

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию
Костромской государственный технологический университет

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КГТУ**

Выпуск 10

В двух частях

Часть 2

Секции VIII–XIV

Кострома
ИЗДАТЕЛЬСТВО

2009

Н 347

Печатается по решению научно-технического совета КГТУ

Редакционная коллегия:

Председатель: д.т.н., проф. Р.В. Корабельников

Члены редколлегии: ст. преп. Е.Е. Смирнова

д.т.н. А.В. Подьячев

к.т.н. В.Б. Соколов

к.э.н. Т.А. Кофанова

к.т.н. Н.М. Федосова

к.ю.н. Н.В. Кузьмина

к.ф.н. Л.А. Шульгина

к.т.н. Л.А. Тихомиров

инж. А.В. Анохова

Н 347

Научные труды молодых ученых КГТУ. В 2 ч. Часть 2. Секции VIII–XIV / Костромской государственной технологической университет. Вып. 10. – Кострома : КГТУ, 2009. – 150 с.
ISBN 978-5-8285-0447-3

В сборнике отражены некоторые результаты научно-исследовательской работы молодых ученых университета: студентов, аспирантов, докторантов, полученные ими при выполнении дипломных проектов и диссертационных работ.

ISBN 978-5-8285-0447-3

© Костромской государственной технологической университет, 2009

Секция VIII
ФИЛОСОФИЯ. КУЛЬТУРОЛОГИЯ. СОЦИОЛОГИЯ

УДК 113

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ

ФИЛОСОФСКОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ С.Л. ФРАНКА

Л.Б. Рыбина

Семен Людвигович Франк – видный представитель русской религиозной философии конца XIX – первой половины XX веков. В.В.Зеньковский лаконично определили роль и значение творчество С.Л.Франка в русской философии. Он писал: «По силе философского зрения Франка без колебания можно назвать самым выдающимся русским философом вообще, – не только среди близких ему по идеям. Мы имеем в произведениях Франка очень стройную, продуманную систему ... Логика, гносеология, метафизика, антропология, этика – разработаны им (в духе метафизики всеединства) очень глубоко, с превосходным знанием основной литературы. Сама философская позиция Франка, систематическая в основном её принципе, исключительно благоприятно отразилась на разработке отдельных проблем» [1]. Франку принадлежит много работ по философии: «Предмет знания», изданы книги «Методология общественных наук», «Введение в философию», «Живое знание», «Философия и жизнь», «Смысл жизни», «Духовные основы общества», «Непостижимое», «Свет во тьме», «Реальность и человек» и др.

Исследуя философскую систему Франка, следует отметить, что она включает в себя онтологию, гносеологию, философскую антропологию, социальную философию, этику, и философию религии. Среди множества небольших работ написанных в ранний период своего творчества особенно выделяются статьи посвященные анализу философских воззрений известных западных мыслителей Б.Спинозе, Ф.Ницше, В.Штерна, Ф.Шлейермахера, И.Гёте. Он подчеркивал, что его собственная философская мысль определена "платонизмом и, влиянием двух величайших его представителей – Плотина и Николая Кузанского" [2]. Здесь же он подчеркивает, что многим "обязан знакомству и с мистической литературой". Но Франк увлекается мотивами немецкой идеалистической этики. Его интересует Ницше, которому он посвящает свой философский этюд «Ницше и любовь к дальнему» опубликованный в 1902 году. Проводимое Ницше противопоставление «любви к ближнему» и «любви к дальнему» Франк интерпретирует как противопоставление традиционной этики утилитаризма, основанной на понятиях счастья и благополучия и «усматривающей свой идеал в «наибольшем счастье небольшого числа людей» и новой этики «активного героизма» и «трагической красоты» апостолом которой выступает Ницше [3]. Кроме того, он увлекался марксизмом и первую свою печатную работу он назвал «Теория ценности Маркса»,

которая была посвящена критике марксизма. Об этом этапе философского творчества Н.О. Лосский писал: "В своей молодости был марксистом, а затем перешел на сторону идеализма и в конце – христианского идеализма" [4].

В 1915 году выходит книга "Предмет знания. Об основах и пределах отвлеченного знания", где Франк ставит задачу построения единой науки о бытии и знании. Вся метафизическая конструкция связана с особым пониманием бытия. Франк дает новую оригинальную версию подхода к бытию. В основе этого подхода лежит различие абсолютного и предметного бытия. Предметное бытие у Франка это бытие конкретного предмета, вступившего в отношение с воспринимающим его сознанием; «предметное бытие есть именно бытие, которое как бы ждет своего уяснения извне, от кого-то другого, чем оно само, т.е. которое предполагает вне себя взор, направленный на себя» [5]. В противоположность этому абсолютное бытие есть непосредственно; и все, что существует, существует только через причастность этому бытию. По Франку, абсолютное бытие не определяется сознанием и не зависит от него, как предметное, а наоборот, является носителем и «внутренним корнем» сознания. В процессе работы над этой книгой, он одновременно размышляет над трудом Н.О. Лосского "Обоснования интуитивизма", в котором рассматривается теория непосредственного восприятия. Франк пытается объяснить возможность интуиции, исследуя природу знания. Он выделяет два основных типа знания и соответствующие им типы бытия: отвлеченное абстрактное знание, которому соответствует предметная действительность, и интуитивное знание с соответствующим ему более глубоким слоем бытия, названным им реальностью. Исследуя логическую природу определенностей, то есть предметов и соответствующих им понятий, на которые направлено предметное знание, философ приходит к мысли о существовании металогического единства, которое не подчиняется законам логики и стоит выше системы определенностей, но в себе самом порождает ее и вмещающее в себя. Таким образом, философ постепенно приходит к идее всеединства, которую Франк исследует в книге "Непостижимое. Онтологическое введение в философию религии" изданной в 1939 году. Наиболее популярной эта книга становится в эмигрантской среде, поскольку она посвящена обоснованию религиозного мировоззрения, доказательству абсолютного значения религиозной веры. В этой работе философ осуществил новую оригинальную переработку и систематизацию принципов своей метафизики. Наличие в мировоззрении Франка религиозных элементов отразилось и на его метафизике.

Центральное место в философском творчестве Франка занимает идея всеединства. Основы философии всеединства были заложены В.С. Соловьевым. В предисловии к книге "Реальность и человек" Франк указал на то, что считал себя его последователем. Идеи всеединства и Богочеловечности целиком пронизывают взгляды философа на общественное бытие. Он видит в нем не просто проявление Божественного участия, он фактически отождествлял общество и церковь, которую трактовал как "всякое единство человеческой

жизни", ... как присутствие "божественного начала в общественном объединении людей". Подобный взгляд считался неверным, так как вёл к мистификации общества.

С принципом всеединства тесно связано и понимание Франком истории как духовно-нравственной эволюции. История представлялась как необратимый и непрерывный процесс воссоздания всеединства, уже существующего онтологически в Абсолюте. Несмотря на признание преемственности в истории, Франк отказывается в ней те историческим событиям, которые противоречат осуществлению всеединства.

Важно также отметить, что кроме идеи всеединства философ объясняет, что он относит к "непостижимому". По Франку, "непостижимое" это то, что находится "позади всего предметного мира – того, что наше трезвое сознание называет "действительностью", – но и в самых его неведомых глубинах мы чуем непостижимое, как некую реальность, которая, по-видимому, лежит в каком-то совсем ином измерении бытия, чем предметный, логически постижимый, сходный с нашим обычным окружением мир" [6]. В этой работе также исследуются свойства бытия, которому присущи черты подлинного всеединства: трансдефинитность, трансфинитность и другие. Франк считал, что "непостижимое" трансрационально и поэтому может быть описано с помощью особой формы интуитивного познания, названного как и у Николая Кузанского "умудренным неведением", то есть таким знанием, которое, с одной стороны, нельзя выразить в обычных формах познания (и в этом смысле оно остается неведением) и которое в то же время возвышается над обыденным, рационально-рассудочным познанием и поэтому представляет собой то, что обычно называется мудростью" [7].

Проблеме познания реальности Франк посвящает главу в книге "Реальность и человек", написанной в 1949 г. Этот труд стал синтезом его философского мировоззрения. В ней Франк излагает свое понимание бытия и делает выводы о своеобразной сущности реальности. Сама реальность раскрывается, согласно Франку, "в сверхлогической конкретности, в силу которой она есть всеобъемлющее и порождающее из себя многообразие и самостоятельность всего частного" [8]. В этой книге также указывается на такие области жизни, в которых наш ум может уловить реальность. В этой связи подробно рассматривается опыт красоты, общения и нравственной жизни.

Важно отметить, что труды Франка по гносеологии онтологии своеобразны и интересны. Однако они имеют слабые стороны, которые отметили ряд исследователей философского творчества С.Л.Франка. В частности, Н.О. Лосский отмечал неправомерность отнесения большей части бытия к сфере непостижимого, металогического, и указывал на другие его ошибочные представления.

В круг основных интересов Франка входит проблема человека и тема личности. Центральным понятием в ранний период его творчества является понятие личности, а ведущей темой – интерпретация общества, культуры и

даже культуры мироздания, через понятие личности. В своих трудах он показывает два совершенно различных подхода к философскому пониманию личности. Первый поход подводит его к доктрине утилитаризма, яркое воплощение второго Франк находит в философии Ницше, раскрывающий подлинную сущность человека как абсолютно свободного, творческого существа. Пытаясь обосновать абсолютное значение отдельной личности, Франк сталкивается с рядом проблем. Самые главные проблемы были связаны с необходимостью пояснить смысл общественного бытия людей, т.е. описать способы взаимосвязи отдельных независимых личностей, их объединения в духовную целостность общества, а также раскрыть содержание не-личностного бытия, бытия неживой природы и объяснить причины разделения всего существующего на личности и не-личности. Ещё в раннем своем исследовании, в книге "Душа человека. Опыт введения в философскую психологию", Франк рассматривал идею "органической включенности человека во всеохватывающее, универсальное бытие, во всеединство". В этой работе философ рассматривает учение о душе, которая "есть то, что называется нашей внутренней психической жизнью, как некоторое целостное образование во всем многообразии присущих ей эмоций, страстей, переживаний и других психических состояний". Кроме того во внутренней жизни Франк обнаруживает еще один слой, названный им "духовной жизнью", с помощью которого человеку оказывается включенным в мир абсолютной реальности.

Однако в составе всеединства, человек уникален и своеобразен. Эта мысль была раскрыта Франком в книге "Реальность и человек". В ней философ отмечает двойственную природу человека, как существа природного и сверхприродного, и потому принадлежащего как к "объективной действительности", так и к миру реальности. Глубокое размышление над связью человека с реальностью приводят Франка к идее Богочеловечности. По его мнению, "связь с Богом есть определяющий признак самого существа человека. То, что делает человека человеком, – начало человечности в человеке – есть его Богочеловечность». В книге «Реальность и человек Франк писал: "Бог есть, с одной стороны, внешняя для нас, трансцендентная инстанция, которую мы против-поставляем нашему "я" и к которой мы сами стоим в отношении одной реальности к другой – и численно, и качественно иной, – и вместе с тем само это отношение входит в состав внутреннего существа нашего собственного бытия, имманентно нам".

Размышляя над идеей Богочеловечности, Франк исследовал философские взгляды Августина, Фомы Аквинского, Николая Кузанского, Гегеля, Маркса, Штирнера, Ницше, Пелагия и других философов и богословов. Делая исторический обзор, он выделял две основных формы отношения между Богом и человеком, существующие в философской мысли, – учение о ничтожности человека перед Богом и противоположное учение, обожествляющее самого человека. По мнению Франка, оба эти типы мышления искажают природу человека, сущность которой заключается в двуединстве, в Богочеловечности.

В работе "Духовные основы общества" Франк расширяет идею всеединства на человеческую жизнь, считая ее невысказанной вне связи с другими людьми. По его мнению, человек может существовать только как член общества, в котором он выделяет два уровня "общественность" и "соборность" как выражение соответственно телесной и духовной сторон природы человека. "Общественность" представляется Франком как сфера политико-правовая, одной из главных функций которой является принуждение. "Соборность" трактуется как духовное единство общества, возникшее на основе добровольного подчинения некоторой "образцовой идее". Вместе с тем Франк признает, что "образцовая идея" не обязательно должна иметь религиозное содержание, что она является условием любой совместной деятельности. Таким образом, понятие "образцовой идеи" фактически отождествляется им с господствующей в обществе системой ценностей.

В этой же работе философ пытается объяснить греховность человека и описать природу зла. Он считает, что Бог, являясь первоосновой и центром реальности, и в то же время может быть отделенным от нее. Воздействие на человека такой стихийной реальности, взятой в отрыве от Бога, и приводит к греху и злу.

Но многие исследователи не согласны с Франком по этим вопросам. Например, Н.О. Лосский критиковал преувеличенное единство между Богом и вселенной, которое не позволяло Франку правильно решать проблему теодицеи, а также приводит его к неверной идее "грехопадения всего мира". Исследователи отмечали и другие слабые стороны философской антропологии Франка.

В философском наследии Франка представлена и социальная философия. Его всегда интересовали вопросы общества. Уже в процессе формирования взглядов у Франка проявляется интерес к текущей политике. У него появилось большое количество публицистических работ. Он писал статьи в сборники "Проблемы идеализма", "Вехи", "Из глубины". Многие идеи, высказанные Франком в это период, – идеи солидарности общества, определяющей роли общественного мнения в политической жизни общества и другие были актуальными в творчестве философа, особенно тогда, когда он перешел к религиозной проблематике. Но он стал их иначе обосновывать, наполняя онтологически-ми положениями.

В дальнейшем многие свои идеи, касающиеся политической сферы общества, Франк полностью пересматривает. Несомненно, на него оказали влияние события, которые происходили в мире, и в первую очередь революция в России. Не случайно Франк впоследствии отказывается от своей книги "Духовные основы общества", но многие свои взгляды он сохраняет.

К вопросам отношения человека и общества Франк обращается и в своей работе "Реальность и человек", рассматривая опыт общения. Поэтому он вводит понятие "мы". Франк исходит из того, что "мы" не есть множественное число от "я", а "мы" есть некое расширение "я". В опыте общения "я"

вступает в связь с глубинами живой реальности, с которыми "я" слито. Взаимопроницаемость многих "я" и выражает "мы". Именно это единство, лежащее в основе человеческого бытия, и определяет, по мнению Франка, общественную форму человеческой жизни. В опыте общения формируются отношения между людьми: солидарность, дружба, любовь, враждебность и другие. Этот мир чисто личных отношений изменчив и динамичен. Однако "часть таких отношений сгущается в устойчивые формы, принимающие облик независимой от нас самих объективной действительности, подчиняется однообразию правил и в этом качестве образует социальную среду – начиная с союза семьи и кончая государством и правом". Франк замечает, что именно "реальность образует для нас особый "мир" – мир истории, политики, быта, духовной культуры, – в отличие от всего мира природы".

Итак, философская система Франка охватывает различные разделы философии и содержит комплекс идей, достаточно основательно им разработанный. Философское мировоззрение Франка занимает большое место в исследованиях других философов, которые отмечают как сильные, так и слабые его стороны. Влияние творчества С.Л. Франка на все последующее развитие русской (социальной, религиозной, экзистенциальной) философии, несомненно. Сегодня его религиозная философия признана не только в России, но и во всем христианском мире, о чем свидетельствуют многочисленные переводы и публикации трудов С.Л. Франка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зеньковский В.В. История русской философии. СПб., 1995. – с.158.
2. Франк С.Л. Реальность и человек. Метафизика человеческого бытия. М., 2007. – с.7.
3. Франк С.Л. Фр.Ницше и этика «любви у дальнему»//Франк С.Л.Сочинения. М., 1990. С.33.
4. Лосский Н.О. История русской философии. М., 2007. – с.350.
5. Франк С.Л. Предмет знания. с.157.
6. Франк С.Л. Непостижимое. Онтологическое введение в философию религии. Соч. – М.,1992. – с.190.
7. История русской философии. (под ред. М.А.Маслина. М.,2008. – с.495.
8. Франк С.Л. Реальность и человек. Метафизика человеческого бытия. М., 2007. – с.136.

УДК 7.04.

К ВОПРОСУ О ЛИЧНОСТНЫХ КОННОТАЦИЯХ В УСАДЕБНОЙ ПОРТРЕТНОЙ ГАЛЕРЕЕ

О.В. Румянцева

В статье рассматриваются отдельные аспекты художественного дискурса усадебной портретной галереи, связанные с дополнительными смыслами, возникающими в результате воздействия на создание портрета личностей заказчика, модели, портретиста, зрителя.

Усадебный ансамбль – «зеркало», в котором отражаются различные грани личности его владельца. Наиболее сфокусированы они в фамильной портретной галерее. Во второй половине XVIII века в портрете на смену эксплицитной репрезентации модели все больше приходит имплицитная. Через «персону» проступает личность, сквозь внешний образ – внутренний. В провинциальном портрете отразилась сложность и неоднородность процесса становления личности русского дворянина. Сочетание черт парсунного и камерного изображения свидетельствует о долгом сосуществовании в менталитете русского дворянина «Я» как индивидуума и «Мы» как части общества. Осознание себя неповторимым «Я» характерно для личностного развития. Однако такая черта, свойственная личности, как уважение и признание Другой личности, долгое время не была характерна для русского дворянства. Признание крепостного права как права богоданного говорит о том, что даже просвещенное дворянство, наряду с осознанием себя личностью, долго ощущало себя частью «Мы» (дворянского сословия), что выражается в усадебном портрете сочетанием парсунных и камерных черт.

Усвоение русским дворянством идеологии Просвещения, таким образом, приобрело весьма специфические формы. Равноправное сотрудничество нескольких личностей, принадлежащих к разным социальным слоям, в XVIII веке, на наш взгляд, было возможно только в художественных формах создаваемого человеком мира. В портретном жанре личностное сотрудничество выражалось, прежде всего, в диалоге заказчика (модели) и живописца. Портретист с помощью живописных средств передавал личность модели. Но сделать это в полной мере он мог, только если сам ощущал себя личностью. Происходило взаимодействие двух личностных «Я», в полной мере развившееся в эпоху романтизма, когда понятие личности будет оказывать определяющее воздействие на культурные процессы. Только живописцы, которым свойственно осознание в себе личностных начал, смогли запечатлеть процесс постепенного выделения «Я» из среды «Мы».

Портретная галерея создала в усадьбе особое, родственное владельцу имени окружение. Родственное не только в силу узнаваемости лиц, изображенных на полотнах, но и в силу того, что создано было в результате участия самих обитателей усадьбы, выступавших в качестве заказчика, моделей, зрителей, а иногда и портретиста. В театральной культуре XVIII столетия портретная галерея выполняла функцию внешней фиксации тех героев, которые играли свои роли в общем контексте усадебного спектакля.

В русских усадебных домах портрет выполнял важнейшую функцию увековечивания человека и его замещения, своеобразного визуального подтверждения его реального существования, древности рода и разветвленности генеалогического древа. Соответственно, характерной особенностью усадебной жизни второй половины XVIII века являлась тенденция к созданию максимально полной фамильной галереи. В идеале галерея должна была включать изображение всех представителей рода (обычно со стороны и мужа и

жены), как уже давно ушедших из жизни, так и здравствующих. В тех случаях, когда одно из необходимых звеньев отсутствовало, его заменяли ретроспективным портретом.

Таким образом, получался своего рода мемориал, в который входили не только ретроспективные портреты, но и надгробия на фамильном кладбище. В современном обществе фотографии чаще всего убирают в альбом, а родовые захоронения отодвигают за черту населенного пункта. В усадьбе портреты «насеяли» дом, создавая эффект присутствия родных людей. Захоронения находились в ограде церкви, а церковь – рядом с усадьбой. В пределах усадебного пространства создавался мир, не только удовлетворяющий вкусам и потребностям владельца, но и в полном смысле «родственный» ему. Получалась своеобразная генеалогическая ветвь, где ее составляющие были не абстрактными элементами, а конкретными людьми.

Жизнь человека в пропитанном жизненной энергетикой пространстве была наполнена постоянным чувством ответственности живущего представителя рода перед своими предками. Возникло особое пространство, где человек, во-первых, явственно ощущал себя продолжателем рода, во-вторых, нес моральную ответственность за незапятнанность имени своей семьи. Подобная родственная среда, безусловно, помогала возвращению нового человека эпохи Просвещения, который должен был быть не только образован, но и морально представлять собой образцового гражданина. В России подобному воспитательному процессу всегда способствовали семья и церковь.

Родственная среда, создаваемая в усадьбе, в том числе и посредством портретной галереи, во многом обусловлена личностным диалогом заказчика с портретистом, модели со зрителем, возникающим в рамках усадебного портрета. Отсутствие диалога, характерное для провинциального портрета XVIII столетия, связано со спецификой восприятия модели живописцем и самоощущением самой модели, которая еще долгое время чувствует себя замкнутой и напряженной перед портретистом, будучи не расположенной к диалогу ни с портретистом, ни со зрителем. Этим объясняется практически полное отсутствие группового портрета в провинциальном искусстве. В групповом портрете потребовалось бы изобразить взаимоотношение нескольких «Я». Но окончательное выделение «Я» из «Мы» еще не произошло, значит, ни сам живописец, ни модель еще не могли в полной мере это «Я» не только изобразить, но и полностью осознать.

С другой стороны, зритель, как правило, находился на той же ступени становления личности, что и модель. Здесь также еще только шел процесс выделения индивидуального «Я» из социального «Мы». Поэтому модель на провинциальном портрете не вступает в диалог. Ей еще попросту не с кем говорить. Чтобы диалог получился, процесс развития личности должен идти по обе стороны полотна.

Образы портретной галереи оказались бы не «прочтенными», если бы не было зрителя. Уникальность усадебной портретной галереи заключается в

том, что заказчик и модели одновременно оказываются и зрителями. Если же зритель гость, то он чаще всего сам когда-либо оказывался в роли модели, согласно принципу «презумпции портретирования». Зритель легко считывал не только эксплицитно, но имплицитно демонстрируемые качества. Зрителем в усадебном мире выступает действительно дружественное «Я» другого представителя того же социального круга.

Если модель и зритель «идентичны» друг другу, то ситуация дружеского понимания сама собой подразумевалась. Зритель же, связанный с культурой другого круга, социального или временного, чаще всего воспринимает лишь внешнюю репрезентацию. Заказчик портрета предполагается главным зрителем. Во второй половине XVIII века на более высокий уровень поднимается не только сознание живописца, уже начинающего чувствовать себя творцом; не только сознание модели, уже не боящейся приоткрыть свой внутренний мир; но и сознание зрителя, который, по словам Г.В. Вдовина, «теперь полагается истинным другом портретируемого» [1, с. 73]. Что предполагает, в свою очередь, более высокий уровень развития самого портрета.

Иногда зритель или модель начинают осознавать себя не только другом модели, но и другом портретиста. Н. Струйский называл Федора Рокотова своим другом. Это более высокий уровень становления личности зрителя, так как он учится понимать уже не только себя, но и Другого. Понимание же, а значит и уважение Другого, по мнению В. Кантора, есть результат влияния европейской культуры [2, с. 107].

ЛИТЕРАТУРА

1. Вдовин Г.В. Персона – Индивидуальность – Личность: Опыт самопознания в искусстве русского портрета XVIII века [Текст] / Г. В. Вдовин. – М. : Прогресс-Традиция, 2005. – 247 с.: ил.
2. Кантор В. Русский европеец как явление культуры (Философско-исторический анализ) [Текст] / Владимир Кантор. – М. : РОССПЭН, 2001. – 702 с.

УДК 17

К ВОПРОСУ О СПЕЦИФИКЕ МОРАЛИ И ПРАВСТВЕННОСТИ

Д.В. Мастеров

Всякое этическое учение, если оно претендует на универсальность, должно так или иначе решить вопрос об определении нравственности, поскольку вне содержания этого понятия вообще бессмысленно говорить об этике. Не определив, что есть нравственность сама по себе, мы не можем говорить ни о нравственном чувстве, ни о нравственном поступке, (которые по отношению к самой нравственности выступают как производные), и, стало быть, утрачиваем базу, необходимую для оценки человеческой деятельности с позиций человечности; оценочный акт превращается в субъективное суждение, не основанное порою ни на чем, кроме собственных симпатий и пред-

почтений оценивающего. Поэтому, прежде чем рассуждать о степени нравственности того или иного поступка, необходимо определить, что же такое нравственность.

С сожалением приходится признать, что, несмотря на более чем двухтысячелетнюю историю этики, удовлетворительный ответ на этот вопрос так и не был дан. Большинство мыслителей, вплоть до настоящего времени, отождествляют понятие нравственности с моралью, исходя из созвучия этого слова с лексическим значением латинского слова «*mores*» - «нравы, обычаи», то есть фактически привязывают нравственность к человеческому социуму. Причина этого, на мой взгляд, заключается в том, что этика в своем развитии традиционно имела прикладное значение: она была призвана выработать и обосновать принципы правильного поведения. Человек исторически складывался как существо социальное и действующее практически всегда в обществе себе подобных. Поэтому утверждение связи нравственности с общественной жизнью было практически неизбежным.

Насколько справедливо отождествление морали и нравственности? Ответить на этот вопрос очень важно, поскольку в случае признания их тождества, мы, отвечая на вопрос, что такое мораль, определим, соответственно, и нравственность.

Начнем с того, что мораль, (если иметь в виду значение латинского слова «*mores*» – нравы, обычаи), действительно призвана способствовать реализации цели всякого существующего ныне или существовавшего когда-то общества – а именно, его выживанию. «Нравственность, – отмечает А.А. Гусейнов, – является одним из основных типов социальной регуляции, своеобразным способом организации реального процесса человеческой жизнедеятельности. Объективные потребности общества, фиксируясь в нравственности, принимают форму оценок, общих правил и практических предписаний. Материальные отношения отражаются в ней под углом зрения того, как они могут и должны реализоваться в непосредственно деятельности отдельных индивидов и групп. Фиксируя те требования, которые общественное бытие предъявляет к сознательно действующим индивидам, нравственность выступает как способ практического ориентирования людей в общественной жизни. Она по своей роли однопорядкова с правом, обычаями и т.д.» [1, с. 20].

Таким образом, в характеристике морали как порождения социальной жизни на первый план вполне справедливо выдвигается ее утилитарная (регулирующая) функция. Обычай как выработанный посредством практики наилучший алгоритм социального поведения в конкретных условиях, как первичная форма морали, действительно направлен, в первую очередь, на стабилизацию внутрисоциальной жизни. Для первобытного общества с его небольшим количеством индивидов и упрощенной социальной и экономической структурой не было необходимости в государстве как инструменте управления и принуждения, поскольку единство было присуще первобытному обществу изначально. А поскольку нет государства – нет и права как ин-

струмента принудительной регуляции отношений. Эту функцию выполняет обычай. Я.А. Мильнер-Иринин в своей работе, посвященной анализу фундаментальных принципов этики, справедливо отмечал догосударственный характер морали, которую он, как и А.А. Гусейнов, в полном согласии с этической традицией называет нравственностью: «Нравственность рождается из первоначального общения людей в процессе труда – в процессе добывания средств к жизни... Исторические истоки нравственности следует искать в первоначальной общественной формации людей, в первобытнообщинной форме жизни общества, на заре человеческой истории. Нет никаких сомнений в том, что на первобытнообщинной стадии общественного развития выработавшиеся на практике нравственные нормы, при всей их неразвитости, крепче скрепляли и объединяли людей в коллективы, чем это смогли сделать впоследствии правовые установления эксплуататорских классов» [3, с.14–18].

Из приведенной цитаты следует вполне закономерный вывод о том, что, хотя моральные и правовые нормы далеко не тождественны друг другу, они, тем не менее, сходны в смысле функционально-практическом: и те, и другие призваны регулировать отношения внутри ограниченного круга социальных субъектов. В дальнейшем, с развитием экономических и социальных структур, индивидуализации и дифференциации субъектов социума, решающую роль приобретает право; функциональная же компетенция морали смещается в сторону менее важных в смысле политической и экономической значимости межсубъектных отношений, нарушения, при реализации которых не влекут за собой угрозы дестабилизации общественной жизни в целом.

Таким образом, в материальном плане мораль, как и право, выражается в серии конкретно сформулированных норм, которые обладают, с одной стороны, локальным характером, т.е. объектами их применения являются не все субъекты, составляющие человечество, а субъекты – члены некой более или менее значительной группы, сходные между собой по одному или нескольким признакам (качествам, отличительным особенностям). Такими признаками могут быть национальность, гражданство (подданство), пол, экономический, социальный статус и т.п. С другой стороны, нормы эти обладают и некой универсальностью: они обязательны для всех членов группы, сформированной по тому или иному признаку. Универсальность эта относительна, поскольку рассматриваемые нормы не имеют обязательного статуса по отношению ко всем существующим человеческим субъектам.

Следует также добавить, что сфера деятельности моральных норм ограничена не только социально-культурными, но и историческими, хронологическими рамками. Так, некоторые нормы морали, характерные для эпохи рабовладения (например, отношение к человеку, принадлежащему к определенной социальной группе, как к вещи), не имеют силы, мало того, вообще неприемлемы в современном обществе.

Итак, мораль по своей субъектной направленности не абсолютна и не универсальна уже в силу того, что человечество с древности и до сих пор со-

циально неоднородно, выступает как совокупность социумов, находящихся в отношениях друг с другом. Каждый из этих социумов, в свою очередь, также неоднороден, состоит из отдельных социальных групп. Неоднородны и последние, будучи по своей форме совокупностями индивидов, носителей индивидуального сознания, каждый из которых уникален. Соответственно, и социально-практическая деятельность субъектов внутри социума, равно как и деятельность социумов в рамках всего человечества никогда не может быть однородной, ибо субъект деятельности, будь то человек или коллектив, в силу своей уникальности и относительной свободы, способен интерпретировать нормы, идущие извне, (а моральные нормы как нормы практически-деятельностные именно таковы), индивидуально, по своему разумению и усмотрению. Следовательно, мораль в принципе не может иметь общечеловеческого статуса.

Кроме того, мораль всегда опредмечена в виде нормы, которая хотя и отличается от правовых норм отсутствием формальной кодификации (не закреплена в нормативных актах, источником которых является формальный авторитет – государство), тем не менее, обладает той же конкретной определенностью, что и правовые нормы. Это и понятно: если нормы призваны регулировать практическую деятельность, они должны быть конкретно сформулированы, а характер их носителя не имеет значения, будь то скрепленный печатями закон или устная традиция.

Итак, мы сформулировали две важнейшие особенности морали. Теперь, исходя из этого, попытаемся определить, насколько справедливо может быть отождествление морали и нравственности. Для этого обратимся к конкретному применению этих терминов в языковой практике, поскольку сторонники отождествления основывают свою доказательную базу в первую очередь именно в сфере языка. Как уже отмечалось выше, мораль есть порождение групп и социумов, а не всего человечества. Поэтому мы можем говорить, например, о морали предпринимателя или о морали российского общества. Но выражения типа «мораль человечества», «человеческая мораль» звучат весьма неудобно и дико. Там, где речь заходит о человечестве и человеке как представителе человечества, а не социума, т.е. там, где возникает хоть какой-то намек на универсальность, слово «мораль» представляется, по меньшей мере, трудно применимым, а гораздо лучше и понятнее звучит слово «нравственность». Что же касается нормативной особенности морали, то и здесь языковая практика разводит все по своим местам. Мы преспокойно говорим и воспринимаем выражение «нормы морали», однако нас коробит словосочетание «нормы нравственности». Таким образом, даже с точки зрения языка совершенно немыслимо отождествлять эти два термина, поскольку их применение в сходных словосочетаниях совсем не равнозначно. Сам язык заставляет нас усомниться в справедливости отождествления морали и нравственности.

Итак, мы приходим к выводу, что нравственность есть нечто особое, отличное от морали, и наша задача состоит в том, чтобы эту особенность раскрыть.

Во-первых, возникает вопрос, насколько нравственность вообще присуща человеческой натуре, не есть ли она, подобно морали, порождение процессов социального развития? Некоторые исследователи, обращая внимание на этот вопрос, отмечали естественность нравственности, т.е. присущность ее человеческой природе изначально. Например, К. Леви-Стросс, один из виднейших представителей западной этнографии в своей статье о Руссо формулирует важнейшее качество человеческой нравственности – способность к состраданию иному и отождествлению себя с ним – как стимул развития человеческого в человеке. «Если считать, – пишет он, – что с появлением общества человек претерпел тройное изменение – от естественного состояния к цивилизации, от чувства к познанию и от животного состояния к человеческому.., – то нам придется признать за человеком, даже в его первобытном состоянии, некую важную способность или свойство, побудившее его проделать это тройное превращение.

...Эта способность... есть сострадание, вытекающее из отождествления себя с другим – не родственным, не близким, не соотечественником, а просто с любым человеком, поскольку тот является человеком, более того, с любым живым существом, поскольку оно живое.

Таким образом, первобытный человек интуитивно чувствовал себя тождественным со всеми другими людьми. В дальнейшем он никогда не забывал свой первоначальный опыт, даже тогда, когда рост населения заставлял его уходить в новые места, приспосабливаться к новому образу жизни, когда в нем пробуждалась его индивидуальность» [2, с. 23].

Итак, сострадание связано с отождествлением. Отождествление же есть основа понимания, а последнее невозможно вне деятельности нравственного чувства, которое определяется как любовь: «На самом деле человек не может любить то, что не понимает, и не может понимать то, что не любит» [4, с. 24]. Таким образом, способность к любви и пониманию заложена в человеке как представителе человечества уже на первоначальном этапе его развития и, следовательно, не зависит от того, насколько развиты те или иные социальные условия. Действительно, современные социумы с их развитой структурой, с высоким уровнем материального обеспечения, несколько не более, а зачастую и менее способны к поддержанию существования нравственного человека. Иными словами, если бы нравственность зависела от уровня материального развития, то нравственное совершенствование человека с необходимостью следовало бы рассматривать как процесс эволюционный, прогрессирующий и прямо пропорциональный процессу развития цивилизации. Как результат: нравственных людей с каждой эпохой становилось бы все больше. Практический опыт и здравый смысл свидетельствуют как раз об обратном.

Следовательно, нравственность зависит только от состояния индивидуального сознания человека, а вовсе не от тех условий, в которых он существует. Условия играют решающую роль лишь тогда, когда человек в процессе самосовершенствования отказывается от свободы, присущей ему онтологически, принимая правила игры социума и те нормы, которые социум ему навязывает.

Таким образом, мы можем определить первое отличительное свойство нравственности – ее *исключительную принадлежность человеку как представителю вида homo sapiens, т.е. способность онтологическую, а значит, универсальную.*

Другим свойством нравственности является то, что проявляет она себя в сфере чувственности. Казалось бы, в этом нравственность с моралью сходна, ведь мы вполне обоснованно можем говорить о «моральном чувстве». Однако моральное чувство зиждется на неких общественных нормах, на ранних этапах общественного развития имевших силу закона, и выступает как чувство соответствия или несоответствия им конкретного поступка. Норма всегда есть внешний источник ограничения, несвободы и направлена на корректировку исключительно материальной деятельности, поскольку нематериальную деятельность законодательно контролировать и корректировать просто невозможно в принципе. Следовательно, моральное чувство персонифицируется, в первую очередь, в виде страха перед наступлением негативных последствий, т.е. может быть определено как чувство потребительское. И это понятно, поскольку навязываемые извне нормы воспринимаются человеком как некая угроза его материальной свободе; соответственно, ему необходимо логически обработать эти нормы, чтобы оценить степень их опасности, сравнить ее с той опасностью, которая может грозить в случае неисполнения этих норм. Такая деятельность логической сферы человеческого сознания может быть определена как рассудочная, поскольку она оперирует предметами, прямо или косвенно связанными с материальным, физическим существованием человека. Рассудочная же деятельность логической сферы сознания всегда связана с потребительской, а не с нравственной деятельностью человеческого чувства. [4, с. 24]. Нравственное чувство невозможно втиснуть в жесткие рамки причинно-следственных связей, а значит, и сформулировать в виде нормы, поскольку именно в сфере нравственного чувства в полной мере проявляется важнейшее свойство всякого акта приобретения чувственного опыта: этот опыт приобретается через переживание, через отождествление, а не через восприятие информации.

Итак, нравственность не может быть ни выражена в нормах, ни пережита, как соответствие или несоответствие некой норме правильного поведения, а значит, *нравственность в отличие от морали, не может быть определена как форма правосознания.* Нравственность, применительно к сознанию конкретного человека выступает как *сущностное состояние экзистенциальной сферы этого сознания, которое с практической стороны конкретизируется*

в деятельности нравственного чувства. Поскольку нравственность, как было показано, обладает общечеловеческой универсальностью, мы можем определить ее как онтологический принцип (закон) или систему принципов. Этот принцип действует исключительно в чувственной сфере человеческого сознания, а потому логически вывести из чего-либо его невозможно. Вследствие этого возникает проблема определения источника нравственности, которая однозначно не решена до сих пор.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусейнов А.А. Социальная природа нравственности / А. А. Гусейнов. – М. : Изд-во Московского университета, 1974.
2. Леви-Стросс К. Первобытное мышление / К. Леви-Стросс. – М. : Республика, 1994.
3. Мильнер-Иринин Я.А. Этика или Принципы истинной человечности / Я. А. Мильнер-Иринин. – М. : Наука, 1999.
4. Роднов Л.Н. Философия. Краткий курс / Л. Н. Роднов. – Кострома : КГТУ, 2006.

УДК 316.347

РУССКО-УКРАИНСКИЙ КОНФЛИКТ РОДСТВЕННЫХ ИДЕНТИЧНОСТЕЙ

А.В. Зайцев

Во время спокойного, «равнинного», как говаривал А.И. Герцен, течения жизни человек принимает свою национальную идентичность как данность, не рефлексируя. Проблема национальной идентичности безмерно обостряется в периоды социальных потрясений: войны, революции, распад государств, особенно в эпоху глобализации.

В отличие от России западные страны с готовностью и радостью принимают у себя даже тех репатриантов, которые родились и выросли в чужих странах. При ужасающей демографической катастрофе, постигшей прежде всего русский народ, наше государство создавало препятствия для возвращения соотечественников, крайне слабо помогает их обустройству на Родине и сейчас.

Русофобию за пределами России вызывают экстремистские крайности русских националистов, движение скинхедов среди незначительного процента русского населения. Но нигде в России не встретишь антиукраинских настроений, более того, русские искренне недоумевают по поводу антирусской направленности украинского национализма. Многие века общей исторической жизни России и Украины сформировали и единое общерусское сознание. И народ понимает, что разделились не русский, украинский и белорусский народы, а их политические элиты. Еще в XVIII–XIX вв. прежде всего в результате централизованной политики Екатерины II, в немалой степени пропитанной универсальным и космополитическим духом Просвещения, по-

давящая часть русской образованной публики искренне считала, что «малороссийское племя» есть часть единого русского народа, а незначительные культурные отличия, присущие, впрочем, только низшим социальным классам, всего лишь отдаленные отголоски былого раздельного существования, нивелирующиеся поступательным развитием общерусской культуры.

В условиях отсутствия национальной государственности, крайней затруднительности развития собственной культуры, у украинцев проявились сильные тенденции к культурной ассимиляции. Многих представителей украинской знати привлекало могущество и величие Российской империи, возможности блестящей карьеры. Для них Украина стала частью, хотя и особенно дорогой, имперского целого, а украинский народ – лишь «племенем» русского народа. Типичными для малороссийской ментальности являются слова Виктора Кочубея – украинца, принадлежащего к ближайшему окружению Александра I: «Хотя я и родился хохлом, я большой россиянин, нежели кто иной. Моё положение поднимает меня над всякими мелкими помыслами. Я рассматриваю заботы ваших (Украины) губерний с точки зрения интересов всего нашего общества» [1]. Показателен эксперимент с созданием украинского литературного языка И. Котляревским. Свою «Энеиду» он рассматривал как литературный эксперимент, используя язык селян и мещан для получения комического эффекта. Остается неоспоримым факт, что «малороссийское» самосознание преобладало в среде украинской знати, а сами украинцы часто были активными противниками украинской самостоятельности и самобытности.

Таким образом, сложившаяся в начале XX в. ситуация была чревата неизбежной культурной коллизией: с одной стороны, значительная часть русского общества была психологически и интеллектуально не готова увидеть в украинцах отдельный народ и признать за ним право на отдельную национальную культуру; с другой стороны, украинцы под флагом романтизма начали более уже не прекращающуюся борьбу за свою особую национальную и культурную идентичность.

Рубеж XVIII–XIX вв., а точнее, 1798 г. – условная дата украинского культурно-национального движения. Тогда в Петербурге вышли в свет два сочинения – «Записки о Малороссии» Якова Марковича и, что особенно важно, «Энеида» Ивана Котляревского, положившая начало современной украинской литературе. Наконец, в 1840 г. в Петербурге вышел «Кобзарь» Тараса Шевченко. Русская публика следила за процессом украинского культурного возрождения со смешанным чувством любопытства и настороженности. Автор «Отечественных записок», поместивший в книжке журнала за 1840 г. в целом хвалебную рецензию на «Кобзарь», в конце задается вопросом: «Но зачем же Шевченко пишет на малороссийском, а не на русском языке?».

Конечно, мысль о некоей неполноценности украинской культуры – печальное и тяжелое заблуждение, но нужно же понять его глубинные исторические истоки и основания, коренящиеся в несомненном кровном родстве

двух народов. Гений обоих наших народов Н.В. Гоголь, отвечая на вопрос, кем он себя считает, украинцем или русским, пишет: «Сам не знаю, какая у меня душа, хохлацкая или русская. Знаю только то, что никак бы не дал преимущества ни малороссиянину перед русским, ни русскому перед малороссиянином. Обе природы слишком щедро одарены Богом, и, как нарочно, каждая порознь заключает в себе то, чего нет в другой – явный знак, что они должны пополнить одна другую» [2].

Не нужно упускать из виду, что великий процесс русско-украинского межнационального синтеза начался в глубине веков. Прослеживается своего рода цикличность в отношениях Украины и России, где можно различить общие фазы, которые, повторяясь и затухая, вели к объединению:

- 1) обращение к Москве за помощью;
- 2) помощь получена и кризис преодолен;
- 3) присутствие России начинает тяготить, возникает стремление к независимости;
- 4) восстановление домосковского статус-кво в союзе с прежними врагами;
- 5) возобновление в более острой форме старого кризиса;
- 6) возвращение к России – конфликт идентичностей преодолен.

Конечно же, тезис об «общерусской культуре», выдвигавшийся В.Г. Белинским и П.Б. Струве, оказался серьезным практическим и теоретическим просчетом. Единая культура, полагал Струве, важнейшая скрепа Российского государства. Если же «интеллигентская украинская» мысль ударит в народную почву и зажжет ее своим «украинством», то это будет чревато «величайшим и неслыханным расколом в русской нации», который явится подлинным государственным и народным бедствием. Все наши «окраинные» вопросы окажутся совершенными пустяками в сравнении с такой перспективой «раздвоения» и, если за малороссами потянутся и белорусы, «растроения русской культуры». Как видим, в определенной мере опасения Струве оправдались.

Население России, затем СССР представляло собой одно из самых больших в мире, сложных и пестрых этнических образований. Постсоветский период выявил несостоятельность концепции «общерусской культуры», благостная теории слияния сгорела в пламени межнациональных конфликтов.

Быть - это значит быть определенным, т.е. иметь свое собственное индивидуально-своеобразное лицо. С другой стороны, это значит быть объединенным с другими, таким образом, находить свое продолжение. Подлинное объединение предполагает в качестве условия именно индивидуальные различия, ибо неразличимость означает повторяемость. Повторяемость означает заменяемость, заменимость разрушает связь. Наблюдаемое сегодня во всем мире пробуждение национального самосознания свидетельствует о том, что процесс слияния наций противопоставлен человеческой сущности, ибо человек прежде всего хочет быть, т.е. иметь индивидуально-своеобразное лицо. Национальная идентичность и есть такое лицо. Когда человек четко идентифи-

цирует себя с определенным обществом, видит себя частью народа-нации, он обрывает нравственными корнями, поскольку общество предлагает ему ту или иную систему координат, которая помогает коллективно выжить в самых сложных ситуациях. Не случайно меньше всего поддаются манипулированию люди с четко выраженной социальной и политической позицией, поскольку манипулятивные воздействия обратно пропорциональны социокультурной идентичности. Именно поэтому в выработке коллективной контрсуггестии (психологический эффект сопротивления информационному внушению) особое значение имеет система воспитания и образования, развивающая гражданские качества.

В 1993 г. Минвуз Украины разослал циркуляр, в котором рекомендовал ввести в вузах курс научного национализма. Но по определению национализма научного быть не может. Национализм (равно шовинизм, расизм) не может быть обоснован рационально, но он имеет мощнейшие корни в эмоциональной сфере личности, иррациональном чувстве общности крови, менталитете, психологии, сознании, истории нации. Сила национальных эмоций заставляет людей действовать даже вопреки экономической и политической целесообразности.

Так называемая украинская национальная (точнее, националистическая) идея бытийствует как мифология, под которую подстраивается история и даже антропология. И тогда оказывается, что киевский князь Олег (IX в.) составил договор с Византией на украинском языке; что князь Игорь (герой «Слова о полку Игореве», XII в.) был украинцем, что запорожские казаки изобрели подводную лодку; что русские вообще не славяне. Совершенно непонятно, как можно делать в многонациональном обществе, где каждый 4-й русский, основной интегрирующей силой украинскую национальную идею. Всякий национализм отвергает методологию, объективность истины, или, как говорил М. Хайдеггер, национализм сущностно субъективен.

Образованный человек, понимающий значение методологии, прежде всего будет с предельным вниманием и уважением относиться к научному понятию. Сколько недоразумений вызывает вольное обращение с понятием «нация». Как известно, признаки нации: язык, территория, экономические связи, психический склад, культура, самосознание в их общности. Можно ли, наполняя данные признаки конкретным содержанием, утверждать, что процесс формирования украинской нации завершился? Нет пока украинской нации, есть в этническом составе Украины народ украинский, русский и десятки других. Единая нация может сформироваться в далеком будущем только в том случае, если появится единый духовный стержень, единая объединяющая вера. И в этой связи вопрос единства украинской церкви становится принципиальным.

У психологов есть интересное наблюдение: важно не столько то, что говорится, сколько – зачем. В националистических «изысканиях» просматривается вульгарная и близорукая политическая конъюнктура: желание «развести», оторвать друг от друга историю, судьбу украинского и русского народов.

В первой половине XX в. выдающийся русский философ И.А. Ильин в провидческой статье «Что сулит миру расчленение России» писал: «Россия превратится в гигантские «Балканы», в вечный источник войн, в великий рассадник смут... Она станет мировым бродилом, в которое будут вливаться социальные и моральные отбросы всех стран... – все уголовные, политические, конфессиональные авантюристы вселенной. Расчлененная Россия станет неизлечимую язвою мира [3, с. 5–6]. Когда после падения коммунистического режима мировая пропаганда бросит во всероссийский хаос лозунг «Народы бывшей России расчленяйтесь!», то откроются две возможности: или внутри России встанет русская диктатура, которая возьмет в свои руки крепкие «бразды правления», погасит этот гибельный лозунг и поведет Россию к единству, пресекая все и всякие сепаратистские движения в стране; или же такая диктатура не сложится, и в стране начнется непредставимый хаос передвижений, возвращений, отмищений, погромов, развала транспорта, безработицы, голода, холода и безвластия.

С потрясающей точностью И. Ильин прогнозирует дальнейшее развитие событий: «Допустим на момент, что все эти «свободолюбивые и демократические» усилия временно увенчаются успехом и Россия будет расчленена. Что даст этот опыт российским народам и соседним державам?».

При самом скромном подсчете – до двадцати отдельных «государств», не имеющих ни бесспорной территории, ни авторитетных правительств, ни законов, ни суда, ни армии, ни бесспорно национального населения. До двадцати пустых названий. Но природа не терпит пустоты. И в эти образовавшиеся политические ямы, в эти водовороты сепаратистской анархии хлынет человеческая порочность: во-первых, вышколенные революцией авантюристы под новыми фамилиями; во-вторых, наймиты соседних держав; в-третьих, иностранные искатели приключений... и миссионеры... Все это будет заинтересовано в затягивании хаоса, в противорусской агитации и пропаганде, в ...коррупции.

Новые государства окажутся через несколько лет сателлитами соседних держав, иностранными колониями или «протекторатами».

Чтобы наглядно вообразить Россию в состоянии этого деятельного безумия, достаточно представить себе судьбу «самостийной Украины» [3, с. 14–15].

Один из исследователей украинского национализма, Лысяк-Рудницкий подчеркивал, что «украинский национализм подпадает под понятие тоталитарного движения: национализм желал охватить своим влиянием всю жизнь украинского народа во всех ее проявлениях... Националистическое движение не ограничивалось только политическими задачами, а намеревалось руководить культурным процессом» [4].

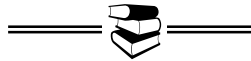
Идеология радикального национализма сразу ставит Россию «между молотом Европы и наковальней Азии», в ситуацию конфронтации с обеими цивилизациями вместо традиционного для России моста между ними. Сегодня ослабленная Россия как никогда нуждается в длительной стабильности ее внешних сношений, чтобы «сосредоточиться» на собственных проблемах.

Как же тогда понимать национальную идею в качестве ядра идеологии. Каким должно быть ее реальное наполнение?

Можно с уверенностью сказать, что первым необходимым шагом в ее воплощении является помощь тем за рубежами страны, кто идентифицирует себя с Россией и ее народом. А для этого Россия должна стать сильным, справедливым и авторитетным государством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Субтельный О. Украина. История / О. Субтельный. – Киев, 1993. – С. 262–263.
2. Гоголь Н.В. Полн. собр. соч. : Т. 12 / Н. В. Гоголь. – М. : Изд. АН СССР. – 1952. – С. 419.
3. Русский рубеж. – М., 1991.
4. Енциклопедія українознавства. Т.5. – Київ, 1996. – С. 17–24.



Секция IX
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ. ИСТОРИЧЕСКОЕ КРАЕВЕДЕНИЕ

УДК 7(03)

ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РУССКИХ НАРОДНЫХ ПРОМЫСЛОВ

М.Г. Егорова, Ю.Н. Дигунова

В статье прослеживаются этапы исторического развития русских народных промыслов, влияние социокультурных изменений в жизни общества на формирование декоративно-прикладного искусства.

История традиционного типа народной художественной культуры свидетельствует о том, что в недрах архаической культуры зарождались не только различные виды изобразительного искусства, но и ремесла. Обширный материал археологических раскопок, богатейшие коллекции произведений народного декоративно-прикладного и изобразительного искусства этнографических, художественных, краеведческих музеев позволяет проследить эволюцию народного художественного творчества. Историю русского декоративно-прикладного искусства невозможно отделить и от истории ремесел. Справедливо утверждение: «Всякий мастер декоративного искусства прежде всего ремесленник» [4]. Богатый арсенал художественных средств, накопленный человечеством уже на ранних стадиях его развития, показывает неразрывность материального и духовного производства, ремесла и искусства.

Русское декоративно-прикладное и народное изобразительное искусство прошло несколько этапов развития и на каждом из них видна неразрывная связь ремесла и искусства. Первый период связан с языческой культурой славян, обладающей богатым и сильным духовным и творческим потенциалом. Археологические раскопки показывают, что одной из самых ранних славянских культур является так называемая лужицкая культура II–I тыс. до н. э. на территории Средней Европы, затем культура праславян (VIII–VII в. до н. э.). На протяжении всего I тыс. до н. э. происходили постоянные смешивания различных этнических групп. Процесс миграции славянского этноса, длившийся почти две тысячи лет, завершился появлением, первых славянских государств в VI–VII веках. «Приобретение технических навыков и обособление ремесла от общехозяйственных задач происходили на обширной русской территории крайне неравномерно и эта неравномерность была обусловлена совокупностью разнообразных исторических фактов, различно влиявших на темп развития» пишет академик Б.А. Рыбаков [4]. Процесс развития ремесел в различных этнических группах и в различных регионах зависел от образа жизни (скотоводческий, земледельческий, смешанный) и природных условий.

В X–XIII века в самостоятельные ремесла с работой на заказ выделились кузнечное, литейное и гончарное дело. Процесс выделения в особые ремесла труда плотников, сапожников, портных, овчинников и других видов шел в деревне медленнее, чем в городе, так как деревня с ее натуральным хозяйством была универсальным домашним производством, где почти каждая семья удовлетворяла свои нужды собственным трудом. Вплоть до XIX века почти каждая крестьянская семья своими силами рубила избу, ладила соху, борону, ставила ткацкий стан, дубила овчины, пряла и ткала лен, изготавливала деревянную мебель и утварь. Естественно, что не все изделия домашнего производства представляют художественную ценность, но на каждом из них лежит печать неповторимости мастера-творца.

В большинстве древнерусских деревень в ремесленные производства выделились кузнецы, литейщики-ювелиры, гончары, бондари, сапожники. Примечательно, что в этот период появляются и кустарные промыслы, изделия которых становятся предметом торговли. Среди них на первое место выходит промысел по изготовлению шиферных пряслиц, используемых для прядения пряжи веретеном.

На заказ работали не только деревенские, но и городские ремесленники, но их заказчиками являлись бояре и дружинники.

Мир художественных образов, созданных русскими мастерами, обладает высокой эстетической ценностью, и в нем воплощаются в причудливой форме языческие и христианские мотивы в сочетании с местными русскими мотивами и сюжетами.

С XI до конца XVIII века развивалась единая художественная культура у народных масс и господствующих классов, а в конце XVII–XVIII веков произошло разделение на народную культуру и культуру правящих классов. Однако изучение декоративно-прикладного искусства, художественных ремесел и промыслов показывает, что этот процесс произошел значительно раньше, уже в период XI–XIII веков, когда сформировалось профессиональное декоративно-прикладное и изобразительное искусство. Большинство произведений декоративно-прикладного искусства, предназначенных для княжеских дворцов, домов знати изготовлялось городскими и вотчинными ремесленниками, а возможно и народными мастерами по замыслам и образцам, которые удовлетворяли вкусы заказчиков. Народное декоративно-прикладное искусство выражается в спонтанном творчестве и продолжает народную художественную традицию, связанную с бытом народа, отражает его идеалы и вкусы. Оно находится также и в постоянном контакте с профессиональным искусством, но при этом оно сохраняет самобытность, обогащается за счет влияний извне, но не подчиняется им, оставаясь цельным, самостоятельным культурным явлением.

Одновременно с процессом развития ремесел и народного декоративно-прикладного искусства происходило формирование промыслов. В дореволюционных исследованиях лишь в конце XIX – начале XX века появляет-

ся понятие «художественные промыслы», до этого времени использовались понятия «кустарные промыслы» или «народные промыслы» [2].

Историческая среда крестьянского искусства, его социальные основы в низших слоях населения России, показывает нам общность бытовых условий жизни, степень нужности и уместности вещей в быту. Это очень важный момент становления стиля прикладного искусства. Медленный темп развития прикладного искусства предполагает тесную преемственность художественных промыслов, которые передаются из поколения в поколение. Происходит живой отбор, в результате которого остаются лучшие достижения прикладного искусства. На этой основе вырабатывается великолепное владение материалами и техническими навыками. Отсюда выходят декоративные качества, орнаментальность, принципы композиции.

Определяющими чертами народного декоративно-прикладного искусства являются:

- коллективность, проявляющаяся через преемственность в поколениях творческого начала и народного опыта, связанных с красотой природы, народной традицией мастера-творца; сохраняющего этническую культурную целостность;
- родовое начало, которое проявляется в индивидуальном творчестве отдельного мастера, сохраняющего традиции определенной школы;
- творческая вариантность, синтезирующая новые и традиционные элементы художественной целостности произведения;
- преемственность, которая составляет нравственную основу народного искусства, его отношение с миром, народную идею и мировоззрение.

Можно выделить четыре формы бытования декоративно-прикладного искусства:

- 1) народное декоративно-прикладное искусство, связанное с этнографической средой;
- 2) творчество индивидуальных мастеров, сохраняющих традиции;
- 3) развитие декоративно-прикладного искусства на основе бытовавшей местной культурной традиции в форме промысла;
- 4) художественная деятельность, основанная на традиции ранее существовавших мастерских и школ.

Специфику народного искусства не может определить одна какая-то функция, тем более, что на определенных исторических этапах и условиях развития некоторые функции меняются, исчезают, и на их месте возникают новые. В то же время основные функции остаются неизменными. По утверждению И.Е. Фадеевой, к народному искусству может быть применен функциональный анализ, дающий возможность проследить эволюцию различных видов народного творчества в общей системе народной художественной культуры [5]. Изменение функций в декоративно-прикладном искусстве происходит в результате социокультурных изменений в жизни общества, во всей жизни народа, в его трудовой деятельности и в быту.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Гусев В.Е. Русская народная художественная культура / В. Е. Гусев. – С.-Пб., 1993.
- 2 Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В. И. Даль. – М., 1979–1980.
- 3 Моран А. История декоративно-прикладного искусства от древнейших времен / А. Моран. – М., 2002.
- 4 Рыбаков Б.А. Ремесло Древней Руси / Б. А. Рыбаков. – М., 1998.
- 5 Фадеева И.Е. Народное искусство, как пластический фольклор / И. Е. Фадеева // Советское искусствознание-78. Вып. 1. – М., 1979.

УДК 675.031.2(430.317) «19»

**ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ
ОВЧИННОГО ПРОМЫСЛА В КОЛОГРИВСКОМ УЕЗДЕ
КОСТРОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В 20-е ГОДЫ XX ВЕКА**

И.И. Никонов, А.В. Гусев

В статье рассматриваются вопросы организации и развития овчинного промысла крестьянского населения Кологривского уезда Костромской губернии в 20-е годы XX века, а так же проблемы его становления и ведения.

В 20-е годы XX века овчинным промыслом в Кологривском уезде Костромской губернии занимались практически во всех волостях. Больше всего их было в В.-Межевской и Кужбальской, в первой – 14 человек, во второй – 10 человек. Всего в Кологривском уезде овчинным промыслом в 40 селениях и в 53 хозяйствах было занято 73 человека.

Этот промысел развивался в уезде довольно интенсивно: почти 30 процентов всех хозяйств с этим промыслом в своих опросных листах при анкетировании проводимом в 1925 году указывали на то, что данный вид промысла у них возник за последнее время, начиная с 1923 года. В большинстве случаев овчинный промысел являлся подсобным при сельском хозяйстве. Сельское хозяйство кустарей-овчинников было довольно зажиточное. Больше, чем 40 % всех крестьянских хозяйств с овчинным промыслом относились к многопосевным хозяйствам, остальные к среднепосевным. Беспосевных и малопосевных среди овчинников не было совсем. То же самое и по крупному скоту: хозяйств меньше, чем с двумя головами крупного скота среди овчинников не было, и в то же время 10 % хозяйств имели по четыре и больше голов крупного скота.

Больше чем в 10 % крестьянских хозяйств нанимали для производства овчинного промысла постоянных или временных работников в основном из числа местных жителей и более чем в 50 % всех хозяйств в промысле участвовали и другие члены семьи. По характеру промысла работа овчинников должна была происходить в отдельных зданиях или помещениях, т.к. для производства промысла необходимы довольно громоздкие приспособления,

вроде больших чанов, где квасилась и дубилась овчина, но почти у 20 % хозяйств овчинников работа производилась в жилых избах, остальные 80 % имели все же специальные здания.

Специальное здание для овчинного производства представляло из себя обыкновенную избу с печью, в которую для удобства работы часто вмазывали котел для нагрева воды. Под потолком устраивали жерди для просушки овчин. Устройство такой избы в среднем обходилось кустарю в сумму около 100 рублей. Оборудование для овчинной мастерской несложно: несколько простых квасных и дубильных чанов, емкостью смотря по выработке. Таких чанов должно быть не менее двух, они и составляли главную ценность оборудования. Остальной инструмент состоял из нескольких специальных ножей для очистки овчин, лопат, скребков и колоды для кобылки. Стоимость оборудования для кологривского овчинника обходилась ему в среднем в сумме 42 рубля. Так как овчинники выделяли овчины обычно для заказчика, то перед началом работ они подбирали партию овчин, исходя из вместимости имеющихся у них чанов.

Поступившие в переработку овчины, обычно сухие, клались в воду для очистки на 2-3 дня. В течение этого времени они несколько раз переворачивались и терлись лопатами по шерсти и по мездре. Вынув овчины из воды, ее распяливали на «кобылке» и счищали мездру скобелем. Затем готовили квас из овсяной или ржаной муки, соли и воды, прибавляя туда старого кваса. В этот квас погружали овчины, складывая их вдвое шерстью внутрь. После того, как овчины проквашивались, их вынимали из чанов, споласкивали, выжимали и развешивали для просушки. После просушки шерсть чесали особыми гребнями и скребками, а мездру намазывали глиной для удаления с овчины жира. Просушенную вторично овчину очищали от глины, мяли особым крючком, строжили скребками и одновременно посыпали мелом. После этой операции овчины поступали в дубильные чаны, где их обмывали отваром из ивовой коры и оставляли там на несколько суток. Вынув из дубильного чана, овчину высушивали в течение нескольких дней, после чего их опять мяли и чесали. Этим обычно и заканчивалась выделка овчин.

Для окраски существовало несколько способов. Желтый цвет достигался употреблением мумии, черно-синий при помощи сандала и квасцов, черный цвет применением сандала и поташа, а также с помощью сандала и хром-цинка. Окрашивать овчины в черный цвет умели лишь немногие мастера-овчинники и, кроме того, материалов необходимых для окраски достать на Кологривском уездном рынке было очень трудно и поэтому они ценились очень высоко. За выделку одной овчины в 1926 году овчинники брали: за выделку белым дубом – от 15 до 30 копеек за штуку; за выделку красным дубом – от 50 до 90 копеек за штуку; за выделку черным дубом – от 1 до 2 рублей за штуку. При средней производительности кустаря-овчинника до 300-х овчин в сезон (около 18 недель в году), при средней плате за одну овчину в 70 копеек, заработок овчинника составлял сумму в 210 рублей. Расходы на

производство были сравнительно невелики: на квас необходимый для выделки 100 овчин достаточно было 1 пуда овсяной муки, 1,5 пуда ржаной муки и до 10 фунтов соли, для выделки 300 овчин этот расход был около 15 рублей и на остальные материалы 5 рублей. Но, так как мастера-овчинники кроме денег иногда брали за выработку еще и хлебом (мукой) в среднем до четырех фунтов на одну овчину, то можно принять за чистый заработок кустаря сумму в 210 рублей.

Рыночная стоимость средней овчины красного дуба была около 3 рублей, так что стоимость вырабатываемой овчинниками Кологривского уезда продукции выражалась суммой в 65 000 рублей в год, а стоимость сырья (сырых овчин) около 45 000 рублей. В овчинных мастерских на Меже, производительность была несколько выше, чем в других волостях уезда: там в сезон перерабатывали до 700 штук овчин. Из остальных волостей сообщали, что овчинники работают не с полной нагрузкой, так как не хватает сырых овчин. Об этом сообщали около 80 % всех имеющих овчинников.

Для улучшения овчинного промысла необходимо было значительно повышать квалификацию овчинников, так как у многих мастеров обработка овчин была невысокого качества, особенно при окраске их черным дубом. При улучшении организации и условий производства заработок овчинника мог значительно подняться, т.к. население ценило хорошую выработку сырья и лучшие мастера-овчинники пользовались широкой известностью в Кологривском уезде и за его пределами и, несмотря на высокие цены, какие они брали за выработку, к ним несли овчины иногда за несколько десятков верст.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кооперация Костромской губернии к десятилетию Октября. Сборник материалов. Кострома.- 1927 г.
2. Отчет Кологривского уездного исполнительного комитета о деятельности за 1925-1926 гг. Кологрив.- 1927 г.
3. Кустарные и отхожие промыслы крестьянского населения Кологривского уезда. Сборник материалов. Кологрив.- 1927 г.

УДК 682(430.317) «19»

ОРГАНИЗАЦИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА КУЗНЕЧНОГО ПРОМЫСЛА КРЕСТЬЯНСКОГО НАСЕЛЕНИЯ КОЛОГРИВСКОГО УЕЗДА КОСТРОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В 20-е ГОДЫ XX ВЕКА

А.В. Гусев

В статье дается краткая характеристика кузнечного промысла в селениях и хозяйствах Кологривского уезда Костромской губернии в 20-е годы XX века, а так же рассматриваются вопросы его организации и роли в жизни крестьянского населения.

Кузнечный промысел в 20-е годы самый распространенный в Кологривском уезде. Кузнецы были зарегистрированы в 178 селениях, в 257 хозяй-

ствах и кузнечным ремеслом занимался 291 человек. Распределялись кузнецы по всем волостям равномерно, приблизительно пропорционально числу хозяйств в волости. Каждое крестьянское хозяйство, нуждаясь в кузнечной работе, являлось потенциальным заказчиком кузнеца, поэтому все кологривские кузнецы подходили к типу ремесленника. Только немногие из них во время отсутствия заказов, работали непосредственно на рынок. Количественно промысел развивался нормально: у 25 % всех хозяйств, промысел возник после революции и у 10 % после 1923 года. В большинстве хозяйств (87 %) промысел являлся подсобным при сельском хозяйстве, у остальных главным и сельского хозяйства они не вели, а если и вели, то в незначительных размерах. 7 % хозяйств кузнецов не имели посева, 28 % хозяйств относились к малопосевным, остальные среднепосевные и многопосевные. По скотоводству большинство хозяйств кузнецов были многоскотные: 60% из них имели по 3 и больше голов крупного скота. Без крупного скота хозяйств, среди кузнецов не было. По семейному составу хозяйства кузнецов в большинстве своем многосемейные (60 %).

Наем рабочих для промысла у кузнецов практиковался редко: только 3 % всех хозяйств показали в анкетах, что они иногда пользовались наемной рабочей силой, но участие членов семьи в работе было довольно значительно: почти у одной трети всех хозяйств, кто-либо из членов семьи помогал в работе на промысле.

Работа кузнецов происходила обычно в специальном помещении. Стоимость такого помещения обходилась от 25 до 200 руб., а в среднем около 80 рублей. Что касается стоимости орудий производства и инструментов, то в этой области наблюдалось большое разнообразие. Как бы примитивна кузница не была, оборудование ее инструментами и приспособлениями обходилось не менее чем в 50 рублей. Средняя стоимость всех инструментов составляла около 175 рублей. Стоимость кузницы, оборудованной инструментами и приспособленными для производства сложных предметов, была значительно дороже: оборудование и инструменты без здания, в такой кузнице оценивались в ценах середины 20-х годов до 600 руб. Многие инструменты в тот период на рынке не было совсем. Покупали случайно подержанные, по цене много выше, чем стоили они в довоенное время.

Около 80 % всех кузнецов занимались своим промыслом сезонно, остальные постоянно. Самый продолжительный сезон весенний, он длился около 6 недель, осенний 3 недели, летний 1,5 недели и зимой около недели, всего в году около 12 недель. Уже сама продолжительность сезона показывает, что работа кузнеца-сезонника была связана с сельским хозяйством. Весной происходил ремонт сельскохозяйственных орудий, ремонт экипажей, перешиновка колес. По анкетным данным много кузнецов работали только весной, а в остальное время кузница запиралась.

Так как главная работа кузнецов заключалась в ремонте, то учесть хотя бы приблизительно производительность их труда практически невозможно.

Кроме ремонта, некоторыми кузнецами, обычно по заказу, вырабатывались следующие предметы:

1. Топоры – цена от 2 до 3 руб.
2. Железная борона – цена от 15 до 18 руб.
3. Зубья к бороне – цена от 6 до 10 руб.
4. Лемеха для плугов – цена до 2 руб.
5. Подкова за 1 фунт – цена от 30 коп.
6. В некоторых кузницах изготавливались тарантасы ценою от 80 до 140 руб.

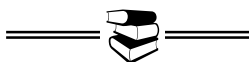
Главными накладными расходами по производству кузнечных изделий являлся уголь, цена которого по уезду колебалась от 80 коп., до 1 руб., 50 коп., за куль. В угле часто случался недостаток, так что кузнецы иногда были вынуждены сами заниматься углежжением. Весь уголь, получаемый на смолокурных заводах, как побочный продукт, целиком использовался кузнецами. Для учета заработка кузнеца можно привести следующие данные о норме выработки некоторых предметов за одну неделю: топоров вырабатывалось до 27 штук, борон от 3 до 4 штук и тарантасов от 1/2 до 3/4 штук. Переводя эти нормы на их денежную стоимость и учитывая цены основного и вспомогательного материала, можно рассчитать и средний заработок кузнеца который составлял 30–35 рублей в неделю.

Развитию промысла в 20-е годы сильно мешало отсутствие на рынке некоторых кузнечных инструментов, а так же дороговизна и недостаток различного железа и стали. Некоторые из кузнецов указывали при анкетировании и на недостаток квалифицированной рабочей силы, от которой можно бы было усовершенствовать производство. До 20% всех кузнецов указывали, что для развития промысла нет средств. Кредитование в кооперативных организациях среди кузнецов было развито слабо: из 27 обследованных кузниц только одна пользовалась кредитом из кредитного товарищества.

Для устранения недостатков, мешающих развитию кузнечного дела в Кологривском уезде, была необходима кооперативная организация кузнецов по закупке расходных материалов и инструментов, а также по снабжению их кредитами для более широкого развития кузнечного ремесла каждым отдельным кустарем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кооперация Костромской губернии к десятилетию Октября. Сборник материалов. Кострома.- 1927 г.
2. Отчет Кологривского уездного исполнительного комитета о деятельности за 1925-1926 гг. Кологрив.- 1927 г.
3. Кустарные и отхожие промыслы крестьянского населения Кологривского уезда. Сборник материалов. Кологрив.- 1927 г.



ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

УДК 343.13

**УСТАНОВЛЕНИЕ ИСТИНЫ,
КАК ОДНА ИЗ ЗАДАЧ УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА**
А.С. Евстегнеев, Н.Н. Пилюгин

Настоящая научная статья посвящена вопросам установления истины в уголовном судопроизводстве. В отечественной литературе указывается, что целью доказывания является установление объективной истины. В тоже время действующий Уголовно-процессуальный кодекс РФ не содержит требований, которые были изложены в статьях 2, 3, 20, 243 УПК РСФСР, обязывавшие органы предварительного расследования, прокурора и суд принимать исчерпывающие меры к установлению истины по делу, что, по мнению авторов, не отвечает требованию по отправлению правосудия.

Согласно словарным источникам – истина есть ни что иное, как «адекватное, правильное отражение предметов и явлений действительности познающим субъектом; объективное содержание человеческого познания. Объективная истина – истина, содержание которой не зависит от человека и человечества (истина объективна по содержанию, но субъективна по форме – как результат деятельности человеческого мышления); относительная истина – истина, отражающая предмет не полностью, а в исторически обусловленных пределах; абсолютная истина – истина, полностью исчерпывающая предмет познания, окончательное знание определенных аспектов действительности. Всякая относительная истина содержит элемент абсолютного знания; абсолютная истина складывается из суммы относительных истин. Конкретная истина – истина, раскрывающая существенные моменты предмета с учетом конкретных условий его развития (абстрактной истины нет, истина всегда конкретна). Критерий истины – практика» [1].

В отечественной монографической и учебной литературе, изданной до принятия действующего Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, несмотря на некоторые различия формулировок в определении понятия доказывания повсеместно указывается, что целью доказывания является установление объективной истины [2].

Как известно, доказывание в уголовном процессе это познание объективных обстоятельств дела, осуществляемое в особой процессуальной форме органом предварительного расследования, прокурором, судом с участием лиц, наделенных для этого правами и несущих соответствующие обязанности. В уголовно-процессуальном доказывании сочетаются практические операции, направленные на извлечение знаний, и логические операции, направленные на обеспечение установления истинности выводов. Присутствуя в каждом акте

уголовно-процессуального познания, они образуют различные и в тоже время взаимосвязанные стороны уголовно-процессуального доказывания.

Положение о том, что уголовный процесс в России должен служить установлению истины, было исторически традиционным для российской уголовно-процессуальной науки и судопроизводства. Его придерживались большинство ученых исследовавших уголовный процесс России, сложившийся по Уставу уголовного судопроизводства 1864 г. Ими заложены основы российской теории уголовного процесса в условиях, сходных с существующими ныне в том смысле, что и в 1864 г., и в современной России уголовно-процессуальное право реформируется. Поэтому их мнение остается актуальным и сейчас.

Установить истину по делу означает познать совершенное преступление и все обстоятельства его совершения, которые подлежат установлению в соответствии с тем, как они имели место в действительности. Установление обстоятельств дела такими, какими они были в действительности, и есть объективная истина в уголовном процессе. Так, И.Я. Фойницкий признавал, что задача уголовного суда есть отыскание в каждом деле безусловной истины. «Государство - писал В. Случевский – сосредоточившее в своих руках судебную власть, заинтересовано в том, чтобы постановленное судебное решение было согласно с истиной и чтобы оно в общественном сознании воспринималось как таковое» [3]. «Интересы государства, – указывал С.В. Познышев, – требуют, чтобы наказание применялось во всех тех случаях, когда оно по закону должно быть применено... Уголовное правосудие должно быть организовано так, чтобы наказание поражало лишь тех и лишь в такой степени, на кого и как оно должно падать согласно велениям уголовного закона. Для достижения вышеозначенной цели уголовный суд должен стремиться в каждом судимом деле раскрыть объективную, материальную истину...» [3].

М.С. Строгович, определяя понятие истины, указывал, что материальной истиной в уголовном процессе называется полное и точное соответствие объективной действительности выводов следователя и суда об обстоятельствах расследуемого и разрешаемого дела, о виновности или невиновности привлеченных к уголовной ответственности лиц. Он также отмечал, что понятие материальной истины совпадает с понятием достоверности [4].

Вместе с тем, действующее уголовно-процессуальное законодательство Российской Федерации не содержит требований, которые были изложены в статьях 2, 3, 20, 243 УПК РСФСР, обязывавшие органы предварительного расследования, прокурора и суд принимать исчерпывающие меры к установлению истины по делу. В положениях ч. 3 ст. 49 Конституции РФ, и в ч. 3 ст. 14 УПК РФ содержится правило о том, что все сомнения в виновности обвиняемого, которые не могут быть устранены в порядке, установленном Уголовно-процессуальным кодексом, толкуются в пользу обвиняемого. Это обуславливает возможность прекращения уголовного дела или уголовного преследования по реабилитирующим основаниям (п.п. 1, 2 ч.1 ст.24, п. 1 ч. 1 ст.

27 УПК РФ), постановление оправдательного приговора (ч. 2 ст. 302 УПК РФ) даже и в тех случаях, когда невиновность лица не будет достоверно установлена. В таком случае разве можно говорить о том, что вершится правый суд, если не установлена истина по данному уголовному делу. Мы не призываем осуждать невиновного, а лишь хотим предложить вернуть судебную практику возвращать уголовное дело на дополнительное расследование со стадии судебного разбирательства. Расширено имевшееся в Уголовно-процессуальном кодексе РСФСР диспозитивное начало уголовного судопроизводства (прекращение дела по нереабилитирующим основаниям) – введен особый порядок принятия судебного решения при согласии обвиняемого с предъявленным ему обвинением (глава 40 УПК РФ).

В связи с указанными изменениями в литературе появились предложения о необходимости корректировки взгляда на истинность итоговых процессуальных решений. Так, авторы одного из комментариев к Уголовно-процессуальному кодексу РФ утверждают, что отказ от нормативного требования о полноте, всесторонности и объективности расследования косвенно указывает на отказ законодателя от концепции установления объективной истины [5]. П.А. Лупинская считает, что об истинности, в силу положения ч. 4 ст. 302 УПК, можно говорить применительно к обвинительному приговору. Оправдательный же приговор постановляется тогда, когда виновность лица не доказана, в том числе и потому, что у судей остались неустранимые сомнения в виновности лица [6]. Причем такие сомнения могут возникнуть, например, из-за предъявления в суд, хорошо отрепетированных лжесвидетелей. Нам представляется, что исключение требования об установлении объективной истины как цели доказывания в уголовном судопроизводстве является ошибочным.

Исключение из Уголовно-процессуального кодекса РФ положения ч. 1 ст. 20 УПК РСФСР, на наш взгляд, является необоснованным, поскольку требование о необходимости всестороннего, полного и объективного исследования обстоятельств дела все же находит отражение в ряде статей действующего Уголовно-процессуального кодекса (например, в ст. 73 УПК РФ). То обстоятельство, что прекращение уголовного дела или уголовного преследования по реабилитирующим основаниям, постановление оправдательного приговора может иметь место и при неустановлении невиновности обвиняемого, является исключением, а не правилом. Требование вытекающее из формулировки ч. 3 ст. 14 УПК РФ ориентирует следователя и суд на достоверное установление обстоятельств, исключающих преступность деяния. Наличие диспозитивного начала при прекращении дела по нереабилитирующим основаниям вовсе не означает, что здесь имеются в виду лишь такие обстоятельства, как истечение сроков давности, наличие акта амнистии, примирение или деятельное раскаяние, наличие условий, позволяющих прекратить дело в отношении несовершеннолетнего, но и предполагает достоверное установление факта совершения преступления лицом, в отношении которого

решается вопрос об его освобождении от уголовной ответственности. В перспективе в этих случаях следовало бы предусмотреть освобождение таких лиц судом от наказания, как это в настоящее время устанавливается ст. 80-1 УК РФ, допускающей освобождение судом лица от наказания в связи с изменением обстановки.

Назначение уголовного судопроизводства, связанное с защитой прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений, защитой личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения её прав и свобод, уголовным преследованием и назначением виновным справедливого наказания, отказом от уголовного преследования невиновных, реабилитацией каждого, кто необоснованно подвергся уголовному преследованию, может быть успешно реализовано лишь при установлении истины по уголовному делу. Однако действующее уголовно-процессуальное законодательство Российской Федерации не требует от соответствующих структур установления объективной истины, следовательно, и не решает основную задачи – отправления правосудия. Такое законодательство диспозитивно, в основной части своей, по отношению к стороне защиты, но не к потерпевшему от преступления, что исключает действие конституционного принципа – равенства всех перед законом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой энциклопедический словарь: В 2 т. / глав. ред. А. М. Прохоров. – М. : Сов. энциклопедия, 1991. – Т. 1. – С. 510.
2. См. Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса. – М., 1968. – Т.1. – С. 295; Теория доказательств в советском уголовном процессе / под ред. Н. В. Жогина. – М., 1973. – С. 263; Курс советского уголовного процесса. Общая часть / под ред. А. Д. Бойкова, И. И. Карпеца. – М., 1989. – С. 605; Учебник уголовного процесса / под ред. А. С. Кобликова – М., 1995. – С. 62–63; Уголовный процесс. Общая часть. Учебник / под ред. В. П. Божьева. – М., 1997. – С. 123 и др.
3. Куцева Э.Ф. Хрестоматия по уголовному процессу России : учебное пособие / Э. Ф. Куцева. – М., 1999. – С. 113, 115, 117.
4. Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса. / М. С. Строгович. – М., 1968. – Т.1. – С. 308, 327.
5. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации под ред. В. Т. Томина. – М., 2002. – С. 36.
6. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации : учебник / под ред. П. А. Лупинской. – М., 2002. – С. 222.

УДК 343

РОЛЬ КИБЕРНЕТИКИ В РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Е.Н. Бутенина, Е.В. Яснева

Что такое кибернетика, и каким образом она, естественная наука, может соотноситься с правовыми науками, а тем более влиять на уголовно-процессуальные правоотношения и соприкасаться с процессом расследо-

вания преступлений? Скорее всего, именно такой вопрос возникает при первом обращении к заявленной теме, но, как известно, первое впечатление обманчиво! Цель, поставленная перед автором данной статьи, как раз и заключается в том, чтобы уяснить место кибернетики и роль её методов в сложном процессе расследования преступлений.

Кибернетика – наука об управлении, получении, передаче и преобразовании информации в кибернетических системах. Нужность и важность данной науки нельзя недооценивать: кибернетические методы в настоящее время становятся применимыми к различным областям общественных отношений, казалось бы, даже несовместимыми с кибернетикой. Важность её состоит в разработке множественных универсальных методик - программ функционирования различных систем, осуществления проектов, разработки автоматизированных способов прогнозирования, проектирования и реализации различных задач. Кибернетические методы начинают “проникать” в различные науки и успешно в них функционировать. Так, существуют и кибернетические методы в праве, основанные на использовании достижений науки кибернетики для лучшего функционирования отраслей права.

В нашей стране кибернетика долго считалась «лженаукой», поэтому большого её развития на протяжении долгого периода времени в Советском Союзе не наблюдалось, а сам термин «кибернетика» почти не использовался – больше присутствовало понятие «информация». Но это понятие является основой науки, её базой. Ещё Н.В. Жогин, издавший такой труд как «Теория доказательств в советском уголовном процессе»[1], отмечал, что именно в информационной сущности мы находим точки соприкосновения науки кибернетики и процесса расследования преступлений, основным составляющим которого является собирание доказательств, а значит поиска той или иной информации, значимой для конкретного уголовного дела. Жогин определял *кибернетику* как науку о способах восприятия, хранения и переработки информации в машинах, живых организмах и их объединениях. Советский учёный считал, что кибернетика предполагает глубокий анализ структуры тех процессов, в которых она применяется, теоретическое моделирование этих процессов, выявление их закономерностей (в частности, процесса мышления), что некоторые сферы приложения кибернетики касаются теории доказательств, а значит и всего процесса расследования преступлений.

Теперь, уяснив понятие кибернетики и рассмотрев, каким образом, использовались её методы в советском уголовном процессе, обратимся непосредственно к нашему времени и посмотрим, какую роль играют кибернетические методы в современной работе правоохранительных органов, какую помощь оказывают следователям в процессе раскрытия преступлений.

В наши дни, эффективность следственной деятельности по расследованию преступлений по конкретному уголовному делу существенно зависит от того массива значимой информации, которым располагает следователь и лица, привлекаемые им к взаимодействию. Следователь, собирая доказательств-

венную базу по уголовному делу, должен переработать огромный массив информации, вычленив из него наиболее значимую, не допустив при этом ошибок, связанных как с недостатком этой информации и трудностями ее получения, так и с дефицитом времени, а часто и невысоким профессиональным уровнем. При этом весьма значительное время тратится на рутинную работу по составлению различных документов процессуального характера: протоколов, постановлений, запросов и др.[2]

В связи с вышесказанным значительно возрастает роль интенсивного внедрения в деятельность правоохранительных органов средств компьютерной техники. Этот процесс затрагивает организацию расследования преступлений, методическое обеспечение следственной, оперативно-розыскной, экспертной, судебной деятельности, способствует научной организации труда, оптимизирует собирание, хранение, систематизацию и анализ доказательственной и ориентирующей информации. Можно констатировать появление своеобразных человеко-машинных систем, удачно сочетающих жесткость формальной логики компьютера с гибкостью и эвристичностью человеческого мышления.

С помощью компьютерной техники не только рационализируются информационные процессы, но и внедряются компьютеризированные системы поддержки принятия следователями, экспертами, оперативными сотрудниками, судьями соответствующих решений. За последние годы в России разработано несколько десятков систем, по существу моделирующих деятельность следователей-методистов, которые помогают расследовать наиболее сложные преступления, формулируя по результатам изучения уголовных дел конкретные рекомендации. Примером могут служить автоматизированные информационные системы "Оружие" и "Холодное оружие".

Использование средств компьютерной техники позволяет существенно повысить качество и результативность информационно-аналитической работы следователей и оперативных сотрудников при раскрытии и расследовании преступлений, совершаемых организованными группами и сообществами.

Расследуя посягательства, совершенные членами организованных преступных групп и сообществ, необходимо решать поисково-аналитические задачи, например, путем составления схемы преступных связей в конкретной криминальной группировке. Так, информационно-поисковая система "Спрут" специально ориентирована на выявление и моделирование связей в организованных преступных группировках.

В ходе расследования могут использоваться подсистемы информационного обеспечения работы следователей и дознавателей с доказательственной и ориентирующей информацией для анализа информации по одному сложному, многоэпизодному уголовному делу, по которому к ответственности привлечено несколько человек. Здесь компьютер группирует информацию по преступным эпизодам, объектам, лицам, времени и месту совершения посягательств, типу собранных доказательств, что позволяет систематизиро-

вать все имеющиеся данные и в необходимых случаях структурировать их, например, по схеме: лицо эпизод доказательства виновности и ориентирующая информация. Это очень важно, в частности, при подготовке к проведению сложных допросов, очных ставок, других следственных действий.

Важным источником доказательственной и ориентирующей информации при раскрытии и расследовании преступлений являются криминалистические учеты, абсолютное большинство которых поставлено на компьютерную основу. Например, была создана автоматизированная дактилоскопическая идентификационная система (АДИС), представляющая собой программно-технический комплекс, предназначенный для ведения дактилоскопических учетов и осуществления проверок следов рук, изъятых с мест не раскрытых преступлений, по массивам дактилокарт лиц, состоящих на дактилоскопическом учете. За последние годы разработано и апробировано несколько АДИС, наиболее совершенной из которых признана система "Папилон", использующая самое полное топологическое описание гребневой структуры папиллярного узора и автоматический кодер высокой точности и надежности, не требующий участия оператора при кодировании узора.

За последние десятилетия компьютеры нашли применение в производстве ряда *экспертных исследований*, проводимых при расследовании самых различных преступлений. С их помощью многие экспертные задачи решаются гораздо быстрее, точнее и надежнее, чем другими средствами и методами.

Но развитие прогресса в науке и технике идет не только в направлении новых информационных технологий в сфере уголовного судопроизводства. Появились понятия компьютерной преступности (киберпреступности), интернет-преступности, информационной наркомании. Предметом преступной деятельности стала информация. Стремительно растет число преступлений в сфере интеллектуальной собственности и высоких (информационных) технологий. При расследовании таких преступлений, большое значение в их раскрытии играет профессиональность сотрудников правоохранительных органов. Без использования самых современных технических средств эффективность деятельности по раскрытию преступлений в сфере высоких технологий резко снизиться.[3]

Таким образом, цель, поставленная в начале исследования, была достигнута и автору удалось доказать, что на современном этапе развития уголовного процесса кибернетика и её научные методы играют большое значение в процессе расследования преступлений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жогин Н.В. Теория доказательств в советском уголовном процессе / Н. В. Жогин. – М. : Юридическая литература, 1973.
2. Ищенко Е.П. ЭВМ в криминалистике : учебное пособие / Е. П. Ищенко. – Свердловск, 1987.
3. Минаев В.А. Информатика и вычислительная техника в деятельности органов внутренних дел : учебное пособие / В. А. Минаев. – М., 1996.

УДК 347.921

АНАЛИЗ ПРОЦЕДУРЫ РАССМОТРЕНИЯ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ МИРОВЫМИ СУДЬЯМИ

Н.Л. Хвалыгина

Обновление современной российской судебной системы благодаря возрождению института мировых судей, побуждает к поиску наиболее оптимальных в экономическом, организационном и процессуальном отношениях способов правового регулирования процедурной основы их деятельности.

Институт мировых судей был предусмотрен Концепцией судебной реформы, одобренной 24 октября 1991г. Верховным Советом РСФСР. Законодательное закрепление данного института осуществлено ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» [1].

Позднее 11 ноября 1998г. Государственной Думой был принят Федеральный закон «О мировых судьях в Российской Федерации» [2]. Этим законом определена компетенция мирового судьи.

Особое положение мировых судей связано с тем, что они, являясь первым структурным звеном судебной системы Российской Федерации, одновременно отнесены к судам субъектов Федерации [3].

Анализ судебной статистики показывает, что по итогам 2007 года мировыми судьями было рассмотрено 6 782 000 гражданских дел, что составило 75 % гражданских дел в структуре дел, рассмотренных судами общей юрисдикции [4].

Мировой судья осуществляет свою деятельность в пределах своего судебного участка.

Судебное разбирательство по гражданским делам, отнесенным к ведению мирового судьи, подчинено общим правилам гражданского судопроизводства.

Единственное, что относится к специфике деятельности мирового судьи, так это то, что во всех случаях он рассматривает дело единолично, а срок рассмотрения дела установлен в пределах месяца со дня принятия заявления к производству.

Процедура рассмотрения дел детально регламентирована ГПК РФ. Никаких особенностей судопроизводства у мировых судей закон не предусматривает.

Целью возрождения института мировых судей является обеспечение доступности правосудия, приближение суда к населению, упрощение и ускорение процедуры рассмотрения несложных дел.

Обратимся к историческому опыту.

К середине 19 века в России назрела необходимость коренных изменений в области судопроизводства.

В конце декабря 1863г. были разработаны проекты новых законов: «Учреждение судебных установлений», «Устав уголовного судопроизводства».

ва», «Устав гражданского судопроизводства», «Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями». А в 1864г. эти судебные Уставы получили Высочайшее утверждение [5].

Определяя подсудность дел мировым судьям, «Устав гражданского судопроизводства» исходил из двух основных критериев – имущественного характера спора и цены иска, которая не должна была превышать 500 рублей. Мировые судьи разрешали только дела, возникающие из имущественных правоотношений, и, по общему правилу, не могли рассматривать дела, возникающие из личных неимущественных правоотношений, если иное не было прямо указано в законе. Например, иски, связанные со спорами об авторских и смежных правах. Так, споры о праве на воспитание детей между родителями, брак которых был расторгнут, рассматривали мировые судьи.

Законодатель того времени предусмотрел упрощенный характер процедуры в мировом суде. Обращение к мировому судье не требовало уплаты пошлин, употребления гербовой бумаги, решения записывались в установленную законом книгу.

Основная задача сводилась к тому, чтобы склонить стороны к примирению и принятию мирового соглашения. При невозможности достичь мирового соглашения судья выносил решение [6].

Мировым судам, кроме исковых дел, были подведомственны также просьбы об обеспечении доказательств независимо от суммы, даже по делам, которые были подведомственны коммерческим судам.

Подсудность просьб о понудительном исполнении по актам определялась ценой просьбы, а не акта.

Исковое заявление мировым судьям, в отличие от общих судебных мест, могло подаваться не только в письменной форме, но и устно, причем словесные исковые просьбы должны были приниматься не только от безграмотных, но также и от грамотных. Устная просьба заносилась в протокол, зачитывалась истцу и подписывалась им. Обязательная письменная форма требовалась для апелляционной жалобы и заявления об отмене решения.

Мировые судьи должны были принимать исковые просьбы не только в рабочие часы, но и в выходные, и за пределами помещения суда.

Исковое заявление возвращалось мировым судьей заявителю в случаях нарушения исключительной подсудности, определяемой местом нахождения недвижимого имущества.

В то же время в случае не определения цены иска при подаче искового заявления оно не возвращалось, как это было предусмотрено для общих судов, а оставлялось без движения.

В случае явки обеих сторон при подаче заявления мировой судья мог немедленно рассмотреть спор, не откладывая при этом рассмотрение других дел, назначенных на этот день к слушанию.

Стороны могли ставить вопрос о немедленном рассмотрении дела без предварительной процедуры предъявления иска, вызова сторон и т.д. В слу-

чае подачи жалобы ответчиком на привлечение его к делу без особого вызова, практика складывалась таким образом, что суд отклонял ее как «не заслуживающую уважения» [7].

При производстве у мирового судьи не требовалось обмена письменными объяснениями, и не производился доклад дела судьей.

Для того чтобы недобросовестные стороны не могли затянуть процесс, отсрочка судебного разбирательства допускалась лишь по просьбе обеих сторон, а по требованию одной стороны лишь в крайних случаях. При этом определение степени уважительности поводов к отсрочке было полностью предоставлено на усмотрение суда. Болезнь стороны, как правило, не являлась таким случаем, так как «тяжущиеся могут присылать вместо себя на суд поверенных» [8].

Как исключение из принципа состязательности закон предоставлял мировому судье право приобщать без просьбы сторон справочные сведения из других своих дел и имел право потребовать от сторон представления доказательств, на которые они указывали в своих объяснениях.

Судья мог не обосновывать в решении, почему свидетельские показания приняты или не приняты им в качестве доказательства или почему отдано предпочтение показаниям одного свидетеля перед другими.

Мировой судья мог сам провести экспертизу по сличению подписи или акта. При этом он имел право потребовать от проверяемого лица написания нескольких слов или строк. Отказ от исполнения требования судьи или намеренное изменение почерка могли быть приняты судьей за доказательство против этого лица.

Мировой судья мог проводить осмотры на месте только лично в присутствии двух свидетелей и самих сторон. Он был не вправе никому поручать их производство.

Мировой судья был обязан обеспечить иск помимо случаев, которые были определены для окружных судов, также в случае, если законодатель относил данный иск к категории достоверных и соответственно, обеспечение иска не могло зависеть от усмотрения судьи.

Согласно статье 140 Устава гражданского судопроизводства 1864 года провозглашение мировым судьей резолюции решения считалось одновременно и объявлением решения.

По сложным делам объявление резолюции могло откладываться не более чем на три дня. Для изложения решения в окончательной форме устанавливался семидневный срок, в то время как в общих судах был установлен двухнедельный.

По воспоминаниям А.Ф.Кони, «У «мирового» в действительности совершался суд скорый, а личные свойства первых судей служили ручательством, что он не только скорый, но и правый в делах человеческого разума, и вместе с тем милостивый» [9].

Кроме судебных функций мировой судья осуществлял на территории своего участка также функции административного и охранительного харак-

тера. Например, выполнял обязанности нотариуса, принимал участие в освидетельствовании лиц.

Мировой суд был окончательно упразднен вместе со всей царской системой суда Декретом о суде № 1 от 24 ноября 1917 года [10].

Процесс рассмотрения дел мировыми судьями отличался быстротой, а круг их полномочий был достаточно широким, что и позволяет утверждать о позитивной роли мировой юстиции в развитии российского правосудия [11].

Анализируя положения Устава и нормы действующего гражданского процессуального законодательства Российской Федерации, приходим к выводу, что процедура осуществления полномочий мировыми судьями по Уставу гражданского судопроизводства 1864 года имела ярко выраженные особенности в отличие от сегодняшнего дня.

На наш взгляд, богатое историческое наследие России должно быть востребованным. Данный опыт, заслуживает, что его можно использовать с определенными изменениями и в современной правоприменительной практике. Полагаем, что по некоторым несложным категориям дел можно было предусмотреть упрощенный порядок их рассмотрения.

Было бы целесообразно предусмотреть возможность использования протокольной формы искового заявления по определенным несложным категориям дел, для тех случаев, когда составление иска в письменной форме представляется заинтересованному лицу затруднительным ввиду состояния его здоровья, возраста или по иным уважительным причинам.

Следует отметить, что возрождение института мировых судей требует проведения изменений в способах правового регулирования их деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» [Текст] : [Принят Гос. Думой 23 октября 1996 г: Одобрен Советом Федерации 26 декабря 1996г., № 1-ФКЗ] : офиц. текст : по состоянию на 4 июля 2003. – М. : ОМЕГА-Л, 2003.
2. Федеральный закон «О мировых судьях в Российской Федерации» [Текст] от 17 декабря 1998 года № 188-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 51. – Ст. 6270.
3. Комментарий к законодательству о судебной системе Российской Федерации / под ред. Морщаковой Т.Г. – М. : Юристъ, 2003. – С. 205–206.
4. Обзор деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в 2007 году // Российская юстиция. – 2008. – № 3.
5. Родина Л.В. История становления и развития института мировых судей в России / Л. В. Родина // Мировой судья. – 2007. - №4. – С.2.
6. Судебные уставы 20 ноября 1864г., с изложениями рассуждений, на коих они основаны [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс.
7. Хрестоматия по истории СССР 19 век / сост. П. П. Епифанов. – М., 1991. – С.157–158.
8. Устюжанинов В. Рассмотрение гражданских дел по Уставу гражданского судопроизводства 1864 года / В.Устюжанинов // Российская юстиция. – 1999. - №10.

9. Кони А.Ф. Отцы и дети судебной реформы: К пятидесятилетию Судебных Уставов / А. Ф. Кони – М. : Статут, 2003.
10. См.: Настольная книга мирового судьи: Учебно-методическое пособие / под ред. проф. В.М. Лебедева. – М. : БЕК, 2002.
11. Батыев Г. К вопросу об истории становления российской мировой юстиции / Г. Батыев // Мировой судья. – 2007. – № 5.

УДК 347.918

ПЕРЕСМОТР СУДЕБНЫХ АКТОВ В ПОРЯДКЕ АПЕЛЛЯЦИОННОГО И КАССАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

М.С. Першонкова, Н.Л. Хвалыгина _____

С целью обеспечения равного права на судебную защиту, унификации практики применения норм ГПК и АПК Российской Федерации, необходимо сравнение и анализ процессуального законодательства, регулирующего деятельность судебных инстанций по пересмотру судебных актов судов общей юрисдикции и арбитражных судов.

В гражданском и арбитражном процессе существуют апелляционное, кассационное, надзорное производство и пересмотр гражданских дел по вновь открывшимся обстоятельствам.

Не смотря на то, что наименования стадий пересмотра в гражданском и арбитражном процессе тождественны, они существенно отличаются как по своей форме, так и по содержанию. Проведем сравнительно-правовой анализ апелляционного и кассационного производства в судах общей юрисдикции и арбитражных судах.

Сущность апелляционного обжалования в гражданском судопроизводстве заключается в том, что лица, участвующие в деле, имеют право обратиться в установленном законом порядке с апелляционной жалобой на не вступившее в законную силу постановление мирового судьи в районный суд как суд апелляционной инстанции.

4 июля 2003г. в ФКЗ «Об арбитражных судах» и ФКЗ «О судебной системе» внесены изменения, предусмотревшие образование 20 арбитражных апелляционных судов, рассматривающих в пределах своей компетенции дела в качестве арбитражного суда апелляционной инстанции.

Апелляция в арбитражном процессе представляет самостоятельную стадию по проверке законности и обоснованности судебных актов арбитражных судов, не вступивших в законную силу, путем повторного рассмотрения дела по существу.

Данные судебной статистики свидетельствуют, что в 2007г. в порядке апелляции было рассмотрено 129012 дел. Количество отмененных и измененных судебных актов составило в 2007г. – 25068 [1].

Таким образом, апелляционный порядок активно используется участниками процесса для проверки решений арбитражного суда первой инстанции.

Апелляция в гражданском и арбитражном процессах имеет как общие черты, так и отличия. Так, общими признаками апелляционного производства являются: апелляция приносится на решение суда, не вступившее в законную силу; апелляционная жалоба вместе с делом направляется на рассмотрение вышестоящего суда. Апелляционный суд, пересматривая дело, рассматривает как вопросы факта, так и вопросы права. К субъектам, имеющим право апелляционного обжалования, относятся участвующие в деле лица. Рассмотрение дела ведется по правилам производства в суде первой инстанции. Арбитражный суд апелляционной инстанции как и районный суд не может отменить решение и направить дело на новое рассмотрение. Это правило вытекает из полномочия апелляционного суда подвергать проверке все материалы дела и при наличии оснований самому принимать новый судебный акт.

Дело арбитражным апелляционным судом рассматривается коллегиальным составом профессиональных судей. Участие арбитражных заседателей не допускается. В судах общей юрисдикции дело в порядке апелляции рассматривается районным судьей единолично. Рассмотрение дела происходит по правилам, которые установлены для суда первой инстанции, с некоторыми особенностями, содержащимися соответственно в главах 34 АПК РФ и 39 ГПК РФ. Для апелляционной инстанции, в отличие от общего правила, в частности, установлено следующее: не допускается соединение и разъединение нескольких требований; не могут изменяться предмет или основание иска или размер исковых требований; не может быть предъявлен встречный иск; не производится замена ненадлежащего ответчика; исключается привлечение к участию в деле третьих лиц.

АПК РФ в отличие от ГПК РФ установил ограничения для представления дополнительных доказательств лицом, участвующим в деле. Они могут быть приняты судом в случае невозможности представления в суд первой инстанции по не зависящим от данного лица причинам. При этом суд должен признать приведенные причины уважительными. Право на подачу апелляционной жалобы является одной из гарантий, обеспечивающих защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов [2].

В апелляционном порядке могут быть обжалованы не все решения арбитражного суда первой инстанции, а те из них, которые не вступили в законную силу (ч.1 ст.257 АПК РФ). Немедленно после их принятия вступают в законную силу решения по делам об оспаривании нормативных правовых актов (ч.2 ст.180 АПК РФ), поэтому их обжалование в апелляционном порядке АПК РФ не предусмотрено.

В гражданском процессе могут быть обжалованы в порядке апелляции любые решения.

Кодекс установил процессуальный срок на подачу апелляционной жалобы. Этот срок для обжалования решения арбитражного суда первой инстанции по делам, рассматриваемым в порядке искового производства, в том числе в порядке упрощенного производства, равен одному месяцу (ч.1 ст.259,

ч.4 ст.229 АПК). По делам об административных правонарушениях – о привлечении к административной ответственности и об оспаривании решений административных органов о привлечении к административной ответственности установлен сокращенный, десятидневный срок. В случае пропуска срока на подачу жалобы, этот срок может быть восстановлен.

Срок рассмотрения дела в гражданском процессе в апелляционной инстанции составляет 2 месяца со дня поступления дела.

В арбитражных апелляционных судах дело должно быть рассмотрено не более 1 месяца со дня поступления жалобы.

Таким образом, по сравнению со сроками, установленными законодателем для пересмотра дел апелляционной инстанцией арбитражных судов сроки для апелляционного рассмотрения дел в районных судах в 2 раза превышают вышеуказанные.

Следует обратить внимание и на сроки, установленные для обжалования судебных постановлений.

Так, срок для апелляционного обжалования в судах общей юрисдикции составляет 10 дней, а в арбитражных судах срок для апелляционного обжалования – 1 месяц со дня принятия решения в окончательной форме. То есть, срок обжалования решения в апелляционных судах в несколько раз превышает срок обжалования, который установлен в судах общей юрисдикции.

Учитывая, что срок для апелляционного обжалования в судах общей юрисдикции очень мал, и участники процесса по уважительной причине эти сроки пропускают и суд, вынесший решение по делу, дополнительно затрачивает время для рассмотрения ходатайств о восстановлении пропущенных сроков. Следует увеличить срок для подачи апелляционных жалоб и представлений в судах общей юрисдикции до 20 дней.

Кассационное производство, являясь одним из способов пересмотра судебных актов, в арбитражном процессе имеет существенные отличия от аналогичного института в гражданском процессе.

Так, в гражданском процессе кассационное производство – вторая инстанция, в арбитражном процессе – третья инстанция. Объектом кассационного производства в гражданском процессе по общему правилу являются судебные постановления, не вступившие в законную силу. В арбитражном процессе в кассации пересматриваются судебные акты, вступившие в законную силу.

В связи с чем Маняк Н.И. делает вывод о том, что природа кассационной инстанции в арбитражном процессе имеет некоторое сходство со статусом надзорной инстанции в гражданском процессе [3].

Кассационными инстанциями для обжалования решений районных судов, решений гарнизонных военных судов являются соответственно верховный суд республики, краевой, областной суд, суд города федерального значения, суд автономной области, суд автономного округа, окружной (флотский) военный суд. Решения верховных судов республик, краевых, областных судов, судов городов федерального значения, суда автономной области,

судов автономных округов, окружных (флотских) военных судов обжалуются в Верховный Суд Российской Федерации. Жалобы на решения Судебной коллегии по гражданским делам и Военной коллегии Верховного Суда Российской Федерации адресуются в Кассационную коллегию Верховного Суда Российской Федерации.

По правилам же АПК РФ кассационное производство осуществляется специальным звеном судебной системы - федеральными арбитражными судами округов. В системе арбитражных судов РФ в соответствии со ст. 24 Федерального конституционного закона от 28 апреля 1995г. N 1-ФКЗ "Об арбитражных судах в Российской Федерации" образовано десять судов округов, каждый из которых осуществляет свою юрисдикцию на территории соответствующего округа.

Закон определяет арбитражные суды субъекта Федерации, входящие в состав соответствующего судебного округа. При этом оговаривается, что состав судебного округа может быть изменен федеральным законом.

Рассмотрение дела происходит за пределами субъекта Федерации. Что в большей степени позволяет обеспечить независимость судей названных судов. Но это в некоторых случаях значительно отдаляет лиц, участвующих в деле, от места рассмотрения жалобы, учитывая территорию Российской Федерации.

Сроки подачи кассационной жалобы существенно отличаются. Арбитражным процессуальным законодательством предусмотрено, что кассационная жалоба может быть подана в срок, не превышающий двух месяцев со дня вступления в законную силу обжалуемого решения, постановления арбитражного суда, если иное не предусмотрено АПК РФ. Из общего правила о двухмесячном сроке для подачи кассационной жалобы в АПК установлен ряд исключений. По ходатайству лица, обратившегося с кассационной жалобой, пропущенный срок подачи кассационной жалобы может быть восстановлен арбитражным судом кассационной инстанции при условии, что ходатайство подано не позднее шести месяцев со дня вступления в законную силу обжалуемого судебного акта и арбитражный суд кассационной инстанции признает причины пропуска срока уважительными.

ГПК РФ устанавливает, что кассационные жалоба, представление могут быть поданы в течение десяти дней со дня принятия решения судом в окончательной форме. Для отдельных категорий дел установлен сокращенный срок кассационного обжалования решений. В частности, кассационная жалоба на решение суда по делу о защите избирательных прав или права на участие в референдуме граждан Российской Федерации в ходе избирательной кампании или подготовки и проведения референдума может быть подана в течение пяти дней со дня принятия судом решения (ч. 3 ст. 261).

Срок рассмотрения дела в гражданском процессе в кассационной инстанции в судах субъектов РФ составляет 1 месяц со дня поступления дела.

Так, срок для кассационного обжалования в судах общей юрисдикции составляет 10 дней, а в арбитражных судах этот срок составляет 2 месяца со

дня вступления акта в законную силу. То есть, срок обжалования решения в апелляционных судах в несколько раз превышает срок обжалования, который установлен в судах общей юрисдикции.

Различие сроков для подачи кассационной жалобы обусловлено неодинаковой природой кассационного производства в АПК и ГПК РФ: в кассационной инстанции по АПК объект обжалования - судебные постановления судов первой и апелляционной инстанций, вступившие в законную силу, в кассационной инстанции по ГПК - судебные постановления, не вступившие в законную силу. Однако, различие сроков очень существенное. Длительный срок обжалования судебного акта в кассационном порядке, предусмотренный в арбитражном процессе, на практике порождает определенные сложности. В связи с чем, на наш взгляд должен быть сокращен до одного месяца.

Учитывая, вышеизложенное, считаем, что в целях обеспечения права на обжалование, защиты интересов лиц в гражданском процессе, срок для обжалования постановлений суда общей юрисдикции должен быть законодателем увеличен до 20 дней, а в арбитражном процессе сокращен до одного месяца.

Таким образом, институт пересмотра судебных актов в порядке апелляции и кассации не всегда отвечает требованиям эффективности. Некоторые процессуальные нормы в гражданском и арбитражном процессе могут быть унифицированы.

Действующее арбитражное и гражданское процессуальное законодательство нуждается в совершенствовании.

На наш взгляд, целесообразно увеличить сроки подачи апелляционной, кассационной жалобы на постановление суда общей юрисдикции до двадцати дней со дня принятия решения судом в окончательной форме и сократить срок подачи кассационной жалобы до 1 месяца в арбитражном процессе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика ВАС. Сведения о количестве отмененных и измененных судебных актов арбитражных судов субъектов РФ 2007г.
2. Бойков О. Арбитражный процессуальный кодекс 2002г.: повышение эффективности судебной защиты / О. Бойко // Российская юстиция. – 2002. – №10. – С 41–45.
3. Маняк Н.И. Сравнительный анализ производства в суде кассационной кассационной инстанции по АПК и ГПК РФ / Н. И. Маняк // Арбитражный и гражданский процесс, 2005. – № 9.

УДК 347.91/95

ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ЗАЩИТА ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ГРАЖДАН И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Е.В. Мазайхина, Н.В. Кузьмина

В настоящей статье авторы рассматривают исполнительное производство как способ защиты гражданских прав. Особый интерес представляет анализ мер при-

нудительного исполнения. Дана характеристика гражданско-правовых мер защиты Службой судебных приставов. При исследовании использовались работы ученого Вершинина А.П. Авторы обратились к законодательной базе, научным работам, характеризующим способы защиты гражданских прав.

Под защитой прав и законных интересов в исполнительном производстве следует понимать систему принудительных мер, применяемых в целях устранения препятствий на пути осуществления права. Словарь русского языка С.И. Ожегова дает толкование понятию "защищать", как "охраняя, ограждать от посягательств, от враждебных действий, от опасности" [1]. Преодоление препятствий на пути достижения к цели является свойством защиты. Поэтому защитой гражданских прав является деятельность по устранению препятствий на пути их осуществления [2, с. 17].

Гражданский кодекс РФ не называет Службу судебных приставов в числе органов, осуществляющих защиту гражданских прав (ст. 11). Однако однозначно указывает, что суд осуществляет защиту нарушенных или оспоренных гражданских прав в соответствии с установленной процессуальным законодательством подведомственностью.

Защита прав Службой судебных приставов вытекает из Федерального закона «Об исполнительном производстве», который определяет условия и порядок принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц, которым при осуществлении установленных федеральным законом полномочий предоставлено право возлагать на физических лиц, юридических лиц, Российскую Федерацию, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования обязанности по передаче другим гражданам, организациям или в соответствующие бюджеты денежных средств и иного имущества либо совершению в их пользу определенных действий или воздержанию от совершения определенных действий [3].

В ст. 45 Конституции РФ 1993 г. гарантируется государственная защита прав и свобод человека и гражданина. Каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом [4].

В ряде норм ГК РФ имеется прямое указание на возможность защиты нарушенного права посредством обращения взыскания на имущество по обязательствам собственника. Так, согласно ст. 237 ГК РФ изъятие имущества путем обращения взыскания на него по обязательствам собственника производится на основании решения суда, если законом или договором не установлен иной порядок обращения взыскания. В случаях, предусмотренных законом, имущество может быть безвозмездно изъято у собственника (конфисковано) по решению суда (ст. 243 ГК РФ).

Согласно ст.5 ФЗ «Об исполнительном производстве» принудительное исполнение судебных актов, актов других органов и должностных лиц возлагается на Федеральную службу судебных приставов и ее территориальные органы. А непосредственное осуществление функций по принудительному исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц воз-

лагается на судебных приставов-исполнителей структурных подразделений территориальных органов Федеральной службы судебных приставов.

Судебный пристав-исполнитель может применять меры принудительного исполнения, которые указаны в исполнительном документе или направлены на исполнение требований исполнительного документа. К мерам принудительного исполнения относятся: обращение взыскания на денежные средства должника, его имущество, на периодические выплаты, на имущественные права должника, в том числе на право получения платежей по найму, аренде, изъятие у должника имущества, присужденного взыскателю; наложение ареста на имущество должника, находящееся у должника или у третьих лиц, во исполнение судебного акта об аресте имущества; обращение в регистрирующий орган для регистрации перехода права на имущество, в том числе на ценные бумаги, принудительное вселение или выселение и иные меры, предусмотренные законом.

Кроме мер принудительного исполнения, которые судебный пристав-исполнитель обязан применить, он может совершать исполнительные действия. Согласно ст. 80 ФЗ «Об исполнительном производстве» судебный пристав-исполнитель в целях обеспечения исполнения исполнительного документа, содержащего требования об имущественных взысканиях, вправе, в том числе и в течение срока, установленного для добровольного исполнения должником содержащихся в исполнительном документе требований, наложить арест на имущество должника. При этом судебный пристав-исполнитель вправе не применять правила очередности обращения взыскания на имущество должника.

В соответствии со ст. 64 ФЗ «Об исполнительном производстве» в целях обеспечения исполнения исполнительного документа судебный пристав-исполнитель вправе накладывать арест на имущество, в том числе на денежные средства и ценные бумаги, изымать указанное имущество, передавать арестованное и изъятое имущество на хранение; производить розыск должника, его имущества, розыск ребенка самостоятельно или с привлечением органов внутренних дел; устанавливать временные ограничения на выезд должника из Российской Федерации, а также совершать другие действия, установленные законом.

Перечень способов защиты гражданских прав, содержащийся в ст. 12 ГК РФ нельзя считать исчерпывающим, поскольку сам законодатель указывает, что, кроме названных, возможны и иные способы, предусмотренные законом.

Гражданско-правовые меры защиты Службой судебных приставов, на взгляд автора, характеризуются следующими особенностями:

1. Применяются в принудительном порядке в форме восстановления положения, существовавшего до нарушения, или пресечения действий, нарушающих право, или признания субъективного права.

2. Тесная связь с нарушенным правом, которое защищается конкретной мерой защиты.

3. Реализуются в денежной форме, или восстановлению подлежит существующее субъективное гражданское право.

4. Правовое регулирование мер защиты характеризуется императивностью и определенным размером санкции.

В литературе высказано мнение о том, что сами способы защиты гражданских прав могут быть как материально-правовыми, так и процессуальными [2, с. 29–69.]. Исполнительные действия относятся к процессуальным способам защиты. Исполнительное производство является формой защиты гражданских прав и осуществляется через деятельность уполномоченных государством органов – Службу судебных приставов, направленную на защиту гражданских прав.

Таким образом, следует признать, что защита прав участников гражданского оборота может производиться Службой судебных приставов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов ; под ред. Н. Ю. Шведовой. – М., 1992. – С. 196.
2. Вершинин А.П. Способы защиты гражданских прав в суде / А. П. Вершинин. – СПб. : Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 1997.
3. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» [Текст] : [принят Гос. Думой 14 сентября 2007 г., N 229-ФЗ] офиц. текст: в ред. Федерального закона от 13 мая 2008 г. [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс.
4. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 [Текст] // Российская газета. – 1993. – № 237. – 25 дек.

УДК 340: 159.9 (075)

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАДАПТАЦИИ ЛИЦ, ОТБЫВШИХ НАКАЗАНИЕ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ Н.В. Кузьмина, М.А. Щёлокова

Социальная реадaptация лиц, освобожденных из мест лишения свободы – сложный и многогранный процесс. Он охватывает комплекс вопросов их нравственной, психологической, практической подготовки к жизни в обществе, освоения ими новых социальных ролей, постановления полезных контактов, устранения или нейтрализации отрицательных факторов, препятствующих возвращению данной категории граждан в русло честного, согласующегося с законом существования. Под данным понятием также понимается активное управление данным процессом со стороны государственных и общественных организаций [1].

На процесс положительной реадaptации освобожденного лица влияют следующие негативные факторы: бытовая неустроенность, нарушенность прежних социальных связей, отсутствие жилья, настороженность родных и

знакомых, их холодный взгляд, отвержение в отделах кадров по найму рабочей силы – все это ложится тяжелым гнетом на психику освобожденного. В данной ситуации существенна не только психологическая установка на новый образ жизни. Необходим комплекс социальных условий для реализации этой установки, одним из главных компонентов которого является специальная социальная служба по реабилитации лиц, отбывших наказание. Ряд специальных правовых норм исправительного законодательства должен регулировать социальные отношения, связанные с взаимодействием общества и освобожденного лица. Не принять человека на работу, чинить препятствие на восстановление его законных прав на жилье, имущество – это значит проявлять асоциальность, содействовать очередному срыву еще слабоустойчивого в социальном отношении индивида.

Всех лиц, освобождающихся из мест заключения, можно разделить на три категории:

1. лица, вполне исправившиеся в период отбытия наказания. После освобождения они стремятся активно включиться в честную трудовую жизнь. Иногда это стремление способно преодолеть значительные трудности, с которыми освобожденный сталкивается в период адаптации;

2. лица с дефектами воспитания. Эти дефекты у освобожденных могут быть в мировоззрении, в правосознании, в моральных и нравственных программах, а также в области трудовых навыков. Положительный прогноз поведения лиц этой категории после освобождения в значительной степени зависит от условий окружающей среды, в которую они попадут;

3. лица, не исправившиеся в процессе отбытия наказания. В процессе пребывания в местах лишения свободы по ряду причин они не избавились от своих преступных взглядов, наклонностей, установок, а порой даже преступного мировоззрения. Что еще хуже, в иных случаях эти лица в местах лишения свободы обогатили свой преступный опыт, развили преступные навыки и преступное мировоззрение. Освобождение этого лица рассматривают как возможность продолжения преступной деятельности [1].

Социальная адаптация зависит от степени социальной отчужденности личности, характера преступной деятельности, ее продолжительности, состояния микросреды, в которую он входит. Труднее всего адаптироваться лицам, совершившим насильственные преступления, а также грабителям, вора́м; легче – расхитителям, спекулянтам, взяточникам и прочим [2].

Успех адаптации зависит, по крайней мере, от *трех групп факторов*.

К первой группе относится личность самого освобожденного: его мировоззрение, черты характера, темперамент, интеллект, мораль, правосознание, этика, нравственность, образование, специальность, трудовые навыки и т.д.

Ко второй – условия внешней среды, окружающей личность освобожденного. Наличие жилья, прописки, семьи и взаимоотношений с ней, работы, удовлетворенности ею и взаимоотношениями с трудовым коллективом. Играет большую роль отношения с членами малых групп, в которые освобож-

денный входит по месту работы, жительства и т.п., тактика работников милиции, которые осуществляют надзор.

К третьей группе относятся условия, в которых находился осужденный и которые сказываются на его поведении в первые месяцы свободы: организация трудового процесса, структура коллектива осужденных, срок пребывания в исправительно-трудовых учреждениях, учеба, воспитательное воздействие администрации, структура малых групп, в которые входил осужденный.

Социальная реадaptация возможна только в случае, если будет сопровождаться: 1) включением человека в сферу труда (учебы); 2) установлением здоровых семейных отношений (и в родительской, и в своей семье); 3) восстановлением коммуникативных общественных связей; 4) укреплением системы нравственных ценностей как регулятора социального поведения.

Процесс адаптации, приспособления к условиям жизни на свободе в нормальной социальной среде после длительного срока лишения свободы сложен, он требует от личности мобилизации всех ее лучших качеств. Человеку необходимо в короткий срок восстановить или приобрести целый ряд навыков: научиться расходовать заработанные за период нахождения в местах лишения свободы деньги, обеспечивать себя питанием, одеждой, жильем, мобильно перемещаться в пределах довольно значительных расстояний и т. д. Материально-бытовая необустроенность, неприятие обществом, нежелание оказать помощь или содействие в чем-либо, категоричный отказ по той лишь причине «ранее судим», – эти факторы приводят бывшего осужденного, даже совершенно исправившегося в период отбывания наказания, к совершению нового преступления. Отсюда вытекает другая, еще более острая социальная проблема – борьба с рецидивом преступлений. И особенно актуальна она по отношению к несовершеннолетним преступникам, которые еще могут вернуться в нормальную социальную среду, стать полноценными гражданами общества. Все это определяет социально-практическую значимость и актуальность данной проблемы [3].

Незамедлительно требуются специальные меры законодательного порядка, и, в первую очередь, гарантирующие соблюдение прав отбывших уголовные наказания, обеспечивающие изменение форм и направленности профилактической работы. В этой связи есть, наверное, смысл обратиться к опыту прошлых лет, в частности, широко использовать деятельность детских судов и инспекций (братьев и сестер социальной помощи), патронажных (попечительских) служб. Важно освободить милицию от несвойственных ей функций в работе с трудновоспитуемыми. Все учреждения, где перевоспитываются подростки, должны обрести гражданского хозяина. Делами этой возрастной категории надо заниматься психологам, педагогам, социологам, психиатрам, а не тем, кто представляет карающую десницу, и вряд ли может рассчитывать на доверительное отношение подопечных.

В стране с трудом, но все же возникают и начинают действовать центры, фонды, движения, комитеты, цель которых – не оставить без всесторон-

ней общественной заботы наших заблудших сынов и дочерей, облегчить всем искупившим вину возвращение к нормальной жизни. Словом, появляется необходимое осознание данной насущной проблемы, ее масштабов и возможных последствий [4].

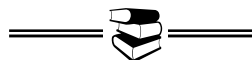
В качестве новых подходов предлагается в отношении ряда категорий освобожденных организовать через центры социальной адаптации патронаж (данная форма социального контроля несколько строже общественного наблюдения, но значительно мягче административного надзора), в случаях, когда отсутствует необходимость жесткого контроля за поведением индивида. В то же время за лицами, которые не подпадают под административный надзор, не встали на путь исправления во время отбывания наказания или нарушают правопорядок после освобождения от наказания, также по инициативе Совета центра социальной адаптации и под их контролем следует организовать общественное наблюдение.

Общественными являются миротворческие усилия церкви, ее вклад в восстановление и учреждение общечеловеческих норм и ценностей. Представляется, что речь идет не о религиозных объединениях как коллективном субъекте центра социальной адаптации, а об участии в работе центра верующих и религиозных деятелей в качестве отдельных лиц [5].

Сложный процесс ресоциализации, перевоспитания и возвращения в общество лица, совершившего преступление, начавшийся на первом его допросе у следователя, заканчивается после его полной адаптации к условиям нормального существования в нормальной социальной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев В.Л. Юридическая психология : учебник для вузов / В. Л. Васильев. – М. : Юрид. лит, 2006.
2. Татицина Т.Г. Социальная реадaptация бывших заключенных / Т. Г. Татицина // Социологические исследования. – 1993. – № 3. – С. 53–54.
3. Основы социологии и политологии : учебник / под общ. ред. В. П. Сальникова и др. – СПб. : Лань ; Санкт Петербургский ун-т МВД России, 2002.
4. Кравченко А.И. Социология : учебник для вузов / А. И. Кравченко. – М. : Академический проект, 2001.
5. Трубников В.М. Социальная адаптация освобожденных от отбывания наказания / В. М. Трубников. – Киев, 1999.



Секция XI
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 658.8.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССОМ
ПРИНЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ УСЛУГИ**

О.Ю. Быстрова

В данной статье предлагается авторский методический подход к управлению процессом принятия потребителем решения о покупке услуги с низким материальным содержанием на основе концепции маркетинга взаимоотношений.

В нашей работе мы рассматриваем ситуацию приобретения потребителем услуги с низким материальным содержанием как основного продукта, а товара как материального носителя, дополнительного продукта, выполняющего поддерживающую функцию. Анализируя существующие определения можно сделать вывод, что объектом услуги, то есть созидательной деятельности организации является человек – потребитель, существующий или потенциальный, который может потреблять указанную деятельность как некую форму экономического (социального) блага. На наш взгляд, это определение требует доработки в связи с тем, что в современной маркетинговой практике производители и продавцы услуг должны стремиться и имеют возможность оказывать влияние не только и не столько на потребителя, сколько на процесс принятия решения о покупке потребителем. Это является принципиальным отличием от теории и практики классического маркетинга, который предлагает приемы управления поведением потребителя.

В статье мы предлагаем опираться на следующие определения услуги и потребителя услуги.

Услуга с низким материальным содержанием – это процесс взаимодействия целеустремленных субъектов, результатом которого является рост пожизненной потребительской ценности взаимодействия организации с потребителем и рост потребительской ценности, получаемой потребителем, результатом которого является создание совместной ценности.

Потребитель – это целеустремленный индивидуум, принимающий решение о приобретении какой-либо услуги и осуществляющий его с целью удовлетворения своих нужд и потребностей, в том числе коммуникационных.

Организация, предоставляющая услугу, должна прилагать все возможные усилия для управления или корректировки процесса принятия решения потребителем. Для этого на всех этапах этого процесса необходим личный постоянный контакт с потребителем, который мы рассматриваем не только как мотивацию покупки, но и как взаимоотношения с мыслящим индивидуумом.

Индивидуум, осознавший некую потребность и подвергнувшийся и воспринявший (не воспринявший) какие-либо маркетинговые стимулы (про-

дукт-услуга, цена, продвижение, распределение), может выбрать один из двух возможных вариантов действий: покупка или отказ от нее. Организация- продавец, на наш взгляд, должна знать и понимать причины этого выбора, а это возможно только в том случае, когда объектом управления является не потребитель (неизвестная личность, характеризующаяся совокупностью постоянно изменяющихся мыслей и желаний), а процесс принятия решения, поэтапно структурированный и предполагающий определенные действия потребителя на каждом этапе. Задача маркетолога, используя все возможные средства маркетинговых коммуникаций, обеспечить принятие на каждом этапе этого процесса решения, которое, с одной стороны будет желательным для организации-производителя услуги, а с другой позволит потребителю реализовать свои цели.

Мы считаем, что управление процессом принятия решения – это одна из основных составных частей процесса формирования удовлетворенного и лояльного потребителя.

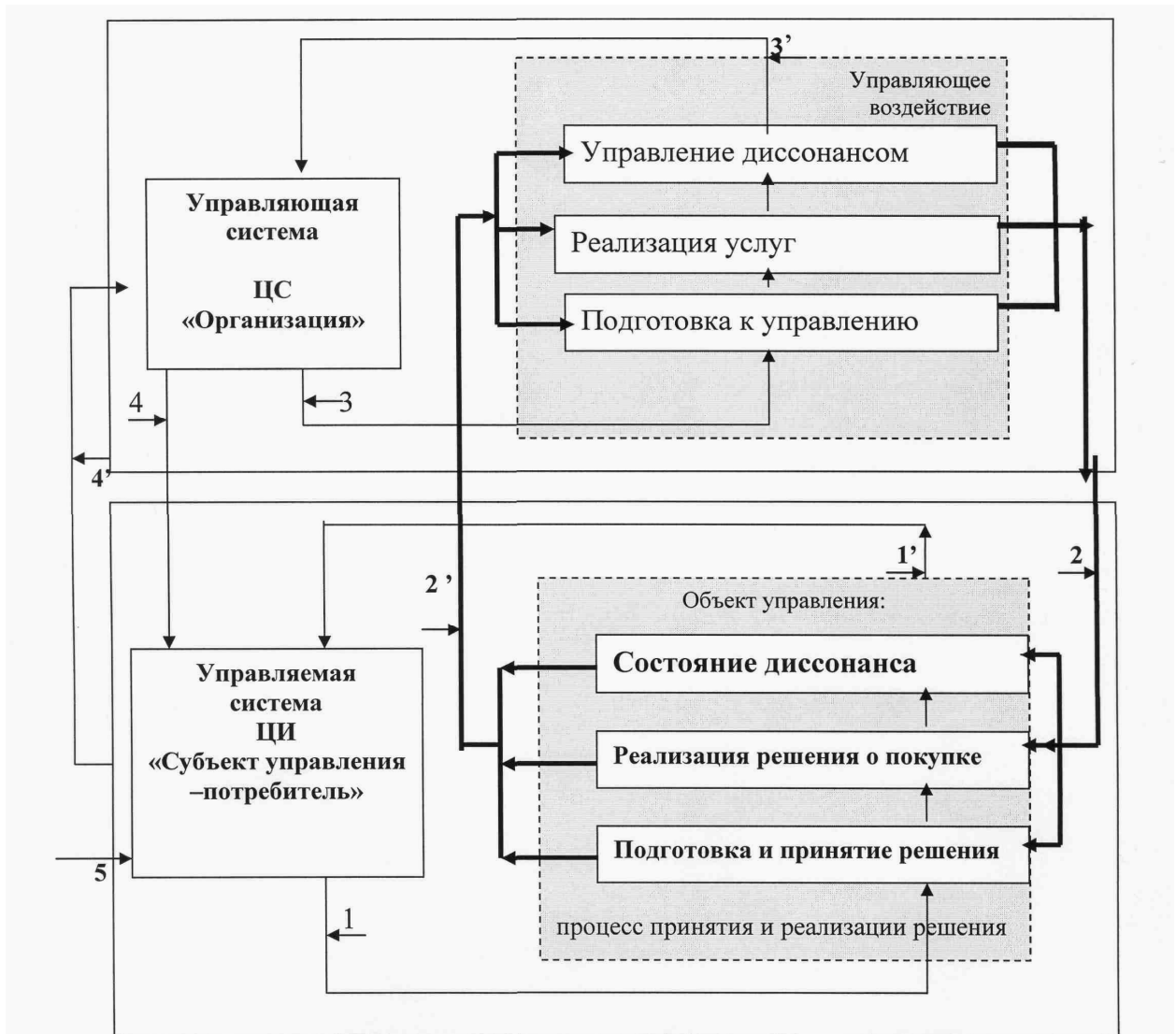
В настоящее время потребитель испытывает на себе постоянное давление различных маркетинговых приемов, основная задача которых способствовать продаже какого-либо продукта (товара, услуги). Потребитель, осознавая и понимая это, чувствует себя некомфортно, находясь в состоянии принуждения. С нашей точки зрения, это неуважение к личности потребителя. Необходимо изменить эти отношения, перевести на более высокий уровень. По нашему мнению, для этого можно использовать «маркетинг взаимоотношений с потребителем».

Системный подход к анализу научных статей, публикаций и учебных материалов в области маркетинга услуг, маркетинга взаимоотношений с потребителями [1–7] позволил систематизировать доступную информацию и выделить базовые идеи методического подхода к управлению процессом принятия решения потребителем в сфере услуг на основе маркетинга взаимоотношений.

На основе изучения существующей доступной научной литературы мы сделали вывод, что в современной науке «маркетинг взаимоотношений с потребителем» предлагается применять в сфере «b to b» [2, с.24, 65; 4, с. 12]. Подобные научные исследования были выполнены на кафедре экономики и управления Костромского государственного технологического университета М.Матвеевой, Л. Малоземовой под руководством д.э.н. профессора Л.А. Соколова. Рассмотренные в этих источниках варианты адаптации этого подхода к сфере услуг ограничиваются именно организационным, а не конечным индивидуальным потреблением. А.П. Дурович, аналогично Ф.Котлеру, предлагает применять концепцию маркетинга взаимоотношений в туризме, дает общие определения. Он указывает, что необходимо различать различные уровни взаимоотношений с потребителями (пассивный, реагирующий, ответственный и проактивный), но не предлагает ни механизма, ни методики осуществления данного вида маркетинговой деятельности [4, с. 51–53].

Мы предлагаем применить «маркетинг взаимоотношений с потребителем» в сфере конечного индивидуального потребления услуги. Разработанная нами четырехконтурная модель управления процессом принятия решения о покупке потребителем в условиях маркетинга взаимоотношений с потребителем в сфере конечного индивидуального потребления услуги представлена на рисунке 1.

Управляющая система – это организация, производящая или реализующая какие-либо услуги, демонстрирующая целеустремленное поведение. В качестве управляемой системы выступает индивидуальный потребитель, который рассматривается нами в качестве целеустремленного, принимающего решения о покупке услуги субъекта.



Примечание:

1, 2, 3, 4, 5 - прямая связь;

1', 2', 3', 4' - обратная связь.

Рис.1. Четырехконтурная модель управления процессом принятия решения о покупке в сфере конечного индивидуального потребления услуги.

Объектом управления в предлагаемой четырехконтурной модели является процесс принятия решения о покупке услуги целеустремленным потребителем.

С точки зрения управляющей системы управление процессом принятия решения потребителем состоит из трех этапов, реализуемых последовательно.

1. Подготовка к управлению процессом принятия решения: сбор внутренней и внешней маркетинговой информации, ее анализ, формирование информационной клиентской базы; сегментирование рынка услуг и потребителей; выявление приоритетов организации; планирование деятельности, маркетинговых мероприятий организации и разработка предложения для потенциального потребителя.

2. Реализация услуг, в рамках которой осуществляется управление или корректировка процесса принятия решения потребителем.

3. Контроль и управление состоянием потребительского диссонанса, которое зависит от состояния индивида и изменяется со временем.

В четырехконтурной модели управления процессом принятия решения о покупке в сфере конечного индивидуального потребления услуги представлены четыре отдельных, но взаимосвязанных внутренних контура, содержащих прямую и обратную связи.

1 контур – непосредственно деятельность (мыслительная, активная физическая) субъекта управления по поводу активации объекта управления (процесса принятия решения о покупке), которую можно рассматривать как процесс самоуправления индивидуального потребителя. Активация объекта управления осуществляется с учетом уровня послепокупочного диссонанса, а так же с учетом входящей информации и стимулов из контура 2 (на основе алгоритма осознания результатов коммуникационного процесса, инициирующего процесс принятия решения о покупке), и влияния окружения выбора, которое оценивается исходя из построенной маркетинговым модели ситуации выбора, в которой находится целеустремленный потребитель.

2 контур – это процесс управления, на основе модели ситуации выбора и алгоритма осознания результатов коммуникационного процесса целеустремленным индивидом, процессом принятия решения о покупке индивидуального потребителя. Это совокупность прямых и обратных связей между управляющей системой и объектом управления. Прямые связи – это предоставление информации субъекту управления (на этапе подготовки и принятия решения потребителем) и оказание влияния на объект управления (на этапах реализации решения и возникновения состояния диссонанса). Обратные связи – информация об изменениях, происходящих в объекте управления, предоставляемая субъектом или получаемая в ходе наблюдения за его поведением, и необходимая управляющей системе для корректировки своего воздействия на субъект управления с целью направления объекта управления в нужное русло.

3 контур – деятельность управляющей системы по реализации управления процессом принятия решения потребителем, состоящая из трех последовательных этапов (подготовки к управлению процессом принятия решения, реализации услуг, контролю и управлению состоянием потребительского диссонанса).

4 контур – взаимоотношения между управляющей системой и управляемой системой (субъектом управления), основанные на концепции маркетинга взаимоотношений и концепции целеустремленных систем.

Данная четырехконтурная модель является основой для формирования механизма управления процессом принятия решения о покупке в сфере услуг на основе маркетинга взаимоотношений и концепции целеустремленных систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бун Л. Современный маркетинг : учебное пособие для вузов / Л. Бун, Д. Куртц : пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 2005.
2. Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителем / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок ; пер. с англ. В. Егорова. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002.
3. Gronroos C. Service management and marketing / C. Gronroos. – West Sussex, 2000.
4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учебное пособие / А. П. Дурович. – Минск : Новое знание, 2001.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер : пер. с англ. – М. : Бизнес-книга ; ИМА-КроссПлюс, 1995.
6. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм : учебник для вузов / Ф. Котлер : пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 1998;
7. Марков В.Е. Проектирование маркетинговых коммуникаций / В. Е. Марков. – М. : Изд-во Гуманитарного университета профсоюзов, 2005.

УДК 331.76

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

М. А. Стригалёва, Л.И Леонтьева

Рассмотрено развитие российского рынка ценных бумаг на фоне финансового кризиса и приведена сравнительная характеристика индексов ММВБ и РТС.

В настоящее время мировая экономика охвачена глобальным финансовым кризисом, который взял свой старт в США. Это явилось следствием тесной взаимосвязи отдельных стран как участников мировой финансовой системы. В странах с развитой рыночной экономикой последствия кризиса отразились и на рынке ценных бумаг. В нашей стране нет пока массового вовлечения средств граждан в фондовый рынок, как это имеет место в США, и поэтому население России не почувствовало его полного влияния [5].

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) рассматривается как система экономических отношений между теми, кто выпускает и продаёт ценные бумаги, и теми, кто покупает и становится их владельцами.

Этот рынок существует и имеет свои особенности как на международной, так и на российской арене, состояние на которых отражают биржевые индексы.

К наиболее значимым и популярным в мире индексам относятся:

- индексы Доу-Джонса (промышленный, транспортный, коммунальный и составной – простые средние показатели);

- индексы "Стэндард энд пурз" ("Стэндард энд пурз-500" взвешенный по рыночной стоимости индекс акций 500 корпораций) и др. индексы.

Когда звучит фраза «российский фондовый рынок (рфр) прибавил сегодня 2%», в воображении обывателя возникают две метрики рфр – индекс ММВБ и индекс РТС. На текущий момент последний является более популярным – его чаще приводят в прессе, о нем чаще говорят начинающие участники рынка. Причина тому – искусственная «раскрученность», а не какое-то принципиальное преимущество над индексом ММВБ, скорее, наоборот, у индекса ММВБ есть ряд преимуществ, остановлюсь на них подробнее.

Основным фактором, определяющим «качество» индекса, является ликвидность его компонент, причем роль играют обе составляющие ликвидности – частота сделок и объем.

Сравнивая индексы ММВБ и РТС по частоте сделок, можно отдать предпочтение индексу ММВБ. Все входящие в него бумаги ежедневно активно торгуются, и он рассчитывается по реальным сделкам, число которых в торговой системе составляет для различных ценных бумаг от сотен до десятков тысяч. А вот многие акции, входящие в индекс РТС, не могут похвастаться средним количеством сделок даже на уровне десятка в день. В индекс входит достаточно бумаг, по которым бывают дни вообще без сделок.

Второй компонент ликвидности – объемы бумаг, формирующих индекс. Чтобы сравнить индексы РТС и ММВБ по этой характеристике, достаточно сказать, что доля оборотов торгов по акциям на ММВБ, составляет 95% объема всех свободнообращающихся акций российских эмитентов, т.е. этот рынок огромен и эффективен, а возможности манипулировать значением индекса отсутствуют принципиально. Сказать то же самое об индексе РТС нельзя. Доля оборотов торгов по входящим в него бумагам составляет менее 2% всех торгуемых акций российских эмитентов. Дневной объем торгов на РТС составляет менее 50 млн долл. (на момент написания статьи он составлял всего 12 млн долл.), из этого можно сделать вывод, что, обладая портфелем стоимостью около 10 млн, можно манипулировать ценами[3].

Если рассмотреть динамику мировых индексов, то наибольшее падение оказалось у индексов РТС и ММВБ: -32.61 и -30.22 % соответственно. Но поскольку российские биржи достаточно «молодые», поэтому их обвал вредит в основном инвесторам, а не всей экономике [1].

На российском рынке особенности отраслевой структуры капитализации рынка акций на ФБ ММВБ представлены на рис. 1 [2]



Рис.1 Отраслевая структура капитализации рынка акций ММВБ по состоянию на начало сентября 2008 г.

На российском рынке акций большее число бумаг принадлежит нефтегазовым компаниям – 49%. Энергетическим компаниям принадлежит 16% акций, машиностроению – 1%.

Исходя из этого можно сделать вывод, что наиболее заметное влияние на динамику российского фондового рынка оказывает ситуация на мировом рынке нефти:

Во-первых, сегодня на нефтегазовый сектор приходится львиная доля (50%) экспортных доходов российского бюджета.

Во-вторых, совокупный вес нефтяных фишек в расчетных базах отечественных фондовых индикаторов (в частности индекса РТС) превышает 40%. Это делает российский рынок акций чрезвычайно зависимым от динамики бумаг нефтегазового сектора, которая в свою очередь определяется конъюнктурой мирового нефтяного рынка.

В отличие от конъюнктуры мировых цен на нефть, ситуация на мировом рынке металлов никогда не относилась к числу определяющих факторов динамики российского рынка акций. Тем не менее ситуация на «металлических площадках» (в первую очередь на Лондонской бирже металлов lme) оказывает довольно заметное влияние на динамику котировок бумаг компаний этого сектора.

Впрочем, сейчас на российском рынке акций есть бумаги, определяющим фактором динамики которых как раз является конъюнктура мировых товарных рынков. К их числу можно отнести акции крупного отечественного производителя калийных удобрений ОАО «Уралкалий»: на фоне непрерывного роста цен на продовольственные товары, обусловленного не в последнюю очередь и подорожанием удобрений, акции Уралкалия в течение последних полутора лет демонстрировали положительную динамику [4].

Структура облигаций российского рынка ценных бумаг представлена следующим образом:

- 1) корпоративные облигации 1.634,4 млрд руб.
- 2) государственные бумаги 1.155 млрд руб.
- 3) муниципальные облигации 365,1 млрд руб.

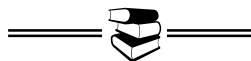
Это свидетельствует о том, что корпоративные ценные бумаги занимают ведущие позиции на рынке ценных бумаг.

Тем не менее, инвесторы избавляются от российских активов, в первую очередь наиболее ликвидных – облигаций и акций. Полученные от их продажи рубли конвертируются в валюту, которая вывозится за рубеж. В итоге бегство капитала привело к росту спредов облигаций, обвалу индексов РТС и ММВБ.

Общие потери капитализации отечественного рынка оцениваются в 700 млрд долларов [1]. Инвестиционный интерес к приобретению ценных бумаг на российском фондовом рынке будет возвращаться постепенно, и здесь еще много потребуется сделать. К тому же пока нет никакой определенности относительно сроков окончания кризиса. Кризис окончится, когда будет восстановлено доверие между контрагентами. После того, как на рынке появится ликвидность по деньгам, на него вернутся игроки. Необходимо также восстановить привлекательность российского фондового рынка для западных инвесторов. К сожалению, иностранный капитал по-прежнему является опорой для российского фондового рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладунов О. Чем круче падение, тем круче доллар / О. Гладунов // Российская газета. – 2008. – №209. – С. 5.
2. Захарова И. Индекс ММВБ-Финансы: новый индикатор для российского фондового рынка / И. Захарова // Биржевое обозрение. – 2008. – №9. – С.10–11.
3. Корякин П. Производные инструменты на основании индекса ММВБ / П. Корякин // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №29. – С. 44–45.
4. Кинякин А. Товарный синдром российского рынка акций / А. Кинякин // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №14. – С. 69–70.
5. Якунин С. Истоки современного финансового кризиса / С. Якунин // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №19. – С. 49.



Секция XII
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 658.1

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА
КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Н.Н. Саксина, С.А. Бабенко

В статье систематизирована информация о пространстве категории «организационная культура компании». Обоснован состав элементов механизма ее создания и управления.

Не вызывает сомнений значимость персонала как одного из важнейших ресурсов компании, активной составляющей процесса производства. Именно результат поведения всех членов компании обеспечивает ее способность выпускать товары и услуги, необходимые для потребителей, а качество персонала – конкурентные преимущества. Показателем соответствия персонала потребностям компании является его трудовой потенциал. Последний, авторами статьи характеризуется как возможности в области труда, постоянно изменяющиеся в результате активной деятельности под влиянием внешних и внутренних факторов трудовой среды. При этом он имеет тенденцию к развитию и совершенствованию [1].

Работник как носитель трудового потенциала нуждается в благоприятной среде, в которой бы рождался потенциал нового качества, отвечающий требованиям нового времени. Поэтому, основной задачей работодателя является создание условий для формирования трудового потенциала, его максимального использования и развития.

Факторы развития трудового потенциала, которые упоминаются в экономической литературе, направлены в основном на максимальное использование его квалификационных характеристик (система стимулирования, степень пригодности работников для выполнения поставленных целей и т.п.). В то же время, работник – это, прежде всего, личность, для успешного развития которой большое значение имеет сформировавшаяся в компании среда, определяющая ее ценности и ориентиры.

Исследования зарубежных экономистов (Т. Питерса и Р. Уотермена), подтверждают, что преуспевающие компании располагали набором четко определенных представлений о ценностях и руководящих принципах. На предприятиях, где дела шли не так блестяще, о ценностях либо вообще не задумывались, либо представления о них не были согласованы с руководящими принципами. Значение ключевых ценностей состоит в определении ориентиров, которые формируют менталитет, желательное рабочее поведение и отношение к своей работе и к организации, способствующие успешной реа-

лизации выработанных руководством краткосрочных и долгосрочных планов. Именно ценности являются основой любой организационной культуры.

Понятие «организационная культура» существует столь же долго, как и понятие «организация», однако объектом исследования стало относительно недавно. Обогащение функций работников, а также рыночные условия требуют изменения содержания и стиля управления персоналом. Именно организационная культура способна определить образ трудовой жизни работников, их трудовое поведение и, как следствие, имидж всей компании. Ее считают одним из мотивирующих факторов процесса производства.

Понятие «организационная культура» употребляется наряду с понятием «корпоративная культура». Некоторые авторы, пытаются разграничить эти два понятия. Так, корпоративная культура – это целенаправленно формируемая управленческой командой система декларируемых ценностей, норм, правил, образцов поведения сотрудников организации, идеальный желаемый образ, каким управляющая команда хотела бы видеть свою организацию [2].

Организационная же культура – это стихийно формирующаяся система реальных ценностей, убеждений, отношений, общих для всех сотрудников данной организации, предопределяющих нормы их поведения [2]. Таким образом, корпоративная культура формируется и насаждается руководством целенаправленно через идеальные образы, т.е. имеет внешнее управление, а организационная – формируется изнутри компании стихийно и естественно через разнообразие субкультур, т.е. имеет внутреннее управление.

Однако, данное разграничение, на наш взгляд, обосновано лишь субъективным мнением, сама же организационная культура содержит в обязательном порядке элементы внешнего и внутреннего управления. Это подтверждает анализ понятий зарубежных и отечественных экономистов.

Большинство авторов идентифицируют организационную и корпоративную культуру. Корпоративная культура – это неявное, невидимое и неформальное сознание организации, которое управляет поведением людей и, в свою очередь, само формируется под воздействием их поведения (К. Шольц [3]).

Организационная культура – социально-духовное поле компании, формирующееся под воздействием материальных и нематериальных, явных и скрытых, осознаваемых и неосознаваемых процессов и явлений, определяющих единство философии, идеологии, ценностей, подходов к решению проблем и поведения персонала компании и позволяющих организации продвигаться к успеху (Т.О. Соломанидина [3]).

Также в литературе встречаются понятия «культура организации» и «предпринимательская культура». Первое встречается как синоним корпоративной культуры. Культура организации – сложное, многослойное, динамичное явление, включающее и материальное, и духовное в поведении организации по отношению к субъектам внешней среды и к собственным сотрудникам. (В.А. Спивак [3]).

Грошев И.В., например, в качестве особенностей корпоративной культуры указывает ее причастность именно к корпорации как к многопрофильной компании. Предпринимательская культура воспринимается при этом в масштабах страны как среда предпринимательской деятельности. Организационная культура относится к отдельной организации и определяет ее элементы и персонал. В данном случае разграничение понятий происходит в зависимости от масштабов объекта управления.

Само понятие «организационная культура» рассматривается неоднозначно. С одной стороны, это попытка выделить отдельные ее элементы: символика, общение, ритуалы и т.п., а с другой стороны, некая среда – образ мышления, определяющий внутреннюю жизнь организации, все, что отличает организацию от любой другой.

Однако при всем многообразии взглядов можно выделить ряд бесспорных моментов в отношении организационной культуры:

- применяемые в организации символы, традиции, ритуалы и т.д. формируют ее ценности;
- это уникальные характеристики, отражающие неповторимость организации и объединяющие ее сотрудников;
- историческое развитие.

Поскольку представление о культуре организации у каждого работника свое и зависит от многих факторов (воспитание, опыт и т.д), задачей организационной культуры является создание некоего пространства, позволяющего активизировать личную составляющую трудового потенциала. Создание организационной культуры позволит обеспечить более эффективную работу команды, приверженность персонала и успешность компании в целом.

Принято в самой организационной культуре рассматривать три уровня: видимые проявления культуры, сознательные ценности и базовые предположения, принимаемые на веру [3]. Если первые два уровня строятся на основе представлений и ценностей руководства, то третий (глубинный) строится на отношении человека к работе, коллегам, его собственные ценностные ориентации.

Ядром организационной культуры являются ценности (то что значимо для человека, на что он ориентируется в своей деятельности). Они зависят от типа организации, ее миссии и стратегии, видения руководства, передаются из поколения в поколение и в итоге формируются как ценности организации.

Все прочие составляющие организационной культуры представлены в литературе как компоненты, элементы, характеристики, уровни. Например, А.А. Погоразде выделяет в организационной культуре следующие ее составляющие: культура условий труда, культура средств труда и трудового процесса, культура межличностных отношений, культура управления, культура работника. О.С. Виханский следующие элементы: осознание себя и своего места, коммуникационная система и язык общения, внешний вид, что едят

люди, осознание времени, взаимоотношения между людьми, ценности и нормы, вера, процесс развития работника, трудовая этика и мотивирование.

Проведенные исследования показали отсутствие единой точки зрения на понятие и элементы организационной культуры. Кроме того, отсутствуют методические разработки, позволяющие компаниям сформировать эффективные организационные культуры. Поэтому неслучайно на российских предприятиях пока не получила большого распространения целенаправленная работа по формированию организационной культуры. Для многих из них характерны «старые» ценности советских времен, когда люди на работе находили нечто вроде отдушины, общаясь друг с другом, а любой повод организовать торжество переходил к тщательной подготовке с самого утра, а, следовательно, к сокращенному рабочему дню. Пытаясь справиться с ситуацией, управленцы разрабатывают планы антикризисного управления, привлекают инвестиции на модернизацию производства и прочее. Однако мало кто из них думает о формировании общих для всей команды ценностей и принципах поведения – то есть о формировании корпоративной культуры.

Пожалуй, некие признаки организационной культуры можно найти в кредитных учреждениях. Сами банковские работники говорят, что руководство предоставляет им широкий спектр возможностей и создает благоприятные условия работы с целью повышения производительности труда и привлечения высококвалифицированных специалистов: проводят корпоративные вечера, оплачивают работникам ежегодный отдых, проводят соревнования и т.п. Несколько менее развитой организационной культурой может похвастаться торговля. Так, торговая группа «Высшая лига» пробует «насаждать» признаки культуры: разнообразие форм оплаты труда, совместные праздники, оплата проезда и пр. В прочих же организациях основными способами мотивации и по-прежнему остается экономическая составляющая: премии, доплаты, вознаграждения.

Конечно, многие изменения в деятельности фирмы оказывают влияние на культуру компании. Например, введение новых должностей (менеджер по персоналу) послужило переоценке значимости функций управления в целом. Однако все это лишь отдельные звоночки организационной культуры. Поменялось что-то в структуре компании, в системе мотивации, но нужны целенаправленные систематические изменения, что позволило бы достичь бизнес-целей.

Авторами статьи предпринята попытка систематизировать имеющуюся в литературе информацию о пространстве категории «организационная культура компании». Организационная культура рассматривается как объект организационной (внутренней) стратегии, которая задает принципы (правила, законы) организации деятельности компании, управления ею. Она же позволяет построить оптимальную систему управления компанией, развивать эту систему и поддерживать ее соответствие меняющимся условиям. Это основной инструмент повышения управляемости компании, скорости и точности ее «реакции» на целеполагание. В соответствии с изложенным, пространство

организационной культуры определяется с позиций целесообразности формирования и управления ею и включает совокупность взаимосвязанных между собой элементов: объекты, субъекты, параметры, система показателей и критериев оценки управления ценностями (рис. 1).

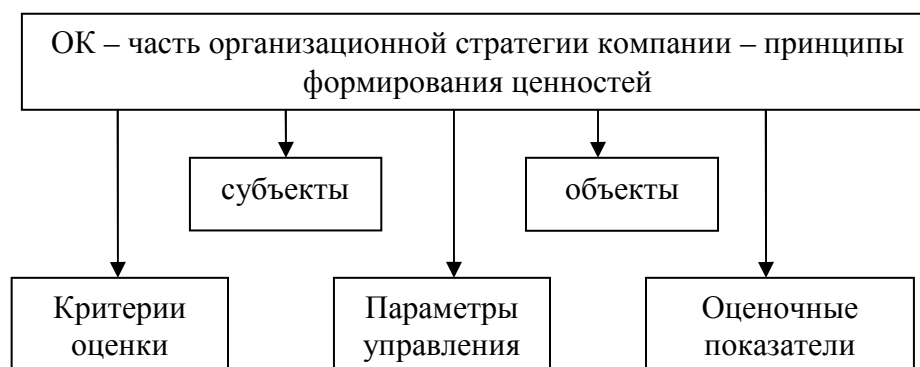


Рис. 1. Характеристика пространства организационной культуры

По нашему мнению, формирование организационной культуры осуществляется и руководством, и персоналом, а также субъектами внешней среды (партнеры)

Выбор объектов ОК соответствует аспектам формирования и развития трудового потенциала: производственный процесс (организации труда, условий и средств труда), межличностные отношения, работник, информация.

С целью организации управления процессом формирования и развития ОК авторами выделены параметры управления: символы, традиции, ритуалы, верования и убеждения; обряды, герои, коммуникационная система и язык общения, модели поведения и оценка, внешний вид, организация производственного процесса, организация рабочего места, организация отдыха и питания, стиль управления, критерии принятия на работу, продвижения и увольнения, трудовая этика и мотивирование, морально-психологический климат.

Структура показателей оценочного блока соответствует выбранным объектам и субъектам и представлена: Отношение к работе и рабочему времени, Отношение к человеку, имидж компании, удовлетворенность и мотивированность, лояльность персонала.

Критерии оценки эффективности ОК определяются как степень соответствия поставленным целям стратегии бизнеса.

Предложенные характеристики пространства ОК можно рассматривать как элементы механизма создания ОК и управления ею.

Компания не может быть успешной без сильной организационной культуры, соответствующей ее целям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Саксина Н.Н. Трудовой потенциал как фактор экономического роста / Н. Н. Саксина // Вестник КГТУ. – 2006. – № 14. – С. 111–112.

2. Ветошкина Т. Влияние корпоративной культуры на мотивацию персонала / Т. Ветошкина // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 9.
3. Грошев И.В. Организационная культура : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям 061100 «Менеджмент организации» / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с.
4. Джордж Дж.М., Джоунс Г.Р. Организационное поведение. Основы управления : учеб. пособие для вузов / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс ; пер. с англ. ; под ред. проф. Е. А. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 463с.
5. Организационная культура : учебник / под ред. Н. И. Шаталовой. – М. : Экзамен, 2006. – 652с.
6. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании : учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 624 с.
7. Управление персоналом : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд. доп.и перераб. – М. : ИНФРА-М. – 638 с.

УДК 657.1(470)(083.74)

УСЛОВНЫЕ ФАКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: УСЛОВНЫЕ ИЛИ РЕАЛЬНЫЕ

Т.Н. Левковская, О.Н. Девятерикова, К.В. Блохина _____

Для российского бухгалтерского учета условные обязательства, называемые также условными фактами, являются относительно новым объектом. Несмотря на это, положение по бухгалтерскому учету, регулирующее вопросы отражения условных фактов в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской (финансовой) отчетности, принималось дважды.

Начиная с бухгалтерской отчетности 2002 года в Российской Федерации применяется Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/01, утвержденное приказом Минфина России от 28.11.2001 N 96н.

Согласно данному Положению, условным фактом хозяйственной деятельности признается имевший место по состоянию на отчетную дату факт хозяйственной деятельности, в отношении последствий которого и вероятности его возникновения в будущем существует неопределенность.

Представляемый в отчетности факт хозяйственной деятельности может либо возникнуть в деятельности организации, либо не возникает. Однако последствия такого факта достаточно серьезные для оценки деятельности организации, в том числе внешними пользователями отчетности, поскольку их результатом может быть увеличение или уменьшение экономических выгод в будущем.

Зачастую бухгалтеры не соблюдают требования указанного положения и не раскрывают информацию об условных фактах в бухгалтерском учете и при заполнении отчетных форм, считая, что данное положение создано в угоду МСФО и его применение усложняет учет, но при этом не дает видимых результатов. Возможно, данное мнение не лишено смысла, и законода-

тель, разрабатывая ПБУ, действительно ориентировался на МСФО, однако это не уменьшает значимость Положения для российского учета и обязательность его применения. Вопрос состоит в том, как именно его применять.

Во-первых, в учете и отчетности предприятию необходимо отражать только существенные последствия условных фактов. Последствие условного факта считается существенным в том случае, если его нераскрытие может исказить представление пользователей отчетности о финансовом состоянии организации, при этом стоимостная оценка такого последствия составляет не менее 5% к общему итогу соответствующих данных за отчетный год.

Вторым условием отражения последствий условных фактов в отчетности является высокая (50-95%) или очень высокая (95-100%) степень вероятности наступления данного последствия. Иными словами, бухгалтеру достаточно знать, что последствия условного факта «скорее всего наступят». Такую вероятность бухгалтер может оценивать субъективно, опираясь на знание ситуации и личный опыт, либо привлекать других специалистов (юристов, аналитиков, экспертов и т.д.).

Таким образом, алгоритм действий при принятии решения об отражении условных фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности, с нашей точки зрения, предполагает оценку условного обязательства. Условные обязательства мы предлагаем оценивать путем выбора из:

- некоторого набора значений:

$$CO = \sum_{i=1}^n Z_i \times BH_i, \quad (1)$$

где CO – стоимостная оценка условного обязательства;

Z_i – i -е значение величины условного обязательства;

BH_i – вероятность наступления i -го значения условного обязательства.

- некоторого интервала значений:

$$CO = \frac{ZI_{\min} + ZI_{\max}}{2}, \quad (2)$$

где ZI_{\min} – наименьшее значение интервала;

ZI_{\max} – наибольшее значение интервала;

- определенного набора интервалов значений:

$$CO = \sum_{i=1}^n Z_i \times BH_i + \sum_{j=1}^m \frac{ZI_{j\min} + ZI_{j\max}}{2} \times BH_j, \quad (3)$$

где $ZI_{j\min}$ – наименьшее значение j -го интервала;

$ZI_{j\max}$ – наибольшее значение j -го интервала.

В результате сравнения оценки условного обязательства с уровнем существенности возможно принятие следующих вариантов решений:

а) отражение последствий условных фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности необходимо при условии, что:

$$CO \geq UC \times CD, \quad (4)$$

где UC – уровень существенности в процентном выражении;

CD – значение итога соответствующих данных.

б) отражение последствий условных фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности необязательно при условии, что:

$$CO \leq UC \times CD. \quad (5)$$

Таким образом, к недостоверности отчетности неотражение условных фактов хозяйственной деятельности приводит только в том случае, если стоимостная оценка условного обязательства, скорректированная на вероятность его наступления, превышает уровень существенности или равна ему.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что применение организацией правил Положения по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» позволяет повысить достоверность бухгалтерской отчетности, раскрыть реальное финансовое и имущественное положение организации, спрогнозировать результаты ее работы для удовлетворения потребностей внешних пользователей.

УДК 620.9

УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ¹

С.В. Кукушкин

При анализе экономической эффективности энергетических проектов экологические факторы относят в разряд экстерналий (внешних воздействий).

Способность природной среды принимать выбросы следует рассматривать как ограниченный ресурс, т.к. систематическое превышение ассимиляционной емкости окружающей среды приводит к ухудшению ее качества. Рассматриваемый ресурс весьма специфичен. Главная особенность его – свободный доступ к этому ресурсу. Доступ предпринимателей к его использованию невозможно ограничить фактически, и поэтому ключевое значение приобретает формирование институциональной структуры, регулирующей доступ к данному ресурсу.

Наряду с оценкой энергетических и экономических факторов в рамках проектно-инвестиционного анализа также необходимо решать проблему учета экологических факторов в рамках действующего производства, причем на различных уровнях экономики. Должны быть отработаны подходы к учету экологических и природно-ресурсных параметров при принятии региональ-

¹ Работа выполняется под руководством д.т.н., профессора В.М. Каравайкова

ных решений, в частности при обосновании структуры бюджетных расходов и разработке целевых региональных энергетических программ [1,2].

Наряду с классическими экономическими подходами в инвестиционном анализе энергетических проектов необходимо рассматривать и мало разработанные направления:

- «холистический» (целостный) подход, интегрирующий экономику, экологию и право;
- идеи неинституциональной экономики (включая теорию транзакционных издержек, анализ стейк-холдеров);
- теорию общественного выбора;
- согласование традиционно применяемых в России и отвечающих её культурным и историческим особенностям методы экологического управления с передовым международным опытом с учетом глобализации мировой экономики, а также формирования в России открытого и социально ориентированного общества;

Реализация этих направлений требует решения следующих проблем:

- ▶ Развитие в неоклассической экономической теории подхода к анализу экологических внешних эффектов (экстерналий, важнейшим примером которых является экологический ущерб) [1]. Мир, который окружает каждого из нас, содержит множество внешних эффектов. Важнейшим из них в области производства и потребления энергии следует считать наличие вредных выбросов и других загрязнений окружающей природной среды. Денежная оценка внешних эффектов образует внешние издержки (затраты).

- ▶ Развитие модели интернализации внешних экологических эффектов, связанных с походами Р. Коуза и А. Пигу [3];

- ▶ Реализация концепции экологически устойчивого развития [4];

- ▶ Соблюдение принципа «загрязнитель – платит» посредством реализации права экологической ответственности и страхования предприятиями экологических рисков;

- ▶ Анализ экономического ущерба от загрязнения окружающей природной среды, раскрытие его содержания, структуры и основных практически применяемых методов оценки;

Загрязнение окружающей среды является прямой причиной различных натуральных ущербов. И денежная оценка всех этих натуральных ущербов называется экономическим ущербом от загрязнения окружающей природной среды.

На практике оценка экономического ущерба от загрязнения природной среды разбивается на следующие основные этапы:

1-й и 2-й этапы – определение уровня загрязнения окружающей природной среды (либо исходя из объемов выбросов (сбросов) вредных веществ в природную среду, либо на основании фактических замеров концентрации вредных веществ) и выявление областей распространения выбросов (зон загрязнения).

Общий экономический ущерб можно разделить на три вида:

1. Ущерб, причиняемый материальным объектам;
2. Ущерб здоровью и жизни населения;
3. Ущерб природно-ресурсной системе (земельные, лесные водные и другие природные ресурсы) и соответствующим отраслям.

3-й этап – определение натурального ущерба от загрязнения окружающей природной среды на основе сбора данных, характеризующих воздействие загрязненной среды на реципиентов и определения зависимости между уровнем загрязнения среды и состоянием реципиентов (повышенная заболеваемость населения, преждевременный износ оборудования, снижение продуктивности в сельском, лесном и др. хозяйствах).

4-й этап – определение экономического ущерба от загрязнения окружающей природной среды на основе денежной оценки влияния загрязненной среды на реципиентов с использованием рыночных цен.

Не все последствия загрязнения окружающей природной среды могут быть учтены в денежной форме. Кроме того, при проектно-инвестиционном анализе крупных проектов необходимо учитывать и инерционность природных процессов и влияния их на здоровье человека.

Методом, который принимает во внимание принципиальные особенности экологических благ как глобально-общественных и вместе с тем позволяет реализовать в деле охраны окружающей среды рыночные подходы и связанные с ними преимущества по экономии затрат, является купля-продажа прав на загрязнение среды в соответствии с Киотским протоколом [5].

При принятии решений о реализации того или иного проекта обычно рассчитывают так называемую социальную норму предпочтений во времени.

Социальные временные предпочтения определяются по следующей формуле [6]:

$$S = p + u \cdot g \quad (1)$$

где s – социальная ставка временных предпочтений;

p – чистая ставка временных предпочтений (интерпретируется как мера нетерпеливости потребителя);

u – темп снижения предельной полезности при росте потребления (эластичность предельной полезности);

g – прогнозируемый рост потребления на душу населения.

Если предположить, что $u = 1$, тогда $s = p + g$.

Однако при этом мы получаем слишком высокую ставку дисконта и лишаемся возможности реализовать проект. Другой крайний случай, это $s = g$. Тогда норма предпочтения равна темпу роста экономики в целом. Однако при этом ставка дисконтирования может оказаться слишком низкой. По проведенным в ОЭСР исследованиям ставка социальных временных предпочтений для развивающихся стран оценивалась следующим образом (в %) [6]:

$s = 0,4–0,8$ в странах с доходом ниже среднего уровня;

$s = 1,4-2,8$ в странах с доходом выше среднего уровня;

$s = 4-8$ в Индии и Китае.

При этом ставка банковского процента для развивающихся стран обычно колеблется в пределах 10–15%.

В то же время, помимо распределения предпочтений во времени, s может интерпретироваться как альтернативная стоимость использования ресурса. Если же использовать ресурс сейчас, то мы или будущие поколения лишимся возможности использовать его в следующие периоды времени. Чем больше альтернативная стоимость, тем больше желания использовать ресурс сейчас и тем меньше возможностей его использования остается будущим поколениям.

Эти положения приобретают особое значение для проектов по сокращению выбросов парниковых газов. Более высокая норма дисконтирования снижает привлекательность подобных проектов, что особенно ощутимо для стран с переходной экономикой и развивающихся стран, где выгодность проекта должна быть достаточно высокой для того, чтобы заинтересовать инвесторов. Поэтому многие предлагают использовать более низкие ставки дисконтов для этих стран. Проблема заключается в том, что только международные организации, предоставляющие "мягкие займы", могут пойти на сокращение ставки дисконта. Частный бизнес все равно будет рассматривать подобные проекты как обычные капиталовложения. В странах с переходной экономикой для таких инвестиций рассматривается обычно $s = 10\%$ [6].

Отметим, что важным условием активной деятельности, связанной с продажей квот на выбросы парниковых газов является государственная гарантия. При этом в качестве одной из ее форм может быть рассмотрена гарантия передачи квот или единиц снижения выбросов, получаемых в результате модернизации российских предприятий в рамках финансируемых проектов. Может быть предложена следующая возможная цепочка: Инвестор – Государственные гарантии – Проект (в нашем случае энергосберегающий) – Отсрочка возврата средств – Вместо процентов за кредит квоты или единицы снижения выбросов – Использование средств для реинвестирования в проекты. Таким образом, полученные в результате реализации проектов сокращения выбросов могут служить: полноценным товаром, дополнительным "средством платежа", формой гарантии возврата средств зарубежного инвестора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пахомова Н.В. Экономика природопользования и охраны окружающей среды / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер. – СПб., 2001.
2. Gandhi Ved P. (ed.). Macroeconomics and the Environment. – Washington, 1996.
3. Рыночные методы управления окружающей средой : учеб. пособие / под ред. А. А. Голуба. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – 287 с.
4. Жаров О.А. Экологическое предпринимательство в России (состояние, проблемы, перспективы) / О. А. Жаров ; науч. ред. проф. В. В. Новиков, проф. Б. В. Поляков ; Яросл. гос. ун-т. – Ярославль, 2003. – 244 с.

5. UN Framework Convention on Climate Change; Kioto protocol 1997; COP7 – Marrakech, Final Report, 1997. <http://europa.eu.int/comm/environment>.
6. The Economic Appraisal of Environmental Projects and Policies. Paris: OECD? 1994.

УДК 620.9

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ²

О.А. Соколова (ОАО НК «РуссНефть»)

В статье анализируются свойства и проблемы российского рынка теплоснабжения, рассматриваются перспективы его развития

В силу специфики климатических условий России затраты на тепло являются основными в бюджете государства, регионов и населения. В России развита система централизованного теплоснабжения, на ТЭЦ и крупных котельных вырабатывается большая часть тепловой энергии. Производство и распределение тепла, осуществляемое через систему теплоснабжения, играет основную роль в структуре энергетического баланса городов и районов.

Основными ее свойствами являются:

- сложность составляющих ее элементов и связей;
- большой объем и неоднозначность исходной информации;
- динамичность развития.

В общем случае система теплоснабжения населенного пункта (города, района и т.д.) включает в себя следующие источники теплоснабжения:

- теплоэлектростанции (ТЭЦ);
- районные тепловые станции;
- квартальные котельные или тепловые станции;
- автономные источники теплоснабжения;
- индивидуальные источники теплоснабжения.

Теплоснабжение России обеспечивают 485 ТЭЦ, около 6,5 тыс. районных котельных мощностью более 20 Гкал/час, более 180 тысяч мелких котельных и около 600 тысяч автономных индивидуальных теплогенераторов. В настоящее время около 71% всего тепла производится централизованными источниками (в том числе 30% на ТЭЦ) и остальное – децентрализованными и индивидуальными источниками [1]. Развитие рыночных отношений и изменение структуры собственности влияют и на структуру производства тепла – все большее распространение получает теплоснабжение от автономных и индивидуальных источников.

Трудность исследования и оптимизации систем теплоснабжения заключается в том, что в настоящее время в отраслевом, территориальном и технологическом отношении одни источники теплоты принадлежат к систе-

² Работа выполняется под руководством д.т.н., профессора В.М.Каравайкова

мам, находящимся в хозяйственно-оперативном управлении АО-энерго, другие являются частью системы централизованного теплоснабжения (СЦТ) и принадлежат органам местной исполнительной власти или предприятиям [1]. Кроме того, теплоснабжение в отличие от других отраслей ТЭК не имеет единой технической, структурно-инвестиционной, экономической и организационной политики. Многое зависит от исторически сложившейся схемы финансирования строительства города и его инженерной инфраструктуры.

Выбор непромышленных объектов в качестве объектов теплоснабжения разрабатываемых в работе методов и моделей, продиктован:

- значительной долей энергопотребления этих групп объектов, равной половине суммарного теплоснабжения в стране, что эквивалентно более 25% всего используемого топлива;
- высокой социальной значимостью данных объектов;
- увеличением их числа, в связи с ростом жилищного строительства и развитием малого бизнеса;
- сходными характеристиками теплоснабжения этих объектов.

К непромышленным объектам относятся жилищный сектор, объекты социально-культурного, бытового назначения, и малые предприятия.

Для эффективного управления системой теплообеспечения непромышленных потребителей существенным является начальное состояние системы. Поэтому разработка вариантов развития систем теплоснабжения, а также методов и моделей решения инвестиционных задач в работе проводится для:

- действующих систем теплоснабжения существующих объектов;
- проектируемых систем теплоснабжения строящихся объектов.

При этом под *объектом* понимается группа потребителей тепловой энергии, представляющих единую административно-территориальную единицу.

В качестве объектов теплоснабжения рассматриваются:

- городские районы;
- жилищные комплексы (в т. ч. нетиповые объекты);
- объекты социально-культурного назначения (школы, спортивные сооружения, больницы, рестораны);
- коттеджные поселки;
- фермерские хозяйства;
- здания небольших фирм, частные строения, удаленные от котельных и тепловых сетей;
- объекты в центрах городов, где возможности централизованного энергоснабжения полностью исчерпаны;
- объекты, строящиеся на неосвоенных территориях, где возможности централизованного энергоснабжения исключаются.

Конечными потребителями тепловой энергии являются население, проживающее в многоквартирных, индивидуальных зданиях; коммерческие организации; бюджетные организации.

Оказание услуг теплоснабжения связано с довольно сложным производственным процессом, который предполагает наличие отлаженной технологии, промышленного оборудования, четкого контроля физико-химических показателей и т.д.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «О предприятии» энергоснабжающая организация (в том числе – теплоснабжающее предприятие) это – коммерческая организация независимо от организационно-правовой формы, осуществляющая в обслуживаемом регионе продажу потребителям произведенной и (или) купленной тепловой энергии (мощности). Товаром является тепловая энергия и горячая вода, которые продаются энергоснабжающей организацией потребителю.

Поскольку отрасль теплоснабжения признана стратегически важной, коммерческим организациям позволено замещать государственные предприятия лишь в некоторых функциях (обслуживание тепловых пунктов, регулировка параметров тепла и т.п.). При этом государство осуществляет жесткий контроль за работой коммерческих организаций и устанавливает ограничения на доступ новых агентов к операциям на рынке.

Отрасль теплоснабжения является привлекательной для организаций по следующим причинам:

- большой объем спроса, и его рост;
- устойчивый спрос (низкоэластичный, неподверженный каким-либо модным тенденциям);
- благоприятствующая развитию отрасли государственная политика.

Рост спроса на услуги по теплоснабжению обусловлен интенсификацией жилищного строительства и увеличением деловой активности, что приводит к появлению все большего количества офисных зданий.

Итак, отрасль теплоснабжения является экономически привлекательной, поэтому коммерческие организации все активнее осваивают рынок, что подтверждается постоянным увеличением их числа.

Основные проблемы централизованной системы теплоснабжения можно сформулировать так:

1. Низкие надежность и качество систем теплоснабжения, при которых имеют место перетопы зданий в весенне-осенний период и дефицит тепла в зимний период года, частые аварийные ситуации, низкое качество горячей воды, как по ее составу, так и по температуре;

2. Износ основных фондов системы: оборудования теплоисточников и теплосетей, отсутствие инвестиций для их модернизации;

3. Увеличение потерь тепла в сетях и возрастание непроизводительных затрат. По разным оценкам, в городской системе водоснабжения теряется до 30–40 % подаваемой в ней воды [2, 3];

4. Рост тарифов и вслед за ним увеличение объемов неплатежей за теплоэнергию;

5. Сложность взаимоотношений между производителями и потребителями тепла возникающая при определении фактического объема теплопотребления и потерь в тепловых сетях и обусловленная отсутствием приборов учета тепла и горячей воды, а также отсутствием законодательной базы, определяющей взаимоотношения сторон.

6. Социальная напряженность из-за отключения тепла в учебных заведениях, больницах, в жилых и административных зданиях.

Причины распространения автономного теплоснабжения

Сложившаяся ситуация в централизованной системе привела к определенным структурным изменениям в теплоснабжении, а именно развитию автономного теплоснабжения за счет частных инвестиций. Таким образом, наметилась тенденция к децентрализации источников и систем теплоснабжения вплоть до индивидуального квартирного теплоснабжения. Начали проектироваться и строиться автономные, локальные источники тепла (встроенные, пристроенные, крышные котельные) с очень малой протяженностью тепловых сетей или вообще без них.

Активное развитие систем децентрализованного теплоснабжения является следствием значительных объемов нового коттеджного строительства в пригородных и сельских зонах застройки, а также реализации масштабных объемов жилищного строительства и реконструкции старой застройки городов.

Расширению сферы применения децентрализованного теплоснабжения содействует рост количества нетиповых объектов, возводимых как в коттеджной, так и в городской застройке, где часто встают проблемы получения лимитов на отпуск тепловой энергии, возникающие из-за нехватки имеющихся мощностей централизованных источников и тепловых сетей.

Децентрализация теплоснабжения как правило, способствует:

- снижению потерь тепла из-за отсутствия внешних теплосетей;
- снижению затрат на водоподготовку;
- значительному снижению затрат на обслуживание и ремонт [4, 5].

В то же время с приближением процесса сжигания газа или другого вида топлива непосредственно к потребителю, вносится элемент повышения опасности для человека, как в производственной, так и в жилищно-коммунальной сфере. В проектах и при строительстве систем газоснабжения и газопотребления должны быть предусмотрены компенсирующие эту опасность мероприятия, отраженные в нормативных документах.

Однако активное внедрение автономного теплоснабжения началось в первой половине 90-х годов стихийно при отсутствии опыта и регламентирующей этот процесс нормативно-методической документации, как в технической части, так и в области промышленной безопасности. Следовательно, столь важный экологический аспект не получил необходимого освещения в системе децентрализованного теплоснабжения и не регулировался в полной мере.

Несмотря на то, что далеко не все аспекты децентрализации отражены и проработаны надлежащим образом, автономное теплоснабжение стало считаться крайне перспективным делом, и была развернута массивная пропаганда отключения потребителей от централизованных теплосетей и строительства местных автономных котельных.

*Состояние региональных систем теплоснабжения
и основные направления реформирования отрасли*

Как уже указывалось выше, в силу специфики климатических условий в нашей стране около 45% энергоресурсов используется для производства тепла. В связи с этим, глубочайший кризис сферы теплоснабжения как одной из важнейших отраслей жизнеобеспечения, влечет за собой ряд негативных экономических, социальных, демографических последствий, представляет серьезнейшую угрозу внутренней безопасности страны.

Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. [6] направлена на обеспечение потребностей страны в энергоресурсах на основе максимально эффективного их производства и использования, развития научно-технического и экономического потенциала энергетического сектора для роста экономики государства и, как следствие, повышения качества жизни населения страны.

Главным средством достижения целей и решения задач Энергетической стратегии является формирование цивилизованного энергетического рынка и недискриминационных экономических взаимоотношений его субъектов между собой и с государством.

Для решения проблем и развития теплоснабжения в России необходимо:

- создать систему управления теплоснабжением. Для регионов и каждого муниципального образования необходимо определить организационный и экономический механизмы, обеспечивающие самостоятельное надежное функционирование теплоснабжения без вмешательства Центра;
- обновить и расширить нормативную базу теплоснабжения;
- провести ревизию и разработать генеральные планы теплоснабжения городов и населенных пунктов с учетом оптимальной степени централизации систем теплоснабжения;
- организовать мониторинг теплоснабжения в стране;
- организовать процесс повышения энергоэффективности и технической модернизации отрасли, как за счет повышения мотиваций к снижению издержек, так и за счет привлечения инвестиций (как на возвратной основе для реализации быстрокупаемых проектов, так и на долговременной основе путем создания новой частной собственности) [2].

Следует отметить, что для решения проблем российской теплоэнергетики недостаточно просто провести модернизацию основных элементов системы. Необходимо создавать условия для энергосбережения, вводить диф-

ференцированную оплату за коммунальные услуги. Дифференциация должна зависеть от региона, финансовых возможностей потребителей и степени ответственности потребителя за энергосбережение.

Модернизация устаревшей инфраструктуры ЖКХ может и должна стать делом, привлекательным для частного предпринимательства. У нас снизить расход топлива в два-три раза зачастую можно, просто сменив часть оборудования в котельной. А потому отдача инвестиций в энергосбережение в России пока несравнимо высокая.

Тем не менее, до последнего времени частный капитал практически никак не проявляет себя в этой сфере бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные положения Экономической стратегии России на период до 2020 года // Нефть, газ, строительство. – 2002. – №6. – С. 10–15.
2. Концепция развития теплоснабжения России, включая коммунальную энергетику на среднесрочную перспективу. – М. : Минэнерго РФ, 2002. – 320 с.
3. Наумов А.Л. Тенденции развития теплоснабжения в России / А. Л. Наумов // АВОК. – 2002. – №1. – С. 23–25.
4. Шарапов В.В. Без энергоснабжения не может быть жилищно-коммунальной реформы / В. В. Шарапов // Новости теплоснабжения. – 2001. – №10. – С. 22–25.
5. Петрушкин А.В. Эффективность теплоэлектроснабжения от мини-ТЭЦ / А. В. Петрушкин // Проблемы энергосбережения. – 2002. – № 2. – С. 14–21.
6. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года – М. : ГУ ИЭС Минэнерго России, 2001. – 544 с.

УДК 658.3-057:339:621.31

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ПРОДАЖЕ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА³

О.С. Титова

Мотивация – это процесс побуждения индивида к деятельности для достижения личных целей или целей организации [1].

Анализ функционирования хозяйствующих субъектов показывает, что важным фактором их успешного развития является мотивация работников к труду и профессиональному росту. Более того, в рыночных условиях мотивация выступает и как обособившийся вид деятельности – функция управления, и как способ воздействия – метод управления [2, 4].

В настоящее время темп роста строительства в России специалисты оценивают по-разному, но, в любом случае, этот процесс протекает активно, а значит, требования к интенсивности и качеству выполняемых работ с течением времени постоянно усложняются. Современный высокопроизводитель-

³ Работа выполнена под руководством д.э.н., проф. Немирова А.Л.

ный электроинструмент широко применяется при выполнении как масштабных строительных, так и небольших ремонтно-отделочных работ. Поэтому потребительское внимание к данной продукции стабильно растет, выдвигаются новые запросы к уровню функциональности, надежности и эксплуатационным свойствам конкретных изделий [3].

В условиях обострения конкурентной борьбы производители расширяют ассортимент, вводя в практику сегментирование инструмента одной торговой марки на большее количество классов с разными возможностями и ценами, позволяя максимально удовлетворить запросы потребителей. Улучшается качество продукции: появляются более легкие модели с антивибрационными рукоятками, осевым положением двигателя или рукояткой у центра тяжести для устранения дисбаланса и т.д. Однако некоторые производители понимают, что средств рыночной конкурентной борьбы недостаточно для того, чтобы завоевать больший сегмент рынка. В данных условиях начинает развиваться система стимулирования продавцов в крупных торговых компаниях.

Многие компании, специализирующиеся на продаже электроинструмента игнорируют такой фактор достижения успеха своей деятельности, как мотивация труда. Существует мнение, что внедрение системы мотивации не является оправданным средством достижения желаемых результатов, так как неоправданно ресурсоемко. Хотя, на основе исследований ведущих маркетинговых агентств можно сделать вывод, что система мотивации труда персонала может быть ведущим фактором успешной деятельности самой компании [2, 5, 6]. Если тщательно разработать систему мотивации труда, то желаемый эффект может быть достигнут в кратко- и среднесрочном периоде деятельности.

Согласно теории управления, функция мотивации включает два аспекта – инструментальный, заключающийся в принуждении подчиненных выполнять предписанные им обязанности, и социально-психологический, относящийся к устранению напряжений и конфликтов, мешающих трудовому процессу и его активизации. Как известно, положительное влияние на человека в большей степени оказывает награда, а не возможное применение штрафных санкций.

Нельзя называть разработку системы мотивации работой на плановые показатели – скорее это деятельность, направленная на положительную динамику в достижении желаемых результатов роста [4, 5]. Борьба за достижение максимальных результатов в компании подразумевает борьбу за качество товара и обслуживания, в том числе, за развитие профессиональных компетенций торгового персонала.

В этой связи фирмам необходимо решить три основные задачи:

- разработать критерии, позволяющие однозначно определить степень участия специалиста в работе;
- устранить предпосылки к самоуспокоенности сотрудников;

- определить рациональные размеры и соотношение между базовым окладом, «социальным портфелем» и дополнительными стимулами за участие в проекте.

Рассмотрим один из методов решения этих задач.

Неотъемлемым условием деятельности фирмы в области стимулирования труда и профессионального роста работников является разработка системы показателей, характеризующих степень участия сотрудника в работе организации и эффективность его труда. В разных компаниях целевая направленность проводимых работ и применяемая при этом система поощрений различны. Результаты работы сотрудника могут реализоваться за пределами его структурного подразделения и даже за пределами компании, в которой он работает.

Оценка профессионализма сотрудника и степень его участия в работе может определяться более чем 50 показателями. Очевидно, что такое количество и отсутствие ранжирования показателей не позволяет на практике обеспечить надлежащий аналитический учет эффективности работы и значимости сотрудника. Кроме того, большинство из предложенных показателей не могут выступать в качестве критериев, так как, либо не имеют количественного выражения, либо не удовлетворяют другим требованиям, предъявляемым к критериям.

В этой связи из всего многообразия для аналитического учета целесообразно выбрать пять-шесть показателей, наиболее полно отвечающих специфике работы организации, из которых один-два базовых будут определять степень участия сотрудника в деятельности фирмы в рассматриваемый интервал времени, а остальные – эффективность его труда.

В качестве базовых критериев должны использоваться объективные показатели, не допускающие субъективной трактовки или разночтения и имеющие небольшое фиксированное количество возможных значений. Например, такими показателями могут быть участие сотрудника в какой-либо работе (проекте) и интенсивность (значимость) этого участия в том или ином качестве – руководителя проекта, ответственного исполнителя, ответственного за раздел (направление) или просто исполнителя. На этой основе можно определять основной оклад и базовый набор «социального портфеля». С помощью остальных показателей (важность проекта, соблюдение план-графика при его выполнении, наличие рекламаций в ходе работы) осуществляется оперативная корректировка заработной платы сотрудника в соответствии с текущими данными об интенсивности и качестве его работы.

В результате следует вывод, что внедрение методики стимулирования персонала на основе системы показателей имеет важное значение в деятельности фирмы по повышению уровня мотивации сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аверченко Л.К. Психология управления : курс лекций / Л. К. Аверченко. – М. : ИНФРА-М, 1997.

2. Басовский Л.Е. Маркетинг : курс лекций / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2002.
3. Васильев Г.А. Поведение потребителей : учебное пособие / Г. А. Васильев. – М. : Вузовский учебник, 2006.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб : Питер, 2000.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг : учебник / А. П. Панкрухин. – М. : Институт международного права и экономики им. А. С. Грибоедова, 1999.
6. Эванс Дж. Маркетинг : сокр. пер. с англ. Дж. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1990.

УДК 336.2

АКЦИЗЫ КАК ФИСКАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

И.В. Воробьев, А.Д. Шуваева

В статье раскрывается значение акцизов для федерального и регионального бюджетов на основе анализа в динамике за три года, а также анализируются изменения в налоговом планировании на перспективу.

Действующим законодательством установлено, что акцизы зачисляются только в государственные бюджеты бюджетной системы: в Федеральный бюджет и региональные бюджеты. При этом доля данного налога на порядок отличается по уровням бюджетной системы.

Проведя анализ исполнения федеральных бюджетов за 2005, 2006 и 2007 годы и Законов об исполнении областных бюджетов Костромской области за 2005, 2006 и 2007 годы, мы получили следующие результаты.

Доходы федерального бюджета РФ от всех источников растут в абсолютном выражении из года в год (2005г. – 5 127,23 млрд руб., 2007г. – 7 443,9 млрд руб.). Вместе с тем растут и поступления от акцизов. Так акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ, в 2007 году по сравнению с 2005 годом выросли на 17,847 млрд руб. Акцизы по подакцизным товарам, ввозимым на территорию РФ, за тот же период выросли на 7,841 млрд руб. (рис.1).

При росте сумм акцизов в абсолютном выражении, доля акцизов по товарам, производимым на территории РФ, в общих доходах федерального бюджета РФ снижается (табл. 1).

Доля акцизов по подакцизным товарам, производимым на территории РФ к общим доходам федерального бюджета, снизилась на 0,31 пункта в 2007 году по сравнению с 2005 годом, а доля акцизов по подакцизным товарам, ввозимым на территорию РФ к доходам РФ, осталась практически неизменной на уровне 0,34%.

На основании данных о поступлениях от косвенных налогов в федеральный бюджет можно сделать вывод, что фискальная роль акцизов значительно меньше роли НДС как по товарам, производимым в РФ, так и по товарам, ввозимым в РФ (табл. 2) [2–4].

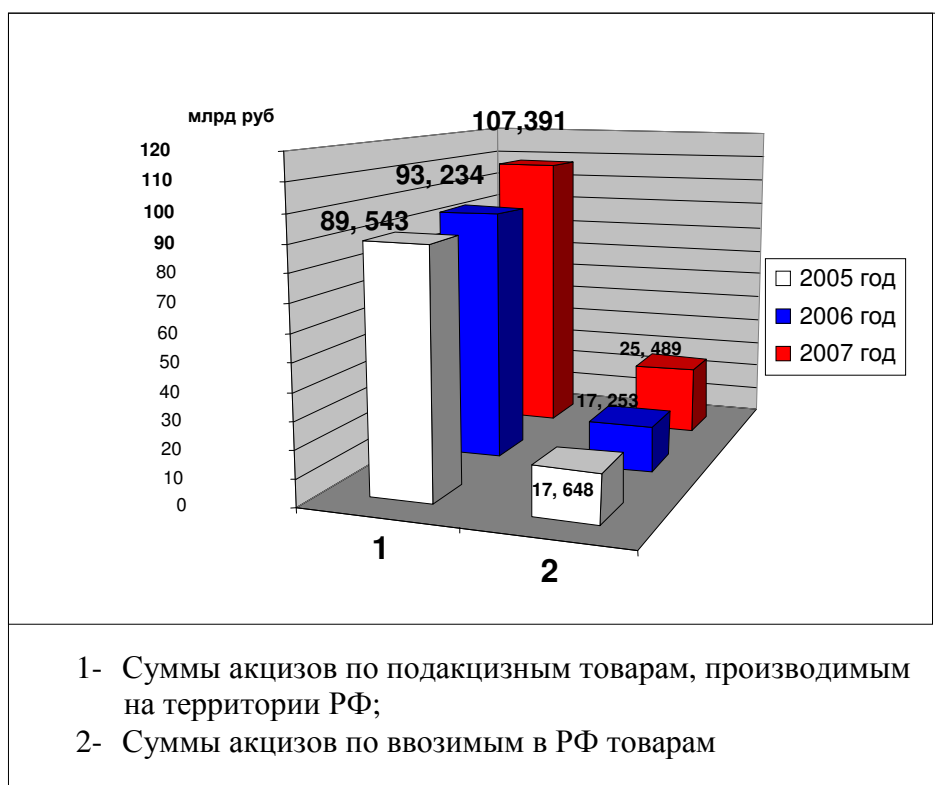


Рис.1. Поступления акцизов в Федеральный бюджет по подакцизным товарам, производимым на территории РФ и ввозимым на ее территорию, в динамике за 2005–2007 годы

Таблица 1

Наименование доходов	Доля в общей сумме доходов, %		
	2005	2006	2007
Акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	1,75	1,48	1,44
Акцизы по подакцизным товарам, ввозимым на территорию РФ	0,34	0,27	0,34
Всего доходов	100	100	100

Таблица 2

Показатель	2005 год	2006 год	2007 год
Доля акцизов в косвенных налогах на товары, производимые на территории РФ	8,03%	9,16%	7,21 %
Доля акцизов в косвенных налогах на товары, ввозимые на территорию РФ	3,80%	2,86%	2,92%

В областном бюджете Костромской области, как и в федеральном бюджете, наблюдается устойчивый рост поступлений от всех источников доходов (2005 г. – 6 208 240,2 тыс. руб., 2007 г. – 10 508 184,9 тыс. руб.). Вместе с тем растут и поступления от акцизов по подакцизным товарам, производимым на территории РФ, которые в 2007 году по сравнению с 2005 годом выросли на 102401,1 тыс. руб. (рис. 2).

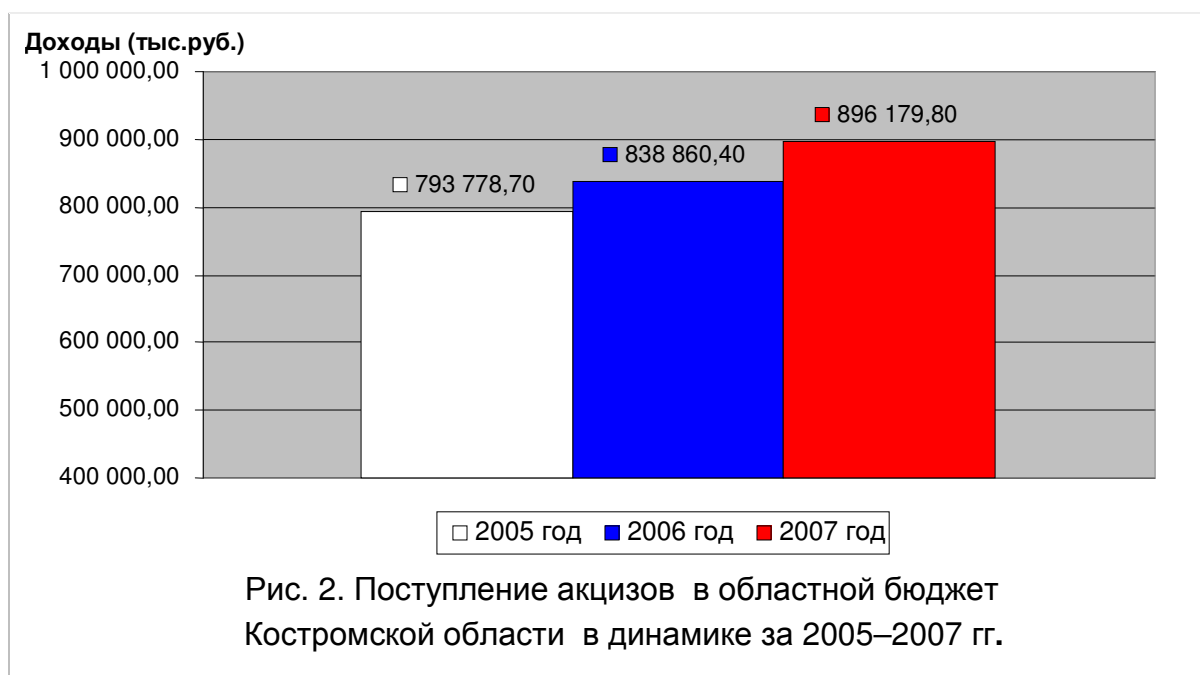


Рис. 2. Поступление акцизов в областной бюджет Костромской области в динамике за 2005–2007 гг.

Несмотря на рост в абсолютном выражении сумм акцизов, доля этих доходов в общих доходах снижается (табл. 3).

Таблица 3

Наименование доходов	Доля в общей сумме доходов, %		
	2005	2006	2007
Акцизы по производимым товарам	12,79	10,48	8,53
Доходы областного бюджета Костромской области	100	100	100

Доля акцизов в общих доходах областного бюджета снизилась на 4,26 % в 2007 году по сравнению с 2005 годом [5–7].

В соответствии с финансовой политикой государства в РФ переходят от фискальной роли акцизов к регулирующей их функции. Если раньше большая часть ставок по акцизам являлась адвалорными, сегодня адвалорные ставки применяются лишь в составе комбинированных ставок, а большая часть подакцизных товаров облагается твердыми ставками. Впервые с 2008 года глава 22 НК_РФ содержит ставки акцизов на три последующих года.

С 1 января 2009 года вступают в силу новые изменения в главу 22 Налогового кодекса РФ, которые в большей мере коснутся налоговых ставок.

В отношении алкогольной продукции с объемной долей этилового спирта до 9% и более, а также натуральных вин в 2009–2011 годах ставки акцизов будут повышаться примерно на 10% ежегодно [1].

Впервые предусмотрено и снижение налоговых ставок по шампанским, игристым, газированным и шипучим винам поэтапно на 2009–2010 годы по сравнению с запланированными согласно ФЗ-75 – на тот же период (табл. 4).

Таблица 4

Вина шампанские, игристые, газированные, шипучие			
75-ФЗ (было запланировано)		142 -ФЗ	
2009 год	2010 год	2009 год	2010 год
11,20 руб. за литр	11,87 руб. за литр	10,50 руб. за 1 литр	11,55 руб. за 1 литр

Впервые вводится механизм индексации ставок: предусмотрена ежегодная индексация ставок акциза на табачные изделия в размере 10, 20 и 28 % к предыдущему году, причем на разные виды в разные годы.

В отношении автомобилей легковых налоговые ставки в 2009–2011 годах будут повышаться примерно на 9 % ежегодно.

Особого внимания заслуживает внедрение нового регрессивного принципа налогообложения подакцизных видов нефтепродуктов. Предлагаемая система исчисления акцизов на автомобильный бензин и дизельное топливо построена по принципу регрессивной шкалы ставок в увязке с повышением их качественных показателей и направлена на защиту окружающей среды. Более низкие ставки акцизов на автомобильные бензины и дизельное топливо, отвечающие по своим экологическим характеристикам требованиям 3, 4 и 5-го классов, позволят налогоплательщикам получить дополнительный доход [8]. Этот факт еще раз подтверждает реализацию регулирующей функции акцизов.

Ранее акцизы занимали весомую часть бюджетов, так бюджет СССР был на треть «пьяным», то есть более чем на 30% формировался за счет акцизов на алкоголь. Проведенный анализ показал, что ситуация сильно изменилась, так как фискальная роль косвенных налогов и в том числе акцизов заметно уменьшилась. Снижение фискальной роли происходит в связи с тем, что темпы роста доходов бюджетов опережают темпы роста акцизных поступлений, это связано с повышением фискальной роли прямых налогов. Данная тенденция позитивна и свидетельствует о повышении стабильности экономики РФ и ее развитии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 22.07.2008 № 142-ФЗ «О внесении изменений в главу 22 части второй Налогового кодекса РФ» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;
2. Федеральный закон РФ от 09.04.2007 №41-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2005 год» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;
3. Федеральный закон РФ от 03.04.2008 №36-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2006 год» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;
4. Федеральный закон РФ от 19.12.2006 №238-ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;
5. Закон Костромской области от 27.06.2006 N 41-4-ЗКО «Об исполнении областного бюджета за 2005 год» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;

6. Закон Костромской области от 18.06.2007 N 159-4-ЗКО «Об исполнении областного бюджета за 2006 год» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;
7. Закон Костромской области от 20.06.2008 N 322-4-ЗКО «Об исполнении областного бюджета за 2007 год» [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант-Плюс»;
8. Нечипорчук Н.А. Изменения в порядке исчисления акцизов / Н. А. Нечипорчук // Российский Налоговый Курьер. – 2008. – №17.

УДК 338.24

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

О.Е. Брюханова

В статье рассмотрены теоретико-методические аспекты формирования инновационных кластеров регионального значения и предложена авторская организационно-экономическая модель формирования межотраслевого инновационного кластера в Костромской области.

Обеспечение стабильного развития российской экономики невозможно без формирования эффективной инновационной системы на региональном уровне, которая, с нашей точки зрения, является базой национально-региональной инновационной модели экономического развития страны.

Одним из самых современных и приемлемых инструментов государственной экономической политики повышения инновационной конкурентоспособности регионов является формирование региональной инновационной системы с учетом концепции кластерного подхода. Формирование кластера регионального значения, под которым понимается географически локализованная совокупность инновационно-активных субъектов экономической деятельности с мотивирующими и устойчивыми корпорационными отношениями, образующими непрерывную синергетическую совокупность элементов получения, освоения в производстве, промышленного выпуска и реализации рыночного продукта в отдельном территориальном сегменте рынка [1], способствует поддержке взаимоотношений между различными субъектами в пределах кластера и притоку инвестиций.

Региональная инновационная система, обеспечивающая процесс управления функционированием и развитием инновационной деятельности в регионе, включает в себя четыре подсистемы [2] представленные на рисунке 1.

Однако в структуре отраслевого инновационного кластера не рассматривается подсистема «Оценка эффективности инноваций», которая является факультативной, а не базообразующей в отношении формирования отраслевого инновационного кластера в силу того, что оценка эффективности инноваций выполняется хозяйствующими субъектами, осуществляющими реализацию инновационного проекта. Графическая модель отраслевого инноваци-

онного кластера с учетом влияния на него подсистем региональной инновационной системы представлена на рисунке 2.



Рис. 1. Взаимосвязь подсистем региональной инновационной системы

Исходя из того, что механизм формирования отраслевого инновационного кластера как совокупности инновационно-активных хозяйствующих субъектов – адресатов процесса стимулирования, регулирования и финансирования – и региональных органов власти, которые объединяются и поддерживают партнерские отношения для развития и поддержания инновационного потенциала и конкурентоспособности выпускаемой инновационной продукции, является искусственным образованием системоподобной структуры, в которой реализуется эффект целостности [1, с.158]. В свою очередь, процесс объединения отраслевых инновационных кластеров региона в единую систему позволяет сформировать региональную инновационную систему. При этом каждая инновационная инфраструктура в рамках отраслевого инновационного кластера имеет собственную структуру поддержки развития инновационной деятельности.

Итак, постоянное взаимодействие между собой отраслевых инновационных кластеров и региональных инновационных структур в отдельности обеспечивает целостное развитие региональной инновационной системы.

На основе методических подходов к управлению функционированием и развитием региональных инновационных кластеров, описанных выше, нами разработана модель формирования межотраслевого инновационного кластера в Костромской области (рисунок 3). При этом взаимодействие и взаимосвязи осуществляются между всеми межотраслевыми инновационными кластерами, а также научно-образовательным комплексом, инновационной инфраструктурой и региональными органами власти и управления.



Рис. 2. Структура отраслевого инновационного кластера и влияние на него региональной инновационной системы

В качестве базы для построения трех межотраслевых инновационных кластеров – перспективного (отрасли с высокими инновационными рейтингами), допустимого (отрасли со средними инновационными рейтингами), потенциального (отрасли с низкими инновационными рейтингами) – использовались следующие показатели, рассчитываемые по данным, представленным в статистических сборниках:

- число инновационно-активных организаций (единиц);
- число организаций, приобретавших новые технологии (технологические достижения) (единиц);
- объем инновационной продукции (тыс. руб.);
- число инновационно-активных организаций, занимающихся подготовкой и обучением персонала, связанного с инновациями (единиц);
- число инновационно-активных организаций, приобретающих новое оборудование (единиц).

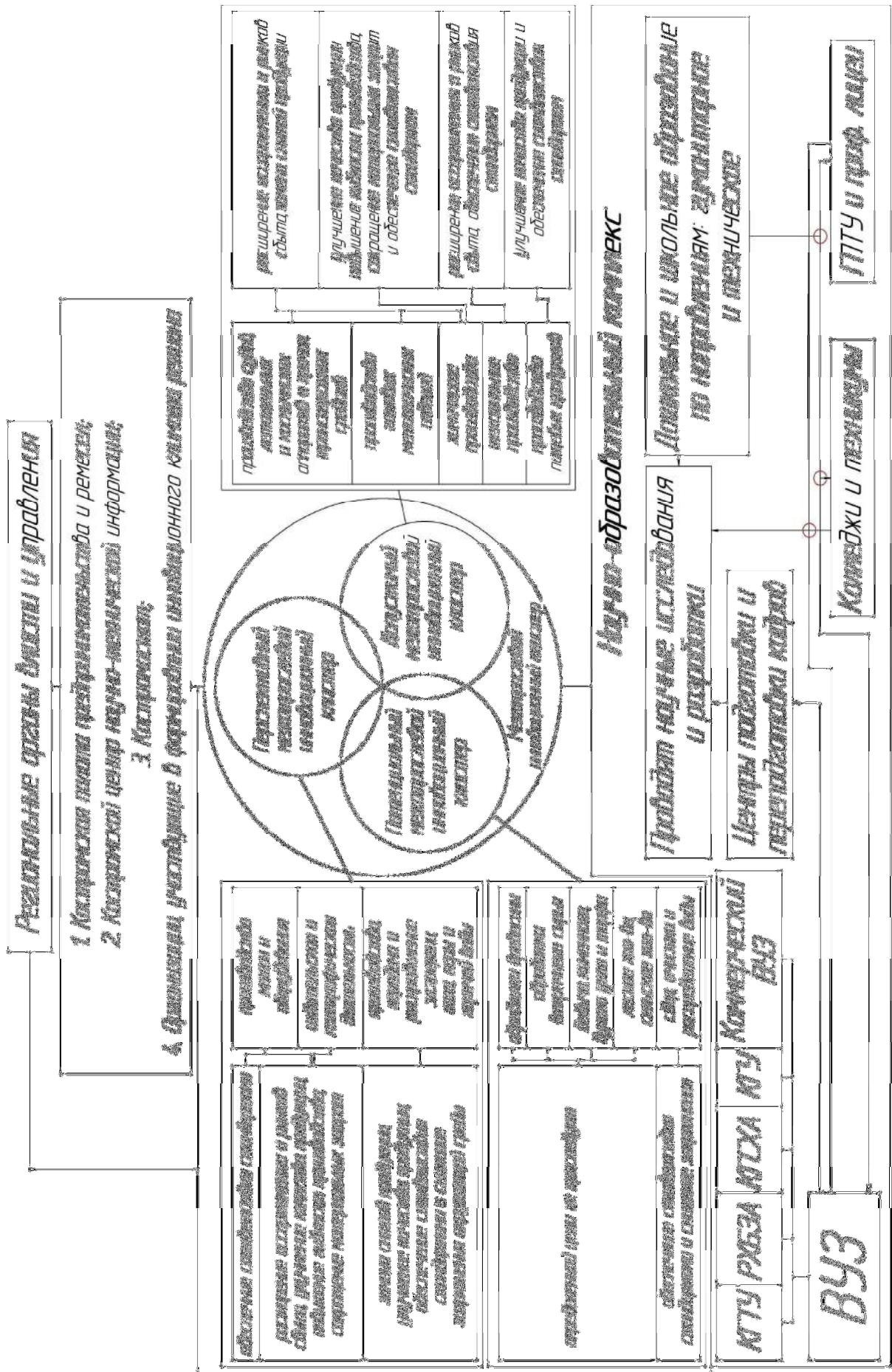


Рис. 3. Организационно-экономическая модель формирования межотраслевого инновационного кластера в Костромской области

Следует отметить, что учитывая особенности Костромской области, наиболее рациональной формой региональной структуры поддержки инноваций является использование имеющегося потенциала промышленного комплекса. При этом, процесс управления, обеспечивающий взаимодействия участников процесса инновационного развития по схеме «наука и образование – промышленность – региональные органы власти», направлен на формирование не только новых инновационных предприятий, но и на реконструкцию действующих предприятий промышленного комплекса области.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы:

- при формировании региональной инновационной системы в качестве базового элемента, инициирующего переход экономики на инновационный путь развития, целесообразно принять субъекты государственных органов власти и управления региона, которые путем проведения активной инновационной политики, формирования развитой региональной инновационной инфраструктуры обеспечат включение субъектов экономической деятельности в инновационный процесс.

- реализация предложенных организационно-экономических подходов в отношении формирования инновационных кластеров регионального значения позволит создать основу для развития конкурентных преимуществ экономики региона, а также даст возможность завоевать рыночные ниши как на региональном, так и на внерегиональных рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корпоративное управление инновационным развитием : монография / под ред. Ю. П. Анискина. – М. : Омега-Л, 2007. – 411 с. – (Деловая активность).
2. Брюханова О.Е. Организационно-экономические проблемы формирования и функционирования инновационной системы региона / О. Е. Брюханова, А. Л. Немиров // Вестник Костромского государственного технологического университета : рецензируемый периодический научный журнал. – Кострома : КГТУ, 2008. – №18. – 133 с.

УДК 658.3.01

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ И ТИПА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

М.А. Волкова

В статье описана новая классификация организационной культуры в контексте управления знаниями. Дается методика определения типа оргкультуры, применимая к любому предприятию. Представлена апробация данной методики на промышленном предприятии.

Знания – это осознанная и преобразованная человеком информация, реализованная в его действиях и решениях, закрепившаяся в опыте, умениях, навыках, суждениях, ценностях и интеллекте. Для фирмы знания – прежде

всего ресурс, грамотное и сознательное использование которого позволяет повысить эффективность работы, стать более конкурентоспособной и максимизировать прибыль.

Менеджмент знаний или управление знаниями – это процесс приобретения, распространения, передачи и использования всех форм знаний с целью достижения организационных целей и задач. Иначе говоря – это организованный процесс доставки необходимых знаний определенному человеку в нужное время, с целью увеличения эффективности работы предприятия.

Одним из распространенных заблуждений является то, что управление знаниями играет важную роль исключительно в организациях, занимающихся наукоемкими и инновационными проектами, ориентирующихся на создание новых, сложных продуктов. С течением времени практика показала, что нецелесообразно рассматривать менеджмент знаний как инструмент только инновационных компаний. В эпоху информационно общества управление знаниями становится все более актуальным для каждой организации. Стоит отметить, что понятия «знания» и «информация» не являются равнозначными. Знания – это не просто набор фактов, которые можно выгодно использовать, а уникальные и от того сложно воспроизводимые и передаваемые, приобретенные на основе опыта работы команды индивидуальные и коллективные умения, решения, достижения и идеи.

Впервые термин «менеджмент» знаний был введен американским ученым Карлом Виигом в 1986 году. Не случайно, изучая историю развития данного направления менеджмента, мы встречаем в основном англоязычные фамилии. Именно на Западе менеджмент знаний был впервые выделен в особое направление и внедрен в практику управления организацией. Поэтому концепция управления знаниями более распространена на Западе, чем в России. Как и большинство западных и европейских технологий, заимствованных Россией, так и новая концепция, внедренная на отечественных предприятиях, была не столь эффективна как за рубежом. По нашему мнению, причиной являются особенности российского менталитета, именно поэтому мы предлагаем учитывать его и внедрять все новое, опираясь на особенности как российской культуры в целом, так и организационной культуры каждого конкретного предприятия.

Мы рассматриваем корпоративную культуру как «почву» внедрения новой управленческой концепции. Корпоративная (организационная) культура – это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды. Культура каждого предприятия уникальна и не поддается копированию. Именно различия в ней не позволяют гарантировать успех внедрения той или иной новации и степень ее полезности. Решение данной проблемы мы видим в предварительном изучении и оценке существующей на

конкретном предприятии организационной культуры. Любые инновации будут органичны, если транслировать их на уровне ценности организации.

Нами была разработана новая классификация оргкультур, главными признаками деления в которой являются наличие мотивации на создание знания и наличие условий для его создания. Четыре типа корпоративной культуры можно представить в виде матрицы (рисунок 1).

Мотивация на создание знания	есть	Культ знания	Свободный творец знания
	нет	Болото	Административное знание
		нет	есть
		Наличие условий для создания знаний	

Рис.1. Матрица типов организационной культуры менеджмента знаний

«Болото» – в организации не созданы условия для увеличения знаний, кроме того, отсутствует и мотивация на их создание. Это приводит к тому, что вся информация, опыт, навыки работников остаются на первоначальном уровне. Связи и передачи информации внутри коллектива нет, что влечет к неэффективному использованию имеющегося когнитивного ресурса. Не приветствуется делиться опытом. Знания могут преумножаться индивидуально у работника, но не создается нового коллективного знания – каждый сам за себя.

«Культ знания» – в организации такого типа не создается специальных условий, но существует система мотивации, которая поощряет работников на ценностном или материальном уровне на использование и создание нового знания, стимулируя творческий процесс. Работа на «голом энтузиазме» имеет свои плюсы и минусы: сотрудник, знающий зачем и желающий работать, выполняет работу качественно и в больших объемах, развиваются неформальные коммуникации, при этом недостаточно временных, технологических, методологических условий, позволяющих усовершенствовать и формализовать процесс получения нового знания.

«Административное знание» – для организации данного типа характерно наличие условий и ресурсов для создания знания при одновременном отсутствии мотивации. Это приводит к формализации процесса управления знанием. Все работы выполняются по необходимости, формально, а не по желанию работника. Такой тип культуры говорит о том, что руководитель

понимает необходимость преумножения знаний работников, но считает, что внедрения регламента и правил достаточно для этого. Неформальные коммуникации могут быть развиты хорошо, но вряд ли это способствует выполнению задач фирмы.

«Свободный творец знания» – для организационной культуры характерна сильная мотивация на ценностном уровне, подкрепленная условиями для передачи, сбора, обработки, использования знаний. Это наиболее подходящий тип оргкультуры для организации, понимающей необходимость преумножения знания. Это, как правило, фирмы, занимающиеся инновационной деятельностью, производящие новые виды продуктов, услуг, работ либо работающие на рынке с высокой конкуренцией. Знания в коллективе – это ценность, главный ресурс.

Нами была разработана анкета, позволяющая определить уровень и тип корпоративной культуры с точки зрения эффективности внедрения менеджмента знаний. Подробное описание анкеты, определяющей уровень корпоративной культуры, приведено в статье автора [1].

Анкетирование было проведено на одном из промышленных предприятий города Костромы.

По результатам анализа анкет можно сделать вывод, что большинство сотрудников банка относят культуру ко второму уровню. Это говорит о том, что организационная культура довольно развита, кроме того, она косвенно способствует реализации менеджмента знаний. Ценности организации принимаются и разделяются работниками, но не являются приоритетными. Хотя большее значение имеет материальное стимулирование. Организация создает условия для самореализации работников. Знания не являются основной ценностью организации, но играют важную роль в ее работе.

Специальный блок вопросов в разработанной анкете позволяет определить тип оргкультуры на конкретном предприятии. Анализ этого блока дает возможность отнести оргкультуру данного предприятия к типу «Культ знания», что говорит не только о потребности в формировании нового знания, но и о недостатке возможностей для формирования необходимых условий. На данном промышленном предприятии в силу его специфики необходимо управление знаниями для передачи опыта сотрудников, освоения новых технологий, внедрения свежих решений и выполнения уникальных видов продукции под заказ. Одновременно с данной потребностью предприятие не располагает достаточными материальными ресурсами для формирования необходимых условий: постоянных курсов по повышению квалификации работников, системы обучения и передачи нового знания. Работники данного предприятия лояльны политике организации и разделяют ценности, транслируемые руководством, также осознавая потребность в создании условий для формирования нового знания.

Полученные данные позволяют организации определить существующую у них на сегодняшний день корпоративную культуру. Далее руководители предприятия могут решить какой тип и уровень оргкультуры был бы

для них наиболее подходящим. Сравнив имеющуюся ситуацию с желаемой, менеджеры могут провести ряд мероприятий по изменению собственной культуры, работая с ней как с ресурсом для увеличения эффективности работы предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова М.А. Диагностика организационной культуры менеджмента знаний на предприятиях города Костромы / М. А. Волкова, В. П. Дудяшова // Научные труды молодых ученых КГТУ. – Вып. 7. – Кострома : КГТУ, 2006.
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XIV, 178 с.
3. Спивак В.А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001.
4. Холден Н.Дж. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента : учеб. пособие / Найджел Дж. Холден ; пер. с англ. ; под ред. проф. Б. Л. Еремина. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2005. – 384 с.

УДК 621.577.044.18:658.84

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТЕПЛОВЫХ НАСОСОВ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНАХ* **А.В. Шипов**

В статье рассматривается возможность энергосбережения при использовании теплового насоса в единой системе холодо- и теплоснабжения. Приведена схема системы холодо- и теплоснабжения.

В настоящее время в стране действует большое количество продуктовых магазинов. Основная часть магазинов расположена в зданиях советской постройки. В проектах этих магазинов не рассматривалась сторона энергосбережения, так как энергоресурсов было достаточно много, и стоимость их была не высока. В настоящее время значительно расширилось разнообразие товаров и его количество на прилавках, требуемый температурный режим хранения которых составляет (-4...+5) °С. Это привело к тому, что в магазинах устанавливается дополнительное оборудование холодоснабжения. Установленное оборудование в основном относится к локальному и представляет собой холодильные лари и стеллажи [1], где внешний блок обычно выносится за стены помещения на улицу. Для обеспечения условий хранения холодильное оборудование отводит тепло от продуктов питания и передает в окружающую среду через внешний блок. Работа данной системы является не экономичной и требует комплексного решения с внедрением энергосберегающих технологий.

Поскольку коммунальные платежи включаются в формирование цены товара, продавец вынужден снижать затраты на коммунальное хозяйство, чтобы конкурировать на рынке. Одним из способов снижения затрат является организация единой комплексной системы холодо- и теплоснабжения и вне-

* Работа выполнена под руководством д.т.н., профессора В.М.Каравайкова

дрение энергосберегающего оборудования. Эта возможность энергосбережения с трансформацией тепловой энергии внутри рассматриваемой системы (магазина). Организационная часть мероприятий включает в себя организацию позонового размещения товара.

Для отдельного хранения продуктов питания на прилавках в зависимости от температуры их хранения, площадь магазина делится на зоны. Зональное расположение в магазине представлено (рис. 1).

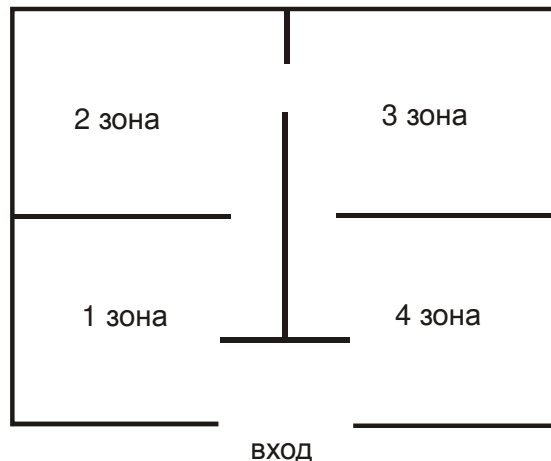


Рис. 1. Схема зонального расположения продуктов питания в магазине

Мероприятие по энергосбережению заключается в организации размещения товара по зонам в магазине. В зоне 1 предполагается поместить товар, сопутствующий продуктам питания: кухонные принадлежности, оборудование и т.п., для которых не требуется установка холодильного оборудования. В зоне 2 предполагается разместить продукты питания, хранение которых не требует пониженных температур окружающей среды. В зоне 3 предполагается разместить товар, хранение которого обязательно в диапазоне температур $(+1...+5) ^\circ\text{C}$. В 4 зоне предполагается разместить продукты, хранение которых обязательно в диапазоне температур $(-4...0) ^\circ\text{C}$. Деление расположения продуктов питания по зонам обеспечит отдельное размещение холодильного оборудования по площади магазина, в связи, с чем возможно объединение всего оборудования в единую систему и достижения энергосбережения при совместной работе с системой теплоснабжения.

Энергосбережение достигается за счет использования теплового насоса, работа которого заключается в отводе теплоты от продуктов питания, находящихся в зонах 3,4 и передаче этой теплоты теплоносителю (воздух), отапливающему помещения магазина. В настоящее время действующее холодильное оборудование отводит тепло в окружающую среду за пределы здания, работа оборудования по такому принципу не эффективна. Возможно использование этой теплоты в системе отопления, для предварительного подогрева теплоносителя (воздуха). При создании такой системы отопления снижаются затраты на использование привлеченной тепловой энергии на величину, отобранную холодильным оборудованием, при этом энергосбережение может достигать 30–50%. Ниже рассмотрена одна из таких схем (рис. 2).

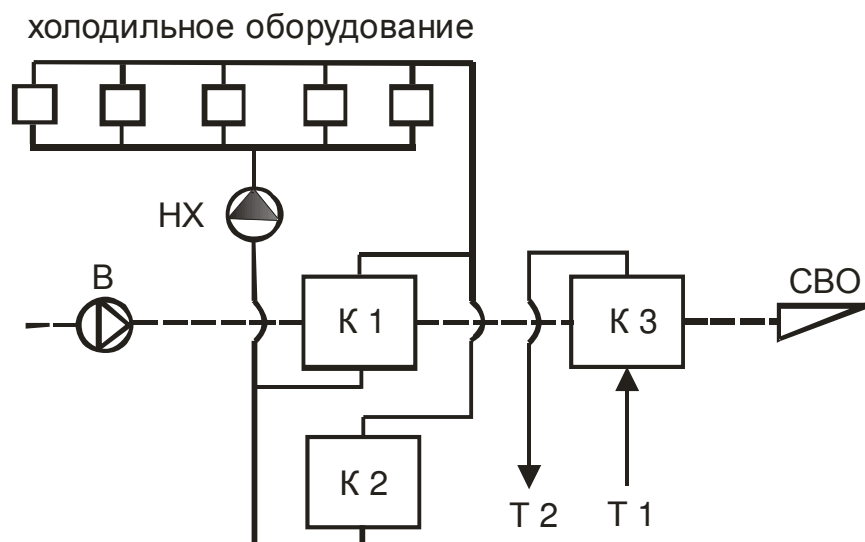


Рис. 2. Схема холодо- и теплоснабжения с применением теплового насоса
 К1 – первая ступень системы отопления, калорифер системы холодоснабжения, работающий в отопительный период; К2 – калорифер системы холодоснабжения, работающий в летний период; К3 – вторая ступень системы отопления; Т1 – подающая линия греющего теплоносителя; Т2 – обратная линия греющего теплоносителя; СВО – система воздушного отопления; НХ – насос системы холодоснабжения; В – вентилятор системы отопления

Работа данной системы заключается в следующем. Воздух для нужд отопления забирается за пределами здания с температурой, равной температуре окружающей среды. Далее он частично смешивается с уходящим воздухом за счет рециркуляции, температура после рециркуляции составляет $(-5...0)^\circ\text{C}$. Калорифер первой ступени системы воздушного отопления подогревает воздух за счет теплоты, выделяемой холодильной установкой. Идея работы этой ступени заключается в том, что теплоту, взятую от продуктов питания, не следует отводить в окружающую среду, как это делается сейчас, а передать ее системе отопления, за счет чего воздух после первой ступени подогревается до $(+5...+10)^\circ\text{C}$. Калорифер второй ступени – окончательная ступень подогрева воздуха, при этом повышение температуры воздуха происходит за счет подвода теплоты от теплоносителя центрального теплоснабжения [2]. Во второй ступени подогрева температура воздуха составляет 33°C , это достаточно для поддержания температуры внутри помещения магазина на уровне $+17^\circ\text{C}$ [3].

ВЫВОД

Предложенная схема с использованием теплового насоса позволяет оптимизировать систему холодо- и теплоснабжения продовольственного магазина и позволит обеспечить существенный экономический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьев В.А. Тепло- и массообменные аппараты криогенной техники / В. А. Григорьев, Ю. И. Крохин. – М. : Энергоиздат, 1982.

2. Соколов Е.Я. Теплофикация и тепловые сети / Е. Я. Соколов. – М. : МЭИ, 2000.
3. СНиП 41-01-(2003) Отопление, вентиляция и кондиционирование. – М. : ГУП ЦПП Госстроя России, 2003.

УДК 338.5

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Л.П. Курочкина, М.А. Петрова, А.В. Кузнецова

В экономике России доминируют крупные холдинговые структуры, которые создают большую часть внутреннего продукта, обеспечивают налоговые поступления в бюджет и формируют мнение о российской экономике за рубежом. Построение эффективной системы управления – важнейшая задача для отечественных холдингов, от решения которой, в конечном счете, зависит их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. Понимание задач и методов трансфертного ценообразования как одного из инструментов системы управления в холдингах представляется важным звеном в этом процессе.

Изучению этой сферы деятельности фирмы отводится крайне недостаточное внимание, хотя от эффективности согласования системы трансфертного ценообразования будет зависеть и эффективность функционирования всей организации. Кроме того, значение трансфертного ценообразования особенно становится очевидным на фоне процесса интеграции крупных российских предприятий в мировую экономику и постоянно возрастающего количества сделок между взаимозависимыми лицами.

Трансфертная цена – цена, которая устанавливается на продукты и услуги, производимые внутри транснациональных корпораций, или между зависимыми предприятиями, или структурными подразделениями предприятия, и является предметом внутрифирменных товарообменных операций. Это цена, по которой один центр ответственности передает свою продукцию или услугу другому центру ответственности.

В самом общем виде процесс трансфертного ценообразования можно изобразить следующей схемой (рис. 1):

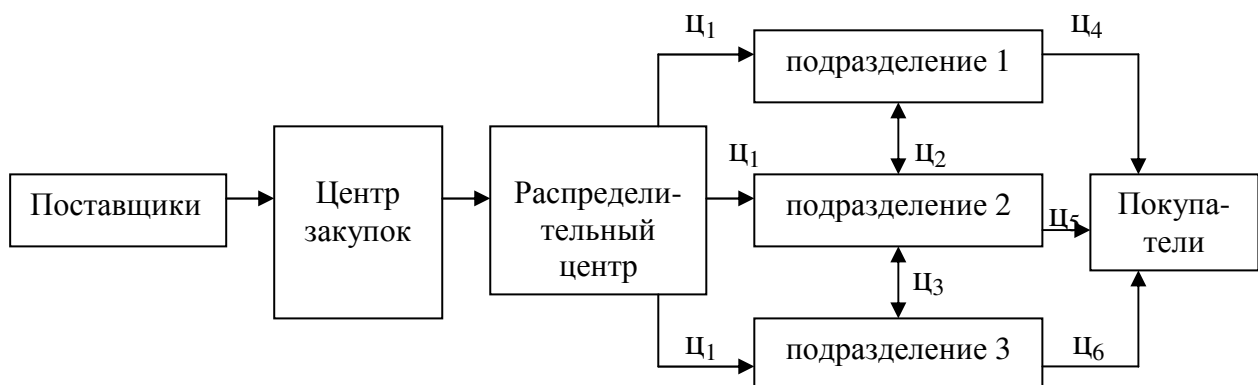


Рис. 1. Механизм трансфертного ценообразования на предприятии

Трудно недооценить значение трансфертного ценообразования для крупного предприятия. Оно позволяет составить экономически обоснованное суждение о доходности отдельных продуктов и услуг, производимых на предприятии, а также об эффективности отдельных подразделений, если производственный цикл обеспечивается несколькими подразделениями или когда они участвуют в создании нескольких продуктов. Процесс определения трансфертной цены составляет основу внутрифирменных отношений.

В основе трансфертного ценообразования лежит принцип: оптимальны те трансфертные цены, которые обеспечивают организации максимально возможную добавленную стоимость. В этом и заключается главное отличие трансфертного ценообразования от простого распределения затрат между подразделениями, так как подразделения не продают друг другу продукты или услуги по цене, равной себестоимости или ниже

Основными целями трансфертного ценообразования являются:

- более точное калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг;
- распределение и перераспределение финансовых ресурсов;
- определение вклада каждой компании в результаты работы группы в целом;
- минимизация налогового бремени, в том числе пошлин и сборов, взимаемых при пересечении товаром таможенной границы;
- оптимизация объемов и структуры производства в рамках группы компаний;
- развитие вертикальной и горизонтальной интеграции;
- согласование интересов компаний группы и раздел сфер влияния между ними.

Трансфертные цены стимулируют руководителей дочерних компаний к принятию правильных управленческих решений и обеспечивают информационную базу для их принятия. Действия, предпринимаемые для увеличения прибыли отдельных организаций, должны способствовать увеличению прибыли группы компаний в целом.

Трансфертное ценообразование создает основу не только для более объективной оценки деятельности организаций группы, но также для контроля и стимулирования. Руководство организаций получает сигналы о необходимости расширения или, наоборот, снижения объема производства, улучшения качества, снижения или повышения уровня цены, подключения резервных мощностей, оптимального размещения ресурсов и т.д. А главное – это согласование деятельности всех организаций с политикой центрального руководства группы. Все прочие цели трансфертного ценообразования в той или иной мере связаны с выполнением этой задачи.

Понятие трансфертной цены и цель ее использования зависят от хозяйствующего субъекта и области применения этих цен:

- для крупного предприятия с входящими в него подразделениями внутрифирменная трансфертная цена используется для контроля над хозяйственной деятельностью;

- в транснациональных корпорациях трансфертная цена применяется в целях оптимизации налогообложения;

- в банковской деятельности она может использоваться для управления инфраструктурой банка, развития новых видов деятельности, обеспечения рентабельности и устойчивости.

Таким образом, система трансфертного ценообразования в группе компаний служит интегрирующим инструментом управленческого учета, объединяющим системы управленческого учета ее отдельных организаций и схемы взаимосвязей между ними. Этот инструмент позволяет в оперативном режиме оптимизировать деятельность группы и исключает необходимость запоздалых управленческих воздействий по факту отклонений прошлых периодов. Трансфертное ценообразование направлено на увеличение прибыли за счет снижения внутрифирменных затрат и представляет собой не только необходимое, но и достаточное условие эффективного функционирования фирмы. При отсутствии развитой системы трансфертного ценообразования, сама деятельность и существование фирмы в условиях современного высококонкурентного и быстроменяющегося рынка могут потерять всякий смысл.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грачев А.В. Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием: контролируемые сделки, взаимозависимые лица / А. В. Грачев // Налоговед. – 2008. – №2.
2. Мучичка И.А. Трансфертное ценообразование и определение справедливой рыночной цены / И. А. Мучичка // Ваш налоговый адвокат. – 2007. – №12.
3. Рубченко М. Цена трансфертных цен / М. Рубченко, О. Заикина // Эксперт. – 2008. – № 5 (594).
4. Цены и ценообразование : конспект лекций / О. Г. Абакумова. – М. : Приориздат, 2007. – 192 с.
5. Цены и ценообразование : учебник для вузов / под ред. В. Е. Елипова. – 5-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2008. – 480 с. – (Серия «Учебник для вузов»).
6. Юрмашев Р.С. Трансфертное ценообразование и контроль за применением трансфертных цен в России / Р. С. Юрмашев // Аудиторские ведомости. – 2007. – №11.

УДК 336.71.003.12

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Л.П. Курочкина, Н.А. Коровайкова, М.Ю. Ломсадзе _____

Финансовое состояние банка представляет собой обобщающую комплексную характеристику его деятельности. В современной нестабильной ситуации очень важно знать состояние банка не только на сегодняшний день, но и на перспективу. Эта информация особенно важна как для потенциаль-

ных инвесторов, вкладчиков, так и для надзорных органов, ответственных за общую экономическую стабильность в регионах и стране в целом.

Информация, необходимую для проведения анализа, можно классифицировать различным образом, но при этом наиболее полную информацию о финансовом состоянии коммерческого банка можно получить из его финансовой отчетности.

Изучение литературных источников позволило провести анализ трех методик оценки финансового состояния: методика ЦБ РФ, описательная модель и рейтинговая система оценки CAMELS.

Анализ, проводимый Центральным банком РФ:

Пруденциальный надзор за деятельностью коммерческих банков осуществляется на основе системы обязательных нормативов, контроль за соблюдением которых позволяет оценивать финансовое состояние банка и его устойчивость на постоянной основе. В настоящее время действуют следующие нормативы (рис.1):



Рис. 1. Группировка нормативов пруденциального надзора

Центральный банк не только проверяет исполнение банками обязательных нормативов, но также проводит собственную оценку финансового состояния банков на основе Указания от 30.04.2008 №2005-У «Об оценке экономического положения банков» (рис.2).

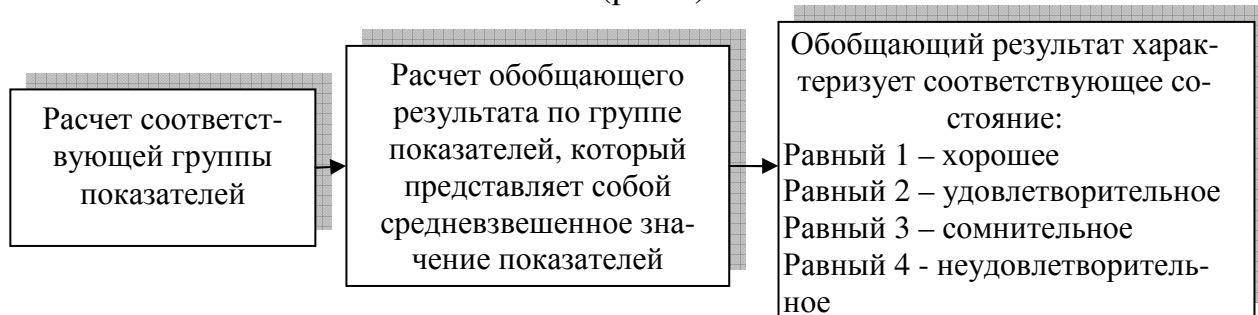


Рис. 2. Этапы проведения анализа

В этой методике определены следующие группы показателей (рис.3).

Методика Центрального банка является достаточно эффективной. Во-первых, она включает самые важные компоненты деятельности коммерческого

банка. Во-вторых, квалификационные группы описаны достаточно конкретно, поэтому не возникают сложности в процессе отнесения коммерческого банка к той или иной группе. В-третьих, методика разработана Центральным банком с учетом специфики функционирования российских банков. Кроме того, анализ проводится территориальными учреждениями Банка России, которые осведомлены о ситуации в банковской сфере региона. Однако, невозможность использования результатов такой оценки широким кругом лиц в силу того, что сведения об отнесении банков к соответствующим группам являются сведениям ограниченного доступа, снижает некоторую значимость методики.



Рис. 3. Группировка показателей по экономическому содержанию при оценке банка согласно методике ЦБ РФ

Описательная модель анализа финансового состояния:

В общем виде проанализировать и дать оценку финансового состояния банка можно с помощью аналитических коэффициентов.

Коэффициенты распределяются по группам в зависимости от экономического содержания (рис. 4). Оценка финансового состояния банка осуществляется на основе сравнения полученных в результате расчетов коэффициентов с формальными критериями, сложившимися в мировой практике или в практике российских рейтинговых агентств.

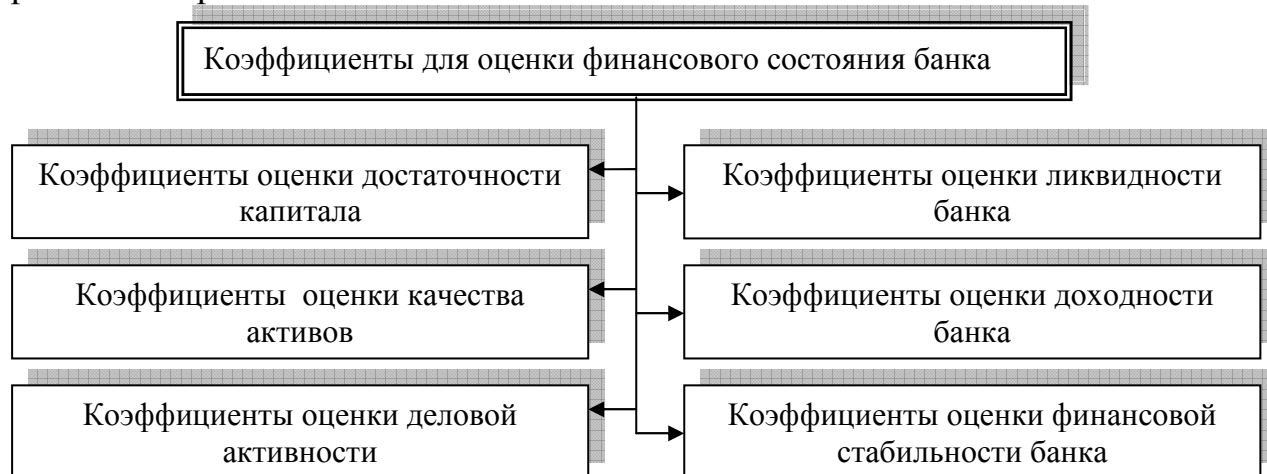


Рис. 4. Группы коэффициентов, используемые в описательной модели анализа финансового состояния банка

Недостаток этой методики заключается в том, что для стандартизации подхода к толкованию показателей необходимо определять пороговые значения этих коэффициентов. Обычно эти значения устанавливаются на основе обобщения известной аналитикам информации, полученной в результате наработанного опыта, или собственных заключений. Поэтому делать однозначные выводы в отношении каждого конкретного банка на основе таких значений было бы не совсем правильно. Тем не менее, аналитические коэффициенты широко используются на практике для экспресс-оценки финансового состояния банков, так как все-таки они позволяют оценить коммерческих банк с различных сторон: с точки зрения доходности, ликвидности и т.д.

Система рейтинговой оценки CAMELS:

Унифицированная рейтинговая система оценки состояния финансовых институтов (УРСФИ), более известная как CAMELS, – наиболее известный метод экспертного анализа. Это официальная методика рейтинговой оценки трех главных учреждений США по банковскому надзору: Федеральной резервной системы, Контролера денежного обращения и Федеральной корпорации по страхованию депозитов, а также мирового рейтингового агентства Thomson Financial BankWatch.

В соответствии с УРСФИ каждому финансовому институту присваивается сводный (композитный) рейтинг, основанный на определении веса и оценке шести основных компонентов финансового состояния и деятельности институтов (рис. 5).

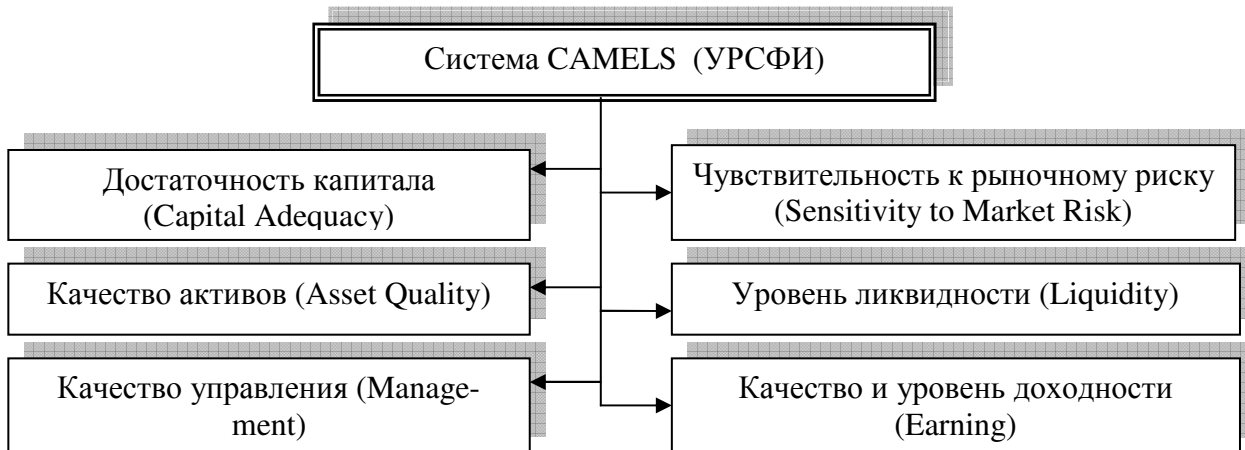


Рис. 5. Компоненты системы CAMELS

Сводный рейтинг тесно связан с компонентами коэффициентов. Однако этот рейтинг не является арифметической суммой коэффициентов. Каждый коэффициент основан на качественном анализе факторов, его составляющих, и их внутренней связи с другими составляющими. При установлении сводного рейтинга отдельным составляющим может быть придан больший вес, чем другим, в зависимости от состояния института. Система CAMELS – это система надзора за всеми параметрами функционирования финансовых институтов, основанная на индивидуальном подходе к каждому из них.

Особенностью системы является такой компонент, как «чувствительность к рыночному риску», оценка которого становится достаточно важной, когда внешние экономические условия для коммерческого банка изменяются.

Элементы этой системы применяются и в России, но не полностью, т.к. на основании публичной отчетности ее использовать невозможно вследствие различий в формах отчетности, в содержании определенных показателей. Это система оценки надзорных органов, имеющих полную информацию обо всех аспектах деятельности финансовых институтов и осуществляющих непрерывный мониторинг их деятельности.

Каждая из рассмотренных методик характеризует несколько компонентов деятельности банка. Общими из них являются: оценка капитала, оценка активов, оценка доходности, оценка ликвидности, оценка качества управления. Следовательно, можно говорить, что эти компоненты являются наиболее важными в анализе, т.к. рассматриваются во всех методиках. Однако, порядок расчета коэффициентов в составе этих компонент различаются, что обусловлено целевой направленностью методики.

Вместе с тем, в каждой методике есть «свой» компонент, присущий только ей. Для ЦБ РФ при проведении анализа важно узнать, насколько прозрачной является структура собственности проверяемого банка. В описательной модели анализа оценивается деловая активность банка на рынке банковских услуг, которая рассчитывается на основе коэффициентов, характеризующих стратегию банка и его кредитную политику. Рейтинговую систему оценки CAMELS отличает от двух предыдущих методик то, что в ней внимание уделяется чувствительности банка к рыночному риску, т.е. к изменению процентных ставок, валютных курсов и т.п.

Таким образом, с учетом вероятности наступления финансового кризиса, необходимо создание единой методики анализа, учитывающей положительный опыт применения действующих методов оценки финансового состояния коммерческих банков.

УДК 336.14:65.01

ВНЕДРЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРАКТИКУ РАБОТЫ КАЗНАЧЕЙСТВА

Л.П. Курочкина, Т.П. Орлова

Повышение эффективности деятельности органов государственной власти – одна из основных целей проводимых в стране реформ. В связи с этим актуальной является задача внедрения системы показателей и критериев оценки их деятельности, а так же создание механизма фиксации данных показателей, их анализ и оценка.

Особенно актуальны поставленные задачи для органов Федерального казначейства, не только обеспечивающих исполнение федерального бюджета

та, но и осуществляющих ведение реестра государственных контрактов, а также кассовое обслуживание исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Финансовый менеджмент в казначействе, заключается в:

- оценке эффективности деятельности казначейства на всех этапах исполнения бюджета;
- контроле за деятельностью данного органа.

Мониторинг качества финансового менеджмента, предполагает анализ и оценку совокупности процессов и процедур, обеспечивающих результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса. Для его осуществления установлен ряд показателей в рамках мониторинга финансового менеджмента (рис. 1).

Мониторинг финансового менеджмента осуществляется на основе расчета показателей, сгруппированных по следующим направлениям: среднесрочное финансовое планирование, исполнение бюджетов в части расходов, исполнение судебных актов, учет и отчетность, контроль и аудит.

Среднесрочное финансовое планирование создает правовую основу для принятия долгосрочных финансовых обязательств. Это обеспечивает предсказуемость процессов и уверенность в том, что государство не прервет на каком – либо этапе исполнения контракт, заключенный с рыночным агентом. Показатели качества финансового планирования предполагают анализ изменений бюджетной сметы, большое количество которых является свидетельством не эффективной работы казначейства в области планирования.

В современных условиях исполнения расходной части бюджета могут иметь место такие негативные явления, как нецелевое, неэффективное или безрезультативное расходование бюджетных средств. Поэтому в настоящее время в системе органов Федерального казначейства сформировался комплекс методик, ориентированных на контроль эффективности бюджетного процесса.

Наличие определенного уровня неисполненных лимитов бюджетных обязательств является допустимым даже при высоком уровне качества финансового менеджмента, осуществляемого УФК. Показатель равномерности расходов выявляет их концентрацию УФК в IV квартале отчетного финансового года. Его нормативное значение принято на уровне 25%.

При оценке эффективности управления кредиторской задолженностью по расчетам с поставщиками и подрядчиками, а так же по расчетам по платежам в бюджеты негативным считается факт накопления значительного ее объема по отношению к кассовому исполнению расходов в отчетном финансовом году. Эти показатели являются основополагающим в организации финансового менеджмента в казначействе, так как обеспечение исполнения бюджета является главной функцией казначейства. В совокупности показатели исполнения бюджета в части расходов характеризуют результативность расходования бюджетных средств и способствуют выявлению неисполненных обязательств.



Рис. 1. Показатели годового мониторинга качества финансового менеджмента в казначействе

Оценка исполнения судебных актов способствует выявлению неисполненных документов, тенденции количества исполнительных документов, предусматривающих взыскание за счет средств федерального бюджета. При этом позитивно расценивается сокращение суммы, подлежащей взысканию и количества неисполненных исполнительных документов, предусматривающих взыскания за счет средств федерального бюджета.

Система сбора, группировки и проверки отчетности в Федеральном казначействе является одной из крупнейших в стране. Федеральное казначейство как никакое другое ведомство в сфере публичных финансов имеет наиболее полное представление о состоянии бюджетного учета и отчетности. Определение показателей учета и отчетности имеет своей целью выявление наиболее результативных мер для эффективного расходования бюджетных средств, а также оценки уровня технического состояния основных средств.

Контроль за результативностью (эффективностью и экономичностью) использования бюджетных средств, обеспечение надежности и точности информации, соблюдение норм законодательства, внутренних правовых актов, выполнение мероприятий планов в соответствии с целями и задачами УФК приводит к эффективности контрольной деятельности.

Аудит эффективности – достаточно сложная процедура, охватывающая значительные временные рамки и требующая, кроме всего прочего, высокой степени квалификации и профессионализма кадрового состава контрольных органов.

Таким образом, эффективность расходования бюджетных средств, их целевое использование, напрямую зависит от качества работы Федерального казначейства. Поэтому финансовый менеджмент в работе казначейства как система нормативов и показателей для определения эффективности его работы имеет особое значение для осуществления бюджетного процесса.

УДК 347.243.8

НЕЗАКОННЫЕ РУБКИ ЛЕСА: ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ

С.В. Попова, В.А. Корякин

В настоящее время объемы нелегально заготовленной древесины в Российской Федерации составляют 10–15% от общего объема заготовления. По мнению экспертов, этот уровень гораздо больше и составляет не менее 30% от общего объема рубок [1]. В некоторых регионах Российской Федерации незаконная лесозаготовка приобрела столь масштабные размеры, что стала уже обычным явлением.

Незаконные рубки наносят невосполнимый вред лесам и лесному хозяйству, значительный экологический и экономический ущерб обществу, отнимают у государства и населения значительную часть доходов и искажают потребительскую стоимость древесины и экономические оценки лесных ресурсов. При этом проблема сохранения и охраны лесных насаждений от незаконных рубок не имеет широкого освещения в информационных источниках.

С целью выявления насыщенности информационной среды на предмет незаконных рубок в Российской Федерации нами был применен контент-анализ – формализованный метод изучения текстовой и графической информации, заключающийся в переводе изучаемой информации в количественные показатели и ее статистической обработке. Данный метод позволяет обнаружить в информационном источнике то, что ускользает от поверхностного взгляда при его традиционном изучении [2, 3].

В качестве единиц наблюдения при проведении контент-анализа были выбраны наиболее доступные интернет-источники: статьи, интервью и новостные публикации. Основными критериями выбора информационных материалов стали принадлежность источника к изучаемой проблеме (незаконные рубки леса) и соответствие временному периоду (2006-2008 год публикации). Всего было изучено 40 источников: 18 статей, 6 интервью и 16 новостных рубрик.

В соответствии с требованиями контент-анализа на все материалы была оформлена регистрационная карта, включающая в себя следующие базовые характеристики: название материала, автор, дата опубликования, источник. Поскольку анализу были подвергнуты интернет-ресурсы, не всегда удавалось выявить авторов и точную дату опубликования статей. Фиксирование и обработка основных данных контент-анализа выполнены с помощью прикладного программного обеспечения стандартного модуля ANALYS TOOL PAK 32 MS EXCEL 2007.

При детальном рассмотрении каждого информационного источника были выделены следующие проблемные аспекты:

- причины незаконных рубок;
- технологии незаконных рубок леса;
- проблемы выявления незаконных рубок леса;
- проблемы расследования незаконных рубок леса;
- пути решения проблемы незаконных рубок леса.

Проведенный контент-анализ позволил определить масштабы изучаемой проблемы и ее первопричины. Установлено, что массовое проявление незаконных рубок имеют место в наиболее богатых лесными ресурсами регионах Российской Федерации, таких как Читинская, Томская, Псковская, Тульская, Тверская, Ивановская и Ленинградская области; Забайкальский и Красноярский края; республики Бурятия и Карелия. Наиболее распространенным причинам незаконных рубок относятся: деятельность нелегальных лесопилок, невысокие штрафы, бедность населения, безработица и несовершенство лесного законодательства.

В ходе проведения анализа материалов было установлено, что, как правило, незаконная лесозаготовка значительных объемов древесины является деятельностью хорошо организованных преступных группировок, в состав которых входят не только лесозаготовители, но и переработчики древесины, а порой и работники лесничеств. Большинство незаконных рубок происходит следующим образом: нанимаются рабочие – жители соседних деревень, машина-перевозчик, рубится определенный объем древесины, который сразу

же сдается на лесопилку. При этом самовольные порубщики технически оснащены очень неплохо – у них на вооружении современная техника и средства связи. Бывали случаи, когда незаконно заготовленную древесину сопровождала вооруженная охрана.

Зачастую деятельность нелегальных лесорубов очень трудно или практически невозможно выявить. Причины, по которым выявление незаконных рубок леса затруднительно, представлены на рисунке 1. Среди них наиболее распространенной причиной низкого уровня выявления незаконных рубок, обозначенной практически в каждой второй статье, является коррупция. Эта проблема повсеместна, но наиболее выражена в Ивановской, Тульской, Псковской, Тверской, Челябинской, Читинской областях, а также республике Карелия. Используя служебное положение, должностные лица лесничеств покрывают незаконную деятельность лесорубов-теневиков, а лесники (за отдельную плату) не замечают десятки гектар вырубленного леса. Если же работники лесничеств отказывают в помощи нелегалам, в ход идут запугивание и угрозы. Нередки случаи, когда машины и дома несговорчивых лесников поджигали.



Рис. 1. Проблемы выявления незаконных рубок

Какие только ухищрения не используют «черные лесорубы», чтобы скрыть следы преступлений! Отмечены случаи, когда нелегалы поджигали лесные насаждения с целью отвлечения внимания от незаконных рубок. В лесах, пострадавших от пожаров, практически невозможно обнаружить следы преступления.

В качестве варианта борьбы с нелегальными рубщиками леса авторы некоторых публикаций предлагают размещение постов и патрулирование на

территориях, наиболее подвергнутых незаконному посягательству. В данном случае должны проводиться тщательные проверки всех документов, подтверждающих разрешение на ведение лесозаготовительной деятельности, поскольку преступники зачастую используют просроченные лесорубочные билеты и фальшивые разрешительные документы, тем самым, вводя в заблуждение сотрудников милиции. При этом необходимо подчеркнуть, что не разработаны вопросы оптимального размещения постов и маршрутов патрулирования на территории лесного фонда.

С нашей точки зрения, решение проблемы выявления незаконных рубок леса заключается в искоренении возможности совместной деятельности организаторов данного вида преступлений и должностных лиц, которые обязаны пресекать незаконные рубки. Достигнуть снижения коррупции возможно путем проведения постоянных внеплановых проверок работы лесничеств. Кроме того, необходимо увеличение численности работников лесничеств в соответствии с площадью охраняемой территории и товарно-сортиментной структуры лесных участков, а также обеспечение их специальной техникой и средствами связи. Размещение постов охраны и наземное и воздушное патрулирование лесных территорий (в том числе и в ночное время суток) будут способствовать выявляемости незаконных рубок.

В регионах с децентрализованным размещением лесопромышленного производства наиболее эффективным способом выявления незаконно заготовленной древесины, на наш взгляд, является применение технологии фирмы «ДатаСкан Текнолоджис». Система показала высокую эффективность при таксации древостоя, при учете на лесосеке, при контроле на маршрутах движения транспортных средств, при контроле легальности происхождения заготовленной древесины на контрольно-пропускных пунктах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Минатулова Ю. Лес рубят – щепки останутся? [Электронный ресурс] / Ю. Минатулова. – Режим доступа : <http://www/vk-online.ru>.
2. Дмитриев В. Контент-анализ: сущность, задачи, процедуры [Электронный ресурс] / В. Дмитриев. – Режим доступа : <http://psyfactor/org/ru/>.
3. Григорьев С.И., Проведение контент-анализа [Электронный ресурс] / С. И. Григорьев. – режим доступа : <http://psyfactor/org/ru/>.

УДК 338.24(1-2/-3)

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ СТОИМОСТИ УСЛУГИ ПО ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

А.Л. Никерова, В.П. Дудяшова

В статье обоснованы факторы, определяющие стоимость услуги по оценке объектов муниципальной недвижимости. Предложена формула расчета стоимости этой услуги и инструментарий, обосновывающий включенные в формулу отдельные компоненты.

С формированием рыночных отношений понятия «недвижимость» и «оценка различных объектов недвижимости» стали широко использоваться на практике, однако их теоретическое обоснование применительно к специфическим условиям рынка России находится в стадии становления и развития, а многие термины имеют неоднозначное трактование.

Недвижимость, принадлежащая на праве собственности муниципальному образованию, в определённых случаях также требует проведения оценки. Одной из причин проведения оценки объекта муниципальной недвижимости является потеря им балансодержателя, в результате чего теряется стоимость, по которой он может быть поставлен на учёт в казну города. Причём в соответствии с действующим законодательством стоимость, определённая по результатам оценки, может быть признана рекомендуемой для постановки на учёт в казну или для совершения иных сделок, если с даты составления отчёта об оценке до даты совершения сделки с объектом прошло не более шести месяцев [1, с. 4]. Это обстоятельство усиливает актуальность поднятой проблемы.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации органы местного самоуправления самостоятельно не имеют право проводить оценку. Поэтому для этих целей они заключают договор на оказание услуг с оценочной фирмой, которую выбирают по результатам конкурса.

Правила проведения оценки, подходы к оценке определены нормативно – правовыми актами различных уровней власти, но ни один из этих документов не предусматривает правил определения стоимости оказываемых услуг по оценке объекта.

Теоретические и методические основы оценки недвижимости заложены в трудах таких зарубежных ученых, как В. Петти, А. Смита, Т. Коллера, Т. Коупленда, Дж. Муррина, Г. Харрисона, Джозефа К. Эккерта, Д. Фридмана, Н. Ордуй.

Исследование современных проблем оценки недвижимости содержится в трудах А.А. Варламова, С.Н. Волкова, С.И. Кабаковой, П.Ф. Лойко, Г.В. Ломакина, А.П. Огаркова, А.П. Рома, А.Э. Сагайдака, А.В. Севостьянова, В.Н. Хлыстуна, Ю.А. Цыпкина и других.

Однако большинство работ посвящено методам определения рыночной стоимости объектов. И хотя стоимость услуг по оценке объектов недвижимости складывается на рыночных принципах под воздействием спроса и предложения, все же методические подходы по ее определению представляют научный и практический интерес. Они могут быть полезны как для органов местного самоуправления, так и для оценочных фирм по проведению оценки объектов муниципальной недвижимости.

Нами предложен методический подход определения стоимости услуги по оценке объектов муниципальной недвижимости с использованием статистического и аналитического инструментария. В качестве определяющих факторов считаем целесообразным включить три группы: независимые характеристики объекта недвижимости; условия работы оценщиков, форми-

руемые заказчиком; состояние рынка недвижимости в оцениваемом периоде. К первой группе отнесены размер помещения и его местоположение; ко второй группе – полнота предоставляемого заказчиком пакета исходных документов, срок исполнения заказа (устанавливается заказчиком). Третья группа факторов включает рыночную стоимость 1 кв. м жилого помещения как наиболее развитого рынка недвижимости и коэффициент пересчета этого показателя для определения рыночной стоимости 1 кв. м нежилых помещений.

Таким образом, общая формула определения стоимости услуги имеет вид:

$$CO = П \times K_m \times K_d \times K_c \times K_{kv} \times K_{нп}, \quad (1)$$

где CO – стоимость оценки, руб.;

П – площадь помещения, м²;

K_м – коэффициент, отражающий местоположение объекта оценки;

K_д – коэффициент, характеризующий полноту предоставляемого заказчиком пакета исходных документов;

K_с – коэффициент, характеризующий зависимость стоимости услуг от срока выполнения заказа;

K_{кв} – стоимость оценки одного кв. м. жилой квартиры, руб.;

K_{нп} – коэффициент оценки нежилых помещений, который характеризует зависимость между стоимостью оценки 1 кв. м жилого и нежилого помещения.

Рассмотрим способы расчета составляющих элементов.

Местоположение объекта оценки. Объект оценки является коммерческой недвижимостью, поэтому для определения коэффициента, отражающего местоположение объекта недвижимости, были использованы статистические данные ЗАО «Бизнесконсалтинг» о распределении коммерческой недвижимости по округам города Костромы. Эти данные отражены на рис. 1 [2, с. 28].

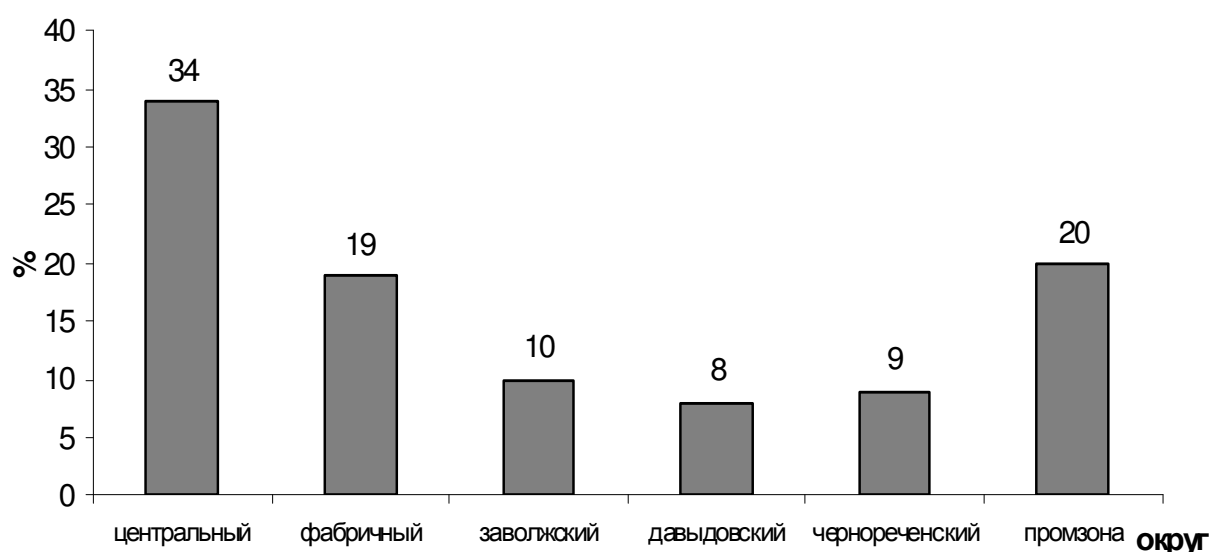


Рис. 1. Диаграмма распределения коммерческой недвижимости по округам города Костромы

Км в Фабричном округе нами был принят за 1, следовательно:

Км в Центральном округе составил 1,8(34/19);

Км в Заволжском округе – 0,53(10/19);

Км в Давыдовском округе – 0,42(8/19);

Км в Чернореченском округе – 0,47(9/19);

Км в Промзоне – 1,05(20/19).

Полнота предоставляемого заказчиком пакета исходных документов. При предоставлении заказчиком всех необходимых для оценки документов Кд принимаем равным 1, а при частичном – это значение увеличивается, тем самым увеличивая стоимость оказываемых услуг, так как оценщику в этом случае придётся провести дополнительные процедуры для получения необходимой информации.

Для определения зависимости стоимости оказываемых услуг от полноты пакета исходных документов нами был использован сайт оценочной фирмы ООО «АНДЕРРАЙТИНГ», которая определила стоимость оказания услуг по оценке здания при полном и частичном предоставлении пакета документов – 34300 рублей и 40600 рублей соответственно. В результате: Кд при частичном предоставлении документов равен $40600/34300=1,18$ [3].

Срок выполнения заказа. Для расчёта Кс определим количество дней, в течение которых может произвестись оценка. Нами для расчётов приняты сроки в 4, 7 или 10 дней. Чем быстрее нужно провести оценку недвижимости, тем дороже будет стоить сама услуга, поэтому при сроке 10 дней значение Кс принимаем равное 1.

Для определения значений Кс при 7 и 4 днях нами использован сайт оценочной фирмы ООО «АНДЕРРАЙТИНГ», которая определила стоимость оказания услуг по оценке здания при 10 днях 34300 рублей, при 7 днях 40600 рублей, при 4 днях 50050 рублей. По этим данным нами вычислены значения необходимых коэффициентов [3]:

Кс при 7 днях = $40600/34300 = 1,18$

Кс при 4 днях = $50050/34300 = 1,5$.

Стоимость оценки 1 кв. м. нежилого помещения. Для начала нами определена средняя стоимость 1 кв. м. однокомнатной квартиры в городе Костроме. Для этого сделана случайная выборка данных из Интернета по данному вопросу в апреле 2008 года [4].

Взято восемь квартир с площадью: 42,3 м²; 59,96 м²; 73,21 м²; 75,98 м²; 72,28 м²; 75,98 м²; 46,3 м²; 40,6 м².

Общая площадь составила 486,61 м².

Стоимость восьми однокомнатных квартир: 1350000 руб, 1450000руб, 1550000 руб, 1950000 руб, 1750000 руб, 1950000 руб, 1400000 руб, 1050000 руб.

Общая стоимость восьми квартир составила 12450000 рублей.

Средняя стоимость 1 кв. м. однокомнатной квартиры равна

$12450000/486,61 = 25585,2$ руб./м².

Средняя стоимость оценки однокомнатной квартиры в городе Костроме составляет 2000 рублей, значит оценка 1 кв. м. составляет 2000×8 (так как мы оцениваем 8 квартир) $/486,61 = 33$ рубля.

Соотношение стоимости 1 кв. м жилого и нежилого помещений.
Так как мы оцениваем нежилое помещение, необходимо определить Кнп – коэффициент оценки нежилых помещений. Для этого среднюю стоимость 1 кв. м. нежилого помещения разделим на среднюю стоимость 1 кв. м. жилья (25585,2 руб./м²).

Среднюю стоимость 1 кв. м. нежилого помещения определим по данным, предоставленным в таблице.

$$(3589000+3589000+4365000+6111000)/(315+400+200+500) =$$

$$=17654000/1415=12476,3 \text{ руб./м}^2$$

$$\text{Кнп}=12476,3/25585,2=0,49.$$

Таблица

Исходные данные для определения
средней стоимости 1 кв. м нежилого помещения

Элемент сравнения	Ед. изм.	Сопоставимые продажи				
		Оцениваемый объект	1 объект - аналог	2 объект - аналог	3 объект - аналог	4 объект - аналог
Цена предложения	руб.		3700000	3700000	4500000	6300000
Скидки на торг	руб.		111000	111000	135000	189000
Цена продажи	руб.		3589000	3589000	4365000	6111000
Общая площадь	м ²	442,9	315	400	200	500

Разработанный методический подход позволит снизить размер оплаты, требуемой оценщиками в 2008 г. по оценке нежилого помещения по улице Фестивальной г. Кострома приблизительно в два раза и, следовательно, сэкономить средства городского бюджета.

Данную методику можно рекомендовать для внесения в постановление Администрации города Костромы об утверждении положения «О порядке проведения конкурса по отбору оценщиков муниципального имущества города Костромы» в качестве одного из условий, согласившись с которым, оценочная фирма сможет принимать участие в конкурсе.

Также в виду своего достаточно простого применения, расчеты по данной методике можно провести перед тем, как идти на переговоры, предметом которых будет определение стоимости оказываемой услуги.

Применение методики в практике позволит более точно планировать расходы Комитета по управлению городскими землями и муниципальным имуществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Министерства экономического развития и торговли от 20 июля 2007 г. № 256 Об утверждении федерального стандарта «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки».

2. Отчёт ЗАО «Бизнесконсалтинг» № 53-к. По оценке рыночной стоимости нежилого помещения.
3. www.anderraiting.ru.
4. www.opraiser.ru.

УДК 338.24 (1-2/-3):630

**ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА
ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА
(на примере лесопромышленного кластера Костромской области)**

О.Е. Филиппова, В.П. Дудяшова

В статье раскрыта сущность кластерного подхода применительно к развитию экономики регионов. Изложены результаты анализа условий организации кластерной структуры и рекомендации по формированию лесопромышленного кластера в Костромской области.

Определяющее влияние на рост валового внутреннего продукта в современном мире оказывает активная инвестиционная политика, направленная на создание благоприятных условий для привлечения в экономику страны средств отечественных и зарубежных инвесторов, ускоренную реализацию высокоэффективных инвестиционных и инновационных проектов.

В условиях, когда государственная политика России перешла на принципы децентрализации инвестиционной деятельности, региональные власти стали уделять гораздо больше внимания инвестиционной привлекательности своих территорий, формированию необходимой инженерной, транспортной, финансовой и социальной инфраструктуры, совершенствованию управленческих механизмов. На сегодняшний день именно региональный аспект инвестиционной политики России приобретает особую актуальность.

В России во многих программах социально-экономического развития территорий предусмотрен кластерный подход к организации промышленного производства, но реально, как показывают исследования, пока не создано ни одного кластера, полностью отвечающего требованиям кластерной теории. Проблема заключается в том, что кластерная форма организации основывается на принципиально иной системе взаимосвязей предприятий, чем те, которые имеются в настоящее время в российской практике. Особенно это касается специфики отдельных отраслей и территорий.

В современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное деление экономики на секторы или отрасли утрачивает свою актуальность. Решающую роль в усилении конкурентоспособности региона призваны сыграть не отдельные предприятия или группы предприятий, входящие в состав одной отрасли, а кластерные структуры, которые представляют собой сетевую структуру с особенностью географической локализации, при которой предприятия, входящие в основную технологическую цепочку создания добавленной стоимости, связаны общими экономическими интересами и определенной корпоративной культурой взаимодействия, дополняют

друг друга с целью усиления конкурентных преимуществ и взаимодействуют с поставщиками, потребителями, научными, образовательными и общественными организациями, посредством обмена товарами, технологиями, информацией, услугами и т.п.

Кластерная теория основывается на исследованиях интеграционных процессов, сетевых структур, проблем конкурентоспособности в условиях глобализации. Эти вопросы рассматриваются в работах ведущих экономистов: С.Б. Авдашевой, А.В. Барышевой, Г.Я. Беляковой, П. Друкера, Я. Йохансона, М. Кастельса, Р. Майлза, Б.З. Мильнера, И. М. Панова, Р. Патюреля, Д. Роккарта, Й. Рюэгг-Штюрма, Г. Торелли, Р.А. Фатхутдинова, Х. Хаканссона, Д. Шорта и др.

Для российской экономики проблема привлечения инвестиций в экономику регионов на основе формирования кластеров достаточно нова. Несмотря на широкое освещение этой проблемы отечественными и зарубежными исследователями, в тоже время недостаточно разработаны теоретические основы формирования взаимосвязей предприятий и связанных с ними организаций, особенно вопросы, касающиеся обеспечения условий организации кластерной структуры.

Рассмотрим применение кластерного подхода для привлечения инвестиций в экономику региона (на примере лесопромышленного кластера Костромской области). Данный выбор имеет под собой следующие основания:

Во-первых, предприятия лесопромышленного комплекса имеют наибольшее (по сравнению с другими отраслями) социально-экономическое значение в развитии Костромской области (в числе привлекаемых инвестиций, налоговых поступлений в бюджет, создания дополнительных рабочих мест, высокой доли экспорта и т.д.). На их долю приходится: более четверти (27,4%) продукции, произведенной полным кругом предприятий обрабатывающих производств; более половины (55%) всех инвестиций, привлекаемых в область; в товарной структуре экспорта продукция предприятий лесопромышленного комплекса составляет 53,9 %.

Во-вторых, общий анализ ЛПК показал, что наличие лесопромышленного кластера на территории Костромской области и возможность его развития являются наиболее вероятными, так как для этого уже существуют значительные предпосылки:

а) в лесопромышленном комплексе занято свыше тысячи предприятий, основную часть которых составляют предприятия малого и среднего бизнеса, имеющие узкую специализацию, что обуславливает возможность применения системы аутсорсинга;

б) присутствие ярко выраженных предприятий – «лидеров» (ООО «Кроностар», ОАО «Фанплит», ООО «Лесопромышленный комплекс г. Шарья», ОАО «Мантуровский фанерный комбинат», ООО «Шарьямебельплит»), что свидетельствует о наличии сформированного «ядра» потенциального кластера;

с) «точки роста» отдельных видов деятельности лесопромышленного кластера имеют тенденцию к географической концентрации, что обуславливает выполнение принципа географической локализации кластера;

d) инвестиционные проекты, реализуемые в ЛПК Костромской области, активно поддерживаются со стороны местных органов власти.

Стоит отметить, что преимущества ЛПК ни в коем случае не исключают возможности формирования (существования) других кластеров на территории Костромской области. Сильнейшими и перспективными отраслями экономики Костромской области также являются энергетическая, текстильная, пищевая промышленности, машиностроение и металлообработка. Следовательно, к потенциальным кластерам Костромской области также можно отнести энергетический, текстильный, пищевой и машиностроительный кластеры.

Анализ кластеров необходимо производить в различных направлениях: конкурентная устойчивость (анализ по количественным и качественным показателям), институциональная организация кластеров, внутренняя мотивация инициирования и поддержания кластеров, сравнительная конкурентоспособность участников кластера, стратегический потенциал кластеров.

Количественными показателями, отражающими конкурентную устойчивость отрасли в регионе и потенциал его кластеризации, могут служить:

- коэффициент локализации данного производства на территории региона,
- коэффициент душевого производства,
- коэффициент специализации региона на данной отрасли.

Если расчетные показатели больше или равны единице, следовательно, данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации и в них либо существуют кластеры, либо их создание является возможным.

Все рассчитанные выше коэффициенты по ЛПК Костромской области за 2007г. и 2006г. во много раз превышают единицу, следовательно, можно сделать вывод о том, что лесопромышленный комплекс в высокой степени определяет специализацию промышленного производства Костромской области, и формирование лесопромышленного кластера, имеющего общероссийское значение (об этом говорит высокий коэффициент специализации), представляется реальной и вполне выполнимой задачей (см. табл. 1).

Задачей качественного анализа конкурентной устойчивости является определение наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности региона в определенных секторах экономики. Методологию анализа составляет так называемый «ромб конкурентоспособности» М. Портера):

- 1) факторы производства, необходимые для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;
- 2) спрос на внутреннем рынке для продукции отрасли;
- 3) конкурентоспособные отрасли-поставщики или другие сопутствующие отрасли в данном регионе;

4) факторы, мотивирующие формирование эффективных стратегий организации и управления предприятиями, важнейшим из которых является конкуренция на внутреннем рынке.

Таблица 1

Динамика показателей конкурентной устойчивости
ЛПК Костромской области

Наименование показателей	Способы расчета	Значения показателей	
		2006г.	2007г.
Коэффициент локализации по объему произведенной продукции	Отношение удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране	45,39	37,28
Коэффициент локализации по инвестициям в основной капитал		10,56	11,93
Коэффициент душевого производства	Отношение удельного веса отрасли региона в соответствующей структуре отрасли страны к удельному весу населения региона в населении страны	47,41	37,81
Коэффициент специализации	Отношение удельного веса региона в стране по данной отрасли к удельному весу региона в ВВП страны	102,40	85,08

Применительно к ЛПК Костромской области все необходимые факторы производства присутствуют. Наиболее сильными в этом отношении являются обширная собственная сырьевая база, а также большой объем инвестиций, поступающих в данную отрасль. Основными поставщиками трудовых ресурсов для лесопромышленного комплекса являются Костромской государственный технологический университет (лесомеханический факультет), Лесомеханический колледж. Так, в 2006 году учреждениями начального профессионального образования было выпущено 5360 квалифицированных рабочих, из них 185 – специалисты по обработке древесины и производству изделий из дерева, что на 34% выше уровня 2005 года.

В отношении факторов производства, отрицательно влияющих на развитие ЛПК (и всей экономики области в целом) стоит отметить неразвитость логистической инфраструктуры. Большинство дорог области находятся в катастрофическом состоянии, что сильно затрудняет доступ ко многим населенным пунктам.

43% произведенной продукции в рамках ЛПК было реализовано за пределы Костромской области. Высокая доля экспорта свидетельствует о соответствии производимой в Костромской области продукции ЛПК мировым стандартам, в первую очередь это касается производимых в области плит ДСП и ДВП, а также фанеры. В целом, экспорт продукции ЛПК во много раз превосходит ее импорт, так в 2006 году это соотношение составило 102:1, что в свою очередь определяет экспортную ориентацию лесопромыш-

ленного кластера, главной целью деятельности которого является работа с потребителями и развитие рынков сбыта.

Обобщая полученные результаты анализа показателей и условий деятельности ЛПК Костромской области, можно сделать вывод о том, что комплекс относится к группе отраслей, нуждающихся в длительных целенаправленных управляющих воздействиях. Основным и единственным «недостающим» условием для идентификации лесопромышленного комплекса как лесопромышленного кластера является отсутствие необходимой взаимосвязи со стороны всех участников потенциального кластера, отсутствие желания в объединении своих целей в единую стратегию развития.

При формировании кластерных структур необходимо придерживаться институционального подхода, при котором государственная власть рассматривается как проявление скоординированной деятельности различных политических, экономических, социальных и иных объединений (институтов). Институциональный подход поможет выстроить прочные связи между всеми участниками кластера, деятельность которых будет направлена на достижение единой для всех стратегической цели (усиление конкурентоспособности региона) под пристальным (но не тотальным) контролем государственных и местных органов управления.

Лесопромышленный кластер Костромской области в настоящее время представляет собой латентный кластер – необходимые кластерные структуры представлены в полной мере, но между ними не существует тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Такой кластер нуждается в активной поддержке со стороны государственных органов управления, в первую очередь на первых этапах создания кластера. Инициатива создания кластера в данном случае должна исходить «сверху вниз». Эта задача может быть решена в рамках разработки и реализации кластерного проекта, который включает комплекс мероприятий относительно всех участников кластера и взаимодействия между ними.

По каждому мероприятию определяются цели, задачи, ожидаемые результаты, исполнители, механизм реализации, план – график выполнения работ, необходимые ресурсы и их источники, контроль и формы отчетности. Предлагаемые мероприятия выносятся на обсуждение Координационного Совета по кластерному развитию и после утверждения включаются в сводный рабочий план. Необходимо также отметить, что мероприятия кластерного проекта должны носить исключительно практический характер и быть понятными для всех участников проекта – как организаций инфраструктуры, так и предприятий. Все мероприятия кластерного проекта должны быть направлены на удовлетворение выявленных агрегированных потребностей лидеров формируемого кластера и реализовываться при их непосредственном участии.

УДК 336. 221. 4

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Е.В. Вагурина, О.Ю. Семёнова

Принимаемые законодателем изменения Налогового кодекса РФ в последние годы направлены на облегчение налогового бремени путем снижения налоговых ставок, отмены отдельных налогов, снятия неоправданных ограничений для создания приемлемых условий ведения бизнеса и исполнения налоговых обязательств. Однако практика функционирования налоговой системы на данном этапе свидетельствует об увеличении оспариваемых решений правоприменителей. К тому же объемность и противоречивость норм действующего российского законодательства обуславливает необходимость оптимизации налогов для участников бизнес-процессов.

Совершенствование системы налогового администрирования и контроля позволит вывести из тени результаты деятельности потенциальных налогоплательщиков, устранить основные составляющие недобросовестной конкуренции, а уклонение от уплаты налогов сделать менее привлекательным, чем их уплата в соответствии с законом.

В связи с вышеизложенным в настоящее время приобретает особую актуальность определение понятия «налоговый риск», причем как для налогоплательщиков (поскольку именно они несут бремя непредвиденных потерь), так и для налоговых органов (для повышения качества налогового администрирования). С одной стороны, налоговый риск может рассматриваться как снижение налоговой нагрузки благодаря использованию "лазеек" в действующем законодательстве, а с другой – как опасность непредвиденного отчуждения денежных средств налогоплательщика вследствие действий (бездействия) государственных органов и (или) органов местного самоуправления.

Полностью предотвратить налоговые риски в современных условиях российской экономики практически невозможно, а виной тому, в частности, непоследовательная законодательная деятельность государства и противоречивость правоприменительной практики. В этой связи особенно важно не только выявить налоговые правонарушения, но и предупредить их. Мы полагаем, что основной и наиболее эффективной формой налогового контроля являются выездные налоговые проверки. Однако при проведении подобных проверок налогоплательщики задаются вопросом о правомерности действий представителей налоговых органов, не всегда способны защитить свои права и охраняемые законом интересы, а также адекватно реагировать на действия проверяющих. В целях эффективного решения возникающих проблем необходимо разработать рекомендации для различных категорий налогоплательщиков по видам проводимого налогового контроля. В данной работе приведен пример подобных рекомендаций для налогоплательщиков при проведении выездных налоговых проверок (таблица 1).

Таблица 1

Рекомендации для налогоплательщиков при проведении выездных налоговых проверок

Действие (событие) 1	Документ 2	Срок совершения действия 3	Примечания 4
Принятие налоговым органом решения о проведении выездной налоговой проверки (ст. 89 НК РФ)	Решение о проведении выездной налоговой проверки (подписывается руководителем налогового органа или его заместителем (предъявляется под расписку руководителю организации; с момента предъявления начинается исчисление срока налоговой проверки)	Проверкой могут быть охвачены только три календарных года деятельности проверяемых, непосредственно предшествующих году проверки	Отсутствие у проверяющих лиц Решения о проведении выездной налоговой проверки либо служебных удостоверений дает проверяемому лицу законные основания к недопущению сотрудников налогового органа на свою территорию и в помещения (ст. 91 НК РФ)
Непредоставление налогоплательщиком документов для проверки	Требование о представлении документов (ст. 93 НК РФ)	Документы нужно представить в течение 10 дней . В случае, если проверяемое лицо не имеет возможности представить истребуемые документы в течение 10 дней, оно в течение дня, следующего за днем получения Требования о представлении документов , письменно уведомляет проверяющих должностных лиц налогового органа о невозможности представления в указанные сроки документов с указанием причин, по которым истребуемые документы не могут быть представлены в установленные сроки, и о сроках, в течение которых проверяемое лицо может представить истребуемые документы (ст. 93 НК РФ)	При непредставлении документов по истечению 10 дней производится выемка документов и наступает ответственность по ст. 126 НК РФ (ст. 93, 126 НК РФ)

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
<p>Препятствие налогоплательщиком доступу должностных лиц налоговых органов, проводящих налоговую проверку, на используемую для предпринимательской деятельности территорию или в помещения (кроме жилых помещений). Доступ в жилые помещения помимо или против воли проживающих в них физических лиц иначе как в случаях, установленных федеральным законом, или на основании судебного решения не допускается (ст. 91 НК РФ)</p>	<p>Руководителем проверяющей группы составляется Акт об отказе допустить проверяющих, который подписывается представителями обеих сторон. При отказе налогоплательщика подписать указанный Акт в нем делается соответствующая запись (ст. 91 НК РФ)</p>		<p>На основании составленного Акта налоговый орган вправе самостоятельно определить суммы налогов, подлежащих уплате путем оценки имеющихся у него данных о налогоплательщике или по аналогии (ст. 91 НК РФ)</p>
<p>Проведение выездной проверки</p>	<p>Для продления срока проверки сверх отведенных на это 2-х месяцев необходимо Решение вышестоящего налогового органа</p>	<p>Налоговая проверка не может продолжаться более 2-х месяцев, или в исключительных случаях по решению вышестоящего налогового органа этот срок может быть продлен до 4-х месяцев (в исключительных случаях до 6 месяцев)</p>	<p>В случае, если у налогоплательщика отсутствует возможность предоставить помещение для проведения выездной налоговой проверки, она может проводиться по месту нахождения налогового органа (ст. 89 НК РФ)</p>
<p>При обнаружении должностными лицами, осуществляющими проверку, опасности, что документы, свидетельствующие о совершении правонарушений, могут быть уничтожены, скрыты, изменены или заменены принимается решение произвести выемку этих документов.</p>	<p>Постановление должностного лица налогового органа о выемке документов (подписывается руководителем инспекции или его заместителем. С постановлением знакомят налогоплательщика до начала выемки (ст. 94 НК РФ). О производстве выемки составляется Протокол (акт), где, в частности, указывают все изъятые документы. Налогоплательщик вправе вносить в Акт свои замечания. Копия Протокола (акта) вручается под расписку налогоплательщику (ст. 89, 94, 99 НК РФ)</p>	<p>Выемка не может производиться в ночное время. При выемке документов присутствуют понятые (не менее 2 чел.) и лица, у которых изымаются документы. В необходимых случаях для участия в производстве выемки приглашается специалист</p>	<p>Изъятые документы и предметы перечисляются и описываются в протоколе выемки либо в прилагаемых к нему описях с точным указанием наименования, количества и индивидуальных признаков предметов, а по возможности - стоимости предметов</p>

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Окончание налоговой проверки (ст. 89 НК РФ)	Справка о проведенной выездной налоговой проверке (в ней фиксируется предмет проверки и сроки ее проведения) (ст. 89 НК РФ)	Дата составления Справки является датой окончания проверки (ст. 89 НК РФ)	В случае, если налогоплательщик уклоняется от получения Справки о проведенной проверке, указанная справка направляется налогоплательщику заказным письмом по почте
Оформление результатов выездной налоговой проверки (ст. 100 НК РФ)	Акт выездной налоговой проверки. Налогоплательщик ставит на Акте свою подпись о получении копии. При уклонении от получения Акта отправляется почтой и считается полученным на 6-й день со дня отправления (ст. 100 НК РФ)	Акт выездной налоговой проверки составляется не позднее 2-х месяцев после составления Справки о выездной налоговой проверке	Подписание Акта налогоплательщиком свидетельствует лишь о получении им копии, но не о согласии с изложенными в нем выводами
Наличие возражений у налогоплательщика по Акту проверки (ст. 100 НК РФ)	Налогоплательщик составляет Письменное объяснение мотивов отказа подписать Акт или возражения по Акту в целом или по его отдельным положениям	Возражения по Акту должны быть представлены в налоговый орган в течение 15 дней со дня получения Акта проверки	Налогоплательщик вправе приложить к Письменному объяснению (возражению) или в согласованный срок передать налоговому органу документы (их заверенные копии), подтверждающие обоснованность возражений или мотивы неподписания Акта проверки
Рассмотрение материалов выездной налоговой проверки	О времени и месте рассмотрения материалов проверки налоговый орган извещает налогоплательщика заблаговременно	В течение 10 дней после истечения 15-дневного срока со дня получения налогоплательщиком Акта проверки	В случае представления налогоплательщиком письменных возражений по Акту , материалы рассматриваются в его присутствии (ст. 100, 101 НК РФ)

Аналогичные рекомендации, применимые ко всем видам налоговых правоотношений позволят не только повысить качество проводимого налогового контроля со стороны фискальных органов, но и существенно снизить налоговые риски для самих налогоплательщиков.

УДК 368

УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.Е. Данилевская, Р.О. Саакян

В статье раскрываются основные принципы организации деятельности страховых компаний, а также факторы, способствующие продвижению страховых продуктов.

Страхование занимает одно из ведущих мест в рыночной экономике, так как основная цель страховой деятельности – защита интересов физических и юридических лиц, а также государственных интересов. В условиях рыночной экономики страхование рассматривается не только как способ компенсации ущерба, но и гаранта стабильности для физических и юридических лиц и для государства.

В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховые компании могут быть только юридическими лицами, имеющими лицензию на осуществление операций по страхованию. Причем лицензия выдается не на страховую деятельность вообще, а определяет те виды страхования, которыми может осуществлять конкретная страховая компания.

Спрос на страховые услуги растет с каждым годом. Развитие общественных отношений, научно-технический прогресс, совершенствование системы страхования способствуют появлению новых видов страховых услуг.

Большое количество страховых компаний вызывает конкуренцию между ними, борьбу за захват страхового рынка, выработку новых страховых продуктов, совершенствования форм и методов их продаж, развития рекламы и маркетинга в этой области.

Устойчивое развитие страховых организаций обеспечивают три основных фактора:

- 1) разработка и способы продвижения страховых продуктов;
- 2) организационная структура;
- 3) инвестиционный рынок.

В связи с изменениями, происходящими в экономике, и развитием рыночных условий меняется спрос на виды страховой защиты. Кроме того, клиенты страховых компаний предъявляют все большие требования – получить за свои деньги как можно больше качественных услуг. В условиях рыночной экономики каждая страховая организация стремится к развитию своей деятельности за счет разработки и внедрения новых видов страховых услуг и

цен на них, продуктов, наиболее полно удовлетворяющих запросы клиентов. При разработке новых видов страховых услуг учитывается:

- содержание имеющегося собственного страхового портфеля: виды, объемы и уровень прибыли страховых услуг, характер застрахованных рисков;
- потребности клиентов с учетом характера их деятельности, пола, возраста, платежеспособности и пр.;
- рынок предлагаемых страховых продуктов;
- формирование оптимальной системы сбыта страховых продуктов.

Исследование страхового портфеля - это анализ вероятностей наступления страховых событий и стоимости страховых случаев для компании в зависимости от различных характеристик клиентуры (страхователей); географического положения; профессии; характера деятельности; пола; возраста; характера застрахованных рисков и взятого на страхование имущества или иных интересов и т.д.

Разработка требований к страховым продуктам - это процесс, направленный на максимальное удовлетворение потребностей страхователей. Продвижение страховых продуктов на рынок не может быть эффективным, если он не основывается на анализе потенциальных и имеющихся страховых рынков (клиентуры), т.е. на предварительном анализе доходности клиентуры и рынков, методологию их завоевания и удержания.

Последнее условие – оптимальная система сбыта страховых продуктов направлена на взаимный учет интересов и потребностей. Процесс продажи - это своеобразный мостик между страховщиком и страхователем. С одной стороны, страховая компания должна хорошо знать рынок и его потребности, быть способной довольно точно оценить привлекательность того или иного страхового продукта для потребителя. С другой - клиент должен знать, где, когда и по какой цене он может приобрести страховой продукт. При этом доступ к торговой точке должен быть легким и свободным, обслуживание клиента должно быть внимательным и доброжелательным.

В этом отношении интересен пример западных страховых компаний. Например, во Франции, Германии и других странах потребители могут приобрести страховые услуги:

- через специализированных страховых посредников-брокеров;
- через посредников, для которых продажа страховой продукции является не основным занятием,
- банки, супермаркеты, гаражи, авторемонтные мастерские и т.д.;
- у независимых представителей страховщика
- в генеральных агентствах;
- у представителей страховщика, являющихся его сотрудниками (агентами);
- в подразделениях головного офиса страховщика или его дочерних предприятиях, занимающихся прямой продажей по телефону, почте или компьютерной сети.

Все они объединяются под единым наименованием – система продажи (сбыта) страховой продукции. Помимо основной функции – продажи страхо-

вых услуг – перечисленные выше системы занимаются сбором информации о рынке и фирмах-конкурентах, анализируют рыночные перспективы.

Российские страховые компании, как правило, реализуют свои услуги напрямую, путем привлечения страховых посредников – агентов и брокеров. Формирование эффективной агентской сети – серьезная проблема страховщиков. Хороший агент должен быть хорошим психологом, так как он должен убедить клиента в необходимости страхования и что услуги данного страховщика наиболее соответствуют страховым потребностям, а требуемая страховая премия – небольшая плата за страховую защиту.

Построение политики продаж должно соответствовать характеристикам целевых сегментов рынка. В частности, для корпоративных страховых компаний одно из основных направлений – страхование интересов и имущества предприятий определенной отрасли. По мере появления новых возможностей страховщики стали создавать или приобретать дочерние компании по прямой продаже страховых услуг, а также заключать договора с банками о продаже страховых полисов клиентам банков через их отделение. Очевидно, что система прямых продаж стоит дешевле, чем содержание агентов.

Современное состояние рынка страховых услуг в России характеризуется низким уровнем культуры страхования и в целом недостаточной осведомленностью населения о его возможностях. Исследовательский холдинг ROMIR Monitoring в июне 2005 года опубликовал данные исследования потребительских предпочтений на рынке страховых услуг. Одним из пунктов исследования была степень известности отечественных страховщиков. В частности, респондентам был задан вопрос: «Какие страховые компании вы знаете?». В десятку победителей этой своеобразной гонки «известности» вошли «Росгосстрах» (50%), «РОСНО» (39%), «Ингосстрах» (36%), «АСКО» (24%), «Спасские ворота» (23%), «Альфа-Страхование» (11%), «НАСТА» (9%), «РЕСО-Гарантия» (7%), «МАКС» (6%) и «ВСК» (5%). Причин, по которой компании победители знакомы респондентам, достаточно много: это и возраст бренда, и количественное присутствие отделений в столице и регионах, и уровень и объем рекламы.

В ситуации развивающегося рынка, характеризующегося недостатком осведомленности и доверия к страховым услугам в целом, любые акции, направленные на повышение информированности населения о возможностях системы добровольного страхования, представляются эффективными и необходимыми. Существенный недостаток системы продвижения услуг страховых компаний – отсутствие целевой направленности большинства рекламных акций, то есть использование развернутой информации о характеристиках и предпочтениях целевой аудитории как наиболее вероятных потребителей продвигаемого товара или услуги. Кроме того, рекламу следует делить на имиджевую и рекламу страховых продуктов. В сложившейся ситуации оба вида рекламы могут обеспечить определенный уровень отдачи. Имиджевая реклама направлена на создание положительного образа компании и повышения доверия к ней у потенциальной аудитории пользователей ее услуг. Ее

роль оказывается более значительной там, где культура использования страховых услуг находится на относительно высоком уровне. Однако она эффективна только при воздействии на потенциального клиента, уже имеющего информацию о страховой услуге и ее характеристиках, полученную из рекламы конкретного продукта. Иначе реклама страховых продуктов конкретной компании для неосведомленного потребителя чаще всего превращается в рекламу страховой услуги в целом, то есть работает не только на саму компанию-рекламодателя, но также на ее конкурентов – возникает недоинформированность потенциальных потребителей о существующих возможностях системы страхования. Каждый страховщик пытается решить эту задачу по-своему, стараясь повысить уровень узнаваемости и запоминаемости того или иного страхового бренда. Решение этой проблемы заключается в возможности объединения страховщиков, совместные усилия будут способствовать повышению уровня информированности, доверия и культуры использования страховых услуг в целом, донесение их до потребителя в более четком виде.

Структура страховой компании также оказывает существенное влияние на объемы продаж страховых услуг. Компании, имеющие разветвленную филиальную сеть, увеличивают сбыт страховых продуктов за счет расширения географических рынков. Одной из разновидностей структурной организации являются компании, входящие в крупные финансовые объединения. Например, страховая группа «УралСиб». Она относится к одноименной финансовой корпорации, бренд которой возник в мае 2004 года в результате интеграции бизнеса финансовой корпорации «НИКойл» и банковской группы «УралСиб». Подобное объединение позволило расширить банковское страхование, в частности, в 2004 году через банковские окна было продано страховых услуг на сумму 10 млн долл. Но для страховщиков это потеря независимости.

Еще структурная форма на российском рынке – создание филиалов. Но развитие же филиальной сети имеет недостатки – во-первых, филиализация требует существенных затрат, во-вторых, при больших масштабах сетей снижается надежность – в случае неудачи какого-либо регионального проекта головная компания несет прямые убытки. Примерами являются группа компаний «Росгосстрах», «Страховой дом ВСК», «РОСНО» и т. д. Они уже достаточно долго наращивают свою филиальную сеть. Каждая из компаний лидеров этих групп, по-видимому, имеет целью в будущем стать «мегакомпанией», представленной всех регионах страны. Сейчас на региональных рынках страхования местным компаниям очень тяжело конкурировать с филиалами «москвичей». К примеру, на страховом рынке Прикамья работает порядка 100 участников, и только 10 из них зарегистрированы в Пермской области, в Костромской области из 50 представителей страховщиков нет ни одной местной страховой компании.

Страховые организации, помимо страховой деятельности, в целях получения дополнительных доходов для предоставления льгот страхователям, укрепления устойчивости страхования, обеспечения гарантий по выполнению обязательств имеют право заниматься инвестиционной деятельностью.

Инвестиционная деятельность страховых компаний не связана напрямую со страхованием, а основана на использовании взносов страхователей в качестве источника капиталовложений. Основой инвестиционной деятельности страховых организаций служат Правила размещения страховщиками средств страховых резервов, утвержденные Приказом Министерства финансов РФ от 8 августа 2005г. № 100н. Для сохранения и увеличения платежеспособности страховщика необходимо решить вопрос об эффективном размещении страховых резервов и получении дополнительного дохода за счет грамотной инвестиционной политики.

Инвестиционная деятельность страховых предприятий - второй после страховых операций источник доходов, пока не получила должного развития, что объясняется несколькими основными причинами:

- недостаточная развитость фондового рынка. Выбор надежных фондовых инструментов ограничен. Гарантированную доходность и ликвидность обеспечивают лишь государственные долговые обязательства, ценные бумаги естественных монополий и финансовых институтов с государственным участием;

- незаинтересованность государства в инвестиционной деятельности страховщиков – недостаточность государственного регулирования инвестиционных процессов, следствием чего является нестабильный инвестиционный климат в стране;

- российские страховые организации еще не имеют значительных объемов средств для инвестиционной деятельности вследствие низкого платежеспособного спроса на страхование в нашей стране. Скромные объемы долгосрочного страхования жизни и пенсионного страхования также не способствуют повышению инвестиционной активности.

- ощущается нехватка научных исследований по проблемам повышения эффективности страховой инвестиционной деятельности, профессиональных кадров в этой области.

Таким образом, повышение эффективности страховой деятельности зависит от ряда факторов. Тем не менее, страховой бизнес в стране в последние годы развивается достаточно активно. Этому способствует использование новых технологий продаж, в том числе включающее более тесный контакт с клиентами и Интернет-страхование, повышенное внимание и активные меры по созданию конкурентоспособных агентских сетей, привлечению и удержанию страховых агентов, создание региональных и филиальных агентств и представительств на местах, изучение и анализ инвестиционных возможностей как неотъемлемой части страховой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ, глава 48 «Страхование».
2. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.1992г. // Консультант Плюс: Версия Проф.
3. Рыбкин И.В. Страхование: максимальные продажи / И. В. Рыбкин. – М., 2004.

УДК 368:656(470.317)

ПРАКТИКА СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТА В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.Е. Данилевская, А.В. Постникова

Материал статьи дает краткую характеристику ведущих страховых компаний на территории Костромской области в области автострахования, а также содержит основные критерии расчета стоимости полиса страхования транспортных средств.

В настоящее время в России страхование автотранспорта (АВТОКАС-КО) является наиболее распространенным, после страхования обязательной автогражданской ответственности (ОСАГО). Такую «популярность» ему обеспечивает неутешительная статистика ДТП, отсюда большая вероятность того, что автовладелец может столкнуться с большими затратами на ремонт поврежденного автомобиля; постоянно возрастающая стоимость ремонтно - восстановительных работ и запчастей, особенно на специализированных станциях технического обслуживания; доступность услуги «автокредит» и «обязательность» страхования автомобиля, приобретаемого в кредит.

Сегодня у страхового бизнеса большие перспективы. С каждым годом все больше людей понимают преимущество страхования. А, следовательно, чем больше людей будет страховать автотранспорт, тем больше будет конкуренция между страховыми компаниями, тем выше будет качество предоставляемого сервиса, и тем ниже будут страховые тарифы в страховых компаниях.

По приблизительным оценкам страховщиков, в Костроме, по рискам «угон и ущерб», в среднем, страхуется 5% автомобилей от общего количества машин, проданных частным лицам. Данная величина слишком мала по сравнению с другими областями Центрального федерального округа, и тем более по сравнению с зарубежной практикой страхования. Основной причиной можно указать довольно низкий уровень жизни населения. Схема чем больше желающих застраховать собственность, тем дешевле цена страхования на современном этапе в России не работает, поэтому страхование, в целом, и автострахование – дорогая услуга. Еще одной причиной является недоверие к страховым компаниям. Однако необходимость страхования транспортного средства от угона и ущерба очевидна. Статистика свидетельствует, что в среднем каждый водитель при вождении автомобиля в течение 10 лет один раз должен попасть в ДТП. Кроме ДТП каждый владелец автомобильного транспортного средства подвержен и иным рискам, начиная от воздействия стихийных бедствий, кончая банальным противоправным деянием в виде угона своего автомобиля.

Рассмотрим деятельность наиболее известных страховых компаний, работающих в г. Кострома, с целью выявления наиболее приемлемых условий страхования транспортных средств (таблица 1).

Из этой таблицы можно сделать вывод, исходя из уровня выплат, что самой надежной страховой компанией для страхователей является «Росно», не смотря на отрицательную величину темпа прироста взносов, за ней сле-

дует «Уралсиб»,. А вот у страховой компании «МСК» взносы являются самыми минимальными, а вот темп их прироста почти самый высокий, уступая только компании «Росгосстрах».

При выборе страховой компании большинство клиентов ориентируется на отзывы о деятельности страховщиков других лиц (таблица 2).

Таблица 1

Страхование автотранспортных средств (добровольное), I полугодие 2008 г.

Место	Компания	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Темп прироста взносов, %
1	Группа компаний «Росгосстрах»	52131	25,9	58,02
2	РОСНО	24607	58,43	-13,26
3	Группа «Уралсиб»	24213	16,9	28,86
4	Страховой дом ВСК	20342	42,20	34,24
5	«Согласие»	15143	14,61	-4,14
6	Московская Страховая компания	8990	22,93	52,43

Таблица 2

Рейтинг страховых компаний на основе отзывов юристов, практикующих в области автомобильного права, и клиентов страховых компаний

Наименование страховой компании	Отзывы			
	Положительные		Отрицательные	
	Юрист, практикующий в области автомобильного права	Клиент страховой компании	Юрист, практикующий в области автомобильного права	Клиент страховой компании
Согласие	7	49	5	87
Военно-Страховая компания (ВСК)	8	68	8	115
УралСиб	4	47	3	102
Росгосстрах	8	139	19	452
Московская Страховая Компания - МСК	1	18	0	44
РОСНО	4	112	7	277

Из этого рейтинга видно, что больше всего отрицательных отзывов от клиентов страховых компаний получили страховые компании «Росгосстрах» и «РОСНО», положительных отзывов - «МСК». Юристы дали больше положительных отзывов компаниям «ВСК» и «Росгосстрах». Таким образом, мнения клиентов и юристов значительно расходятся.

При расчете стоимости полиса АВТОКАСКО, учитывается множество факторов. На некоторые из этих факторов страхователь не может повлиять, в то время как другие всецело зависят от него. Факторы, влияющие на стоимость полиса АВТОКАСКО не зависящие от страхователя – возраст водителей и водительский стаж. Практически все страховые компании ведут статистику страховых случаев, которая дает интересное замечание - чем старше

водитель, тем ниже вероятность его попадания в ДТП и чем опытнее водители, тем дешевле будет стоить страховка, и наоборот. Поэтому практически все страховые компании используют повышающие коэффициенты для водителей младше 21–22 и старше 65 лет.

Факторы, влияющие на стоимость полиса АВТОКАСКО и зависящие от страхователя: марка и модель автомобиля, год его выпуска, стоимость транспортного средства, переход из одной страховой компании в другую, выбор сервисного центра по ремонту транспортного средства, наличие противоугонной системы, вид страховой суммы, установление франшизы.

Рассмотрим размер тарифных ставок на самые страхуемые автомобили при заданных условиях (таблица 3).

Таблица 3

Тарифные ставки по условиям страхования

Марка автомобиля	Размер тарифной ставки, %		
	Условие №1 Машина 2008 г. выпуска Возраст водителя 40 лет Стаж 10 лет	Условие №2 Машина 2004 г. выпуска Возраст водителя 40 лет Стаж 10 лет	Условие №3 Машина 2008 г. выпуска Возраст водителя 20 лет Стаж менее года(1 год)
1	2	3	4
«Росгосстрах»			
Toyota corolla	7,86	С учетом износа - 10,4; без учета износа - 13,34	13,96
Ваз-2112	9,73	С учетом износа - 12,77, без учета износа - 15,14;	17,28
Ford focus	6,5	С учетом износа - 10,4, без учета износа - 13,34;	14,96
Kia spectra	8,42	С учетом износа - 10,4, без учета износа - 12,94;	14,52
Volkswagen sharan	7,37	С учетом износа - 8,69, без учета износа - 10,63;	13,1
«ВСК»			
Toyota corolla	6,55	С учетом износа - 7.84, без учета износа - 9,4	16.16
Ваз-2112	6,15	С учетом износа - 9.57, без учета износа - 11,5	15.17
Ford focus	5,96	С учетом износа - 9,72, без учета износа - 11,66	14,67
Kia spectra	5,05	С учетом износа - 6.97, без учета износа - 8,4	12.46
Volkswagen sharan	5,43	С учетом износа - 9,72, без учета износа - 11,66	13,3
«РОСНО» (страхует машины срок эксплуатации менее четырех лет, с возмещением ущерба только без учета износа деталей)			
Toyota corolla	7,38	Без учета износа - 13,4	13,6
Ваз-2112	9,34	Без учета износа -12,13	13,4
Ford focus	5,62	Без учета износа -12,64	9,47
Kia spectra	7,75	Без учета износа - 9,8	10
Volkswagen sharan	8,79	Без учета износа - 10,41	15,06

Продолжение табл. 3

1	2	3	4
«Уралсиб»			
(страхует машины, срок эксплуатации которых менее четырех лет, только с возмещением ущерба по запасным частям без учета износа деталей, а по хищению с учетом износа деталей)			
Toyota corolla	7,27	По хищению с износом 10,38	12,53
Ваз-2112	6,7	По хищению с износом 9,83	11,39
Ford focus	6,07	По хищению с износом 11,7	11,02
Kia spectra 370	5,86	По хищению с износом 8,45	10,12
Volkswagen sharan	5,5	По хищению с износом 9,15	9,03
«МСК»			
Toyota corolla	5,73	С учетом износа - 7,6; без учета износа - 9,49,	9,91
Ваз-2112	7,62	С учетом износа -9,68; без учета износа - 11,67,	9,14
Ford focus	5,31	С учетом износа - 9,4, без учета износа - 10,54	9,2
Kia spectra	5,25	С учетом износом - 8,75, без учета износа - 10,5	10
Volkswagen sharan	5,1	С учетом износа - 9,1; без учета износа - 12,97	8,84
«Согласие»			
Toyota corolla	4,9	С учетом износа - 7,15, без учета износа - 8,6	4,9
Ваз-2112	4,9	С учетом износа - 8,57; без учета износа - 10,28	4,9
Ford focus	4,9	С учетом износа - 7,93, без учета износа - 9,5	4,9
Kia spectra	4,9	С учетом износа - 8,68, без учета износа - 10,4	4,9
Volkswagen sharan	4,9	С учетом износа - 7,17, без учета износа - 8,63	4,9

Как видно из таблицы, размеры тарифных ставок у анализируемых страховых компаний дифференцированы по условиям страхования. На новые машины самый низкий страховой тариф, не зависящий от марки и модели машины, возраста и стажа водителя только у компании «Согласие» – 4,9% от страховой стоимости машины. Этот тариф одинаков, в связи с проводимой акцией, на таких условиях можно заключить договор в этой страховой компании до 31 декабря 2008 года. Но так же эта страховая компания вводит обязательную безусловную франшизу, для тех случаев, когда в договор страхования «АВТОКАСКО» будет вписан водитель, возраст которого меньше 22 лет и (или) стаж меньше 3 лет, которая равняется 5% от страховой суммы. Из этого значит, что эту страховую компанию по условию № 3 нельзя сравнивать с другими страховыми компаниями, так как она не удовлетворяет ему по условию – без франшизы.

На автомобили, сроком эксплуатации 4 года по всем страховым компаниям страховой тариф самый высокий на «Ваз-2112» и имеет очень большую дифференциацию среди страховых компаний. А вот на «Ford Focus» – самый низкий и практически во всех страховых компаниях одинаковый.

Заклучить договор страхования «автокаско» на автомобили со сроком эксплуатации четыре года на возмещение ущерба с учетом износа деталей или без учета износа деталей зависит от желания клиента, но как видно из таблицы, страховой тариф по возмещению ущерба с учетом износа деталей значительно ниже, чем без учета износа деталей почти на 20 %.

По условию 3 страховой тариф на одну и ту же модель и марку машины очень сильно различается между страховыми компаниями. Например, на Ваз – 2112 в страховой компании «МСК» тариф не превышает 10%, а во всех остальных страховых компаниях (кроме «Согласие») страховой тариф на эту машину выше 10%, а в «Росгосстрах» более 15 %. Высокие тарифы наблюдаются на «Toyota corolla» в «ВСК» и «Volkswagen sharan» в «РОСНО».

Самой дорогой страховой компанией является «Росгосстрах» и это может быть связано с тем, что по финансовым показателям она является наиболее надежной и стабильной. Затем по убывающей идет страховая компания «ВСК», «Росно», «Уралсиб», примерно одинаковыми тарифами на все машины обладает страховая компания «МСК».

В результате проведенного сравнения страховых тарифов в разных страховых компаниях, на разные машины и при разных условиях, можно сделать вывод, что страховой тариф на одинаковые машины по марке и модели и с одинаковой характеристикой водителя, но только с разным годом эксплуатации, различается довольно сильно, страховой тариф на новую машину значительно ниже, чем на старую. Ведь расчет страхового тарифа зависит от срока эксплуатации автомобиля. И страховая стоимость автомобиля со сроком эксплуатации 4 года значительно меньше страховой стоимости нового автомобиля. Так же очень большим отличием является стаж и возраст водителя. Цена полиса будет рассчитана по самому худшему показателю возраста / стажа. Если к управлению транспортного средства допущено несколько водителей, то к расчету стоимости страхования будут приняты данные самого молодого (старого) и неопытного водителя, и в этом случае страховой тариф может повыситься до 2,5 раз.

В некоторых страховых компаниях существует опция «мультидрайв» (без ограничения количества лиц, допущенных к управлению). Данная опция предполагает отказ от ограничения количества водителей, допущенных к управлению, а, следовательно, и игнорирование параметров возраста / стажа. Однако за использование данной опции придется доплачивать. Страховые компании используют повышающий коэффициент в размере 1,5.

Помимо факторов, указанных выше, в различных страховых компаниях могут использоваться повышающие и понижающие коэффициенты, учитывающие такие условия как: страхование другого имущества (квартиры или

дома), варианты парковки транспортных средств в ночное время суток (на охраняемой стоянке или в гараже), рекламная наклейка страховой компании на заднем стекле, единовременность или рассрочка выплаты страховой премии и т.д. Конечно, страхователь не сможет повлиять на свой возраст и ряд других характеристик, однако, есть ряд моментов, позволяющих существенно сократить его расходы при страховании АВТОКАСКО до разумного минимума. Достигнутые сторонами договоренности об условиях страхования, о страховой сумме, о страховых случаях и рисках, о страховых взносах и страховых выплатах фиксируются в договоре страхования (страховом полисе).

Советую учесть, что, если нет острой необходимости, не вписывайте в страховой полис менее опытного водителя (или водителей младше 21–22 и старше 65 лет). Это позволит применить понижающие ставки за возраст и стаж водителя. Если все же необходимо доверять управление таким категориям водителей, рассмотрите возможность покупки полиса с опцией «мультитрайв».

Страхование автомобиля – наиболее актуальный вид страхования. К сожалению, основными факторами, тормозящими развитие страховой системы, являются состояние экономики в стране, народная надежда «на авось ничего не случится». Следует учесть, что многие компании испытывают дефицит в квалифицированных специалистах. Наблюдая каждый день, как люди выбирают компанию, чтобы застраховать подешевле автомобиль, понимаешь, что многие до конца не понимают предназначение страхования и значимость этой услуги для их личного финансового благополучия. Клиенты, как правило, при покупке полиса «АВТОКАСКО» пытаются выбрать ту страховую компанию, в которой он будет стоить дешевле, не глядя на то, какие финансовые показатели имеет эта страховая компания и насколько она надежна. Так же большинство страхователей очень неграмотны в вопросе автострахования, в связи, с чем не все понимают, что является самым главным в договоре страхования и на что в первую очередь стоит обратить внимание. Но с каждым годом страхователи становятся более заинтересованными в страховании своих автотранспортных средств, начинают относиться к страхованию со всей серьезностью. Ведь цена вопроса – немаленькая.

ЛИТЕРАТУРА

1. Страхование дело. – 2007. – Сентябрь.
2. Эксперт – Эксперт 2.0 : электронный журнал [Электронный ресурс]. – 2007. – №17. – Режим доступа : <http://www.expert.ru/printissues/expert>.
3. Страхование сегодня. – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru>.
4. Страхование в России. – Режим доступа : <http://www.allinsurance.ru>.
5. База знаний на AUTO.RU : FAQ Конференции «Страхование». – Режим доступа : <http://www.insure.auto.ru>.
6. <http://www.insurence2008.ru>

УДК 368.025

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Е.Е. Данилевская, А. Румянцева

Инвестиционная деятельность является неотъемлемой частью страхового бизнеса. Тем не менее, страховые компании сталкиваются с рядом проблем при осуществлении инвестиций, что отражается на их финансовых результатах.

Как правило, страхование рассматривается как способ защиты от различных потерь. Но роль страхования значительно шире. За счет страховых взносов страховые компании формируют значительные финансовые ресурсы, что позволяет им выступать в качестве крупных инвесторов. Инвестиционные операции страховые организации осуществляют в соответствии с требованиями, установленными следующими нормативными актами:

- Правила размещения страховщиками средств страховых резервов, утвержденные приказом Минфина России от 08.08.2005 г. № 100н (ред. от 20.06.2007);

- Требования, предъявляемые к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика, утвержденные приказом Минфина России от 16.12. 2005 г. № 149н (ред. от 11.09.2007).

В данных нормативных актах установлены единые принципы размещения инвестиционных ресурсов страховой организации. Государством установлены ограничения по некоторым видам активов, которые не принимаются в покрытие страховых резервов. Размещение средств страховых резервов может осуществляться страховщиком самостоятельно или через доверительных управляющих – резидентов РФ. К числу основных факторов роста инвестиционной активности российских страховщиков в течение последних нескольких лет входят:

- усиление конкуренции и увеличение объемов страховых премий;
- быстрое развитие страхового бизнеса;
- создание страховых пулов и ассоциаций;
- объединение страхового и банковского бизнеса, укрепление сотрудничества страховых компаний с профессиональными участниками финансовых рынков;
- расширение ассортимента инвестиционных инструментов.

Инвестиционный доход постепенно становится важнейшей статьёй прибыли российских страховых компаний. Тем не менее, на протяжении последних нескольких лет возможность получения высокого инвестиционного дохода постоянно уменьшалась. Если средняя рентабельность инвестиций ведущих российских страховых компаний в 2004-2005 г.г. опережала рост инфляции и составляла от 11 до 13 %, то, начиная с 2006 года, наблюдается снижение рентабельности в среднем до 7 %.

Данная ситуация складывается под воздействием ряда факторов: ограниченный выбор надежных фондовых инструментов, недостаточность государственного регулирования инвестиционных процессов, нестабильный инвестиционный климат в стране, недостаточные объемы долгосрочного страхования жизни и пенсионного страхования.

Основная часть инвестиционных ресурсов – средств страховых резервов формируется по видам страхования иным, чем страхование жизни. Сроки, на которые заключаются такие договоры, как правило, составляют в среднем один год. Следовательно, срок инвестиций также ограничивается одним годом. При этом следует иметь в виду, что определенная часть таких ресурсов может потребоваться в любой момент для осуществления страховых выплат по договорам страхования. Следовательно, средства, полученные страховщиками по договорам страхования иного, чем страхование жизни, могут быть инвестированы, главным образом, в высоколиквидные, средне- и краткосрочные активы.

Как показывает анализ структуры инвестиций, производимых страховыми компаниями, наибольший удельный вес имеют долговые ценные бумаги и займы предприятиям и организациям. Вложения в акции составляют менее 20 %. В то же время у некоторых крупных страховых организаций доля вложений в акции значительно выше (например, у страховой компании «Спасские ворота» на акции приходится почти 40 % инвестиционных вложений). Второе место занимают вложения в депозитные вклады банков занимают – порядка 22,1 % (в 2006 году – 13,6 %). Такой рост доли банковских депозитов в активах обусловлен активным развитием продаж страховых продуктов через банки, а также увеличением ставок по банковским депозитам, что также повысило привлекательность этого инструмента для страховщиков. Следует отметить, что крупнейшие страховые компании меньше направляют средства в активы, связанные с получением долей собственности в других организациях, предпочитая таким вложениям размещение средств на банковских вкладах.

В связи с нестабильной ситуацией на фондовом рынке в 2007 г. изменилась и институциональная структура вложений средств страховых компаний. По данным Эксперт РА, инвестиционные вложения страховых организаций в нефинансовый сектор экономики в 2007 г. сократились на 45,1 млрд руб. и составили 83,1 млрд руб. или 16,3 % в структуре вложений (в 2006 г. – 28 %). Более половины инвестиций страховых организаций было направлено в банковский сектор, объем указанных вложений за год вырос на 46 % и составил 320,3 млрд руб. (в 2006 г. – на 20 %). В условиях ослабления рынка акций нефинансовых организаций вложения в долговые ценные бумаги кредитных организаций стали в 2007 г. более привлекательными.

Мировой финансовый кризис окажет негативное влияние как на страховой бизнес, так и на инвестиционные стратегии страховых компаний:

1. предполагается замедление темпов прироста взносов в таких видах страхования, как страхование автокаско, ипотечное страхование, меньшими темпами будет развиваться накопительное страхование жизни;
2. произойдет обесценение активов, принимаемых в покрытие резервов страховщиков, что скажется как на рентабельности инвестиций, так и на рентабельности активов и собственных средств.
3. многие компании в 2008-2009 г.г. потерпят убытки, снизится величина их собственных средств

В ожидании убытков от инвестиционной деятельности страховщики должны повысить эффективность основной деятельности – снизить убыточность, сократить расходы на ведение дела.

Для повышения рентабельности инвестированного капитала, российские страховые компании в последнее время начали выбирать более сложные инвестиционные стратегии. Ранее стратегия большинства страховщиков сводилась к долгосрочному вложению свободных денежных средств в ликвидные акции и облигации, недвижимость, а также размещению денежных средств на депозитах в банках – инструменты с фиксированной доходностью, что вполне оправданно в условиях неустойчивости на фондовом рынке. За последний год страховые компании все чаще стали осуществлять сделки купли-продажи ценных бумаг, в том числе сделки с обязательством оплаты в течение какого-либо установленного срока, зарабатывая не на долгосрочном росте курса ценных бумаг, а на разнице между покупной и продажной стоимости.

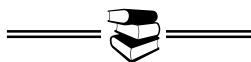
Успешность данных операций целиком зависит от уровня профессионализма в области управления активами. Инвестиционную деятельность страховщики могут осуществлять сами или через доверительных управляющих. В связи с нехваткой специалистов, выросла доля активов российских страховых компаний в доверительном управлении, что способствует сокращению издержек и инвестиционных рисков. В 2007 году объем резервов российских страховых компаний в доверительном управлении составил 27 млрд рублей.

Российские страховщики, заботясь о повышении эффективности инвестиционной политики, всё больше внимания стали обращать на рентабельность инвестиционных операций. Что требует от страховых компаний оценивать уровень инвестиционного потенциала, выявлять закономерности его формирования и использования, создавать системы риск-менеджмента, наличие которой становится важным конкурентным преимуществом, способом оптимизации внутренних бизнес-процессов и получения прибыли. Лидеры рынка постепенно выстраивают комплексную систему управления активами и защиты собственных рисков.

Таким образом, изучение и анализ современного состояния и перспектив развития инвестиционной деятельности российских страховщиков показывает, что доходность страховых операций на российском рынке в перспективе будет снижаться, оставляя основной статьей дохода страховщика имен-

но прибыль по инвестиционной деятельности, соответственно, та страховая компания, которая сумеет выстроить наиболее эффективную систему управления инвестиционным портфелем, получит значительное конкурентное преимущество и ведущее положение на рынке.

Итак, если на макроуровне инвестиционная деятельность является необходимой и полезной для национальной экономики, то на микроуровне она является необходимой для каждого отдельного страховщика, так как повышает его финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность.



Секция XIII
ПСИХОЛОГИЯ. ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

УДК 339.138

**ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

М.В. Коврова

В статье актуализирована проблема исследования мотивации потребителей услуг туристских агентств и рассмотрены результаты исследования на примере туристской фирмы «Гранд».

Проблема мотивации потребителей туристских услуг актуализирована в работах многих известных авторов по маркетинговым проблемам исследования поведения потребителей туристского продукта (А.А. Козырев, И.А. Дубровин, Е.В. Демченко, Г.А. Папирян, А.П. Дурович). В работе А.А. Козырева приведены примеры исследования мотивационных образований на примере западных туристских фирм. Так, этапом исследования мотивации потребительских услуг является сегментирование, где выделяют географические (по признаку происхождения туристов), социодемографические – (возраст, семейное положение, образование, доходы) и психографическую (образ жизни туристов, их деятельность и интересы) виды сегментации. Значительное внимание уделено той предполагаемой выгоде, которую могут получить туристы-потребители при приобретении туристической услуги. Получив информацию о том, каковы основные различия в поведении туристов, на какой услуге они останавливают свой выбор, каким образом она потребляется, следует анализ причин такого поведения [5].

В монографии А.П. Челенкова приведены результаты исследования французской фирмы «Сентр де Коммуникацион Аванс» и группы «Гавас-Евроком» в отношении формирования системы «Евростиль». В общем виде она состоит из шестнадцати различных стилей жизни, полученных в результате анализа серии многовариантных (кластерного, факторного и других) исследований [8]. Сектор карты – «Движение» характеризуется такими факторами, как превосходство отдельной личности, скептическое отношение к законам, социальным нормам и авторитетам, свобода критики. Сектор «Устройство» подразумевает защиту социального статуса, приоритет защищенности и переживаний отдельной личности, защиту с помощью групп и протекции, подчинение правилам общежития и приверженность обычаям и традициям. Сектор «Значимые блага» определяется с помощью следующих характеристик: цена наслаждения, чувственность и гедонизм, которые связаны с показателями сектора «Ценности» – деньги, осязаемые и неосязаемые блага, расходование и расточительство [8].

Несколько другой подход представлен в качестве примера исследований в работе И. А. Дубровина. Автор выделяет шесть категорий туризма в

зависимости от мотивации туристов и дает в своей работе характеристику соответствующей инфраструктуры потребления. *Во-первых*, это так называемый *этнический туризм*, то есть путешествия, совершаемые с целью изучения образа жизни и культурных особенностей малочисленных народов. С организационной точки зрения это посещение поселений, просмотр религиозных церемоний. *Во-вторых*, выделяется культурный туризм, то есть путешествия с целью изучения и зачастую личного участия в жизни исчезающих народностей. Такой туризм предполагает организацию дегустации блюд, приобретение предметов искусства и ремесла, фольклорные танцы и костюмированные фестивали [3].

В третьих, исторический туризм. Сюда входят туры с целью ознакомления с достопримечательностями стран, интересных с точки зрения их многовековой истории, посещение музеев, соборов. *В четвертых*, экологический туризм. Он привлекает туристов в отдаленные уголки планеты, нетронутые цивилизацией районы. В отличие от этнического туризма, основное внимание уделяется природным достопримечательностям. Здесь наиболее популярны пешеходные путешествия, прогулки верхом на лошадях, альпинизм, плавание на каноэ, фотографирование превосходных ландшафтов. *В пятых*, выделяется большая категория рекреационного туризма. Сюда относят путешествия, совершаемые с целью отдыха (плавание загорание, участие в непрофессиональных спортивных играх). Зоны рекреационного туризма располагаются на побережьях с обустроенными пляжами, иногда – на заснеженных горных склонах. *В шестой группе* – деловому туризму – стремятся желающие принять участие в конференциях, семинарах, конгрессах. Особенность туризма этой категории потребителей состоит в совмещении полезного времяпрепровождения с приятным, то есть с туризмом любой из предыдущих пяти категорий [3].

В работе Г.А. Папирына показано, что на мотивацию потребителей туристических услуг также могут влиять специфические косвенные факторы. К ним можно отнести: климат региона, его инфраструктуру, доступность транспортных коммуникаций, отношение местного населения к туристам, уровень цен и услуги, уровень развития розничной торговли, культуры, здравоохранения и социальной сферы, возможность получения спортивных, рекреационных и образовательных услуг, особенности кулинарии. Так автор подчеркивает, что туристы могут интересоваться экономическим состоянием страны, промышленностью, торговлей, благосостоянием народа. Здесь туристские компании могут предложить поездки на заводы и фабрики для обмена опытом. Путешествия поддерживаются торговой палатой страны или крупными торговыми центрами. Косвенным фактором может стать также высокий уровень агрокультуры страны [7].

Также А.П. Дурович рассматривает культурное наследие страны (исторические памятники, заповедники) в качестве мотиваторов туристского выбора. Кроме того, сюда можно отнести живопись, скульптуру, архитектуру,

музыку и танцы, определяющие культурный образ. Некоторые регионы используются для паломничества как центры религии. Если регион имеет статус лингвистического центра, это также может стать фактором, воздействующим на мотивацию туриста. Специалистами в области туризма разработан ряд особенностей, учитываемых при создании рекламного обращения. Эти особенности можно отнести к разряду специфических факторов воздействия на мотивацию потребителей туристических услуг [4].

Е.В. Демченко отмечает, что актуальным является проводимые исследования мотивационных факторов, включающих в себя: средства сообщения, привлекательность сообщения, используемые каналы, целевая публика. Первый фактор является основным при создании доверительной базы для сообщений. Во-первых, необходимо обеспечить доверие к информации. Рекомендации знакомых или родственников, чье мнение ценят потенциальные клиенты, служат хорошим стимулом при покупке. Действие их усиливается при личных контактах, когда получатель имеет возможность задавать вопросы, чтобы получить более подробную информацию о продукте. Если информация о продукте недостоверна, то возникает необходимость ее проверки (привлечение экспертов, журналистов специализированных телевизионных программ). Во-вторых, достоверность могут обеспечить сами клиенты, непосредственно связанные с продуктом. Автор показывает, что процесс продвижения туристского центра может выиграть из-за использования связей между туристским центром и хорошо знакомым публике человеком. Для обеспечения доверительности сообщения необходима уверенность в том, что оно правдивое. Сообщение может привлекать с помощью экономического аргумента (использование низких тарифов, точность выполнения рейсов), а также эмоционального аргумента (например, заявление об исключительном обслуживании на борту самолетов авиакомпании) [2].

Было проведено исследование мотивационных предпочтений на примере Костромской туристской фирмы «Гранд» В качестве выборки выступили постоянные клиенты этой фирмы в количестве 74-х человек в возрасте от 26-ти до 47-ми лет. Изучение мотивации потребителей проводилось с помощью двух основных методов: метода фокус-групп и методом открытого анкетирования. Также одним из методов изучения мотивации стал метод ранжирования по разработанной оценочной шкале. Далее был проведен сравнительный анализ двух методов изучения мотивации и на основе этого сделаны выводы.

По итогам работы фокус-групп были выделены ведущие и второстепенные мотивы потребителей тур. услуг. Актуальность использования данного метода в изучении мотивации потребителя рассмотрено в работах О. Т. Мельниковой, В.Ф. Анурина с соавт. По результатам исследования возможно отметить, что *ведущими мотивами* выбора являются:

- известность компании (45%);
- личная информация, полученная на уровне межличностного общения с работниками (72%);

- возможность приобретать в данной фирме разнообразные туры (65%);
- качественной сервис в процессе приобретения услуги (54%).

Также в исследовании внимание было сконцентрировано на выявлении внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование мотивации потребителя. Данной группе потребителей было предложено проранжировать по степени значимости в форме оценочного листа основные факторы. При этом значение всех факторов подробно разъяснялось испытуемым и по результатам оценки дополнительно были проведены беседы, позволяющие уточнить выборы. Таким образом, были получены следующие результаты (таблица 1, таблица 2).

Таблица 1

Ранжирование значимых факторов мотивации потребителей

Факторы	Выраженность (%)
Влияние референтных групп	56
Влияние ассортимента предлагаемой услуги	80
Влияние рекламы	33
Влияние разнообразия предлагаемых туров	87
Влияние цены услуги и скидок	83
Влияние сервиса при продаже	65

Таблица 2

Ранжирование значимых внешних факторов мотивации потребителей

Мотив	Выраженность (%)
Всегда буду покупать	53
Буду покупать изделия только в случае необходимости	27
Буду покупать, только если будет качественный сервис	52
Буду покупать, если меня устроит цена	85
Буду покупать, если будут скидки	37

Анализ показывает, что наиболее важными для данного потребителя являются ассортимент предлагаемых туров (разнообразный) и доступная цена и возможность скидки (варьирование цены, скидки в зависимости от стоимости тура, праздников). Существенное влияние оказывают референтные группы. Менее значимым для мотивации потребителя оказалось воздействие рекламных обращений. Также более половины опрошенных отметили высокую степень значимости сервиса.

К наиболее важным внутренним факторам, определяющим мотивацию данной группы потребителей, возможно отнести:

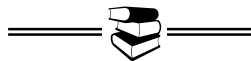
- средний уровень дохода;
- социальный статус (большинство изучаемых потребителей – менеджеры среднего звена коммерческих предприятий, бизнеса, руководящих структур, а также ведущие менеджеры, специалисты предприятий – торговля, услуги).

Доминирующая роль потребителя - покупка для себя. Скорость принятия нового продукта достаточно высокая, так как у потребителя изначально

сформирована установка на отдых и развлечения. В качестве отдельного блока исследования было проведено анкетирование по изучению мотивов возможного выбора и покупки туров в будущем. Было установлено, что, как и в случае изучения наиболее значимых мотивов, здесь также доминируют те же основные факторы. В целом покупатели оптимистично настроены на устойчивое приобретение туристских услуг в данной фирме. Около 56% опрошенных в качестве индивидуальных мотивов отметили интерес к рекламным акциям, которые они хотели бы видеть в качестве побудителя для совершения покупки путевки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анурин В.Ф. Маркетинговые исследования потребительского рынка / В. Ф. Анурин, И. И. Муромкина, Е. В. Евтушенко. – СПб. : Питер, 2006. – 270с.
2. Демченко Е.В. Маркетинг туристических услуг. – Минск, 2006.
3. Дубровин И.А. Маркетинг в туризме : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 347 с.
4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учеб. пособие. – Минск : Новое знание, 2006. – 496с.
5. Козырев А.А. Мотивация потребителей. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 2003. – 384 с.
6. Мельникова О.Т. Фокус-группы в маркетинговом исследовании: Методология и техники качественных исследований в социальной психологии. – М. : Академия, 2003.
7. Папирян Г.А. Маркетинг в туризме. – Библиотека для профессионалов в туризме «Библиотур», 2006.
8. Челенков А.П. Маркетинг услуг : монография / А. П. Челенков. – 3-е изд. – М. : Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2004. –128с.



Секция XIV
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

УДК 378.1.004.12

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ИННОВАЦИЯМИ В ВУЗЕ

М.В. Киселева

Основная цель деятельности вуза – это эффективная и качественная подготовка специалистов, востребованных и конкурентоспособных на рынке труда. Уже на протяжении нескольких лет вузы России находятся в процессе тихой конкурентной борьбы как за потенциальных потребителей своих образовательных услуг (абитуриентов), так и за потребителей своей продукции (заказчиков на подготовку специалистов по договорам и организаций, предоставляющих места для трудоустройства выпускников). Но сейчас условия выживания для вузов становятся еще более жесткими. По мнению ректора Московского гуманитарного университета, президента Союза негосударственных вузов Москвы и Московской области Игоря Михайловича Ильинского ситуация на рынке образовательных услуг может складываться следующим образом: «Предполагается, что государственный сектор высшего образования разделится на три части:

- 1) вузы национального уровня (примерно 30–40 вузов);
- 2) вузы базовые, или системообразующие (100–120 вузов);
- 3) вузы интегрированные (около 120 вузов).

Итого примерно 300 высших учебных заведений. Их будет финансировать государство: кого-то – по полной программе, кого-то – поменьше. А куда денутся остальные 300 из 624 государственных вузов? Будут отпущены на вольные хлеба, им придется так же выживать, как сегодня – вузам негосударственного обучения. Куда пойдут абитуриенты в первую очередь? Конечно, туда, где дают бесплатное образование, где хорошая вывеска, раскрученный бренд, история, где достаточно финансируется весь учебный процесс. Остальные – либо будут поглощены преуспевающими вузами, либо совсем закроются»¹.

Возможно этот прогноз (кстати, сделанный 3 года назад, но и сейчас актуальный) может показаться слишком пессимистическим, но большинство вузов понимают, что необходимо создавать условия, обеспечивающие высокий качественный уровень подготовки кадров, и грамотно управлять качеством образования. Выживание и успех вуза связаны с выделением и организацией в системе управления вуза, по крайней мере, двух процессов:

- управление качеством;
- управление инновациями.

¹ Цит по: Обучение и карьера. 2006. №3. С. 25.

Задачу обеспечения высокого качества подготовки специалистов необходимо решать на всех этапах образовательной деятельности: организация приема в вуз, планирование подготовки специалистов, разработка рабочих учебных планов, организация и реализация непосредственно учебного процесса, методическое, информационное и материально-техническое обеспечение учебного процесса, осуществление контроля знаний и проведение квалификационных испытаний, трудоустройство выпускников и их адаптация на предприятиях, послевузовское образование и повышение квалификации.

Если рассматривать качество образования как социально-педагогический процесс, то можно говорить о совокупности следующих его характеристик: а) качество условий организации процесса; б) качество реализации процесса; в) качество результатов образовательного процесса.

Еще недавно основными процедурами мониторинга результатов образовательного процесса были обсуждение результатов межсеместровых аттестаций, итогов успеваемости (летней и зимней сессий), количество дипломов с отличием, средний балл приложения к диплому выпускника. Эти показатели, безусловно, важны, в вузе обязательно необходимо их отслеживать, но они не являются исчерпывающими для принятия управленческих решений.

Поскольку конкурентоспособность вуза связана с его способностью удовлетворять имеющиеся и предполагаемые требования потребителей, Костромской государственной технологической университет, выделил это направление деятельности как одно из приоритетных. Данные социологических исследований среди студентов позволили выявить по некоторым показателям разрыв между требованиями студентов и процессом обучения. Это касается применения информационных технологий и современных педагогических технологий в учебном процессе, актуальности содержания лекций и практических занятий, качества практик, а также некоторых других важных показателей качества учебного процесса.

Данная информация является базой для постоянных улучшений в подготовке специалистов в КГТУ, которые осуществляются в учебном процессе (содержание подготовки, организация учебного процесса, условия образовательной среды в вузе), а также в направлении повышения качества преподавания (квалификация профессорско-преподавательского состава, совершенствование методик и технологий проведения учебных занятий, контроль за качеством проведения учебных занятий).

При этом улучшение – это сдвиг, имеющий место внутри системы и не приводящий к существенному изменению ее функционирования. Улучшение не затрагивает нормального существования системы, характеризуется относительно небольшим воздействием на динамику развития объекта приложения [1].

Улучшения образовательного процесса в КГТУ предпринимаются постоянно при наличии требуемых ресурсов и обоснования их проведения. Например, курсы повышения квалификации ППС на базе ИДПО КГТУ. Это не

инновация, но это, несомненно, улучшение в области повышения уровня подготовки преподавателей, которое уже положительно отразилось (это подтверждается результатами анкетирования студентов) на качестве подготовки специалистов.

Инновационный подход. В настоящее время разработка инновационных проектов в России получает государственную поддержку в различных сферах экономики, в образовании в том числе (например, проект «Инновационные вузы»).

Термин «инновация» в различной литературе трактуется по-разному. Одно из них: Инновационная деятельность – процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый, либо усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый либо усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [2].

И снова можно говорить о том, что инновации в вузе инициируются потребностями тех, в ком заинтересован университет. «Для инновации нужно предугадать потребности покупателей и дать им больше. Тот, у кого будут инновации и удача, завоюют рынок», – отмечает Э. Деминг [3].

Любую инновационную технологию, удовлетворяющую наших потребителей, необходимо реализовать тем или иным способом. И вовсе необязательно, чтобы «инновация», внедряемая, например, в вузе, представляла собой какой-либо «прорыв», требующий затрат больших финансовых средств. Б.К.Лисин пишет о том, что в России «остается невспаханное поле малых форм инноваций, которые ... в совокупности могут обеспечить весьма зримый экономический, социальный, технологический эффект, зачастую не уступающий прорывным технологиям» [4].

Необходимо точно знать, что имеет важное значение для студентов, работодателей, для вуза в целом, а также других заинтересованных сторон.

Например, в ходе многочисленных опросов студентов было выявлено, что для них очень важно увеличение практических знаний, техническое переоснащение материально-технической базы, оптимизации учебных программ, внедрение новых методов и форм преподавания. Поэтому, если говорить об инновациях в вузе, то особая роль должна отводиться формированию инновационной среды образовательного процесса, которая напрямую связана с качеством образования, инновациям в технологиях преподавания, а также инновациям, связанным с обеспечением необходимого конкурентного преимущества нашего университета. Для осуществления любых инноваций необходимы:

- активная поддержка со стороны руководства высшего звена;
- формирование команды специалистов, которая играла бы ключевую роль;
- рассмотрение противоположных мнений и возражений;

- внимательное изучение слабых сторон;
- оперативность внедрения инноваций.

Сегодня международные стандарты ИСО совершенствуются и будут включать в системы менеджмента качества блок «инновации», поскольку инновационная деятельность способствует обеспечению высокого качества и повышению конкурентоспособности.

Стандарт ИСО 9004 версии 2008 года будет содержать формулировки, касающиеся внедрения инноваций в организации (в вузе в том числе). Приоритетность инновационному подходу:

- сильное лидерство;
- своевременное инициирование инноваций;
- определение целей и задач инноваций;
- выбор целей и концентрация усилий.

Все вышеперечисленное является факторами успеха на пути управления инновациями (по новой версии ISO/CD1 9004 «Менеджмент для достижения устойчивости. Подход на основе менеджмента качества», выпуск международного стандарта ИСО 9004:2009 планируется в августе 2009 года).

При этом осуществление любых инноваций зависит не только от лидерства, но и от таланта и способностей тех индивидуумов, которые осуществляют инновации, так как нет какой-либо универсальной процедуры или методологии этого процесса. Умение управлять – это своего рода искусство.

Для успешного управления инновациями необходимо, прежде всего, определение приоритетов в деятельности университета и знание истинного положения дел в основных сферах, в чем незаменимую роль играет мониторинг – комплекс систематических наблюдений состояния, изменений и оценки по отношению к качеству образования в вузе.

Основные направления мониторинга качества образования в КГТУ:

1. Мониторинг основных показателей качества образовательной деятельности (ежегодный «Отчет по качеству образования в КГТУ», 70 показателей качества образовательной деятельности университета);

2. Социологический мониторинг потребителей

- анкетирование студентов КГТУ;
- опросы преподавателей КГТУ;
- анкетирование сотрудников КГТУ;
- опросы внешних потребителей КГТУ (работодателей, родителей абитуриентов и др.)

3. Мониторинг качества преподавания и организации учебных занятий (система многоступенчатого контроля качества учебного процесса)

– оценка со стороны коллег (журнал контроля качества учебных занятий на уровне кафедры, декана, проректоров и ректора):

- а) организационные элементы занятия,
- б) содержательная часть занятия,
- в) методика его проведения;

– студенческая оценка качества преподавания (Анкета «Преподаватель глазами студентов» «Анкета оценки лекции», «Анкета оценки практического занятия», «Анкета оценки учебного курса»).

Сопоставление информации из разных источников (динамика основных показателей качества, данные социологического мониторинга и мониторинга качества преподавания, данные бенчмаркинга и др.) позволяет получить более полную картину по тому или иному фактору, влияющему на качество подготовки специалистов в вузе. Для этого вся информация, полученная в ходе комплексного системного мониторинга, должна быть проанализирована для выбора приоритетов и стратегического направления действий.

Конечно, качество необходимо измерять. Это одна из проблем в оценке эффективности образовательного процесса в нашем университете, поэтому в рамках системы мониторинга стоит задача разработки методики оценки образовательных услуг, применения инструментария управления качеством. Нужны ключевые индикаторы, измерение достижения целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коробкова В.А. Инновации и постоянное улучшение в рамках системы менеджмента качества / В. А. Коробкова // Качество. Инновации. Образование. – 2008. – №9. – С. 33.
2. Федеральный закон № 535 от 23.12.1999 г. «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике».
3. Деминг У.Э. Новая экономика / У. Э. Деминг. – М. : Эксмо, 2006.
4. Лисин Б.К. Блеск и нищета инновационной сферы / Б. К. Лисин // Инновации. – 2007. – № 7. – С. 8–10.

УДК 684.4(075)

АНАЛИЗ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ БРАКА ПРОДУКЦИИ НА КОСТРОМСКОМ СУДОСТРОИТЕЛЬНО-СУДОРЕМОНТНОМ ЗАВОДЕ

А.А. Дубов (ОАО «Костромской судостроительно-судоремонтный завод»),
С.Б. Зварыгина

Приведены результаты анализа контроля качества продукции судостроения Костромского судостроительно-судоремонтного завода при помощи статистических методов ГОСТ Р ИСО 9001-2001.

В настоящее время судостроительное производство предусматривает возрождение судов, предназначенных для различных отраслей народного хозяйства: привлекаются необходимые инвестиции, проводится реконструкция основного производства, меняется номенклатура выпускаемой продукции в соответствии с требованиями рынка, реорганизуется система управления. В инвестиционной программе развития ОАО «Костромской судостроительно-судоремонтный завод» планируется освоение новых видов крупнотоннажных

барж улучшенного качества, которые имеют спрос как у отечественных, так и иностранных заказчиков.

На предприятии уделяется большое внимание управлению качеством. На постройку одного судна требуется от 5 до 12 месяцев в зависимости от проекта и численности основных производственных рабочих. Технология производства, в основном, соответствует технологии типового судостроения. Производственный график строительства судна включает изготовление корпуса и объемных бортовых секций, испытание корпуса, его зачистку, грунтовку, окраску и спуск на воду. На каждом этапе технологического процесса получают готовую продукцию в виде сортовых секций и элементов сборки корпуса. Предъявление готовой продукции отделу технического контроля осуществляет мастер цеха. На заводе выделяют два подхода к контролю: традиционный и современный. Традиционный – предусматривает проверку качества изделий, исправление брака или удаление дефектной продукции, если она не отвечает требованиям нормативной документации.

Современный технический контроль использует статистические методы оценки качества для предупреждения дефектов в соответствии с рекомендациями стандарта ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Руководством к действию служит контрольный листок, в который вносят данные из журналов контроля, предусмотренных для каждой технологической стадии.

В таблицу 1 сведены данные контроля качества продукции за 2008 год.

Таблица 1

Результаты технического контроля качества продукции за 2008 год

Виды брака	Количество дефектных блоков, шт.	Ущерб от несоответствующей продукции	
		в рублях	в процентах
X ₁ – непроварка швов	94	460 000	77,8
X ₂ – деформация секций	31	20 000	3,3
X ₃ – нарушение технологии окраски	24	35 000	5,7
X ₄ – неправильная сборка	8	100 000	16,2
Итого	157	615 000	100

Для анализа причин, оказывающих влияние на величину погрешностей обработки используются такие методы качества как диаграмма Парето и причинно-следственная схема Исикавы. На рисунке 1 построена диаграмма Парето, по оси абсцисс которой отмечены виды брака, по оси ординат — ущерб от несоответствующей продукции, тыс. руб., и кумулятивный процент брака. По диаграмме Парето видно, что предприятие имеет наибольший ущерб от несоответствующей продукции по непроварки швов (фактор X₁) и неправильной сборке блочных секций (фактор X₄). Суммарные потери от этих видов брака составляют 91%, что соответствует упущенной выгоде 560

тыс. руб. Эффект анализа причин по диаграмме Парето усиливает диагностика причинных факторов, вызывающих ошибки обработки, при помощи причинно-следственной схемы Исикавы. На рисунке 2 предоставлена обобщенная для всех видов брака схема Исикавы.

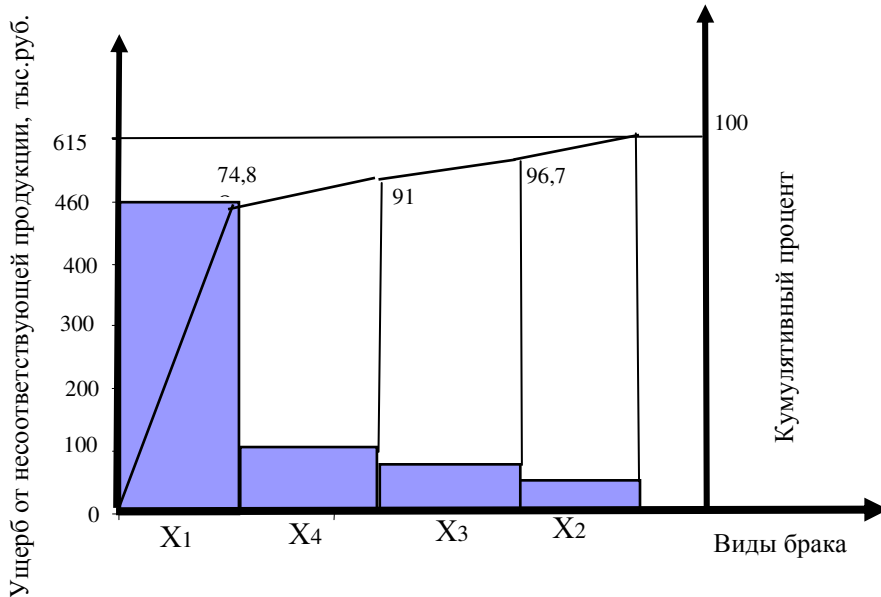


Рис. 1. Диаграмма Парето по видам брака

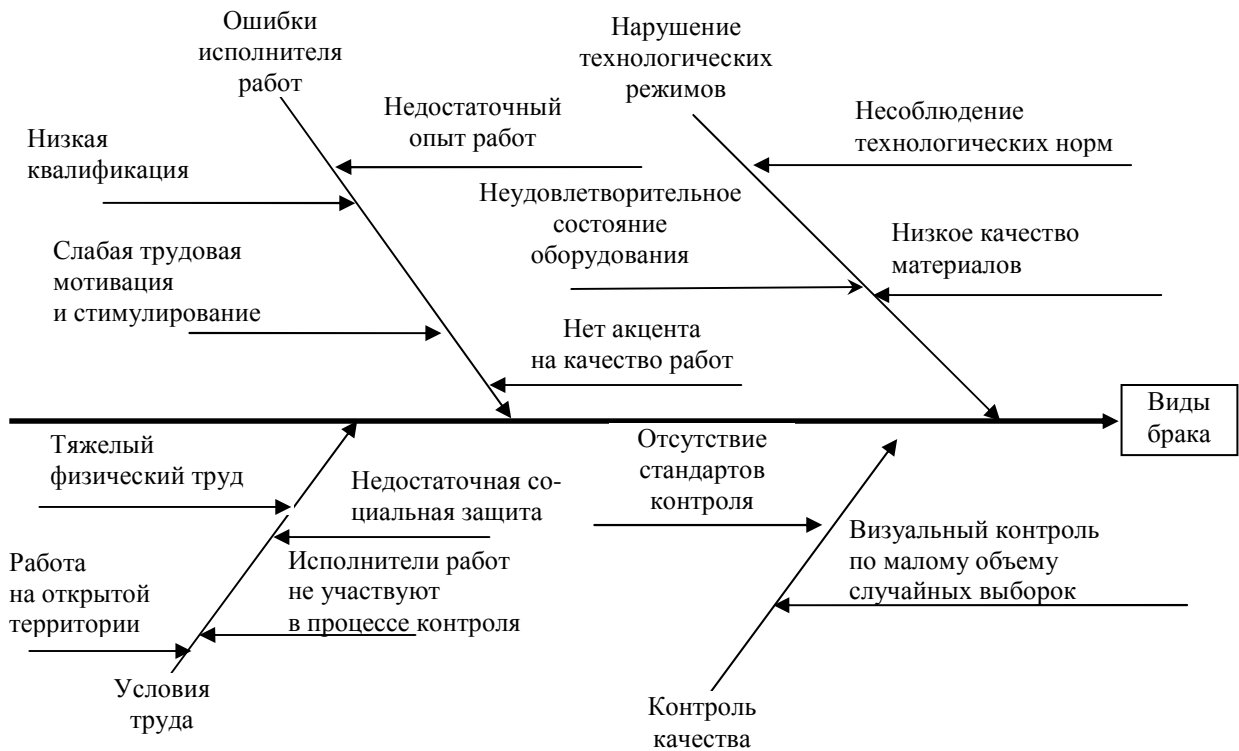
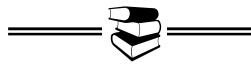


Рис. 2. Причинно-следственная схема Исикавы по видам брака

Анализ контроля качества при помощи диаграммы Парето (см. рис. 1) и схемы Исикавы (см. рис. 2) показывает, что несмотря на немногочисленность видов брака, ущерб от него значительный – 615 тыс. руб. в год. Причины брака вызваны нарушениями технологических режимов, ошибками исполнителей работ, условиями труда и несовершенной организацией контроля качества. Эти причины свидетельствуют, в целом, о слабой подсистеме качества в системе управления предприятия. Руководство ОАО «Костромского судостроительно-судоремонтного завода» предусматривает создание Программы улучшения качества, главные требования которой: создание системы менеджмента качества по модели международного стандарта ИСО 9001; осуществление управления процессами на основе документированных процедур, лидерство руководства и командная работа; снижение затрат на производство за счет предупреждения несоответствующей продукции.

Руководство завода берет ответственность за создание условий, обеспечивающих осознанное вовлечение работников предприятия в процесс управления качеством, чтобы изготовление бракованной продукции воспринималось ненормальным явлением и рассматривалось в процессе, который можно предвидеть и предупредить.

В такой ситуации не нужен тотальный контроль исполнителей со стороны руководства: достаточно периодических аудиторских проверок, обеспечивающих улучшение системы менеджмента качества как неотъемлемой части единой процессно-функциональной системы руководства и управления предприятием.



СОДЕРЖАНИЕ

Секция VIII
ФИЛОСОФИЯ. КУЛЬТУРОЛОГИЯ. СОЦИОЛОГИЯ

Л.Б. Рыбина	3
О.В. Румянцева	8
Д.В. Мастеров	11
А.В. Зайцев	17

Секция IX
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ. ИСТОРИЧЕСКОЕ КРАЕВЕДЕНИЕ

М.Г. Егорова, Ю.Н. Дигунова	23
И.И. Никонов, А.В. Гусев	26
А.В. Гусев	28

Секция X
ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

А.С. Евстегнеев, Н.Н. Пилюгин	31
Е.Н. Бутенина, Е.В. Яснева	34
Н.Л. Хвалыгина	38
М.С. Першонкова, Н.Л. Хвалыгина	42
Е.В. Мазайхина, Н.В. Кузьмина	46
Н.В. Кузьмина, М.А. Щёлокова	49

Секция XI
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

О.Ю. Быстрова	53
М. А. Стригалёва, Л.И. Леонтьева	57

Секция XII

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Н.Н. Саксина, С.А. Бабенко	61
Т.Н. Левковская, О.Н. Девятерикова, К.В. Блохина	66
С.В. Кукушкин	68
О.А. Соколова (ОАО НК «РуссНефть»)	72
О.С. Титова	77
И.В. Воробьев, А.Д. Шуваева	80
О.Е. Брюханова	84
М.А. Волкова	88
А.В. Шипов	92
Л.П. Курочкина, М.А. Петрова, А.В. Кузнецова	95
Л.П. Курочкина, Н.А. Коровайкова, М.Ю. Ломсадзе	97
Л.П. Курочкина, Т.П. Орлова	101
С.В. Попова, В.А. Корякин	104
А.Л. Никерова, В.П. Дудяшова	107
О.Е. Филиппова, В.П. Дудяшова	112
Е.В. Вагурина, О.Ю. Семёнова	117
Е.Е. Данилевская, Р.О. Саакян	121
Е.Е. Данилевская, А.В. Постникова	126
Е.Е. Данилевская, А. Румянцева	132

Секция XIII

ПСИХОЛОГИЯ. ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

М.В. Коврова	136
--------------	-----

Секция XIV

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

М.В. Киселева	141
А.А. Дубов (ОАО «Костромской судостроительно-судоремонтный завод»), С.Б. Зварыгина	145

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КГТУ

Выпуск 10

Часть 2

Секции VIII–XIV

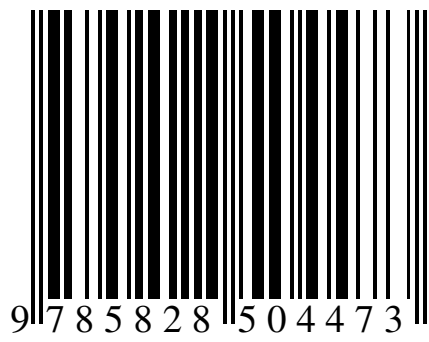
Издаются в авторской редакции

Компьютерная верстка Н.И.Поповой

Подписано в печать 19.05.09. Формат бумаги 60×84 1/16.
Печать трафаретная. Печ. л. 9,375. Заказ 342. Тираж 400.
(1 з. 70)

Редакционно-издательский отдел
Костромского государственного технологического университета
156005, г. Кострома, ул. Дзержинского, 17

ISBN 5-8285-0447-9



9 7 8 5 8 2 8 5 0 4 4 7 3