проблеме, однако на сегодняшний день отсутствует единое мнение о понятии экономического потенциала и его структуры, что, в свою очередь, затрудняет его экономическую оценку. Отсутствует и отраслевое понимание

данной категории, подходы унифицированы и, зачастую, противоречивы, что свидетельствует о нерешенности проблемы.

Можно выделить три основных направления в развитии представлений о категории «экономический потенциал».

Сторонники первого направления считают, что экономический потенциал – это совокупность имеющихся в наличии ресурсов, необходимых для функционирования и развития предприятия, без учета их взаимосвязи и участия в процессе производства. Подобная трактовка этой категории не полностью отражает её экономическую сущность, сужает понимание. Такой подход не выявляет существенных свойств потенциала, учитывающих «скрытые» резервы предприятия, характеризуя, таким образом, только его ресурсную составляющую.

Сторонники второго направления отождествляют экономический потенциал с понятиями «экономическая мощь» и «народно-хозяйственный потенциал» и полагают, что он характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Однако очевидно, что понятие «народно-хозяйственный потенциал» значительно шире понятия «экономический потенциал» и не может быть положено в основу методики его экономической оценки на уровне предприятий.

Сторонники третьего направления рассматривают экономический потенциал как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Авторы считают, что экономический потенциал – есть система взаимосвязанных ресурсов (трудовых, материальных, нематериальных, финансовых и др.), при этом обращая внимание на их качественные, количественные характеристики и эффективность их использования с учетом влияния внешней среды функционирования.

Общим недостатком всех вышеперечисленных точек зрения является отсутствие внутри каждого из них четкого определения состава и структуры экономического потенциала, что затрудняет экономическую оценку. Так, одни исследователи считают, что производственный потенциал включает в свой состав трудовой потенциал, другие рассматривают трудовой потенциал как самостоятельный элемент экономического потенциала, третьи полагают, что необходимо отдельно рассматривать организационный и управленческий потенциал, четвертые рассматривают данные элементы в составе производственного и трудового потенциалов соответственно.

Таким образом, вышеуказанные направления не дают возможности для разработки методов оценки и управления экономическим потенциалом предприятия.

Рекомендуемый методический подход к оценке экономического потенциала на предприятиях

Считаем, что при определении сущности, состава и структуры экономического потенциала, а также при его экономической оценке и управлении на уровне отдельного предприятия необходимо придерживаться следующих этапов:

I этап (элементно-структурный). Здесь необходимо выявить составные элементы экономического потенциала предприятия; определить виды потенциалов, а также их общность и мощность, типы их связей, количественную и качественную взаимозависимость; обозначить дифференцированные характеристики потенциалов. На этом этапе рекомендуется использовать предлагаемую на рис. 1 классификацию факторов, влияющих на величину, состав элементов и структуру экономического потенциала.

II этап (функциональный). На втором этапе выявляются функции элементов экономического потенциала предприятия, которые сравнивают-

ся для определения сходств и различий, после чего устанавливается функциональная структура экономического потенциала предприятия.

III этап (интегративный). На третьем этапе необходимо установить возможные противоречия между элементами экономического потенциала, найти пути и способы разрешения выявленных противоречий, определить иерархию элементов экономического потенциала с точки зрения значимости, уровня и перспектив развития каждого из них, определить ключевые элементы, максимально способствующие эффективной деятельности предприятия.

IV этап (коммуникативный). На этом этапе следует выявить субординационные и координационные связи элементов экономического потенциала с внешней по отношению к предприятию средой, а также определить тесноту выявленных связей.

V этап (оценочный). На пятом этапе, используя систему оценочных показателей элементов экономического потенциала, нужно определить величину экономического потенциала предприятия и уровень использования его элементов за определенный временной интервал, а также определить эффективность использования экономического потенциала в целом.

VI этап (координационный). Завершающий этап, на котором реализуются управленческие функции по контролю и координации деятельности предприятия, с точки зрения эффективного использования экономического потенциала, и устраняются выявленные негативные тенденции в деятельности.

Следует отметить, что величина экономического потенциала во многом будет влиять на капитализацию предприятия, что трансформируется в стоимость его акций и учитывается при его продаже. Однако в современных условиях стоимостная оценка предприятий не получила достаточного распространения, а отдельные существующие методы не всегда адекватны

современным условиям хозяйствования и приводят к занижению оценочной стоимости предприятия.

Поскольку экономический потенциал выступает как объект управления, то корректная оценка его величины позволит принимать эффективные управленческие решения в части выбора маркетинговой, снабженческо-сбытовой, производственной, финансовой, инновационной и инвестиционной политики, что приводит к укреплению позиций предприятия на рынке и увеличению его доходности.

Для стоимостной оценки экономического потенциала рекомендуется применение следующего методического подхода:

1. Для данного производственного профиля, организационной структуры и с учетом конкретных масштабов производственно-хозяйственной деятельности предприятий мясной промышленности выявляются основные элементы экономического потенциала, указанные в табл. 1., и расположенные в порядке убывания по значимости.

2. Далее с помощью формулы 1 следует рассчитать стоимостное значение каждого из вышеуказанных элементов:

$$Y_{iT} = \sum_{j=1}^m (Z_j \cdot h_1 \cdot \dots \cdot h_z) \quad , \quad (1)$$

где Y_{iT} – величина элемента экономического потенциала в Т-ом году, млн. руб.;

Z_j – базовый j-ый показатель, входящий в суммарную стоимостную оценку величины i-того элемента экономического потенциала, млн. руб.;

m – количество базовых показателей, используемых для оценки величины элемента экономического потенциала;

$h_1 \dots h_z$ – коэффициенты, учитывающие влияние отдельных факторов на значение базового показателя (например, влияние уровня использова-

ния производственной мощности на производственный потенциал; удельный вес активной части основных фондов в общей их величине и др.);

z – количество таких коэффициентов.

Базовые показатели, входящие в суммарную стоимостную оценку величины данного элемента экономического потенциала, определяются экспертным путем. Например, для производственного потенциала к таким показателям следует относить валовую продукцию, среднегодовую стоимость основных производственных фондов, среднегодовые остатки оборотных средств и др. Для инвестиционного потенциала – средства в амортизационном фонде, нераспределенную прибыль, стоимость ценных бумаг и т.д.

3. С помощью формулы 2 определяется величина экономического потенциала путем суммирования базовых показателей данного элемента. Данная формула также учитывает и качественные факторы, которые влияют на суммарную оценку экономического потенциала.

$$IP_T = \sum_{i=1}^n Y_i \cdot r_1 \cdot \dots \cdot r_x, \quad (2)$$

где IP_T – величина экономического потенциала в T -том году, млн. руб.;

Y_i – i -й элемент экономического потенциала, млн. руб.;

$r_1 \dots r_z$ – коэффициенты, учитывающие влияние различных факторов внешней среды на величину экономического потенциала (например уровень инфляции, значение среднеотраслевого показателя конкурентоспособности предприятий и др.);

T – год исследования;

n – количество элементов экономического потенциала;

x – количество коэффициентов (факторов), учитываемых в экономико-математической модели.

Также представляется возможным произвести оценку эффективности использования каждого из элементов экономического потенциала, используя стандартный экономический инструментарий.

Суммарная величина экономического потенциала, полученные значения стоимости его элементов и значения эффективности их использования могут сопоставляться со средневзвешенными показателями по отрасли, либо с рекомендуемыми отраслевыми нормами и нормативами.

*Толстенева К.А.**

ОБОСНОВАНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ В ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально-экономической политики страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений и необходимую мобильность в условиях рынка. У малого бизнеса появляются некоторые реальные шансы конкурировать с крупными фирмами.

Малые предприятия гибко и оперативно реагируют на спрос рынка, на выполнение работ, связанных с внедрением новой техники и технологии, в том числе в сфере обслуживания и быта, экономично используют ресурсы, повышают скорость оборота капитала. В результате малый бизнес способен: ускорить заполнение товарного рынка необходимыми товарами и услугами, внедрять несложные научно-технические достижения, полнее удовлетворять потребности экономики страны и населения, расширять номенклатуру и качество потребительского спроса, наладить выпуск продукции малыми сериями, создать условия для повышения заинтересованности каждого работника в конечных результатах труда.

* Толстенева К.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

Наиболее актуальна в настоящее время необходимость развития малых предприятий в районах, удаленных от промышленных и районных центров. Их создание снижает социальную напряженность, возникающую в результате роста безработицы, обусловленной научно-техническим прогрессом.



Малые предприятия создают новые рабочие места, возрождают народные промыслы, содействуют экономическому и социальному развитию малых городов, выравнивают интеллектуальный, культурный уровень и образ жизни населения. В последнее время выявился небывалый рост малого предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Это характерно особенно для производств с уже имеющимися технологиями в сфере производства товаров и услуг.

Развитие малого производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но прежде всего для предпринимательской деятельности населения, развертывания его творческих сил и использования свободных производственных мощностей.

Мировая практика свидетельствует, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малое предпринимательство оказывает существенное влияние на внутривнутриполитическую ситуацию в стране, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников.

По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг субъекты малого предпринимательства в отдельных странах занимают существенную долю от общего числа предприятий. Субъекты малого предпринимательства как субъекты рыночной экономики имеют как преимущества, так и недостат-

ки. Основные факторы негативного воздействия на сектор малого предпринимательства в российской экономике представлены на рис. 1.

В регулярно проводимых опросах в среде малых бизнесменов США главными причинами неудач их деятельности чаще всего называют: некомпетентность; несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но не опытный коммерсант); нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении в единоличных формах владения и в товариществах, умении заводить и поддерживать деловые связи и контакты, общего менеджерского опыта.

Другими причинами банкротств малых фирм являются: запущенность бизнеса; плохое здоровье или вредные привычки; катастрофы, пожары, воровство; мошенничество. Практика деятельности американских малых фирм свидетельствует о том, что наличия одного предпринимательского опыта и хватки недостаточно. В современном малом бизнесе крайне необходимы специальные знания. Обычно новый бизнес начинает либо коммерсант, почти не знающий о производстве, либо инженер, который ничего не знает о коммерции. Нередко владелец малой фирмы имеет слишком мало опыта в управлении специфическими структурами бизнеса.

Следует также отметить, что существенное число городов имеют градообразующие производства, как закрытых, так и открытых, где занятие малым бизнесом весьма затруднительно.

В целом деятельность малых компаний оказывается важным фактором повышения стабильности экономики. По уровню развития малого бизнеса специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Анализ экономической литературы и фактических статистических данных о деятельности субъектов малого предпринимательства убедительно свидетельствует об усилении роли малых предприятий даже в странах с развитой рыночной экономикой, хотя устойчивость малых предприя-

тий относительно низкая. При росте численности малых предприятий, развитой инфраструктуре и государственной поддержке малое предпринимательство является важным фактором решения экономических, социальных задач, а также занятости населения.

Сложившаяся экономическая ситуация в стране негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям. Уровень инфляции и рост цен на все факторы производства ставят многие малые предприятия на грань банкротства. И в их числе в первую очередь оказываются предприятия, функционирующие в сфере производства товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы и др., стоимость которых постоянно растет. Налоговый пресс давит на производственные предприятия в сфере малого бизнеса. Сложившиеся экономические условия подрывают стимулы к предпринимательской деятельности, ослабляют предпринимательский настрой.

Только перечисление проблем, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, свидетельствует, что пока не сформированы условия, необходимые для развития предпринимательства вообще, а малого в особенности, и к сожалению, производственное предпринимательство в составе малого бизнеса в России пока не преобладает. За последние годы число малых предприятий и количество работающих в них растет незначительно, а по отдельным отраслям остается почти неизменным.

При переходе к рыночной экономике у России возникло множество проблем, которые надо было как можно быстрее решать. Прежде всего надо было определить права собственности и решить, кому будет позволено владеть предприятиями, находящимися в собственности государства, каким образом, с помощью какого механизма и по каким ценам будет осуществляться передача собственности. Следовало также создать рынки капитала, банковскую, финансовую и валютную системы. Надо было разработать эффективные системы планирования и бухгалтерского учета, ко-

торые позволят производить оценку стоимости фирм и наиболее объективно судить о результатах их деятельности. Необходимо было пересмотреть действующие законы, чтобы легализовать новые формы экономических отношений, новые типы собственности и новые виды сделок.

Требовалось подобрать и обучить менеджеров, способных работать в условиях рыночной системы и вести конкурентную борьбу у себя в стране и на мировом рынке. Следовало также обучить население новым правилам игры и добиться признания этих правил.

Стояла задача выработать политику в вопросах конкуренции и регулирования и найти способ разрешения проблем, возникающих вследствие того, что простая приватизация гигантских предприятий порождает систему гигантских частных монополий.

Следовало определить порядок государственного прекращения субсидирования различных отраслей и разработать налоговые системы, которые обеспечат финансирование деятельности правительства.

Наконец, необходимо было решить, будет ли допущено – и если да, то когда – закрытие неконкурентоспособных фирм, и создать службы социальной помощи, которые возьмут на себя решение социальных проблем, возникающих вследствие неизбежных экономических диспропорций как во время переходного периода, так и после его завершения.

В мировой экономической литературе вопросы формирования и развития малого бизнеса в отраслях национального хозяйства индустриальных стран нашли достаточно широкое отражение. При рассмотрении данных вопросов основное внимание традиционно уделялось поискам путей наиболее эффективного управления малыми фирмами, исследованию основных направлений их функционирования в условиях современного высококонкурентного рынка.

К числу тех проблем, которые получили наиболее полное освещение в трудах зарубежных экономистов, следует отнести: создание системы ка-

чественных и количественных критериев оценки фирм малого бизнеса в различных отраслях производства; проблему формирования наиболее эффективной системы взаимодействия малых фирм с крупными хозяйствующими структурами; вопросы правильного определения стратегии развития малых фирм, поиска ими наиболее надежных источников финансирования и др.

Методологические основы анализа предпринимательства заложены в трудах таких зарубежных экономистов, как Р. Катильон, А. Смит, Ж.Б. Сэй, Маршалл, Й. Тюнен, Ф. Найт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек.

Социально-экономический аспект положения малого предпринимательства в процессе становления и развития индустриального общества дается в работах С. де Сисмоди, П. Прудона, Д. Гэлбрейта.

В то же время современная теория малого предпринимательства не ограничивается лишь классическими работами. Уже в конце XX – начале XXI в. она проходит в своем развитии ряд этапов. Это отразилось в специфике постановки проблем в научной литературе, выборе тем исследований, способе подачи материала.

В частности, на первом этапе изучения малого бизнеса авторы сосредоточивали свое внимание преимущественно на объективной стороне ее функционирования, определяя наиболее эффективные, с их точки зрения, формы организации и функционирования малого предпринимательства¹. При этом малое предпринимательство рассматривалось как вспомогательный элемент экономической системы, подчиненный более крупным субъектам этого процесса.

¹ Bannok G. The Economic of Small Firms. Oxford, 198;

Thompson R. Small Business//National Business, 1986. V. 74 № 10;

Баум Л.И. Малые предприятия – кратчайший путь к эффективному решению экономических и социальных проблем. – Бишкек, 1991;

Зайченко А.С. Мелкие предприниматели // США: ЭПИ. –1990. – № 2 и др.

Несколько позже исследование сферы малого бизнеса усложняется, однако и здесь авторы стремились проанализировать преимущественно «технические» вопросы его существования. Тем не менее, проблемное поле расширялось, менялось и отношение к малому бизнесу. В частности, в этот период большое внимание уделяется сфере коммуникации малого бизнеса. Поэтому появляется большое количество монографий и статей, посвященных анализу взаимодействия малого бизнеса с властью, крупным и средним предпринимательством, «теневым сектором»¹.

Кроме того, значительное место в этих исследованиях уделяется проблемам правового обеспечения деятельности малых предприятий, а также сопоставлению опыта в данной области развитых стран и стран развивающихся (в частности, России)². При этом малый бизнес рассматривается уже в качестве равноправного участника экономических отношений, необходимого компонента эффективного и стабильного развития современного общества.

В последнее время в изучении малого бизнеса возобладали новые тенденции. Во-первых, современные исследователи пытаются рассмотреть развитие малого бизнеса в макроэкономическом контексте модернизации и глобализации³. Во-вторых, при изучении собственно функционирования

¹ Гимпельсон В. Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 6;

Лапина Н. Предприниматели в политическом пространстве // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 9;

Миневрин И. Система государственной поддержки малого предпринимательства. – М., 1993 и др.

² Былинник С.А. Адаптация к мировому хозяйству: опыт Азии и российские проблемы. – М., 1998;

Денисов Г.М. Малый инновационный бизнес в США и Российской Федерации. – М., 1993.

Сорокина В. Малый бизнес – по-британски // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 9;

Черновская В. Предпринимательские организации и гражданское общество в Индии и России // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 3.

³ Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. – М., 2000;

Спартак А.Н. Новая роль малого и среднего бизнеса в мировой экономике и экономической политике государства. – М., 1994;

Широков Г.К. Парадоксы эволюции капитализма. – М., 1998;

малого бизнеса в экономике тех или иных стран преимущество отдается исследованию вопросов «интенсивного» развития, прежде всего его инновационному потенциалу¹.

Кроме того, к числу приоритетных тем современной западной и отечественной литературы относятся следующие. Так, активно изучается организационно-экономическая сторона деятельности малых фирм. Исследуются вопросы их функционирования с позиции этапов роста фирм, единства права собственности и непосредственного управления предприятием, особенностей финансирования и масштабов хозяйствования. Этим проблемам посвящены работы Х. Велу, Д. Лембена, Д. Стэнворта, Д. Таргета, П. Уилсона, Г. Циммермана. В трудах М. Портера и П. Друкера обосновывается особая склонность мелких фирм, в отличие от крупных, их детальному и эффективному развитию².

Осуществление в России рыночных преобразований ставит перед отечественной экономической наукой задачу анализа особенностей функционирования малых предприятий в переходной системе.

Экономическая сущность малого бизнеса, его специфика и роль в условиях перехода к рынку отражены в обобщающих монографиях таких авторов, как Т. Алинова, В.А. Афанасьев, В. Фадеева, В. Игнатова, В. Рубе, В. Савченко, А. Шулус³.

Fukuyama F. Social Capital and the Global Economy//Foreign Affairs.1995.V.74 №5 и др.

¹ Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. – М., 2001;

Воронов В. Инновационные технологии в малом предпринимательстве – ключ к импортозамещению// Экономист. – 2001. – № 7;

Крылов Э.И., Журавкова Е.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. – М., 2001;

Acs E.Y., Andritsch D.B, Innovation in Small Firms. Cambridge, 1900.

² Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.-СПб., 2001.

³ Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления // Российский экономический журнал. – 1993. – № 2;

Фадеев В.Ю. Малое предпринимательство в РФ. Проблемы и перспективы. – М., 2000;

Игнатов В.Г. Предпринимательство малый бизнес в России: становление, проблемы развития. – Ростов н/Д, 1997;

Рубе В.А. Малый бизнес. История, теория, практика. – М., 2000;

Шулус А.А. Формирование системы поддержки малого предпринимательства в России. – М., 1997.

Цели и задачи, содержание, формы и методы государственного регулирования малого предпринимательства в России раскрываются в работах А. Блинова, Е. Бухвальда, А. Буянкиной, А. Виленского, П. Мягкова, А. Орлова, Г. Семенцовой и др.¹

Определенные аспекты функционирования малых предприятий рассматриваются в прикладных исследованиях. Среди них следует выделить работы Ш. Агеева, Д. Бородиной, В. Коровкина, Г. Кузнецовой, Ю. Симачева и др.²

Необходимо отметить статьи и монографии последних лет, в которых осмысливаются проблемы социально-экономических и политических трансформаций рубежа веков и предлагаются авторские версии грядущих инноваций и тенденций экономического развития. Научная литература в этой области создает теоретическую базу для принятия конкретных решений практической направленности. К такого рода работам можно отнести исследования А. Блинова, Б. Гейтса, В. Давыдова, П. Друкера, А. Никлесса, Ю. Осипова, А. Уткина, Л. Колесниковой, Т. Форестера³.

¹ Блинов А.О: организационные и правовые основы деятельности. – М., 1998;
Буянкина А.Н. Малый бизнес: государственное регулирование. – М., 1998;
Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 1996. – №7;

Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вопросы экономики. – 1997. – № 4;

Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе // Вопросы экономики. – 1996. – № 7.

² Агеев Ш.Р. Страхование как фактор стабильности развития малого бизнеса. – М., 1997;
Бородина В.В. Малые предприятия. Бухгалтерский учет, отчетность, анализ финансового состояния. – М., 2001;

Коровкина В.В., Кузнецова Г.В. Предприятия малого бизнеса. Государственное регулирование, бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность. – М., 1997;

Симачев Д. Теневая деятельность частных предприятий // Вопросы статистики. – 1997. – № 7.

³ Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. – М., 2000;

Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М., 2001;

Давыдов В.М. и др. Феномен финансовой глобализации. Универсальные процессы и реакция латиноамериканских стран. – М., 2000;

Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.-СПб., 2001;

Неклесса А.И. Глобализация и новое геоэкономическое мироустройство // Философия хозяйства. – 2002. – №1(19);

Несмотря на различную оценку происходящих процессов, авторы едины в одном – начало XXI века ознаменовалось качественными изменениями в самом подходе к проблеме экономической деятельности и эффективного менеджмента. Все это требует активизации новых форм ведения хозяйства, в том числе и в секторе малого бизнеса.

*Томахин В.С.**

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ВЫРАБОТКИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АНТИНАРКОТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

Проблемы наркомании среди молодежи уже много лет являются актуальными для нашей страны. «В середине 80-х годов в СССР насчитывалось 46 тысяч наркоманов. Сегодня на основе анализа следственной практики и результатов социсследований специалисты по незаконному обороту наркотиков делают вывод о наличии 3 миллионов россиян, употребляющих наркотики»¹.

В настоящее время проблема злоупотребления наркотиками и другими психоактивными веществами среди детей, подростков и молодежи в России чрезвычайно остра и продолжает актуализироваться. Различные государственные и негосударственные структуры и ведомства страны предпринимают шаги по ее преодолению.

Ситуация в области профилактики наркоманий изменилась за последние три года. Из состояния декларативного признания необходимости

Осипов Ю.М. Глобальная экономика: не миф, а реальность, хотя и трансцендентная // *Философия хозяйства*. – 2002. – №2(20);

Уткин Л.И. Мировой порядок XXI века. – М., 2001;

Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально-экономических систем // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 10.

* **Томахин В.С.**, аспирант АНО ВО МГЭУ

¹ Что наша жизнь? Наркотик! // *Огонек*. – 1996. – № 28. – 9 июля. Наркомания в России: вызов национальной безопасности. – М., 1997.

профилактической активности общество переходит к позиции активных действий. Разрабатываются основные стратегические подходы и научно-исследовательская база. Государственные и негосударственные организации реализуют разнообразные программы, акции и т.д. В настоящее время можем констатировать факт, что внимание общества, наконец, центрировалось на проблеме.

Проведенные научные исследования в области профилактики позволили разработать методологические основы первичной, вторичной и третичной профилактики наркомании. Определены факторы риска, способствующие началу наркотизации, а также факторы, обеспечивающие устойчивость личности. Сформулированы задачи профилактической деятельности, основные направления и организационные основы построения профилактических программ, разработана система технологий профилактики¹.

Наркоманию можно рассматривать как социально заразное заболевание, распространение которого происходит внутри социальных групп. Поэтому невозможно изолированное существование наркомана в среде – рано или поздно вокруг него формируется группа, вовлекаемая в сферу потребления наркотиков.

Исходя из этого, нельзя рассматривать лечение на стадии сформировавшейся зависимости как единственное средство борьбы с распространением наркомании.

Основной акцент должен ставиться на меры профилактики, направленные на поддержание и развитие условий, способствующих сохранению физического, личностного и социального здоровья, и на предупреждение неблагоприятного воздействия на него факторов социальной и природной сферы.

¹ Рожков М.И., Ковальчук М.А. Профилактика наркомании у подростков. – М. : Владос, 2004. – С. 30.

Профилактика – это система экономических, социальных, гигиенических и медицинских мер, проводимых государством, общественными организациями и отдельными гражданами с целью обеспечения высокого уровня здоровья населения и предупреждения болезней. Она рассматривается как одна из важнейших и эффективных направлений профилактики неинфекционной патологии.

Согласно классификации Всемирной Организацией Здравоохранения, профилактику заболеваний принято разделять на первичную, вторичную и третичную. Первичная профилактика направлена на предупреждение болезней, вторичная подразумевает способы сдерживания темпа их развития и предупреждение осложнений, а третичная представляет собой комплекс реабилитационных воздействий на больных.

Первичная профилактика – это работа с популяцией условно здоровых людей, в которой существует определенное количество лиц из группы риска.

В этот контингент могут входить люди, которые уже пробовали наркотики или имеют друзей, употребляющих наркотики; лица, имеющие генетическую предрасположенность к психическим заболеваниям или находящиеся в неблагоприятных семейных или социальных условиях, и т.д.

Успешность этой профилактики может быть достигнута несколькими путями: развивая и усиливая мотивацию на позитивные изменения в собственном жизненном стиле и в среде, с которой он взаимодействует; направляя процесс осознания индивидом себя, поведенческих, когнитивных и эмоциональных проявлений своей личности, окружающей его среды; усиливая адаптационные факторы или факторы стрессоустойчивости, ресурсы личности, понижающие восприимчивость к болезни; воздействуя на факторы риска наркотизации с целью их уменьшения, развивая процесс самоуправления индивидом своей жизнью (управление самоосознанием,

поведением, изменением, развитием); развивая социально-поддерживающий процесс.

Первичная профилактика является наиболее массовой, неспецифической, использующей преимущественно педагогические, психологические и социальные влияния.

Первичная профилактика стремится полностью избежать патологических исходов, редуцировать число лиц, у которых может быть начат патологический процесс, что определяет ее наибольшую эффективность. Она влияет прежде всего на формирование здоровья путем замены одних развивающихся процессов на другие. Сформировав активный, функциональный адаптивный жизненный стиль подростка, можно тем самым укрепить здоровье и предупредить развитие болезни. Данный вид профилактики способен охватить наибольшее число людей, влиять на население в целом, иметь наиболее эффективные результаты.

Цели первичной профилактики:

Цель 1 – информация, формирование мотивации на эффективное социально-психологическое и физическое развитие.

Цель 2 – формирование мотивации на социально-поддерживающее поведение.

Цель 3 – развитие протективных факторов здорового социально-эффективного поведения.

Цель 4 – развитие стратегий разрешения проблем, поиска социальной поддержки, избегания искушения наркотизации.

Цель 5 – снижение спроса на наркотики и другие психоактивные вещества среди населения, уменьшение числа лиц, входящих в группу повышенного риска.

Социальные и педагогические технологии первичной профилактики осуществляются посредством:

1) воздействия средств массовой информации;

- 2) обучающих технологий;
- 3) альтернативных употреблению наркотиков программ детско-подростковой и молодёжной активности;
- 4) создания социально-поддерживающих систем (социальные службы, клубы, молодёжные просоциальные организации и т. д.);
- 5) антинаркотических мотивационных акций;
- 6) системы деятельности социальных работников и волонтёров;
- 7) системы ювенальной юстиции.

Медико-психологические технологии первичной профилактики направлены на преодоление социально-психологического стресса. Они осуществляются путем:

- 1) Развития личностных ресурсов.
- 2) Формирования социальной и персональной компетентности.
- 3) Развития адаптивных стратегий поведения.
- 4) Формирования функциональной семьи.

Медико-биологические технологии первичной профилактики определяются посредством определения генетических и биологических маркеров поведения риска и их коррекции на медицинском уровне.

Итак, первичная профилактика – это система действий, направленная на формирование позитивных стрессоустойчивых форм поведения с одновременным изменением дезадаптивных, уже сформированных, нарушенных форм поведения.

Резкое преобладание числа потребителей психоактивных веществ и лиц, проявляющих поведение риска, являющихся социальным резервом роста заболеваемости наркоманией над количеством больных, определяет поле воздействия вторичной профилактики. В целом она является развитием интегративной мультисистемой, в том числе и социально-поддерживающей, психотерапевтической модели.

Вторичная профилактика направлена на популяцию подростков, у которых поведение риска уже сформировано. К этой группе относятся лица, употребляющие наркотики, но без сформированной физической зависимости.

Главной целью вторичной профилактики является изменение дезадаптивных и псевдоадаптивных моделей поведения риска на более адаптивную модель здорового поведения.

Поведение риска может быть вызвано характеристиками индивида, имеющего те или иные личностные, поведенческие и другие расстройства, также характеристиками среды, воздействующей на индивида, специфическими комбинациями средовых и поведенческих характеристик. При этом среда рассматривается как носитель такого доминирующего фактора, как стресс (любое требование среды следует рассматривать как стресс, в случае поведения риска стрессовое давление среды, ее сопротивление резко увеличивается как реакция на нарушенное поведение индивида), а само поведение индивида – как фактор риска наркомании¹.

По своей направленности на контингент риска вторичная профилактика является массовой, индивидуальной в отношении коррекции поведения отдельных лиц. Она включает в себя как социальные, психологические, так и медицинские меры специфического и неспецифического характера. Вторичная профилактика преследует ряд целей.

Цели вторичной профилактики:

Цель 1 – формирование мотивации на изменение поведения.

Цель 2 – изменение дезадаптивных форм поведения на адаптивные.

Цель 3 – формирование и развитие социально-поддерживающей сети.

Цель 4 – снижение заболеваемости наркоманиями.

Социальные технологии вторичной профилактики включают:

¹ <http://www.niinop.ru/principle2.htm>, Основные понятия профилактики.

1) Формирование мотивации на полное прекращение употребления наркотиков, если оно имеет место.

2) Формирование мотивации на изменение поведения.

3) Развитие проблем преодолевающего поведения.

4) Формирование социально-поддерживающего поведения и стратегии поиска социальной поддержки.

Медико-психологические и психотерапевтические технологии вторичной профилактики включают:

1) Преодоление барьеров осознания эмоциональных состояний.

2) Осознание формирующейся зависимости от наркотика как проблемы личности.

3) Развитие эмоциональных, когнитивных и поведенческих стратегий проблем преодолевающего поведения (стратегии разрешения проблем, поиска и принятия социальной поддержки, распознавание и модификация стратегии избегания).

4) Анализ, осознание и развитие личностных и средовых ресурсов преодоления проблемы формирующейся зависимости от психоактивных веществ. Развитие Я–концепции, коммуникативных ресурсов, социальной компетентности, ценностных ориентаций, когнитивного развития, принятие ответственности за свою жизнь, своё поведение и его последствия, восприятие социальной поддержки, изменение стереотипов поведения и ролевого взаимодействия в семье, формирование психологической резистентности к давлению наркотической среды.

Медико-биологические технологии вторичной профилактики заключаются в нормализации физического и психического развития, биохимического и физиологического равновесия.

Итак, вторичная профилактика – это система действий, направленная на изменение уже сложившихся дезадаптивных форм поведения и позитивное развитие личностных ресурсов и личностных стратегий.

Третичная профилактика – это профилактика рецидивов. Во-первых, она направлена на восстановление личности и ее эффективного функционирования в социальной среде после соответствующего лечения, уменьшения вероятности рецидива заболевания.

Второе направление третичной профилактики – снижение вреда от употребления наркотиков у тех, кто еще не готов к прекращению их употребления.

Целью третичной профилактики является уменьшение тяжести негативных медико-социальных последствий злоупотребления психоактивными веществами у населения, в особенности у детей и подростков.

Возможности третичной профилактики гораздо ниже, чем первичной и вторичной, так как эффект от превентивного воздействия определяется необходимостью замены патологических звеньев поведения индивида на непатологические. Данный вид профилактики является медицинским, однако базируется на сильной структуре социальной поддержки. Этот вид профилактики требует индивидуального подхода и направлен на предупреждение перехода сформированного заболевания в его более тяжелую стадию. Активность подростка в борьбе с заболеванием, осознание им собственной ответственности за свое здоровье – обязательное условие проведения третичной профилактики.

Технологии третичной профилактики заключаются в формировании социально-поддерживающей и развивающей среды (социально-поддерживающие и терапевтические сообщества, локальные и территориальные программы, программы на рабочих местах, социальные программы, альтернативные употреблению наркотиков).

Медико-психологические и психотерапевтические технологии третичной профилактики предусматривают:

- 1) Мотивационную терапию.
- 2) Тренинг профилактики рецидивов.

3) Тренинг эмпатии, коммуникативной и социальной компетентности.

4) Тренинг когнитивного развития.

5) Индивидуальную и групповую психотерапию, направленную на развитие личностных и средовых ресурсов.

Итак, третичная профилактика – это система действий, направленная на уменьшение риска возобновления употребления наркотиков и активизацию личностных ресурсов, способствующих адаптации к условиям среды и формированию социально-эффективных стратегий поведения.

Общими целями первичной, вторичной и третичной профилактики являются: помощь в осознании форм собственного поведения; развитие личностных ресурсов и стратегий с целью адаптации к требованиям среды или изменения дезадаптивных форм поведения на адаптивные.

Задачами общей профилактической деятельности являются:

1) Формирование мотивации на эффективное социально-психологическое и физическое развитие. Формирование у человека позитивного отношения к окружающему миру, желание вести здоровый образ жизни более эффективно, чем запугивание последствиями злоупотребления психоактивными веществами.

2) Формирование мотивации на социально-поддерживающее поведение. У каждого человека должна быть возможность поделиться своими бедами, печалью или радостями, ощутить поддержку «значимого другого». Она есть не у всех. Поэтому важно научить людей социально-поддерживающему поведению, мотивировать их на оказание помощи родным и близким, активизировать их ресурсы для поиска поддержки в случае необходимости. Подростки, у которых сформирована сеть социальной поддержки (семья, друзья, значимые другие), легче справляются с проблемами, могут более эффективно преодолевать стрессы.

3) Развитие факторов здорового и социально-эффективного поведения, личностно-средовых ресурсов и поведенческих стратегий у всех категорий населения. Подросток, эффективно использующий поведенческие стратегии, имеющий социально-поддерживающее окружение, успешно использующий копинг-ресурсы, оказывается более защищенным перед лицом стрессовых факторов. В этом случае уменьшается вероятность употребления наркотиков.

4) Формирование знаний и навыков в области противодействия употреблению наркотиков у подростков, в организованных и неорганизованных группах населения. Информирование человека о действии и последствиях злоупотребления психоактивными веществами в сочетании с развитием стратегий и навыков адаптивных форм поведения помогают сформировать у него образ жизни, способствующий здоровью.

5) Формирование мотивации на изменение дезадаптивных форм поведения. Подобная работа проводится с группой риска и членами их семей. Для того чтобы этот подросток захотел изменить свое поведение, необходимо сформировать у него желание, мотивацию на изменение. Решать эту задачу помогают краткосрочные и длительные профилактические мотивационные программы.

6) Изменение дезадаптивных форм поведения на адаптивные. Это – работа с лицами, употребляющими наркотики. Прежде чем стать «выздоравливающим наркоманом», подросток проходит длинный, тернистый путь от осознания своих подлинных чувств, преодоления психологических защит, осмысление деструктивности своего поведения до желания изменения дезадаптивных форм поведения на более адаптивные. Он должен понять, что употребление наркотиков мешает ему нормально жить, разрушает и уничтожает его. Для этого необходимо осознать свои реальные чувства, преодолеть те психологические защиты, которые личность выстраи-

вает для ухода от решения проблем, осознать свои поведенческие проявления и захотеть изменить их на более адекватные формы поведения.

7) Формирование и развитие социально-поддерживающих сетей сверстников и взрослых. Любой человек должен иметь возможность получить помощь социально-поддерживающего окружения. Поэтому, если у него нет естественных социально-поддерживающих сетей, необходимо искусственно создать структуры, которые могут оказывать поддержку. Следует расширять обучение сверстников и взрослых, формировать у них навыки социально-поддерживающего поведения.

8) Поощрение стремления подростков к прекращению употребления психоактивных веществ и минимизация вреда от такого употребления. Это – работа с теми, кто уже употребляет наркотики. В данном случае усилия направляются на формирование у подростка желания уменьшить и прекратить их употребление.

9) Формирование мотивации на изменение поведения у труднодоступных к контакту подростков, употребляющих наркотики и другие психоактивные вещества. Для решения этой задачи применяются технологии так называемой «уличной» работы.

Первичная, вторичная и третичная формы профилактики тесно связаны между собой и разделить их очень сложно.

Таким образом, из вышесказанного, по моему мнению, следует, что профилактика использует все средства как массовой информации, так и научные данные всевозможных разработок и т.д. Профилактика наркомагии помимо позитивного общегосударственного эффекта имеет и негативный эффект.

Мы бросились осуществлять профилактику. Это – хорошо. Но каждый понимает это по-своему. Доминирует представление о необходимости деятельности, любой, агитационной, отвлекающей, замещающей и т.д. Правильно ли это? Конечно, правильно, но только с одной стороны. Пора

проснуться нашей науке. Нам нужна концепция человека. Позволю себе процитировать

Р. Мэя: «Никогда человек не был большей проблемой для себя, чем сейчас. У нас есть научная, философская и теологическая антропология, и они ничего не знают друг о друге. Следовательно, у нас больше нет сколько-нибудь ясного и последовательного представления о человеке. Растущее число отдельных наук, занимающихся изучением человека, только еще больше запутывают и затемняют дело, а вовсе не разъясняют нашу концепцию человека»¹.

Применительно к профилактике добавлю, что у нас есть еще и психология, наркология, психиатрия, психотерапия, педагогика, социология, культурология, и эти науки тоже ничего не хотят знать друг о друге. Большинство представителей этих наук, за очень редким и прекрасным исключением, занимаются тем, что продолжают упрямо отстаивать только то, что они знают, только тот методологический аппарат, которым они владеют. Нам просто необходимо вырваться из плена собственной ограниченности.

*Царьков А.А.**

ОЦЕНКА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие рыночной экономики в России привело к многообразию форм собственности и возрождению собственника. Появилась возможность по своему усмотрению распорядиться принадлежащими собственнику домом, квартирой, другой недвижимостью, подыскать себе новое жилище или помещение для офиса, вложить свои средства в бизнес.

¹ Сирота Н.А., Хажилина И.И. Профилактики наркомании у подростков. – М. : Генезис, 2001. – С. 68.

* Царьков А.А., аспирант АНО ВО МГЭУ

У каждого, кто задумывается реализовать свои права собственника, возникает много проблем и вопросов. Одним из основных является вопрос о стоимости собственности.

С этими проблемами сталкиваются предприятия, фирмы, акционерные общества, финансовые институты. Акционирование предприятий, развитие ипотечного кредитования, фондового рынка и системы страхования также формируют потребность в оценке стоимости объектов и прав собственности. Оценка стоимости дает реалистичное представление о том, как предприятие будет работать в будущем. Это ценно для всех: собственников, управляющих, потребителей, поставщиков, банкиров, работников страховых и налоговых служб, инвесторов.

Оценка стоимости любого объекта представляет собой целенаправленный процесс определения в денежном выражении его цены с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в данный момент времени.

Оценка помогает принять правильное инвестиционное решение, сократив при этом традиционные издержки. Если бы каждый участник предполагаемой сделки попытался самостоятельно оценить тот или иной объект, то его расходы оказались бы довольно существенными, так как пришлось бы сформировать определенную информационную базу, приобрести компьютерные программы и т.п., которые использовались бы всего один-два раза и не смогли бы себя окупить.

Бурное развитие рыночной экономики в России к традиционным рынкам сырья, товаров, рабочей силы добавило еще один – рынок предприятий. Любой инвестор имеет выбор: развивать бизнес с нуля или купить существующую компанию (долю в ней). Стремительное развитие инвестиционного рынка предъявляет новые требования к специалистам, занятым в финансовой сфере. Для любого инвестора, намеревающегося приобрести бизнес, важно проведение квалифицированного анализа и досто-

верной оценки. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – актуальнейшее направление финансового менеджмента, и со временем ее значимость будет только возрастать.

Понятие оценки бизнеса

Оценка стоимости бизнеса – наиболее сложное и комплексное направление оценки стоимости. Гражданский кодекс РФ определяет «предприятие» как «имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности». Налицо две составляющих предприятия (бизнеса): во-первых, обособленный имущественный комплекс, во-вторых, деятельность, приносящая определенный доход. Имущественный комплекс предприятия составляют все виды материальных (здания, машины, оборудование, запасы, права требования, ценные бумаги, деньги) и нематериальных (патенты, лицензии, деловая репутация) активов.

Доходная деятельность предприятия – совокупность бизнес-процессов, обеспечивающих получение дохода. В основе разных подходов к оценке бизнеса лежат разные его составляющие. Например, в доходном подходе рыночная стоимость определяется на основе анализа доходной деятельности предприятия, а в затратном – на основе анализа его имущественного комплекса.

Термин «бизнес», несмотря на свое широкое распространение, не является законодательно определенным. Хотя в законодательстве РФ этот термин употребляется, однако он используется лишь как вспомогательный, не имеющий самостоятельного значения, а скорее указывающий на определенную сферу экономики, отрасль, подотрасль или вид деятельности. Основное значение этого термина – предпринимательская деятельность, которая согласно определению, данному в ст. 2 Гражданского кодекса РФ, представляет собой деятельность, которая является самостоятельной, осу-

ществляемой на свой риск и направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Под «бизнесом» понимается предпринимательская деятельность, использующая набор инструментов (ресурсы), располагающая активами и обеспечивающая стабильный денежный оборот.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости бизнеса, как и любого другого объекта собственности, представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка. Практически во всех странах, где проводится оценка стоимости, ее осуществляют независимые профессионалы-оценщики, которые тем не менее в своей работе придерживаются установленных стандартов оценки.

В нашей стране оценка стоимости различных объектов, в том числе и бизнеса, проводится на основании закона об оценочной деятельности и стандартов независимыми лицензированными оценщиками, прошедшими специальную профессиональную подготовку.

Процесс оценки предполагает наличие оцениваемого объекта и оцениваемого субъекта. Субъектом оценочной деятельности являются, с одной стороны, профессиональные оценщики, обладающие специальными знаниями и практическими навыками, с другой стороны – потребители их услуг, заказчики. В роли профессиональных оценщиков выступают юридические лица (оценочные фирмы, отделы оценки аудиторских и других компаний) и физические лица (индивидуальные предприниматели). В любом случае их деятельность регулируется Федеральным законом об оценочной деятельности в Российской Федерации.

Объектом стоимостной оценки является любой объект собственности. При этом в расчет принимаются не только различные характеристики объекта, но и права, которыми наделен его владелец. Объекты оценки являются объектами гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте. В российском законе об оценочной деятельности к объектам оценки отнесены отдельные материальные объекты (вещи). Совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в том числе предприятия); право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества; права требования, обязательства (долги); работа, услуги, информация; иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте.

Цели оценки бизнеса

Оценку бизнеса проводят в целях:

- повышения эффективности текущего управления предприятием, фирмой;
- определения стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций предприятий на фондовом рынке. Для принятия обоснованного инвестиционного решения необходимо оценить собственность предприятия и долю этой собственности, приходящуюся на приобретаемый пакет акций, а также возможные будущие доходы от бизнеса;
- определения стоимости предприятия в случае его купли-продажи целиком или по частям. Часто бывает необходимо оценить предприятие для подписания договора, устанавливающего доли совладельцев в случае расторжения договора или смерти одного из партнеров;

- реструктуризации предприятия. Проведение рыночной оценки предполагается в случае ликвидации предприятия, слияния, поглощения либо выделения самостоятельных предприятий из состава холдинга;
- разработки плана развития предприятия. В процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы фирмы, степень ее устойчивости и ценность имиджа;
- определения кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании;
- страхования, в процессе которого возникает необходимость определения стоимости активов в преддверии потерь;
- принятия обоснованных управленческих решений. Инфляция искажает финансовую отчетность предприятия, поэтому необходима периодическая переоценка имущества предприятия независимыми оценщиками;
- осуществления инвестиционного проекта развития бизнеса. В этом случае для его обоснования необходимо знать исходную стоимость предприятия в целом, его собственного капитала, активов, бизнеса.

Если же объектом сделки купли-продажи, кредитования, страхования, аренды или лизинга, внесения пая является какой-либо элемент имущества предприятия, а также если определяется налог на имущество и т.п., то отдельно оценивается необходимый объект, например недвижимость, машины и оборудование, нематериальные активы.

Таким образом, обоснованность и достоверность оценки стоимости имущественного комплекса во многом зависят от того, насколько правильно определена область использования оценки: купля-продажа, получение кредита, страхование, налогообложение и т.д.

При этом один и тот же объект, оцененный в один и тот же момент времени будет обладать разной стоимостью в зависимости от целей его оценки, поскольку стоимость будет определяться разными методами и со

стороны различных субъектов. Примерная классификация целей оценки бизнеса представлена в таблице 1.

Таблица 1

Субъект оценки	Цели оценки
1	2
Предприятие как юридическое лицо	Обеспечение экономической безопасности Разработка планов развития предприятия Выпуск акций Оценка эффективности менеджмента
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью Составление объединительных и разделительных балансов при реструктуризации Обоснование цены купли-продажи предприятия или его доли Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредитные учреждения	Проверка финансовой дееспособности заемщика Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
Страховые предприятия	Установление размера страхового взноса Определение суммы страховых выплат
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений Определение допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестиционный проект
Государственные органы	Подготовка предприятия к приватизации Определение облагаемой базы для различных видов налогов Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства Оценка для судебных целей

Основные принципы оценки бизнеса

Неопределенность будущих доходов компании лежит в основе ее стоимости. Соответственно не может быть единой универсальной формулы, по которой можно было бы оценить стоимость любой компании в любых обстоятельствах. Поэтому и возникли разные принципы и подходы к оценке стоимости компаний. Принципов, которые необходимо учитывать оценщику, весьма много, и при оценке предприятия необходимо по возможности учесть все или хотя бы основные из них, помня, что все принципы взаимосвязаны между собой.

Большое количество принципов не означает, что можно применять их все сразу. В каждом случае выделяются основные и вспомогательные принципы. Когда речь идет о принципах, то появляются лишь основные закономерности поведения субъектов рыночной экономики. В реальной жизни целый ряд факторов может исказить их действие. К примеру, государственное вмешательство иногда не дает правильной картины реализации тех или иных принципов оценки. Несовершенство рыночных отношений, характерное для этапа перехода к рыночной экономике, еще больше деформирует действие принципов оценки. По этим причинам принципы оценки отражают лишь тенденцию экономического поведения субъектов рыночных отношений, а не гарантируют определенного поведения. Вместе с тем по мере развития в нашей стране рыночных отношений действие объективных принципов оценки бизнеса будет усиливаться.

Принцип замещения состоит в том, что максимальную стоимость определяют минимальной ценой, по которой может быть приобретен другой объект собственности с аналогичной полезностью. Данный принцип положен в основу трех традиционных подходов к оценке стоимости: доходного, рыночного (сравнительного) и затратного. Замещающий объект не всегда может быть точным аналогом, но необходимо, чтобы он был похож на оцениваемый объект. Оценочная стоимость не должна превышать

минимальной цены на аналогичные предприятия (объекты) с такой же полезностью. Следует иметь в виду, что за объект нецелесообразно платить больше, чем может стоить создание нового объекта с такой же полезностью в разумные сроки.

Принцип ожидания заключается в определении текущей стоимости дохода, который может быть получен в будущем от владения предприятием. При этом целесообразно учитывать объем и продолжительность получения ожидаемого будущего дохода, т.е. изменение стоимости денег во времени. Процесс приведения будущих доходов к их текущей стоимости называют дисконтированием.

Принцип вклада означает, что доходность любой экономической деятельности определяется влиянием четырех факторов производства: земель, рабочей силой, капиталом и управлением. Для оценки предприятия следует знать вклад каждого фактора в формирование дохода. Данный принцип означает, что включение дополнительного актива в имущество предприятия экономически выгодно для него, если прирост стоимости выше затрат на приобретение этого актива. Стоимость каждого фактора должна возмещаться из доходов, создаваемых предпринимательской деятельностью. Вначале должны быть произведены выплаты за факторы рабочей силы, капитала и управления, а оставшаяся сумма денежных средств идет на возмещение пользования земельным участком.

Принцип остаточной продуктивности земельного участка означает, что владельцу дается возможность извлекать максимальный доход или до предела минимизировать затраты на пользование им. Остаточную продуктивность земельного участка устанавливают как чистый доход после того, как оплачены расходы на рабочую силу, эксплуатацию капитала и менеджмент. Производственные факторы учитывают только исходя из их роли в воспроизводстве. С данной точки зрения устаревшее технологическое оборудование потребует полной замены, демонтажа и монтажа нового

оборудования, что должно учитываться при оценке стоимости предприятия. Принцип увеличивающихся или уменьшающихся доходов гласит, что по мере добавления ресурсов к основным факторам производства прибыль (чистый доход) будет возрастать ускоренными темпами, а затем темп роста чистого дохода замедляется.

Принцип сбалансированности (пропорциональности) заключается в том, что если земля мало застроена, ее отдача невысока. Если слишком много застройки – отдача земли также невысока. В обоих случаях земля используется неэффективно. Все факторы производства должны находиться в определенном соотношении друг с другом, чтобы общие доходы от земли достигали своего максимального значения. При соблюдении принципа сбалансированности можно утверждать, что любому типу землепользования соответствуют оптимальные величины различных факторов производства, при сочетании которых достигается максимизация стоимости земельного участка.

Принцип экономической величины (размера) проявляется в том, что участок земли с удачным месторасположением, который слишком мал или очень велик для возможных пользователей, может потерять в цене на рынке. Экономический размер – это площадь земельного участка, необходимая для достижения оптимального масштаба землепользования исходя из рыночных условий в данном местоположении. Принцип экономической величины аналогичен принципу сбалансированности, хотя и рассматривается в иной ситуации (применительно к местоположению данного земельного участка). Принцип экономического разделения означает, что имущественные права можно разделять и соединять таким образом, чтобы увеличить общую стоимость объекта собственности для его владельца. Экономическое разделение имеет место, если права на недвижимость могут быть подразделены на два или более имущественных интереса, в результате чего возрастает общая стоимость объекта.

Принцип зависимости основан на том, что местоположение объекта является одним из наиболее важных факторов, влияющих на стоимость недвижимости. Качество местоположения зависит от того, насколько физические характеристики объекта соответствуют принятому в данном регионе типу землепользования, а также его близости к экономической инфраструктуре. Если в окружающей системе землепользования или в экономической среде объекта недвижимости происходят изменения, то это может повлиять на его стоимость. Потоки доходов от объекта недвижимости зависят от того, как местоположение объекта связано с рынком пользователя.

Стоимость конкретного объекта подвержена влиянию внешних факторов и сама воздействует на величину стоимости других объектов в районе его расположения.

Принцип соответствия заключается в том, что проект, не отвечающий рыночным стандартам, вероятно, проиграет в финансовом отношении. Предприятие, не соответствующее требованиям рынка по оснащенности производства, технологии, уровню доходности, менеджменту, скорее всего будет оценено ниже среднего уровня. Соответствие выражает, в какой степени предлагаемые архитектурный стиль и уровень удобств отвечают потребностям и ожиданиям пользователей. Полезность не является единственным фактором, влияющим на стоимость объекта недвижимости, так как на нее воздействуют также предложение и спрос.

Когда предложение и спрос сбалансированы, рыночная цена обычно отражает стоимость производства (издержки, себестоимость). Если рыночные цены выше стоимости производства, то в строй будут вводиться все новые капитальные объекты до тех пор, пока не наступит равновесие. Если рыночные цены ниже, то новое строительство замедлится до момента повышения спроса в связи с увеличением рыночных цен.

Принцип конкуренции – усиление конкурентной борьбы можно учесть либо за счет снижения потока доходов, либо путем увеличения фактора риска, что может уменьшить текущую стоимость будущих денежных потоков. Принцип изменения выражается в том, что стоимость объекта собственности не остается стабильной, а изменяется с течением времени вследствие влияния в основном физического износа. Принцип эффективного использования имущества – это оптимальный вариант, выбранный среди разумных, возможных и законных альтернативных вариантов, который является физически возможным, достаточно обоснованным, финансово осуществимым и приводит к наивысшей стоимости имущества предприятия.

Перечисленные принципы в обобщенном виде универсальны и применимы ко всем видам имущества. Их содержание может меняться в зависимости от специфики объекта.

В заключение хотелось бы отметить, что бизнес – это конкретная деятельность, организованная в рамках определенной структуры. Главная ее цель – получение прибыли. Владелец бизнеса имеет право продать его, заложить, застраховать, завещать. Таким образом, бизнес становится объектом сделки, товаром со всеми присущими ему свойствами.

Как всякий товар, бизнес обладает полезностью для покупателя, и это делает возможным определение стоимости бизнеса как особого товара. На величину стоимости бизнеса оказывают влияние многочисленные факторы. Они включают мотивации покупателей и продавцов, производительность бизнеса, состояние окружающей финансово-экономической среды. Стоимость бизнеса испытывает влияние физических, финансово-экономических, социальных и политико-правовых факторов как в настоящее время, так и в прогнозируемом будущем. Следовательно, если бизнес не приносит дохода собственнику, он теряет для него свою полезность и подлежит продаже. И если кто-то другой видит новые способы его исполь-

зования, иные возможности получения дохода, то бизнес становится товаром. Все это справедливо и для предприятия, и для фирмы. Процесс оценки базируется на определенных принципах и стандартах.

Основными принципами оценки являются: принцип полезности или доходности, принцип замещения, ожидания или предвидения, принцип вклада, остаточной продуктивности, соответствия требованиям рынка.

Литература

1. Федеральный закон № 315-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г.
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, С.А. Ленская и др.; под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2009.
3. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова : учеб. пособие. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2010.
4. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009.

*Явич С.Э.**

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора. В российской ли-

* Явич С.Э., аспирант АНО ВО МГЭУ

тературе принят термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП). ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Государственно-частное партнерство включает в том числе и муниципальный публичный уровень власти, который не является государственным, но наиболее тесно связан с общественностью и конкретными гражданами. Суть взаимодействия в рамках ГЧП – в согласовании интересов [1].

Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики.

В России законодательное определение государственно-частного партнерства появилось в 2005 г. в разделах Гражданского кодекса, определяющих типы собственности, а также в положениях Конституции РФ о признании и защите форм собственности. Основными нормативными актами, регулирующими правоотношения в сфере ГЧП, являются:

- Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
- Постановление Правительства РФ от 01.03.2008 № 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития»;
- Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [4].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию

объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора. Его ключевыми особенностями являются:

- а) долгосрочность обеспечения и предоставления услуг (иногда сроком до 30 лет);
- б) передача рисков частному сектору;
- в) многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых юридическими лицами с государственными и муниципальными структурами.

ГЧП обращается к инновационным методам, применяемым государственным сектором для заключения контракта с частным сектором, использующим свой капитал и управленческий потенциал при реализации проектов в соответствии с установленными временными рамками и бюджетом, в то время как государственный сектор сохраняет ответственность за обеспечение населения этими услугами выгодным для него способом и оказывает позитивное воздействие на экономическое развитие и повышение качества жизни населения.

Существуют различные типы ГЧП, создаваемые в силу разных причин, покрывающие широкий круг рыночных сегментов и отражающие разного рода потребности государства в услугах инфраструктуры. Несмотря на разнообразие типов ГЧП, можно выделить две основные категории: институциональное ГЧП, которое охватывает все формы совместных предприятий между государственными и частными участниками; и контрактное ГЧП [3].

Актуальность темы заключается в том, что последние пятнадцать лет для большинства государств явились периодом борьбы за эффективность экономического развития и повышения уровня конкурентоспособности через развитие ключевых элементов национальной инфраструктуры. В результате этого произошло усиление интереса к частным предприятиям со стороны государства с точки зрения использования их потенциала для финансирования, создания и реализации специальных проектов, направленных

ных на развитие инфраструктуры. Ранее плохо развитое и немногочисленное государственно-частное партнерство теперь превратилось в инструмент усиления экономической конкурентоспособности и развития услуг инфраструктуры. В связи с этим поменялся и механизм взаимодействия между частными предприятиями и государством.

Целью работы является определение особенностей финансового механизма предприятий в системе ГЧП.

Задача – изучить характер взаимоотношений государства и частного сектора экономики.

Для того чтобы определить, как происходит взаимодействие между частным сектором экономики и государством в системе ГЧП, необходимо для начала дать определение финансовому механизму.

Финансовый механизм – это совокупность способов организации финансовых отношений, применяемых обществом в целях обеспечения благоприятных условий для экономического и социального развития. Финансовый механизм включает виды, формы и методы организации финансовых отношений, способы их количественного определения. Финансовый механизм используется для реализации финансовой политики, для успешного ее проведения в жизнь.

Условия государственно-частного партнерства нередко отличаются от обычаев делового сотрудничества тем, что государство в ГЧП использует свои исключительные права, которыми бизнес не владеет (право устанавливать тарифы, налоги и пр.). Кроме налоговых преференций, государство имеет возможность предоставлять различные виды финансового стимулирования (программы софинансирования контрактных научных исследований, субсидирования услуг по коммерциализации технологий, предоставление стартового капитала для start-up компаний – новых, начинающих компаний, как правило, малых или средних предприятий) и т.д.

Создание ГЧП предполагает, что инициатором сотрудничества является государство, которое приглашает частных инвесторов принять участие в реализации общественно значимых проектов. Создавая и поощряя отношения партнерства, государство пополняет арсенал эффективных методов ведения хозяйства, перекладывая функции управления принадлежащей ему собственности на частный сектор, который, в свою очередь, пользуясь государственными активами и гарантиями, привносит в производство организационный опыт, знания, ноу-хау, осуществляет инвестиции, минимизирует риски предпринимательской деятельности. Однако инициатива бизнеса в сфере разработки, строительства, финансирования и работы объектов общественной инфраструктуры или общественных услуг также приветствуется. Условие в таком случае выдвигается одно – предложения должны соответствовать требованиям, выдвинутым государством.

Помимо объединения вкладов, стороны ГЧП распределяют между собой расходы и риски в заранее согласованных пропорциях, а также участвуют в использовании полученных результатов. В обязательном порядке должен соблюдаться паритет, баланс обоюдных интересов. Формы и размер вкладов, условия их объединения, участия в расходах, а также распределения рисков достаточно разнообразны и отражены в оформленных соглашениях.

К самым проблемным аспектам ГЧП относится вопрос рефинансирования прибыли, полученной после окончания строительства инфраструктурного объекта. Отсутствие в контракте соответствующих пунктов, предусматривающих выгоду для частного сектора от сделок рефинансирования, может приводить к получению сверхприбылей частным сектором и резкому удорожанию проекта для государственной казны.

Наличие проекта предполагает его документальное оформление в различной форме: контракт, договор или соглашение на: выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для

государственных нужд, оказание технической помощи и т.п.; договор аренды (в традиционной форме или в форме лизинга); концессионное соглашение; соглашение о разделе продукции и т.п. [2].

При реализации проектов ГЧП используются разнообразные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ. Наиболее распространены следующие механизмы партнерств.

Первый из них – BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – передача). Этот механизм используется главным образом в концессиях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По истечении срока объект возвращается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство.

Второй механизм – BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача). В этом случае частный партнер получает не только правомочие пользования, но и владения объектом в течение срока соглашения, по истечении которого он передается публичной власти.

Существует также обратный BOOT, при котором власть финансирует и возводит инфраструктурный объект, а затем передает его в доверительное управление частному партнеру с правом для последнего постепенно выкупить его в свою собственность.

Механизм BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация/управление) предполагает передачу объекта публичной вла-

сти сразу по завершении строительства. После приема государством он переходит в пользование частного партнера, но без передачи ему права владения.

При реализации механизма BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация/управление) созданный объект по истечении срока соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора.

В использовании механизма BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача) специальный акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов.

DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача). Особенность соглашений этого типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование.

В случае соглашений типа DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация/управление) помимо ответственности частного партнера за проектирование специально оговаривается его ответственность за финансирование строительства инфраструктурных объектов.

В качестве стратегических направлений использования механизмов ГЧП в реализации инфраструктурных проектов выделены транспорт, энергетика, связь, ЖКХ и инновации, а в социальной сфере – образование, здравоохранение и комплексная система социальной защиты людей.

Изначально сложилось, что в ГЧП принимал участие, прежде всего, крупный бизнес, достаточно развитый и обладающий для этого необходимыми ресурсами. Крупный бизнес, укрепляя свои позиции в экономике,

начал вторгаться во все области, существенно расширяя объем социальных инвестиций и обретая все более заметное влияние там, где до того единственным игроком являлось государство. Особенностью новой ситуации стала постепенная утрата государством монопольного положения в социальной сфере. При этом большинство представителей крупного российского бизнеса (76% опрошенных компаний) полагали, что социальные инвестиции бизнеса частично замещают социальные расходы государства. Но бизнес оказался не в состоянии закрыть большую часть тех брешей, которые возникли в сфере образования, здравоохранения и других государственных социальных услуг. И не только потому, что он не имел и не имеет для этого достаточных материальных средств, но и потому, что государство стало быстро «уходить» от ответственности за целые сектора социальной сферы, которые в силу своей общественной значимости должны были остаться преимущественно в его ведении.

В результате существенно меняется сложившийся прежде между крупным бизнесом и государством формат взаимодействия как в чисто хозяйственной области, так и в области социальных услуг. Зона такого взаимодействия располагается здесь между теми частями социальной сферы, которые находятся в исключительном ведении либо государства, либо бизнеса, и имеет тенденцию к расширению, причем в обе стороны.

Но так как в последние годы большинство крупных предприятий становятся монополистами в своей отрасли, то и участвовать в совместных проектах с государством им становится невыгодно, поскольку приходится отдавать часть своей прибыли. В связи с этим в ГЧП все более активно привлекается малое предпринимательство. Это особенно актуально, если учесть что развитие малого бизнеса само по себе является социально значимым проектом, нуждающимся, с одной стороны, во всесторонней поддержке со стороны государства, а с другой – способным выполнить многие социальные задачи. Во многих странах мира в малом бизнесе занято боль-

шинство трудоспособного населения, что позволяет не только решить проблему безработицы, но и повысить собираемость налогов, а, следовательно, и доходы государства.

Малый бизнес обладает существенными преимуществами в развитии инноваций. Он более мобилен, способен к быстрым структурным изменениям. В малое предпринимательство, как правило, идут более креативные и предприимчивые работники. Однако, по сравнению с тем же крупным бизнесом, малые инновационные предприятия реализуют свои возможности за более длительный технологический период (примерно, за 5-6 лет) и в связи с этим испытывают большие трудности в финансовом и сертификационном обеспечении своей деятельности. Помочь в преодолении этих трудностей им должно государство.

Участие малого и среднего бизнеса в ГЧП ограничивается также размерами проектов. Понятно, что быть полноправным партнером в проекте, стоимостью несколько десятков миллионов долларов, они не могут. Пока что в этом качестве выступали только крупные иностранные или российские компании. Но широкое распространение ГЧП дает шанс предприятиям среднего и малого бизнеса проявить себя в качестве подрядчиков. Ведь специально созданная проектная компания привлекает иногда несколько десятков партнеров.

Еще одним ярким примером ГЧП в России является участие малого предпринимательства в выполнении госзаказа. Значительным событием в сфере нормативно-правового регулирования госзакупок стало появление закона РФ №94-ФЗ от 21 июля 2005 года «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В соответствии с данным законом, 10–20% госзаказа должно распределяться среди малого предпринимательства.

Спектр возможных моделей и глубины партнерства весьма разнообразен. Он зависит от стадии зрелости механизма ГЧП, достигнутой в кон-

кретной стране под влиянием качества институциональной среды и социально-экономических потребностей отдельных территорий.

Стадия формирования рамочных условий использования ГЧП предусматривает разработку приоритетов политики и нормативно-правовой базы. На этой стадии инициатором реализации проектов выступает государственный сектор, создаются органы управления проектами ГЧП, формируется механизм конкурсного отбора проектов и рынков проектов.

В зарубежной практике стадия формирования характерна для экономик таких стран, как Китай, Индия, Словакия, Латвия, Россия – менее активных в использовании ГЧП, а также ЮАР, Финляндия, Бразилия, Бельгия, Мексика – более активных.

Вторая стадия – появление «гибридных» форм ГЧП. Финансирование со стороны государственного сектора осуществляется несколькими бюджетными уровнями.

Происходит развитие рынка проектов ГЧП, создаются специализированные подразделения в отраслевых органах власти, к реализации проектов привлекаются институты финансового рынка. Расширяется сфера применения ГЧП и увеличивается количество проектов, использование ГЧП в сфере услуг обуславливает появление инноваций и повышение качества предоставляемых услуг.

Подобная стадия зрелости характерна для таких стран, как Нидерланды, Италия, Новая Зеландия, Греция, Португалия – менее активные в использовании ГЧП, а также Испания, Франция, Канада, США, Япония, Германия – более активные.

На третьей стадии происходит усовершенствование используемых форм ГЧП и создаются комплексные программы, в которых ведущим партнером и инициатором проектов выступает уже частный сектор. Взаимодействие государственного и частного секторов характеризуется креативностью и гибкостью, усложняются схемы распределения рисков при

реализации проектов. ГЧП начинает использоваться применительно ко всему жизненному циклу, а не для отдельных стадий проекта, расширяется круг игроков рынка ГЧП (пенсионные фонды, инвестиционные фонды). Для этой стадии характерна в полной мере передача управленческого опыта частного сектора государственному, что способствует повышению эффективности и конкурентоспособности органов власти. Характерным также является использование частным сектором для финансирования проектов в большей степени собственных средств, а структурно-организационные изменения в органах власти обеспечивают приоритет использования принципов ГЧП.

Данной стадии зрелости достигли национальные экономики Великобритании, Австралии, Ирландии.

В российской практике использования механизма ГЧП для развития отдельных отраслей и территорий преобладают масштабные общегосударственные проекты, предусматривающие софинансирование из федерального бюджета. У субъектов РФ появилась возможность получить бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда РФ для реализации региональных инвестиционных проектов.

В заключение необходимо сделать вывод о том, что преимущества взаимодействия госсектора с частным бизнесом очевидны. Для государства это положительный бюджетный и социально-экономический эффект (возможность ускоренной реализации инвестиционного проекта); привлечение частного капитала для строительства объектов общественного пользования; перевод части рисков за адекватное вознаграждение на частных инвесторов; оплата предоставляемых частным сектором услуг с возможностью сокращения денежных выплат в случае невыполнения требований по качеству; привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора (управление проектом); отсутствие бюджетных затрат на эксплуатацию объекта. А для частного сектора – административное и по-

литическое содействие государства в реализации проекта; разделение рисков с государством; гарантии минимальной доходности, возврата вложенных средств в виде права на получение доходов от платной эксплуатации объекта, частичного или полного возврата средств инвестора государством при неудачной реализации проекта; возможность привлечения долгового финансирования; затраты на проект в установленной доле; сохранение стратегического контроля за создаваемыми активами путем передачи управленческих функций специальной проектной компании.

Список литературы

1. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М. : Наука, 2008.
2. Клинова М. Государство и бизнес: формы и стратегии взаимодействия// Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 11.
3. <http://council.gov.ru/>

*Явич С.Э.**

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ АГРОФОРМИРОВАНИЙ РЕГИОНА В СИ- СТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) – это эффективная форма привлечения инвестиций и управления инновационными проектами в деятельности интегрированных агроформирований, в особенности на региональном уровне. Из-за низкого уровня спроса на инновационную продукцию, отсутствие эффективного инновационного механизма не удастся достигнуть высокой инновационной активности. Формирование эффективного инновационного механизма является мощным рычагом, с помо-

* Явич С. Э., аспирант АНО ВО МГЭУ

щью которого предстоит преодолеть спад в деятельности интегрированных агроформирований и насытить рынок конкурентоспособной продукцией.

Целью данной статьи является выявление основных направлений функционирования интегрированных агроформирований в системе государственно-частного партнерства.

Для достижения этой цели решаются такие задачи:

- уточнить понятие государственно-частное партнерство;
- исследование современных тенденций развития инновационного развития интегрированных агроформирований;
- выявить особенности функционирования интегрированных агроформирований в системе государственно-частного партнерства.

Современное состояние и развитие сельскохозяйственного производства, повышение его устойчивости и экономической эффективности неразрывно связаны с уровнем механизации отрасли, ее технологическим и техническим перевооружением. Практика показывает, что преобразования в продовольственном комплексе, прежде всего, связаны с технологическим реформированием отрасли и эффективным привлечением инвестиций. В настоящее время общество начинает понимать приоритетную роль высокопроизводительного производства как стратегического фактора для достижения конкурентоспособности агроформирований.

Оптимальный путь развития интегрированных агроформирований предполагает не только опору на самобытный национальный опыт России, но и учет общемировых политических и экономических тенденций, возможность критического заимствования зарубежных механизмов, инструментов и технологий для достижения целей государственной политики.

Одним из таких механизмов, сформированных в развитых странах мира, является взаимодействие между органами государственной власти и бизнесом. Оно рассматривается как необходимое условие развития эффективной рыночной экономики, и в ходе процесса своей институционализа-

ции стало носить характер партнерства государства и частных предпринимателей (Public-PrivatePartnership – PPP), получив название государственно-частного партнерства.

ГЧП определяется как особая, но вполне полноценная замена приватизационных программ, позволяющая реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой [1]. Вместе с тем государство не лишается прав собственника, привлекая при этом ресурсы бизнеса к решению широкого круга проблем. Стоит также отметить, что участие бизнеса в реализации проектов требует правового закрепления партнерства как особого рода взаимодействия государства и бизнеса, что ведет к существенным институциональным изменениям внутри системы отношений «власть – бизнес», позволяющим расширять участие предпринимателей в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций.

Существуют различные формы ГЧП: взаимодействие на основе контракта; договор аренды (лизинг); соглашения о разделе продукции (СРП), инвестиционный контракт, концессии; акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия).

Критерием эффективности производственно-экономических отношений является рост производства продукции, на которой специализируются интегрированные агроформирования. Стремление максимизации результативности производства интегрированных агроформирований и, следовательно, максимизация доходов создают объективные предпосылки к приведению хозяйственных механизмов в единую систему.

В качестве важнейшего концептуального положения, определяющего развитие интеграции в АПК, принимается следующее: агропромышленная интеграция является экономически оправданной и перспективной

формой объединения предприятий различных отраслей, если эти предприятия органически связаны в технико-экономическом отношении на основе оптимальной концентрации производства, сочетания последовательных стадий обработки сельскохозяйственного сырья, создания эффективной маркетинго-логистической структуры, минимизирующей транзакционные издержки по производству, переработке и сбыту готовой продукции.

В настоящее время основой крупнотоварного производства в АПК на федеральном уровне являются интегрированные корпоративные структуры. На региональном уровне функционируют интегрированные агроформирования, входящие в состав бизнес-групп и агрохолдингов, или работающие самостоятельно. Современные интегрированные агроформирования – это объединения нескольких предприятий разных направлений деятельности на территории региона, принадлежащих в совокупности одному владельцу (физическому или юридическому лицу).

Основными преимуществами интегрированных агроформирований являются:

- концентрация производства и капитала участников интеграции;
- расширение пределов оптимального использования техники и оборудования;
- организация системы сбыта продукции;
- организованное кредитование и страхование участников;
- уменьшение налогооблагаемой базы, минимизация издержек.

Накопленный хозяйствами России опыт развития интеграционных процессов показывает, что интегрированные агроформирования, объединяющие в своем составе различные звенья от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям, более эффективны и приспособлены к условиям рыночной экономики.

Функционирование интегрированных агроформирований характеризуется определяющей ролью технологического прогресса и интеллектуализации

зацией основных факторов производства. Интенсивность внедрения научных исследований во многом определяет уровень развития, поскольку в экономической конкуренции выигрывают те агроформирования, в которых обеспечиваются благоприятные условия для технологического прогресса. Широкое внедрение инновационных технологий стало ключевым фактором и основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества производимых товаров и услуг.

Государственная поддержка ГЧП на региональном уровне осуществляется в виде налоговых льгот, субсидий, бюджетных инвестиций, инвестиционных налоговых кредитов, в виде установления ставок арендной платы за пользование имуществом, находящимся в государственной собственности области, предоставления отсрочек и рассрочек по уплате налогов и др.

Поэтому интерес к схеме государственно-частного партнерства в последнее время не угасает, новый формат взаимоотношений «примеряют» на себя самые амбициозные коммерческие образования и государственные структуры разных уровней.

Следует отметить, что для активного применения ГЧП в России была подготовлена соответствующая правовая среда. В частности, узаконена для частного инвестора возможность инвестировать финансовые и технологические ресурсы, свой опыт и ноу-хау в государственные и муниципальные объекты инфраструктуры для целей их реконструкции и эксплуатации. В этом были заинтересованы и государственные структуры, и частные инвесторы. Ибо без помощи «частников» региональные власти не могли вытянуть инфраструктурные проекты, а без государственных гарантий и разделения рисков инвесторы отказывались играть на государственном поле.

Государственно-частное партнерство как механизм привлечения инвестиций в инновационную сферу в настоящее время сталкивается с такой

проблемой, как сжатие кредитного рынка, в особенности это касается регионов.

Инновационная деятельность не является разовым мероприятием. Процесс улучшения и развития должен иметь постоянный характер. В результате возникает необходимость рассмотрения инновационной деятельности как базы для динамичного экономического развития агроформирования. Одним из каналов привлечения внебюджетных инвестиций в развитие инновационных процессов в рамках ГЧП могут быть кредиты коммерческих банков. Банки готовы принимать участие в региональных инвестиционных программах, в том числе и через механизмы государственно-частного партнерства.

Проблема управления инновациями состоит в том, чтобы оптимально реализовать отдельные инновационные проекты, в структурно-качественных построениях нового инновационного механизма, новых методов и форм деятельности.

Инновационный механизм должен охватывать решение следующих групп проблем:

- технических,
- информационных,
- правовых, кадровых,
- социально-психологических,
- организационных,
- финансово-экономических.

Первоочередным принципом процесса организации инновационной деятельности является целенаправленность. Она предполагает наличие системы, охватывающей научно-технические, производственные, экономические, социальные и экологические цели. Система целей должна иметь иерархическую структуру [2].

Известно, что интегрированные агроформирования могут динамично и эффективно развиваться там, где создаются и внедряются новые организационные модели инновационного процесса. В то же время активизация инновационной деятельности требует интеграции всех заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечения инвестиций, создания условий, способствующих инновационному процессу и внедрению достижений науки и техники в производство.

На пути к укреплению своих рыночных позиций интегрированным агроформированиям нужно задействовать весь спектр методов государственно-частного партнерства, поскольку эффект от увеличения масштабов производства является общим для подобного рода структур.

Во-первых, основная возможность инновационного развития интегрированных агроформирований связана с созданием инновационной продукции. Однако создание высокоэффективных радикальных продуктовых инноваций требует продолжительного времени и имеет относительно низкую вероятность положительного исхода.

Во-вторых, возможности инновационного развития интегрированных структур связаны с применением новых видов сырья.

В-третьих, возможность применения новых технологий в условиях многозвенных производственных цепочек чаще всего приносит локальный эффект.

В-четвертых, исследование возможности освоения новых рынков сбыта показывает, что конкурентная борьба интегрированных агроформирований на едином насыщенном рынке ограничивает возможности реализации этих инновационных изменений.

В-пятых, необходимо изыскать новые возможности инновационных изменений организационных структур интегрированных агроформирований. При всей кажущейся очевидности инновационных изменений организационного характера их внутренняя природа по отношению к компании,

обеспечивающей полную управляемость и унифицированный характер использования, ее потенциал далеко не исчерпан. Это в полной мере относится и к управлению инновационным развитием интегрированных структур.

За последние годы был реализован ряд важных мер в рамках инновационной политики – по улучшению бизнес-среды, по развитию различных инструментов поддержки технологической модернизации, однако, при наличии отдельных улучшений сохраняется фрагментарность и неустойчивость общего прогресса в данной сфере. К числу ключевых проблем в формировании и реализации инновационной политики относятся следующие.

1. Сохранение значительных барьеров для распространения новых технологий, обусловленных отраслевым регулированием, процедурами сертификации, таможенным и налоговым администрированием.

2. Недостаточность усилий региональных и муниципальных властей по улучшению условий для инновационной деятельности интегрированных агроформирований.

3. Отсутствие работоспособных механизмов регулярного выявления неэффективных или морально устаревших инициатив и последующего «свертывания» таких инициатив.

Интегрированные агроформирования должны функционировать в таких условиях, когда постоянные инновации становятся неотъемлемым элементом цивилизованной конкуренции между структурами, когда именно инновационно-активные организации получают долгосрочные преимущества на рынке и в этой связи их собственники заинтересованы в результативных инновациях, когда инновационное предпринимательство пользуется уважением со стороны общества.

Следует отметить, что правительство и органы исполнительной власти приступили к созданию особых экономических зон, которые станут

«инкубаторами» технических нововведений и изобретений, начинается разработка концессионных соглашений, очень важных для привлечения долгосрочных инвестиций в страну, в том числе для эффективного формирования интегрированных агроформирований.

Для развития инновационного кредитования интегрированных агроформирований необходимо на государственном уровне сформулировать критерии отбора банков-кредиторов. По мнению многих аналитиков, главным требованием должна являться возможность и способность банка принимать индивидуальные кредитно-инвестиционные решения, которые на базе стандартизированного сервиса банк и заемщик доводят до эффективного результата. Для этого важно, чтобы банк использовал новаторские подходы и имел опыт сопровождения таких кредитов и знания в области коммерциализации и трансферта технологий [3].

В системе механизмов стимулирования и мотивации функционирования интегрированных агроформирований следует выделить внутренние и внешние составляющие. Внешнее стимулирование предполагает создание условий, в которых осуществление инновационной деятельности будет выгодным (прибыльным). Основными рычагами внешнего (государственного) стимулирования могут быть: введение налоговых льгот; субсидирование части процентных ставок по кредитам на научные разработки и исследования; отнесение затрат на НИОКР на себестоимость; улучшение среды функционирования бизнеса; повышение эффективности общественных институтов и государственного аппарата; децентрализация государственной поддержки, формирование сети «институтов развития»; поддержка в области обучения персонала, содействие сертификации продукции; предоставление бизнесу научно-технической информации и результатов НИОКР; формирование инновационных кластеров, где возможно совместное обучение и эффективный обмен лучшим опытом между малыми, средними и крупными предприятиями.

Внутреннее стимулирование предполагает создание благоприятных условий внутри агроформирования в целях развития инновационных способностей работников. Благоприятная для инноваций организация должна поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного внедрения. Элементами внутренней мотивации и стимулирования выступают: позиция и поведение руководителей, кадровая политика, организация информационных и коммуникационных процессов, финансовое стимулирование, развитие фирменной культуры, внутрифирменное развивающее обучение.

Несмотря на множество проблем в сфере финансирования развития агроформирований в регионах можно надеяться, что система государственно-частного партнерства позволит выработать не только эффективные инструменты привлечения инвестиций, но и создать новую форму управления инновационными и инвестиционными проектами.

Результатом функционирования интегрированных агроформирований в системе государственно-частного партнерства должна стать комплексная, целенаправленная модернизация региональной инновационной сферы, выраженная в совершенствовании её институциональной среды, инфраструктуры, системы финансирования, в укреплении социально-культурной основы и формировании эффективных рычагов управления.

Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., 2005. – С. 34–37.
2. Основы инноватики / В.Г. Колосов; под ред. В.Г. Колосова. – СПб. : Колос, 1999. – 69 с.
3. Гуревич М. Развитие инновационного кредитования: предложения из региона // «БДМ. Банки и деловой мир». – 2010. – № 5.