

Министерство образования и науки Российской Федерации

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

Альманах

№ 2(25)

**Издательство Политехнического университета
Санкт-Петербург
2013**

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

альманах

Редакционный совет альманаха:

Ю.С. Васильев, академик РАН –
председатель;
Д.Г. Арсеньев, д-р техн. наук, профессор;
А.Н. Кашеваров, д-р ист. наук, профессор;
Д.И. Кузнецов, д-р филос.н., профессор;
В.М. Никифоров, профессор,
Чрезвычайны и полномочный посол РФ;
В.А. Прохоренко, д-р филос. наук,
профессор;
В.С. Ягья, д-р ист. наук, профессор.

Редакционная коллегия альманаха:

С.Н. Погодин, д-р ист. наук, профессор
– главный редактор;
В.П. Горюнов, д-р филос. наук,
профессор – зам. главного редактора;
О.Д. Шипунова, д-р филос. наук,
профессор – ответственный секретарь;
И.И. Климин, д-р ист. наук, профессор;
В.П. Живулин, канд. филол. наук,
доцент.

С 2001 года альманах «**Россия в глобальном мире**» издавался как Приложение к научно-историческому журналу «Клио».

Альманах зарегистрирован в Международной системе периодических изданий ISSN 2304-9472.

С 2012 г. выпускается два раза в год как самостоятельное периодическое печатное издание на русском и английском языках под названием: «**Россия в глобальном мире**» = «**Russia in the Global World**».

Альманах зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-52142 от 11 декабря 2012 г.)

При отборе статей редколлегия руководствуется научно-редакционной политикой издания и соблюдением принципов публикационной этики.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Альманах рассылается в ведущие библиотеки страны, распространяется в России, странах ближнего и дальнего зарубежья.

**Адрес редакции: Россия, 195220, Санкт-Петербург, Гражданский пр., д.28
Телефон: 8(812) 329-47-42; 8(812)606-62-42**

***Электронный адрес редакции:* E-mail: kmo@imop.spbstu.ru**

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2013.

THE MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE RUSSIAN FEDERATION
St. Petersburg State Polytechnic University

RUSSIA IN THE GLOBAL WORLD

Almanac

№ 2(25)

Polytechnic University Publishing House
Saint Petersburg
2013

RUSSIA IN THE GLOBAL WORLD

Almanac

Editorial Council:

Yuriy S. Vasiliev, Member of
Russian Academy of Science – Chairman;

Dmitry G. Arseniev,
Doctor of Science, Professor;

Anatoliy N. Kashevarov,
Doctor of Science, Professor;

Dmitriy I. Kuznetsov,
Doctor of Science, Professor;

Valentin M. Nikiforov,
Professor, Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of Russian Federation;

Vladimir A. Prokhorenko,
Doctor of Science, Professor;

Vatanyar S. Yagya,
Doctor of Science, Professor.

Editorial Board:

Sergey N. Pogodin, Doctor of Science,
Professor – Chief Editor;

Valery P. Goryunov, Doctor of Science,
Professor – Deputy Editor;

Olga B. Shipunova, Doctor of Science,
Professor – Executive Secretary.

Ivan I. Klimin,
Doctor of Science, Professor;

Vladislav P. Zhivulin,
PhD, Associate Professor.

Since 2001, Almanac “Russia in Global World” was published as an Annex to scientific and historical journal “Clio”.

Almanac is registered in the ISSN system, ISSN 2304-9472.

Since 2012 Almanac is issued twice a year as an independent periodical in the Russian and English languages named: «Россия в глобальном мире» = «Russia in the Global World».

Almanac is registered with the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (Certificate of Registration PI number FS77-52142 of 11 December 2012)

In selecting articles the editorial board is guided by scientific and editorial policy of the almanac and by the principles of publishing ethics.

The views of the editorial board may not coincide with the opinion of the author.

The point of the editorial board may not coincide with the opinion of the author.

Any reproduction of materials of the almanac requires reference to the almanac.

Almanac is circulated among the leading libraries in the country, distributed in Russia, the CIS and other foreign countries.

Editorial address: 28, Grazhdansky pr., Saint-Petersburg, Russia, 195220

Phone: +7 (812) 329-47-42; + 7 (812) 606-62-42

E-mail: kmo@imop.spbstu.ru

© Saint-Petersburg State Polytechnic University, 2013.

РОССИЯ, КОТОРУЮ МЫ ИЩЕМ

В первые годы существования постсоветской, постсоциалистической России, когда главная идеологическая задача состояла в оправдании самого факта разрушения коммунистической модели ее развития и необходимости перехода к новой форме социальной организации общества по готовым западным образцам, был популярен политический слоган “Россия, которую мы потеряли”, подразумевающий социально-экономические достижения России в начале XX века в результате Столыпинских реформ, до сих пор неоднозначно оцениваемых. Идеологический смысл приведенного слогана заключается в резко отрицательной исторической оценке Октябрьской революции 1917 года, якобы не только перечеркнувшей эти достижения, но и, как нередко можно услышать, помешавшей тому, чтобы сейчас первой державой мира была Россия, а не США. Данный тезис, в сущности, указывает на ее нынешний статус в качестве развивающейся страны и означает отсутствие четкого видения перспектив перехода в разряд передовых развитых стран. То есть в настоящее время он не выражает ничего, кроме безысходности. Следовательно, вполне уместен вопрос о том, в чем, собственно, выражаются российские реформы, кроме революционной смены форм собственности?

Однако на фоне достаточно выраженной социально-экономической стабилизации России за период двухтысячных годов при сохранении недостаточной целевой определенности ее дальнейшего развития просматривается возможность дополнения вышеназванного политического слогана другим – “Россия, от которой мы отказались”, предполагающим указание на то, что за время социалистических преобразований она стала великой мировой державой, одержавшей множество побед в разных сферах

общественной жизни, отрицать которые невозможно. Единственное, чем их пытаются принизить, это высокой ценой, но, как известно, вопрос о цене победы может рассматриваться только вместе с вопросом о цене поражения.

В мире, кроме России, пожалуй, нигде не было полного изменения социальной системы. Россия это переживает уже вторично, причем изменения происходят в короткие сроки, по существу одномоментно. При этом первый раз (1917) было трудней и болезненней политически, но проще экономически, потому что объем промышленной собственности был не так велик, а ликвидация помещичьего землевладения давно назрела. Второй раз (1991) проще оказалось политически, но сложнее экономически, в связи с разгосударствлением промышленной собственности, которую создавал действительно весь народ, и никаких “бывших” хозяев не было. Ее раздел никак не мог быть упорядоченным в том смысле, чтобы быть именно разделом, а не завладением.

Таким образом, если уж учиться у истории, так у всей в целом, а не по выборочным отрезкам и произвольно выдернутым событиям. Самое главное – знать, что мы хотим, и тогда, опираясь на весь опыт истории, мы найдем образ России, которую ищем. Сейчас именно эта модель отсутствует, а имеется только идеологическое клише – могучая, свободная и т. п. Этого недостаточно. Надо конкретизировать желаемую модель (по устройству экономики, политики и т. д.), которая установится надолго. Пока что просматривается очень смутный образ, подобно тому, как на фотобумаге начинают проявляться размытые контуры отснятой картины.

Кроме этого, надо определиться, в каком мире мы хотим жить. Но мир мы не можем устроить по своему желанию, значит, надо строить модель России, адекватную этому реальному миру.

Россия по своей социальной структуре вернулась к докоммунистической модели с абсолютным преобладанием роли двух составляющих – крупных собственников и крупных чиновников, взаимное блокирование и одновременно смычка которых являются

главным препятствием российской модернизации. В России никогда не было, нет и, в обозримом будущем, не ожидается появление среднего класса, состоящего из мелких собственников всех видов собственности и составляющего большинство населения, тем более в его классической формуле – 10 процентов богатых, 10 процентов бедных и 80 процентов среднего класса, составляющего основную социальную силу.

Вопрос о соотношении эффективности производства на основе частной и государственной собственности исторически решился в пользу частной собственности. Однако, во-первых, теоретически это никак не обосновано, кроме малоубедительной ссылки на фактор мотивации, а во-вторых, нет оснований для универсализации данного положения и исключения возможности исчезновения частной собственности в будущем, поскольку сама собственность есть всего лишь историческая форма реализации всеобщего фундаментального социального отношения “цель–средство”.

Дело в том, что понятие эффективности производства следует рассматривать двояко – в контексте материально-предметной деятельности вообще, то есть как процесс обмена веществ между обществом и природой, и как характеристику обмена между людьми результатами своей производственной деятельности.

В первом случае производство изначально неэффективно, что выражается в постоянном опережении массы производимых ресурсов жизни массой ресурсов, затрачиваемых на их производство, при абсолютном росте того и другого. Ключевым здесь является понятие техносоциальной формулы общества, физический смысл которой состоит в том, что обществу, как совокупности людей, требуется большее жизненное пространство, чем то, которое оно в состоянии создать, то есть нужна большая масса ресурсов жизни, чем та, которую люди могут произвести. Иначе: масса прожитой (сохраненной) жизни требует большей массы расходуемой жизни. Созданная за всю историю человечества масса ресурсов жизни не обеспечила и не могла обеспечить его всеобщего выживания,

понимаемого как полное проживание жизни всеми членами совокупного населения.

Во втором случае эффективность производства, как соотношение полученного результата и затрат, может иметь положительное или отрицательное значение, быть большей или меньшей в рамках обмена между людьми результатами их деятельности, в зависимости от соотношения масс получаемых и отдаваемых ресурсов жизни. Иначе говоря, во втором случае эффективность производства выступает как показатель сугубо социального взаимодействия, как выражение борьбы за существование, за место в социальном пространстве.

Таким образом, дискуссия о перспективах российского развития, в том числе о продолжении реформ в экономике и об оценке экономической роли государства, в чисто теоретическом плане совершенно бесплодна. Здесь важно понять, что ни единой целевой модели России, являющейся результатом всеобщего согласия, ни единственно правильной модели, объективно заданной самой социальной реальностью, нет и не может быть в принципе. Реальная общественная деятельность с той или иной степенью опосредования всегда остается борьбой за существование и никогда не подчинена поиску некой истинной и справедливой системы общественных отношений. Никто не знает, как должно быть правильно устроено общество, потому что такой правильности нет объективно; немногие знают, какое устройство им выгодно, но все хотят, чтобы им жилось хорошо. Действительная социальная борьба ведется между указанными выше немногими, из которых побеждают те, кто сумеет привлечь больше людей на свою сторону. И ничего, кроме этой борьбы за существование, в обществе нет. Тем не менее, она объективируется тем, что ведется не только внутри общности, но и вне ее, то есть с другими общностями. При этом условия внутри общности определяются ее положением в системе межобщностных отношений, особенно в условиях их глобализации. Следовательно, борьба за устройство общности определяется интересами в единстве

внутриобщностного и межобщностного расклада социальных сил. В итоге любая целевая модель российского развития всегда будет иметь в своей основе какие-либо конкретные социальные интересы, не имеющие статуса общероссийских. Объективно всеобщей можно признать лишь модель, направленную на сохранение России как таковой, но она оказывается чересчур текучей для того, чтобы ее можно было зафиксировать в качестве конкретной целевой модели.

Получила широкую известность социально-экономическая инициатива в Швейцарии, предусматривающая выплату каждому гражданину безусловного основного дохода, независимо от того, работает он или нет, в размере примерно 2000 евро в месяц. Эта гипотетическая социальная модель получила название швейцарского коммунизма и вызвала ряд откликов по двум основным направлениям. Первое, сугубо практическое, касается реальной экономической возможности такого общественного мероприятия в настоящее время. По некоторым расчетам в том или ином приближении к провозглашаемым показателям оно представляется достаточно реалистичным. Второе относится к анализу возможных социально-экономических последствий такой общественной реформы, которые, прежде всего, связаны с ее неизбежным влиянием на мотивацию производственного поведения людей и вызывают опасения по поводу ее негативной динамики как в области предпринимательской деятельности, так и с точки зрения отношения к труду вообще. Эту когда-то абстрактную проблему проанализировал еще К. Маркс и связал ее решение с научно-техническим прогрессом, позволяющим превратить труд в первую жизненную потребность, то есть в свободную деятельность, доставляющую наслаждение.

Как известно, понятие коммунизма предполагает точное определение того, *что* надо человеку в жизни, в том числе – *какие* отношения ему нужны? Исторически возможно представить дело таким образом, что материальное изобилие и социальная справедливость по меркам первой половины 19-го века не кажутся

фантастическими и могли быть обеспечены на практике. Однако сейчас утопичность модели коммунизма очевидна. Соответственно, возникают, по крайней мере, два принципиальных вопроса:

1. Каковы рационально обосновываемые программные положения современных коммунистов и социалистов?

2. Какие еще социальные утопии могут быть?

В рамках признания методологии техносоциальной формулы общества модель “швейцарского коммунизма” осуществима только в лидирующих странах за счет дополнительного источника ресурсов жизни, получаемых в процессе неэквивалентного обмена. Иначе говоря, коммунизм такого рода достигается в одних общностях при неизбежном разорении других, пусть даже в самой опосредованной форме. В связи с этим, значительный интерес вызывает программная модель китайского руководства, поставившего конкретную задачу построения в Китае общества среднего достатка.

При всех качественных и количественных различиях данных социальных моделей нельзя не увидеть их принципиального единства, заключающегося в том, что их практическая реализация означает относительность социальной дифференциации в том смысле, что обеспечивается возможность всеобщего выживания людей вне зависимости от их различий по степени социальной активности. Но, подчеркнем еще раз, такое общественное состояние доступно только на основе информационно-технологического лидерства. Тем не менее, социальная дифференциация и здесь остается непреодоленной, она лишь переходит на другой уровень разделения людей. Возможность всеобщего выживания, во-первых, не ограничивается полным проживанием всей генетически заложенной жизни, а включает стремление к преодолению смерти как таковой, в чем, безусловно, люди не могут уравниваться в принципе; во-вторых, возможность всеобщего выживания имеет не только временное измерение, но предполагает и определенное содержание, его конкретно-историческое предметное наполнение, по которому равенство также недостижимо. Следовательно, борьба за выживание

это борьба за сохранение объема жизни, а не просто за существование, – богатые люди тоже борются за выживание. Таким образом, в рассмотрении социальной дифференциации следует различать ее внутриобщностные и межобщностные проявления, а также учитывать их взаимовлияние друг на друга.

С позиций возможности всеобщего выживания, как интегрального показателя уровня общественного развития, можно сказать, что в лидирующих общностях государство имеет социальный характер, и само общество в них по своей природе социально. В России после падения коммунистического режима сложилось асоциальное общество, преобразование которого в направлении возвращения гуманистических ценностей и нормативов, движения к социальному обществу составляет сущность ее прогрессивного развития.

Лидерство, как источник дополнительного ресурса жизни, осуществляется в разных исторических формах. Как правило, это было в виде завоеваний и непосредственного насильственного изъятия ресурсов в том или ином предметном выражении, вывоза рабочей силы, либо в виде принудительного труда на самой завоеванной территории. В современных условиях глобализации принудительный характер отчуждения лидерами дополнительного ресурса жизни остается, но меняется его форма, которая состоит в получении прибавочного продукта в ходе неэквивалентного обмена результатами жизнедеятельности технологических лидеров с аутсайдерами. Уже не надо захватывать рабов, завоевывать территории и с помощью надсмотрщиков вести колониальное хозяйство, надо только обеспечить политический контроль над общностью—потенциальным донором, а дополнительный ресурс жизни она отдаст сама, будучи включенной в глобальную систему разделения труда. То есть на смену внеэкономическому принуждению (непосредственному насилию) приходит экономическое и даже постэкономическое (опосредованное насилие), что можно определить как установление информационно-технологического колониализма. Если же в интересующей лидеров общности установится режим,

вознамерившийся вести политику, не вписывающуюся в установленные рамки, то насилие, в том числе и непосредственное военное, по отношению к такому режиму последует незамедлительно.

Россия в своей истории иногда была лидером в каком-либо отношении, но никогда не использовала свое лидерство в качестве источника дополнительного ресурса жизни. В современной мировой ситуации лидерство без такой функции теряет смысл, потому что вне глобального разделения труда и без неэквивалентного обмена ресурсами оно просто невозможно.

Главная проблема России – отсутствие единой для всех системы ценностей и нормативов как устоявшегося стержня культуры и внутреннего состояния. В отсталых странах борьба за существование естественна, ей соответствует и система ценностей и нормативов. По объективным условиям в реальной жизни России идет такая же борьба за существование, но ей придается некая цивилизованная оболочка: внешнее осуждение при внутреннем безразличии. Бытует расхожий тезис о том, что русский народ чрезмерно терпеливый, но когда его терпению приходит конец, он взрывается, и его трудно, или даже невозможно, остановить. В действительности русские люди просто хотят жить так же, в крайнем случае, не хуже, чем живут люди в передовых странах, то есть в условиях всеобщего выживания. Но таких условий в России никогда не было, нет, и не будет до тех пор, пока она не обеспечит своего технологического лидерства как дополнительного источника ресурсов жизни.

Российский бизнес не инвестирует средства в развитие общественного производства, но охотно инвестирует их в недвижимость, о чем обычно говорят отрицательно, а также часто и, наверное, много вкладывается в искусство, церковные храмы и какие-либо иные общественно значимые сооружения и мероприятия, о чем принято говорить положительно. Богатые люди с энтузиазмом создают различные коллекции, и это восторженно преподносится обществу как благородное дело, продолжение лучших традиций прошлого, вклад в дело духовного развития соотечественников и т. д.

Трудно судить о том, в каком соотношении здесь представлены бескорыстие и трезвый расчет, в том числе и просто материальная выгода, получаемая в той или иной форме, тем более нельзя отрицать положительного общественного эффекта как такового. Но можно надеяться, что когда-нибудь будет дана принципиальная историческая оценка происхождения частного богатства в России (в оптимальном соотношении пристрастия и беспристрастности), которая не ограничится лишь констатацией того, что это свершившийся факт и необратимый процесс социальной реальности и не подсластится другим фактом “заботы” о сохранении и возрождении национального духовного достояния, морально отмывающим материальное частное богатство.

Данную мысль невозможно подкрепить конкретными именами, цифрами и процедурами, потому что отсутствует систематизирующая широкоформатная статистика, позволяющая более предметно рассмотреть эту социальную коллизию.

При этом нельзя не увидеть исторической справедливости в том, что, во-первых, растаскивание общественного богатства было неизбежным процессом в обстановке хаоса борьбы за власть, накрывшей общество мутной волной и вызвавшей к жизни разного рода ловцов и рыцарей удачи, оказавшихся в нужном месте в нужное время. Иначе говоря, не те, так другие..., но общественное богатство было обречено на частный раздел, в котором бессмысленно искать общественную необходимость, правила и справедливость, в том числе и дьявольский умысел некоего гениального злодея. Как в 1917 году падающую власть надо было только перехватить, так и в начале 90-х оставленную без надзора собственность надо было только прибрать. Во-вторых, надо отдать должное всем этим ловцам и рыцарям в том плане, что это активные действующие субъекты, не ждущие, когда богатство само упадет им в руки. Сложившаяся в России ситуация с несправедливостью общественного разделения во многом объясняется социальной инертностью большинства простых людей, приученных к доверию власти и потому легко обманутых.

Различные модели экономического и социально-политического устройства представляют собой разные технологии регулирования общественных процессов. Они не показывают некую целевую модель общества, а просто предполагают определенную технологию жизнедеятельности в окружающей социальной среде: взаимодействие одних фирм с другими, фирм с государством, государств друг с другом и т. д. Разумеется, основание фирмы, образование государственного союза, разделение государства и т. п., – все это совершается с определенной целью, но все это цель жизнедеятельности конкретных субъектов (хозяев, менеджеров, чиновников, политиков и пр.), тогда как вопрос о жизни исполнителей—участников деятельности в качестве ее цели не ставится.

Различные экспертные сценарии и прогнозы общественного развития основываются, главным образом, на текущей статистике и исторических аналогиях. Сами по себе они не являются и не могут быть целью социально-научного анализа как такового, они являются таким же технологическим средством социальной борьбы, как и программно-целевые установки, служат их идеологическим обоснованием.

Социальные системы, в отличие от организмических, не целостны в том отношении, что составляющие их элементы, движимые свободой воли и собственными интересами, складываются в единое целое только в результате централизованного управленческого насилия и при включенности в более широкие системы социального взаимодействия. Наиболее показательны в этом плане воинские и спортивные команды, которые вне противостояния другим командам и без единоначального управления лишены оснований своего существования.

Управление Россией складывается из совокупности мероприятий, каждое из которых направлено на удовлетворение определенного группового или даже индивидуального интереса. Из неоднородности социальной структуры общества вытекает конфликт интересов, выражающийся в конфликтности принятия

управленческих решений. Не будет преувеличением сказать, что конфликт интересов в России приобрел всеобщий характер. Следовательно, объективно складывается множество различных и даже антагонистических моделей развития России, но за этим хаотическим рядом не просматривается модель развития России как таковой. Партий много, а национального проекта нет, отсутствие которого не позволяет определить четкую и понятную долгосрочную стратегию. Морализаторство по этому поводу нужно, но без принуждения здесь не обойтись, в первую очередь, в направлении пересмотра распределения общественного продукта. Вместе с тем, есть основание предполагать, что в существующей социальной реальности это невозможно.

В абстрактной либеральной модели государство ограничивается регулированием отношений свободных людей, то есть следит за соблюдением правил игры, которые само устанавливает. Но поскольку социальная гармония невозможна по техносциальной формуле общества, постольку государство является либо орудием в руках какой-то одной господствующей социальной силы, либо оно само становится хозяином, распорядителем общества в качестве такой силы. Диапазон положения государства между этими крайностями определяется местом общности в системе межобщностных отношений.

В социальном познании всегда была актуальной проблема определения регулирующей роли государства в экономике. Государство в качестве собственника–производителя представляет собой бесконтрольного высшего монополиста, не имеющего в своем производственном функционировании ни объективно заданных целевых ориентиров в силу неспособности обеспечить всеобщее выживание и преодолеть социальный антагонизм, ни личной мотивации функционеров по причине их отчужденности от средств производства, – в этом качестве оно изначально неэффективно. Государство может эффективно осуществлять регулирующую функцию в экономике только в рамках и в связи с межобщностными

отношениями борьбы за существование, когда его функционирование направлено на достижение общностью лидерства в окружающей социальной среде и получение дополнительных ресурсов жизни из взаимодействия с другими общностями. При субъектном отсутствии или объектной невозможности реализации такой направленности регулирующая роль государства в экономике сводится к коррупции.

Борьба за существование имеет всеобщий характер и ведется на всех уровнях социальной организации. В зависимости от уровня развития общности она может быть в большей или меньшей степени опосредована общественными институтами, прежде всего, государством, а также всей системой ценностей и нормативов, установившихся в историческом процессе продолжительной совместной жизнедеятельности людей. О характере борьбы за существование, в частности, можно судить по особенностям и объему преступности. Идеальным общественным состоянием можно признать такое, когда борьба за существование велась бы исключительно на конкурсной и состязательной основе, как это принято в творческой и спортивной областях. Однако, как известно, даже сами спорт и творчество еще далеки от идеалов равенства и справедливости в определении мест в иерархии победителей и побежденных. Что же, тогда, требовать от людей, изначально вынужденных участвовать в гонке, в которой итоговой ставкой является сама жизнь?

Применительно к современной российской действительности в вопросе о характере и степени напряженности борьбы за существование на первый план выходит регулирующая роль государства, призванного обеспечить недопустимость любых форм злонамеренного воздействия на людей с целью угрозы их жизни и вреда здоровью, отчуждения собственности и нанесения морального ущерба. Только при последовательном и неукоснительном соблюдении этого условия можно надеяться на формирование устойчивой системы ценностей и нормативов как элемента общественной культуры и внутреннего состояния людей,

удерживающих их от стремления к непосредственному превращению друг друга в средство собственного существования. Конечная цель здесь состоит в том, чтобы каждая человеческая жизнь стала общественной ценностью.

Но, как уже говорилось, такое положение возможно только в развитых общностях, способных за счет своего лидерства получать дополнительные ресурсы жизни из неэквивалентного обмена результатами жизнедеятельности с другими общностями, объективно являющимися донорами, поставщиками этих дополнительных ресурсов, и тем самым обеспечить свое внутреннее единство. Общепринятая система ценностей и нормативов формировалась в них длительный период и закрепились в общественном сознании, поскольку является более комфортной и результативной для совместной жизни людей. Однако в процессе глобализации эта устоявшаяся система все более размывается, кризисные явления подрывают лидерские позиции многих развитых стран и все более разопосредуют в них борьбу за существование. Лидеры перестают быть образцом в организации общественной жизни, в том числе и в организующей роли государства.

Власть персонифицирована, она всегда представлена определенной группой людей, само существование и распорядительность которых обеспечены материальной защитой в виде физического ограждения и вооруженной охраны. Коридоры власти и вообще пространство ее обитания закрыты для улицы. При отвлечении от мифологических, особенно от сакральных, представлений о власти как органа служения народу, остается ее понимание как особого способа существования людей во всех его проявлениях, отличающегося от других способов всеобщей публичностью и максимально возможной распорядительностью, а в конечном счете, высшей степенью выживания. Власть это всегда желанное, хотя и тяжелое, бремя, требующее особых качеств для его получения и удержания. Поэтому борьба за власть – самая изощренная, жестокая и бескомпромиссная

борьба за существование. Ее никто не отдает добровольно, не делит и не получает без силового напряжения.

Смена власти, будучи сменой правящей команды, происходит либо по закону, будь то механизм монархического наследования или система демократических выборов, либо вне закона в виде дворцового переворота, военного мятежа или всеобщего восстания. Можно сказать, что форма смены власти характеризует устойчивость развития общности. Современная Россия в этом плане испытывает дефицит системной преемственности власти. Она была устойчивой общностью на основе жесткой вертикали власти, представленной двумя историческими формами – феодально-монархическим абсолютным самодержавием и партийно-коммунистическим демократическим централизмом. Западный буржуазный демократизм на российской почве пока что не обеспечивает преемственности власти и, следовательно, устойчивости в общественном развитии в целом. Отсутствует целостность властного механизма именно по линии сверху вниз, нет согласованности полномочий на разных его уровнях. Непреодолимой на нынешнем этапе причиной этого является глубокая социальная дифференциация общества. Не может быть единой системы власти в условиях социального антагонизма.

В демократическом обществе власть функционирует, как одна команда, разделенная на полевых игроков и запасных, периодически меняющихся местами в результате выборов. Эта команда сама формирует выборные механизмы, призванные реализовать долгосрочность ее власти. Регулируемость современных систем выборов в развитых западных странах обеспечивают степень режимной преемственности власти, сопоставимую с преемственностью монархического престолонаследия. Вместо выражающих волеизъявление граждан на политической сцене появляется массовка программируемого электората. В этой постмодернистской демократии постиндустриального общества простые люди выводятся за скобки политики, как это когда-то было в феодальном доиндустриальном обществе.

Демократия, как необходимый результат исторического развития и завоеванная ценность, в современном глобальном обществе все чаще дает сбои в качестве средства управления в тех странах, где она зарождалась и прогрессировала. Однако в условиях глобализации демократия обретает второе дыхание в качестве эффективного средства подчиняющего воздействия со стороны мировых лидеров на весь остальной мир. Внедренная в развивающиеся страны демократия, как правило, перерастает в самую ее примитивную и извращенную форму – в уличную демократию, управляемую силой прямого действия, с помощью которой обеспечивается установление в них удобных для лидеров режимов. Но практика показывает тенденцию к выходу этой социальной стихии из-под контроля и угрозу захлестывания ею лагеря самих мировых лидеров.

Становится заметной интеллектуализация российской политической сферы, которая уже не ограничивается простыми силовыми решениями, циничными политтехнологиями и черным пиаром, а все чаще демонстрирует диалог власти и экспертного сообщества, пролонгированный в диалоге с обществом в лице творческих и профессиональных союзов, любительских объединений, интернет-среды и т. п.

Применительно к современной России очень актуально понимание гражданского общества, но главный момент здесь состоит не в том, что она недавно перешла от тоталитарного общества к демократическому, а в том, что она стала демократической, но модель ее социальной организации не вполне сформировалась. Государство недостаточно регулирует отношения с точки зрения неукоснительного соблюдения законности и справедливости. Формирование новой социальной структуры российского общества состоялось, состав основных социальных групп зафиксировался, и каналы для продвижения представителей нижних слоев на верхние уровни социального пространства полностью заблокированы. Стать новым крупным собственником при последовательном выдерживании принципов законопослушания теперь практически невозможно;

вхождение в политику и топ-менеджмент даже при наличии высоких показателей компетентности без личной поддержки (покровительства) крайне затруднительно и зачастую опасно; аналогичные условия действуют в сфере свободных профессий; жизнь наемных работников определяется волей работодателя; функционирование всякого рода индивидуальных предпринимателей и производителей зависит от властных возможностей и степени корыстолюбия чиновников. Гражданское общество в современной России – это просто люди, предоставленные самим себе, и говорить о реальном становлении гражданского общества, состоящего из лично свободных и независимых друг от друга людей, связанных единым интересом свободы и независимости всей страны в ее включенности в окружающий мир, в данном случае, пока еще очень проблематично. Но это тем более необходимо в той мере, в какой необходимо осознание принципиального положения о том, что без обновления большинства сфер общественной жизни у России нет будущего.

Пессимизм в рассмотрении будущего России имеет объективные основания. Но это будущее не приближается в виде предустановленной заготовки, оно конструируется и выстраивается самими людьми в соответствии с их целями и волей. Формирование единой национальной идеи позволит обоснованно верить и надеяться на возможность реализации оптимистических сценариев в дальнейшем ходе российской истории. Оптимистическое видение России концентрируется в тезисе о том, что она находится в фазе подъема, а Европа в фазе упадка. Более того, учитывая тенденцию к всеобщему разложению в значительной части окружающего мира, нет оснований отвергать с порога иллюзию об особой миссии России как носителя исторической справедливости, что может рассматриваться и как основание патриотизма, любви граждан к своему Отечеству. Однако дефицит социальной справедливости внутри самого российского общества вызывает возмущение и закономерно подавляет этот мессианский порыв.

Патриотизм складывается из двух основных составляющих – понимание своей общности как единого “мы” и осознание своей принадлежности к ней и ответственности за нее. Сначала возникает вопрос “кто мы?” – это вопрос самоидентификации, за ним возникает второй вопрос “что мы хотим?” – вопрос самоопределения. Это является первым и главным пунктом идеологии новой России, определяющим ее систему ценностей и нормативов. Единое “мы” предполагает единство территории, языка, культуры, но главное – единство духа как общего стремления и порыва к общей цели.

Национальная идея представляет собой не идущий снизу, из глубины масс порыв к общему согласию и единению, а провозглашенный сверху лозунг, выражающий целевую модель устойчивого развития общности на далекую историческую перспективу. Эта модель не может быть безоговорочно принята всеми членами общности, потому что не совпадает с текущими жизненными интересами и эгоизмом определенной ее части и, как правило, требует высокую цену за свое воплощение, но объективно выражает всеобщий интерес выживания самой общности. Следовательно, национальную идею недостаточно провозгласить, ее реализация требует воли, преодолевающей эгоистическое несогласие и подавляющей его деятельностное выражение. Национальная идея будет тем более мобилизующей, чем в большей степени будет оправдывать конструктивное насилие от своего имени.

Таким образом, самая трудная задача в формулировании национальной идеи состоит в определении ее практического содержания, то есть в выработке самой целевой модели, объективно выражающей всеобщий интерес выживания общности. Национальная идея это проект, здесь ошибка, действительно, будет хуже преступления. Понятно, что речь не идет о нахождении некоего объективно заданного решения, поскольку самой объективной заданности сценариев социальной жизни не существует. Речь идет об удовлетворении национально-всеобщего эгоистического интереса общности в утверждении своего устойчивого существования во

взаимодействии с другими общностями, в пределах разумности и достаточности противопоставления, не позволяющего окружающему миру объединиться против данной общности с целью ее подавления или даже уничтожения.

Последнее время стало чуть ли не правилом проводить исторические параллели, искать некий единый алгоритм социальных процессов разных эпох с тем, чтобы провозглашать необходимость извлечения уроков истории, и сетовать на то, что этих уроков никто не извлекает. В этом отношении типично рассмотрение кризисных явлений в современной России в их сопоставлении с событиями крушения российской империи и Советского Союза. Безусловно, какие-то общие черты присущи этим процессам, но главное в том, что их участники – живые люди, действующие в конкретной социальной ситуации, единственной и уникальной, независимо от степени сходства с ситуациями иных времен и обстоятельств. Единственность и уникальность заключаются не в ситуациях, а в самих людях, их создающих, в их собственной эгоистической человеческой неповторимости, определяющей общественное поведение, идущее вразрез с уроками прошлого. Это нормально, что люди не извлекают уроков из истории, это ее единственный возможный урок.

Следовательно, проблема школьного учебника истории это не теоретическая, не научная проблема, а социально-идеологическая. Говорят об отсутствии идеологии, но дискуссия по учебнику истории есть чистейшей воды идеологическая борьба. Ситуация с учебником отражает реальную политическую ситуацию, которая состоит в том, что в России до сих пор нет экономического, социального, политического и идеологического единства, понимаемого в данном случае не как абсолютное всеобщее согласие, которое невозможно в принципе, а как целостность общества, поддерживаемая существенным преобладанием какой-либо социальной силы, определяющей развитие всего общества в долгосрочной исторической перспективе.

Судьба России – это судьба конкретных живущих на ее территории людей, их будущее место в социальном пространстве, принадлежность к какой-то более широкой общности и роль цели или средства в системе отношений с другими людьми. В изолированном состоянии Россия не получает долгосрочную историческую перспективу. Переживаемый ею системный кризис совпал с переходом от одного технологического способа жизни к другому. Многие в этом случае определяются глобальными общемировыми процессами, закрыться от отрицательного воздействия которых невозможно, потому что для автономного материально-технического развития на передовых позициях объем современной России недостаточен. Замкнуться под лозунгом самодостаточности на уровне ценностного минимализма собственной жизни уже не захотят сами люди, а также не позволит окружающий глобальный мир.

Жизненную основу организма составляет заложенный в нем генотип, действие которого проявляется на всем протяжении существования. В основе социального организма тоже лежит некий генотип, разворачивающийся по мере исторического развития общности. Он имеет духовную природу, отражая объективные условия материального существования общности. В качестве такого генотипа России можно рассматривать доминирующую идею в российском (русском) общественном сознании, которой всегда была идея державной государственности. В соответствии с ней государственник – это человек, для которого служба во всех отношениях составляет главный жизненный интерес в единстве ответственности и привилегий в соответствии с уровнем служебной компетенции.

Россия не развалится уже потому, что ни одна ее часть не может существовать самостоятельно и не быть включенной в какую-то более крупную общность. Существующая объединенность остается самым жизнеспособным вариантом социальной целостности для всех. Тезис о том, что Россия не распадется, следует понимать не в том смысле, что этого не может быть в принципе ни при каких

обстоятельствах. Исторический процесс ускоряется за счет ускорения темпов материально-технического развития, а периодическая смена технологических способов производства (технологических укладов) переходит в непрерывный инновационный процесс. Поэтому и перекраивание карты мира перестает быть чередованием кризисных точек исторического развития (от одной войны до другой) и становится похожим на ритмичную пульсацию разделения и поглощения структур живой ткани.

После развала СССР, не обусловленного разорением и хаосом, а явившегося результатом сознательного решения, Россия унаследовала его главный производственный и военный потенциал взаимодействия с окружающим миром, позволяющий самостоятельно определять способ своего существования. Поэтому само по себе событие крушения СССР не вызвало глобальных катастрофических последствий. Однако на протяжении 90-х годов в России наблюдалась внутренняя социальная эрозия, неуклонно ведущая к вопросу о необходимости постановки под внешний контроль или самоликвидации ее военного потенциала как угрозы мировому сообществу по причине постоянного снижения управляемости им в рамках сохранения разумной достаточности для обеспечения собственной безопасности. Последующие 10 лет внутреннее положение России постепенно стабилизировалось, но не настолько, чтобы она могла гарантированно обеспечивать сохранение своей целостности перед лицом внутренних и внешних вызовов. Угроза разрушения страны отработанным методом погружения ее в хаос остается на повестке дня. Однако потенциальная энергия социального тела России слишком велика для того, чтобы она могла разрушиться так же без катастрофических последствий для окружающего мира, как это случилось с СССР. Иначе говоря, с позиций здравого смысла никто не может быть заинтересован ни в хаосе России, ни в доведении ее до отчаянного решения в выборе средств самозащиты. Ответственность и компетентность, соизмеримые со степенью всеобщей опасности в случае выхода за границы допустимой

турбулентности, необходимо обозначают осознание предела хаоса в России. Но эта база противостояния социальной деконструкции имеет ограниченный ресурс и постоянно подвергается коррозии. Из этой исторической ситуации неустойчивого равновесия есть два альтернативных пути – медленного умирания или стремительного возрождения.

Неизвестное будущее России находится между желаемым и пугающим. То и другое рисуется в сознании разных групп людей с противоположным знаком. При оптимистическом взгляде на будущее России важно давать себе отчет в том, что ей предстоит долгий путь движения к некоему желаемому состоянию. Нет оснований для обнадеживающего заявления о приближающихся позитивных переменах в жизни простых людей, подобного мифологической программе строительства коммунизма образца 1961 года, предусматривающей, что “нынешнее поколение советских людей будет жить при коммунизме”. Однако долгий путь социальных ожиданий опасен возможностью загнивания, противодействием которому может стать очищающий рывок. Но рывки невозможны без жертвоприношения, решиться на которое очень трудно. Наверное, в том и состоит тяжесть исторического выбора современной России. Самый главный вопрос текущей повестки дня российской политики – каков источник роста России? Сегодня определенного ответа на него не знает никто, но росту нет альтернативы. На методологическом уровне ответ понятен – лидерство как источник дополнительного ресурса жизни.

РАЗДЕЛ I.
НАЦИОНАЛЬНОЕ СВОЕОБРАЗИЕ
В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

УДК 331.91

А.В. Арфае

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО
РЫНКА ТРУДА: РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

Вопросы об улучшении условий труда и повышения эффективности использования трудового потенциала все чаще базируются на взаимосвязи уровня заработной платы работников и величины и эффективности использования рабочего времени. В последние годы интерес к различным аспектам рабочего времени усилился. Количество отработанных часов оказывает влияние на здоровье и благополучие работников. Все больше людей в развитых и развивающихся странах, работающих полный рабочий день, выражают обеспокоенность в связи с продолжительностью их работы и влиянием рабочего времени на их семьи и общественную жизнь. Кроме того, количество отработанных часов сказывается на производительности труда работников и уровне оплаты труда. Изменение уровня и тенденции в отношении продолжительности рабочего времени в современном обществе очень значимо для разных групп лиц, а особенно для физических лиц, поэтому анализ рабочего времени является важным элементом мониторинга условий труда и жизни людей, а также элементом анализа экономического и социального развития общества.

Работодатели также заинтересованы в повышении гибкости рабочих графиков, в силу того, что они должны договариваться с работниками о нестандартных графиках работы. Сотрудники могут работать лишь часть года, или часть недели, работать в ночное время

или по выходным, или работать по сокращенному графику. Могут быть разработаны ежедневные или еженедельные графики рабочего времени, как часть схемы, которая корректирует их общее рабочее время в течение длительного периода, например месяца или года. Следовательно, для занятых лиц ежедневная или еженедельная продолжительность рабочего времени может быть достаточно вариативной, в силу этого простого подсчета числа занятых в любой сфере или еженедельной продолжительности работы недостаточно для анализа уровня и тенденций объема работы. Кроме того, могут возникать проблемы со сверхурочным временем, если люди работают больше, чем установленную рабочую неделю из-за недостаточного уровня заработной платы или большого объема работы.

Краеугольным камнем в первой половине 19 столетия стало количество рабочих часов. В эти годы в среднем человек отработывал около 2900–30001 часов ежегодно. Следствием этого явилось принятие в 1919 году конвенции №1 о сокращении продолжительности рабочего дня до 8 часов и введении 48-часовой рабочей недели. Так продолжительность годового рабочего времени в США и западноевропейских странах сократилась почти вдвое.

Однако в 80-е годы XX века данная тенденция была приостановлена. Факторами, которые препятствовали введению новых реформ, явились изменения государственных политик относительно стандартов рабочей недели и продолжительности отпусков. Данные Евростата показывают, что с середины 50-х годов до начала 80-х средняя длительность отпусков в странах с развитой рыночной экономикой увеличилась с двух недель до четырех. В 80-е годы и последующие ближайшие годы – их длительность осталась неизменной. Лишь в США и Германии к дням отдыха прибавился один день. Положительная тенденция была приостановлена вследствие резкого снижения темпов роста производительности труда, которая отчетливо просматривалась в последние три десятилетия.

В настоящее время в большинстве стран одним из самых эффективных инструментов регулирования рабочего времени

выступают нормативно-правовые акты и коллективные договоры, в которых нормальная продолжительность рабочего времени строго установлена. Конечно, сверхурочная работа разрешена, но она подвергается правовой регламентации.

В Великобритании и Дании существуют определенные ограничения продолжительности рабочего времени женщин и молодых людей, а основная часть трудящихся работают только по коллективным договорам. В других странах продолжительность рабочего времени прописана и в законодательных актах и в коллективных договорах.

Коллективные договоры являются подвижным элементом правового регулирования трудовой деятельности, которые учитывают требования производственного процесса, специфику отраслей, регламентируя уровень нормальной продолжительности рабочего времени ниже, чем в законодательстве.

По всему миру, почти 80% стран имеют законодательные положения, определяющие максимальный предел по количеству еженедельных рабочих часов, включая сверхурочные часы. Большинство стран можно разделить на две основные группы: те, которые устанавливают максимальную продолжительность рабочей недели в 48 часов или меньше (41% стран) и те, которые устанавливают максимальную продолжительность рабочего времени, в пределах 49 и более часов в неделю (37%). Большая часть, около 14 %, тех стран, в которых разрешено отрабатывать 49 или более часов, устанавливает максимальное еженедельное рабочее время в пределах до 60 часов или более того, с некоторых стран, разрешено отрабатывать свыше 72 часов рабочего времени в неделю. В наиболее развитых странах ЕС, этот предел примерно 48 часов в неделю. В отличие от них, в странах Азии и Тихоокеанского региона, установленный стандарт рабочего времени, либо не существует (31 % стран) или имеет исключительно высокие лимиты времени – 60 часов в неделю и более (31% стран) [6].

Анализ региональной специфики норм рабочего времени показывает, что, например, в Африке 40 % страны внедрились 40-часовой лимит, но исходя из статистических данных, почти половина из них превышает лимиты в 40 часов, вводом ограничений от 42 до 48 часов. Аналогичным образом, в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, в 48 % стран существует 48-часовой лимит, в то время как 36 % стран вводят лимит рабочего времени в пределах от 42 до 45-часовой рабочей недели. В Азии и Тихоокеанском регионе, ограничение 48-часовой рабочей неделей используется в большинстве стран (46 %), в то время как в остальных странах (31%) реализовали 40-часовой лимит. В основном недельные нормы рабочего времени, ограниченные 40-часовой рабочей неделей, характерны для развитых стран Центральной и Юго-Восточной Европы, 67% развитых стран Европейского Союза (ЕС) поддерживают 40-часовую рабочую неделю [6].

Различия между странами в величинах рабочего времени остаются значительными, как по показателям рабочего времени в общей занятости, так и в отработанном количестве рабочего времени работников. По данным Международной организации труда (МОТ) в 2012 г. количество отработанного рабочего времени в общей занятости составляло:

- в Нидерландах – 32 часа;
- в Австралии, Норвегии – 34 часа;
- в Ирландии, Великобритании, Германии – 35 часов;
- в Дании, Израиле, Италии, Швеции, Финляндии – 36 часов;
- в Австрии, Бельгии, Швейцарии, Канаде – 37 часов;
- в Эстонии, Франции, на Мальте, в Португалии, Латвии, Литве, Люксембурге, Новой Зеландии, России, Словении, Испании, Исландии – 38 часов;
- в Венгрии, Уругвае, Хорватии, Румынии, Словакии, США – 39 часов;
- на Кипре, в Греческой республике, Японии – 40 часов;
- в Болгарии, Чили, Греции, на Филиппинах – 41 час;
- в Македонии – 42 часа; в Гонконге, Корее – 45 часов;

- в Сингапуре, Макао (Китай) – 46 часов, Перу – 47 часов; в Турции – 49 часов [3].

В большинстве стран мира количество часов, отработанных работником, совпадает с количеством отработанного рабочего времени в общей занятости. В 2012 г. количество часов, отработанных работником, превышало количеством отработанного рабочего времени в общей занятости и составляло в Турции – 50 часов, Румынии – 41 час, на Филиппинах – 46 часов.

Эксперты утверждают, что страны с развивающейся экономикой не принимают попыток достичь стандартов развитых стран. Наиболее высокая продолжительность рабочего времени – в Индии от 50 до 60 часов в неделю, что превышает максимальный показатель в 48 часов, установленный Конвенцией № 1 Международной организации труда от 1919 года.

Тем не менее, средние показатели не отражают реального положения, ведь продолжительность рабочего времени работников различается. Многие работают намного больше нормы, а у кого-то продолжительность рабочего времени намного меньше, что часто проявляется вследствие неполной занятости. Исследования показывают, что 22% всей рабочей силы (614,2 млн. человек) трудятся около 49 часов в неделю [6].

Существует значительные различия в количестве часов, отработанных работниками в сфере самозанятости, так называемой *self-employed*, и показателями по странам. В Австрии в сфере самозанятости количество отработанных часов составляло в 2012 г. 46 часов, что на 10 часов больше данного показателя по стране, в Бельгии данный показатель составлял 52 часа, что на 15 часов больше показателя по стране; во Франции – на 11 часов; в Дании – на 9 часов; Ирландии – на 8 часов; в Финляндии, Нидерландах, Испании – на 7 часов; в Германии, в Люксембурге, Швеции – на 6 часов; в Болгарии и Греции, Италии, Словакии, Словении он больше на 5 часов; в Республике Греция, Исландии, Швейцарии - на 4 часа; в Канаде – на 3 часа. В Хорватии и Румынии показатель отработанного работником в

сфере самозанятости меньше на 3 часа, чем отработанное время по занятому населению.

В развивающихся странах особенно существенны различия продолжительности рабочего времени в секторе услуг: оптовая и розничная торговля, гостиничный и ресторанный бизнес, транспортные и складские услуги и услуги связи. Более того, все эти отрасли используют посменную и ночную работу, а также неоплачиваемые выходы на работу в выходные дни. Например, для Уругвая количество отработанных часов в сфере торговли, ресторанного бизнеса и транспорта в 2012 г. составляло 42 часа, для Португалии – 43 часа.

В современных условиях для большинства стран характерно количество отработанных часов, более 40 в следующих отраслях и сферах:

- сельское, лесное хозяйство и рыболовство в Великобритания (41 час), Турция (52 часа), Уругвай (45 часов), Исландия (54 часа), Словакия (42 часа), Румыния (43 часа);

- промышленности – Сингапур (50 часов), Гонконг (48 часов), США (41 час), Португалия (41 час), Уругвай (42 часа), Турция (52 часа), Швейцария (41 час), Филиппины (47 часов), Новая Зеландия (41 час);

- горнодобывающей промышленности Великобритания (50 часов), Норвегия (44 часа), США (44 часа), Испания (40 часов);

- коммунальные услуги США (42);

- строительство – Сингапур (53 часа), Швейцария (42 часа), Словения (42 часа), Словакия (42 часа), Румыния (43 часа), Новая Зеландия (41 час), Исландия (46 часов), Эстония (42 часа), Канада (41 час) [3].

Как показывают исследования МОТ высокое число работников, как мужчин, так и женщин, работающих сверхурочно, наблюдается в таких странах Восточной Европы как, Чешская Республика, Эстония, Венгрия, Польша, Словакия и Словения. Совершенно противоположная ситуация наблюдается в странах Северной и Северо-Западной Европы – Бельгии, Дании, Ирландии,

Нидерландах и Норвегии, где сверхурочная работа является скорее исключением.

Подавляющее большинство стран (71%) имеет законодательство, которое предусматривает, как минимум, увеличение вознаграждения за сверхурочные часы на 25%, около 44% стран имеют законы, в которых определено, что сверхурочное вознаграждение увеличивается на 50 % от ставки почасовой оплаты труда. Только в 10 % стран законодательством установлены премии за сверхурочную работу в пределах от 75% до 100% почасовой оплаты труда [3].

Определяя продолжительность рабочего времени, не стоит забывать о существенной роли культуры работников, гендерных и возрастных аспектах. Доля женщин в общем количестве занятых растет, однако даже сегодня сохраняется явное «гендерное неравенство»: продолжительность рабочего дня и недели мужчин обычно больше.

В Швейцарии разница в величине отработанного рабочего времени работника у мужчин и женщин составляет 11 часов; в Нидерландах – 10 часов; в Германии, Англии – 9 часов; в Австрии, Хорватии, Исландии, Израиле – 8 часов; в Бельгии, Ирландии, Норвегии, Люксембурге – 7 часов; в Италии, на Мальте – 6 часов; в Канаде, Дании, Франции, США, Испании – 5 часов; в Турции, Швеции, Португалии – 4 часа.

В Новой Зеландии, Греческой республике, Финляндии и Гонконге разница в величине отработанного рабочего времени работника у мужчин и женщин не превышает 3 часов, в России, Словении, Словакии Хорватии, Эстонии и на Кипре – 2 часа, в Болгарии, Латвии, Литве, Греции, Румынии, Македонии и на Филиппинах – 1 час. Как утверждают эксперты МОТ снижение разрыва между величиной отработанного рабочего времени работника у мужчин и женщин связано не со снижением дискриминации и гендерных различий, а с ухудшением положения мужчин на рынке труда.

По данным РОССТАТа в 2011 году, количество женщин, отработавших от 31 до 40 часов, составляло 85,2 % в общем

количестве занятых, а количество мужчин – 86,6 %. При этом, в группе занятых, отработавших от 41 часа до 51 часа в неделю и более 51 часа на основной работе, количество женщин составляло 3 % и 1 % соответственно. Количество мужчин составляло 4,8 %, в группе от 41 часа до 51 часа в неделю, и 2,7 % в группе отработавших свыше 51 часа в неделю [2].

Ограничение рабочего времени женщин связано с семейными и домашними обязанностями. Необходимо учесть непропорционально высокую загруженность женщин домашними и семейными обязанностями, при этом избегая выводов о том, что проблема сочетания рабочих и семейных обязанностей касается исключительно женщин. В этом плане следует обратить внимание на работу неполный день. В формальном секторе экономики развивающихся стран такая форма по-прежнему встречается редко. Причина – низкая оплата труда, которая делает работу неполный день невыгодной. Опыт развитых стран свидетельствует: работа неполный день сама по себе решает проблемы. Такие рабочие места должны отличаться высоким качеством в ряду других рабочих мест и занятий. Кроме того, необходимо обеспечить легкий переход от более короткого к более продолжительному рабочему дню [5].

Возраст также является фактором, влияющим на продолжительность рабочего времени. Молодые и близкие к пенсионному возрасту сотрудники работают меньше, чем основная возрастная группа, что зачастую отражает ограниченные возможности занятости молодых и пожилых людей.

Особо значительное влияние на продолжительность рабочего времени оказывает заработная плата, из-за низкого уровня которой зачастую не соблюдаются установленные нормы рабочего времени. При этом в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой удлиненный рабочий день и выплата сверхурочных зачастую используются в качестве компенсации низкой заработной платы.

Таким образом, внимание к уровню заработной платы и, в особенности к ее минимальному уровню может способствовать

выходу из «порочного круга» низкой оплаты труда и продолжительного рабочего времени.

Заработная плата является одной из важнейших тем процесса коллективных переговоров между социальными партнерами. Она также представляет собой решающий фактор совокупного спроса и ключевой элемент экономических показателей стран.

В течение десятилетия, предшествовавшего глобальному экономическому кризису, тенденции в области заработной платы характеризовались тем, что рост заработной платы перестал увязываться с повышением производительности труда в развитых экономиках, что в течение длительного периода времени сокращалась доля заработной платы в национальном доходе и что углубляющееся неравенство в сфере оплаты труда часто приводило к более широкому распространению низкой заработной платы [1].

По сравнению с докризисными темпами роста, составляющими 2,7 % в 2006 году и 2,8 % в 2007 году, глобальные темпы роста заработной платы сократились почти на половину в 2008 году до 1,5 % и в 2009 году до 1,6 % [5].

Тот факт, что заработная плата не снизилась еще заметнее, частично может быть объяснено влиянием Китая, где заработная плата повышалась приблизительно на 12 % даже в период самого глубокого кризиса.

Если не учитывать данные по Китаю, глобальный рост заработной платы снизился значительно более резко с 2,1 и 2,2 % в 2006 и 2007 годах до 0,8 и 0,7 % в 2008 и 2009 годах. Помимо значительной утраты рабочих мест во время кризиса, что привело к тому, что в глобальных масштабах численность безработных лиц в 2010 году составила 205 млн. (что на 27,6 млн. превышает уровень 2007 г.), те работники, которые сохранили за собой свои рабочие места, заплатили за кризис снижением темпов роста заработной платы. Как свертывание занятости в формальном секторе экономики, так и более низкие темпы роста заработной платы, а поэтому и доходов – важнейшие факторы, объясняющие факт сохранения работающей бедноты. Последние

расчетные данные МОТ свидетельствуют, что численность работников, проживающих ниже черты крайней нищеты, составляющей 1,25 долл. США паритета покупательной способности (PPP) в день, была почти на 40 млн. выше в 2009 году, чем можно было бы ожидать с учетом докризисных тенденций [5].

Говоря о более длительной перспективе, средняя заработная плата в развитых странах возросла на 5,5 % в течение всего десятилетия (уровень 2009 г. по сравнению с 1999 г.). Несмотря на пагубные последствия кризиса в конце десятилетия, производительность труда возросла на 10,3 % за тот же период времени, т. е. почти вдвое росла быстрее заработной платы. Расхождения между заработной платой и производительностью труда коренятся, в первую очередь, в низких темпах роста заработной платы в предкризисный период. Несмотря на стабильные темпы экономического роста и ежегодное повышение производительности труда в районе 1,0–2,1 % в период 2002–07 годов, ежегодные темпы роста заработной платы в развитых странах были ниже 1 % во время экономического подъема. Такое долгосрочное отклонение привело к разрыву между темпами роста заработной платы и темпами роста производительности труда в развитых странах. Поскольку приводимые цифры относятся к средневзвешенным показателям, их колебания в трех крупнейших развитых странах (США, Япония и Германия) оказывают особо заметное воздействие на этот результат. Ослабление правоспособности работников в ходе переговоров и расширение нетрадиционных форм занятости, предусматривающих низкую ежемесячную заработную плату, также способствовали разрыву связей между заработной платой и производительностью труда.

Россия, Китай и Индия идут в числе последних, хотя в экономике данных стран наблюдаются положительные тенденции роста зарплаты работников, тем не менее, уровень данного фактора остается очень низким.

В 2008 году в Индии средняя заработная плата была около 95 \$ США, а впоследствии увеличилась на 10 \$ США. Минимальный

уровень индийской заработной платы оказался в 10 раз ниже новозеландского показателя 38–48 \$ США [5].

В целом, в странах с формирующимся рынком и в развивающихся экономиках темпы роста заработной платы были заметно выше.

Что касается стран Центральной Европы и Центральной Азии, высокие темпы роста заработной платы в докризисный период также отражают глубину спада заработной платы в переходный период 1990-х годов и тем самым низкую точку отсчета в начале 2000-х годов. Частично по причине высоких экономических показателей Китая темпы роста заработной платы в Азии превышали 7 % в год в течение всего десятилетия. Эту тенденцию следует рассматривать в контексте по-прежнему низких уровней заработной платы 491 \$ США, и она является результатом, который прогнозировался классической теорией развития, когда стремительные темпы индустриализации приводят к дефициту рабочей силы.

По данным выборочного обследования организаций, проведенного РОССТАТом, за апрель 2013 г. медиана ряда распределения работников по размерам заработной платы (50 % работников имеют заработную плату меньше этого значения и 50 % работников – больше) – 21268 рублей. Средняя заработная плата работников в Российской Федерации за апрель 2013 г. превысила медианное значение заработной платы на 38 %.

В апреле 2013 г. удельный вес работников, имевших заработную плату ниже минимального размера оплаты труда (5205 рублей), составил 1,2 % против 1,8 % в 2011 г. Наиболее высокая доля работников, имевших в апреле 2013 г. заработную плату ниже минимального размера оплаты труда, отмечалась в связи (4,5 %), сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве (3,6 %), деятельности по организации отдыха, развлечений, культуры и спорта (3,2 %), предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (3,0 %), образовании (2,2 %), здравоохранении и предоставлении социальных услуг (1,4 %).

Удельный вес работников, начисленная заработная плата которых превысила 25 тыс. рублей, в среднем по экономике увеличился с 27 % в апреле 2011г. до 41 % в апреле 2013 года. Наибольший удельный вес работников, заработная плата которых составила более 25 тыс. рублей, отмечен в организациях по добыче полезных ископаемых – 75 %, в финансовой деятельности – 68 %, в научных исследованиях и разработках – 65 %, на транспорте – 58 % и в строительстве – 56 % [4].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что при разработке политики в отношении рабочего времени следует учитывать особенности конкретной страны, в том числе уровень развития, существующие индустриальные отношений и законодательную систему, культурные и социальные традиции. При этом во всех случаях необходимо эффективно сочетать продолжительность рабочего времени и уровень заработной платы. Их успешное сочетание – залог успеха политики по оптимизации рабочего времени и повышению эффективности трудовой деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Горелова Н.А. Политика доходов и качество жизни населения / СПб.: Питер, 2003.
2. Женщины и мужчины России. 2012: Стат.сб. / Ж56 Росстат. – М., 2012. – 299 с.
3. Официальный сайт Международной организации труда - <http://www.ilo.org/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>
5. Global Wage 2012/2013: Wages and equitable growth. Доклад о глобальных тенденциях заработной платы 2012/13, Заработная плата и объективный рост/Перевод с англ. Женева: Международная Организация Труда, 2013.
6. Working time in the twenty-first century: Discussion report for the Tripartite Meeting of Experts on Working-time Arrangements 2011, 17–21 October 2011/International Labour Office, Geneva, ILO, 2011.

**НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ
КОЛУМБИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МОДЕЛИ KLUSKHOHN –
STRODTWESK (КЛУКОНА – СТРОДБЕКА)**

Латинская Америка при детальном анализе демонстрирует множество сходных характеристик с Россией и странами СНГ. Это и зависимость от экспорта сырьевых ресурсов, и подверженность экономик региона заражению кризисами от непосредственных соседей, известная политическая нестабильность, преодоление последствий экспериментов в экономике.

Опыт Латинской Америки, естественно, неоднороден. Наиболее актуальным автору представляется анализ участия такого государства как Колумбия в интеграционных процессах на южноамериканском континенте.

Основное население Колумбии метисы, индейские племена, испанцы, немцы, африканцы создали такую уникальную общность именуемую колумбийцами. Здесь можно встретить необъятное количество типов внешности: характерные испанцы с картин Эль Греко, классические с виду добродушные немцы и немки со светлыми волосами, индейцы племен чибча-муисков, кечуа, карибов, ароваков, населявшие Колумбию до прихода европейцев, эбеновая кожа африканских рабов, великое множество вариаций смешения крови и фенотипов.

Испанскими конкистадорами в XV веке были принесены испанский язык и католическая религия, что смешавшись с местной индейской культурой, оказало огромное влияние на менталитет колумбийцев.

Удивительное сочетание экваториальных тропиков и большой высоты над уровнем моря (2600) создает в Боготе редкий климат,

когда круглый год свежо, не жарко и примерно +18 – +25 градусов тепла, а близкое горное солнце убивает большинство микробов. Но в тоже время из-за высоты в Боготе на 20 процентов меньше кислорода, чем на уровне моря, из-за этого необходима акклиматизация и даже после нее у некоторых людей наблюдается тенденция к обезвоживанию или одышка при даже легкой физической нагрузке. Более мягок климат в Медельине, где круглый год +27 и не так чувствуется высота (1800), открытые бассейны очень популярны в компаундах и виллах. В этих городах почти нет комаров и других насекомых. Отсутствие зимы заменяется сезоном дождей. Богота, имеет приятный климат, а климатический фактор сильно влияет на способ мышления и поведение человека в психофизическом и социально-психологическом аспектах.

Преимущество определенного климата в сочетании с этническими и национальными особенностями формирует оригинальный, часто неповторимый характер поведения людей, которые проживают в данной климатической зоне.

Экономическую Колумбию можно условно разделить на две части горную и морскую, в данной статье будет рассмотрены национально-культурные особенности горной Колумбии, куда относятся города, где протекает деловая и административная жизнь страны: Богота и Медельин.

Национально-культурные особенности имеют большое влияние на развитие экономических связей, в частности на восстановление и расширение отношений Колумбии с Россией.

«Дипломатические отношения с Колумбией установлены 25 июня 1935 г., обмен послами состоялся в 1943 г. В 1948 г. колумбийские власти разорвали дипотношения, которые были восстановлены по инициативе колумбийской стороны 19 января 1968 г. 27 декабря 1991 г. правительство Колумбии заявило о признании Российской Федерации в качестве государства-продолжателя СССР».¹

¹ Сайт МИД России <http://www.mid.ru>

На данный момент обе стороны и Россия, и Колумбия заинтересованы в развитии отношений.

Последние несколько лет Россия и Колумбия ведут активный поиск путей расширения торгово-экономических связей. Колумбия заинтересована в получении современных российских технологий, российская сторона стремится получить доступ к выгодным контрактам на разработку месторождений нефти в Колумбии, крупным энергетическим и другим инвестиционным проектам.

В советские времена существовали государственные квоты на обучение колумбийцев в России, в основном инженерно-техническим специальностям, сейчас эта практика возобновляется, что в дальнейшем позволит усилить и развить отношения между нашими странами. Русским студентам также интересно изучение испанского языка, национально-культурных особенностей Колумбии, что очень полезно для развития экономических отношений.

Для более глубокого рассмотрения культурно-национальных особенностей колумбийцев с точки зрения восстановления и укрепления русско-колумбийских связей я воспользуюсь одной из основных моделей кросскультурного менеджмента культуры – моделью Kluckhohn – Strodtbeck (Клукона – Стродбека), со следующими параметрами:

1. Отношение к окружению, к природе. Хозяйствование, гармония, подчинение. Подчинены ли люди окружению, находятся с ним в гармонии или способны доминировать над ним. Во многих странах Ближнего Востока жизнь считается predetermined и все происходящее – волей Бога. Американцы и канадцы, напротив, считают, что могут управлять природой. Промежуточное положение занимает позиция в гармонии с окружением, специфичная для стран Дальнего Востока.

Эти три подхода хорошо различаются, например, в постановке целей. В подчиненной окружению позиции цели ставятся редко, ибо предполагается, что для их достижения мало, что можно сделать. Средний подход согласует цели с окружением, а коррекция целей или

их провал достаточно распространены и не наказываются. Доминирующая позиция предполагает постановку целей, ожидание их достижения и наказание за поражение.

Колумбия очень богатая страна с точки зрения природы, полезных ресурсов и своего местоположения. Здесь есть и кровь современного мира – нефть, и львиная доля мировых запасов изумрудов. Благоприятный климат способствует сельскому хозяйству.

Колумбия отлично готовит питьевую воду и практически не сливает необработанных стоков. Капиталы на экологию стране удалось сформировать сельским хозяйством – выращиванием кофе и цветов – отношение к природе и к воде у колумбийцев очень бережное, Колумбия находится на девятом месте в списке стран с самой чистой водой.

Также Колумбия постепенно становится лидером мирового эко-туризма, в последние годы открываются все новые и новые биопарки, как например, природный парк Тайрона (Parque Nacional Natural Tayrona).

Отношение колумбийцев к окружающей среде рациональное, практичное и бережное, к природе гармоничное, они частично контролируют ее, частично подчиняются, больше, подчиняются, слишком много мест пока не тронутых человеком.

В 2011 году колумбийские архитекторы выиграли конкурс на благоустройство Киева, не совсем Россия сейчас, но почти. Причина такого неожиданного выбора в кардинальных изменениях, которые случились в Боготе (столице Колумбии) за прошедшие 15 лет. Их инициатор, мэр города в 1998-2001 годах Enrique Peñalosa (Энрике Пеньялоса), который совершил революцию по транспорту и благоустройству города.

Это уникальный опыт по организации пространства.

Хороший город – город, где люди хотят выйти на улицы, и мэр Боготы превратил город автомобилей и пробок в город для людей. Практически под каждым домом, магазином, под каждым торговым и бизнес-центром построена подземная парковка, также все

спланировано для уязвимых категорий граждан – детей, стариков, инвалидов. В столице много бедных, это город где 8 миллионов человек, с большой плотностью населения и эти люди тоже хотят передвигаться по улицам, пешком или на велосипедах. Сейчас в столице построена 24-километровая дорога для пешеходов и велосипедистов. Сначала строили пешеходные дорожки, затем велосипедную инфраструктуру, а машины в это время ездили по грязи. На данный момент в городе построено 400 километров велодорожек, часть их проложено и на сельских дорогах в пригороды. Это дает возможность бедным слоям населения передвигаться и заниматься спортом.

В Боготе центральный проспект сделан пешеходным: 35 километров зеленой дороги соединяют богатые и бедные районы. По воскресеньям с 7 утра до 2-х дня закрывается 120 километров автодорог – ими пользуются только пешеходы, велосипедисты, люди которые катаются на роликах, досках, почти весь город культурно занимается спортом.

Большинство больших парков города были созданы государством, потом вокруг них формировался город. Самое трудное было убрать автомобили с тротуаров. Мэр, начавший эту инициативу, стал врагом народа №1, когда начал это, 80% населения выступило против него. В первые месяцы этого проекта были протесты, митинги, тогда пытались донести будущий эффект с помощью рекламных роликов. И все получилось. Когда его срок закончился – у него был самый высокий рейтинг за всю историю города.

Люди, имеющие высокий доход, пострадали от реформ в Боготе, а бедные подчас были настолько бедны, что подстраивались под богатых и не желали перемен. Когда все устроено против бедных слоев населения – это нерационально. Бедных больше интересует, как выжить, но люди меняются тогда, когда проживают что-то новое. И сейчас Богота намного более организованный с точки зрения инфраструктуры город и для богатых и для бедных.

Определенным образом в Боготе решены проблемы пробок. Нужно понять, что нереально предложить решения транспортной проблемы, пока не будет четкой идеи и понимания какой город будет, а для этого необходимо понимать, как в нем жить.

Ведь город – это средство жизни. Вот, например, ребенок в 3 года отпрыгивает на окрик «Осторожно, машина!» – считается, что это нормально. В развивающихся странах спрашивают: как уменьшить пробки. В развитых странах: как снизить использование автомобилей. Уменьшать пробки строительством новых дорог – как подливать масла в огонь. Даже если автомобилей не становится больше, увеличивается количество поездок, их длина.

В Боготе это вопрос решили посредством введения режима «Пика и Плака» («Pica i Placa»), долгое время была система привязанная к номерам машин и дням недели. В настоящее время система стала проще. По четным дням двигаются машины с нечетными номерами. По нечетным дням машины с четными номерами, с 7 утра до 19.30, с 11 до 15 могут ездить машины со всеми номерами. Городское управление ограничило движение автомобилей, а освободившиеся средства вложило в школы в бедных районах, в библиотеки. Теперь город в некотором смысле отражает ценности общества, например в библиотеки ходит более 400 тысяч жителей.

Это не совсем избавило город от пробок, но таких мертвых стоящих пробок как в Москве и Петербурге в Боготе не бывает.

2. Отношение ко времени (Настоящее, прошлое и будущее).

Отношение разных обществ ко времени также различно. В некоторых обществах то, что достигнуто в прошлом неважно. Более важно знать, что планируется сделать в будущем. В других обществах то, что достигнуто в прошлом более впечатляет, чем то, что происходит сегодня. Американцы, шведы и датчане воспринимают время как линейное, в то время как для многих стран Азии время циклично.

На чем фокусируется культура – на прошлом, настоящем или будущем? Западные культуры рассматривают время как ограниченный ресурс. Время – деньги и должно быть использовано эффективно.

Американцы фокусируются на настоящем и ближайшем будущем. Это хорошо видно по оценке деловых качеств. В большинстве американских фирм аттестация проводится раз в полгода или год. Японцы склонны к более дальней перспективе. Японские рабочие могут ждать десять лет оценки своего труда. Некоторые культуры фокусируются на прошлом. Так, итальянцы высоко ценят традиции и склонны сохранять свою историческую практику.

Оценка этого параметра помогает оценить, насколько в данной стране важны конечные сроки и долговременное планирование.

В Колумбии весьма эластичное отношение ко времени, это страна жизнерадостного «завтра». Отношения со временем очень простые, они живут здесь и сейчас, никуда не торопятся, спокойно ждут в очередях, не проявляя никакой агрессии к тем, кто задерживает. Как следствие, также все делается очень медленно. Опоздание на сорок минут, на час в принципе опозданием не считается, за двадцать минут опоздания не кому не придет в голову извиняться.

Особенный нюанс: в этой стране принято иметь серьезное выражение лица и не улыбаться. Выглядит это как мрачная сосредоточенность с оттенком слабоумия, когда начинается разговор или завязываются отношения, появляется и улыбка и дружелюбное выражение лица. При этом колумбийцы славятся своим расслабленным отношением к жизни. Они не выглядят о чем-то сильно переживающими, беспокоящимися о завтрашнем дне. Главные удовольствия в жизни – семья, друзья, потанцевать по пятницам и субботам в каком-нибудь ресторане или дома, на семейной вечеринке.

Средний заработок в столице Колумбии, Боготе 300–400 долларов, никаких поездок за пределы города, вместо машины мотоцикл. Но на еду хватает, поэтому родная страна самое лучшее место в мире. Вся жизнь протекает спокойно и расслабленно, в очередях никто не торопится, все спокойно ждут друг друга.

Для сравнения, согласно социологическим исследованиям, в 2012 году Колумбия была на третьем месте в международном рейтинге счастья. Россия на 108 месте.

В расслабленном стиле жизни свои плюсы – все добрые, вежливые, никто не хамит, дружелюбны и готовы помочь. Но есть и минусы – все делается очень медленно, даже любой крупный или малый бизнес, все всего ждут и делают свои дела с большим опозданием.

3. Природа человека. Рассматривает ли культура человека как хорошего, плохого или как некоторую смесь? В большинстве развитых стран человека считают в основном хорошим и заслуживающим доверия. В зависимости от подхода, выбирается способ управления. Доверительный подход выражается в широком использовании коллективного принятия решений и доверительного стиля управления. Противоположный подход отражается в автократическом стиле руководства. Промежуточный вариант предполагает большой уровень самостоятельности, но достаточно жесткий контроль результатов.

Колумбийцы – вежливые – это предмет национальной гордости. Есть шутка, что даже наркодилеры говорят "спасибо" и "пожалуйста". Когда в автобусе платишь за проезд, нужно говорить водителю "спасибо", а он отвечает "с удовольствием". В испанском языке очень много прилагательных и существительных для обозначения душевного отношения к человеку.

Так же они воспитанные люди, с одной стороны в массе своей добрые, другой с существенно выраженной агрессией, как жизненной силой, если нужно защищаться. Достаточно открытые люди. Мужчины разговаривают о своих чувствах, о личной жизни, о проблемах отношений и возможностей их решения, это проистекает, из того что Колумбия, была завоевана Испанией, где сохранились черты средиземноморского языческого культа матери – богине, культа плодородия и поклонения женщине. То есть отношения между мужчиной и женщиной не имеют сильно выраженной патриархальной дихотомии: он жесткий, бесчувственный, она мягкая, эмоциональная, баланс сдвинут к середине, что не отменяет, например, католического

запрета на аборт и в связи с этим большую экономическую зависимость женщин от мужчин.

Хитрые, но хитрые несколько по-детски, схитрить здесь и сейчас, не рассматривая последствия и дальнейшие выгоды, убытки и перспективы.

Существуют определенные нормы вежливости. Они твердые и их нужно соблюдать. Не принято обращаться к колумбийцу по имени до тех пор, пока он сам вам это не предложит, абсолютно не допустимо сокращать имя до уменьшительно-ласкательного, если вам не озвучили разрешение. В Колумбии принято обращаться лишь к детям, близким друзьям и, конечно же, членам семьи.

Общеупотребительным термином, который является, кстати, единственным, является «доктор». Что зачастую он применим и к тем людям, которые имеют высшее образование, даже если у него нет степени PhD. Люди, которые являются низшим классом, к высшему классу зачастую обращаются «доктор» плюс «фамилия».

Рукопожатие – обычное приветствие в Колумбии. Аналогично и при прощании. Близкие подруги при встрече могут либо целовать друг друга в щеку, либо поглаживать локоть. А вот мужчины обнимают друг друга, похлопывая по спине.

Также принят небольшой приветственный разговор, колумбийцы довольно много времени отводят именно приветствию, так как, по их мнению, именно этим они показывают человеку свое отношение и уважение. Помимо этого колумбийцы задают довольно много вопросов, будут спрашивать о здоровье, о ваших поездках, о родственниках и близких, этим не нужно возмущаться, это может быть воспринято как неуважение и грубость с вашей стороны.

В Колумбии можно открыто и свободно обсуждать любые темы, но не следует ожидать, что в результате дискуссии мнения собеседника как-то изменятся. Колумбийцы осмысливают информацию строго на субъективном, ассоциативном уровне, за исключением случаев, если у них невероятно высокое образование. Они не склонны абстрагироваться

до высоких принципов и рассматривают полученную информацию как новый уникальный опыт.

Чувства для колумбийца – вот первичный источник правды, их реальность такова, что когда они сообщают вам «истину», как они ее мыслят, то они считают, что именно это вы и хотели узнать. Их использование фактов практически ничтожно. Для большинства колумбийцев нет такой идеологии, которая способна была бы сделать веру источником истины.

Некоторые социологи считают, что колумбийцы отчаянно пытаются избежать неопределенностей, хотя это характерно и для многих других латиноамериканских стран. Такое свойство заставляет колумбийцев уйти от всяческого риска, а любые изменения они воспринимают с большими сомнениями и колебаниями.

4. Ориентация деятельности. В разных культурах деятельность может быть ориентирована на действие, бытие (переживание момента) или на контроль.

Ориентация деятельности – существование здесь и сейчас, быть в настоящем моменте. Люди в Колумбии естественно ориентированы на бытие, на переживание момента здесь и сейчас.

Немного бытовых зарисовок национально-культурных особенностей.

Тех представителей Колумбии, которых я встречала на сальсе, в основном интересовали три вещи: еда, танцы и секс. Обжившись в стране, я поняла, это интересы почти всех рядовых колумбийцев.

О еде: оказавшись в компании колумбийцев или долго живущих в стране иностранцев, обязательно будут долго, нудно беседовать о еде, спрашивать рецепты, расскажут массу историй кто, как и в каком ресторане отравился, чем конкретно и какие последствия случились.

Если вас пригласили в колумбийскую семью на ужин, хозяева будут готовить свое какое-то фирменное блюдо с полной демонстрацией процесса, как некое представление, шоу для гостей.

О танцах: танцуют все и танцуют плохо. Но со стороны будет казаться, что хорошо, так как все удачно и ритмично качают бедрами в такт музыке. Колумбийские дети, отплясывают с раннего детства, вырастают под звуки местной музыки, и потенциал к танцам имеют огромный, прекрасный слух и отличная моторика тела всегда с ними. Но сальса, основной латиноамериканский танец, на уровне двух-трех простейших движений. Потанцевать можно везде, в любом крошечном барчике громко играет вечером сальса, ставят прекрасную латиноамериканскую музыку, но в основном танцуют в своих любовных или супружеских парах. Мест, где собираются профессионалы и любители Social Dance, как в России, США, Европе, где можно прийти в одиночку, потанцевать и уйти, нет.

О сексе, о морали и нравственности.

Колумбийцы глубоко уважают моральные ценности, ставят во главу угла интересы своей семьи, своих родных и близких, живут в соответствии с собственными принципами и убеждениями. Колумбийцы рациональны, прагматичны, однако в то время фаталисты с мистическим пониманием бытия, они практически никогда не падают духом, но скорее от недостатка воображения и стратегического мышления.

В качестве наглядного примера можно рассмотреть ситуацию, произошедшую в июле 2011 года в Колумбии. Женщины города Barbacoas (Барбакоас) в департаменте Nariño (Нариньо) отказались делить постель с мужьями, пока те не решат транспортную проблему, это была 112-дневная секс-забастовка, объявленная в знак протеста против бездействия властей в деле реконструкции автодороги. В забастовке приняли участие 288 женщин.

Протестная группа была сформирована в Barbacoas (Барбакоасе) в июле 2011 года. Лидерами забастовки стали судья Maribel Silva (Марибель Сильва) и учительница Rubiela Cabezas (Рубиэла Кабесас). Они и, присоединившиеся к ним, единомышленницы заявили, что не станут вступать в сексуальные контакты с мужьями (или возлюбленными) до тех пор, пока в городе

не будет произведен ремонт, соединяющий Barbacoas (Барбакоас) с муниципалитетом Junin (Хуни́н) и другими частями страны.

В конечном итоге женщинам удалось добиться своего и 13 октября 2011г. началась реконструкция 57-километровой дороги. Жительницы города заявили, что прекращают забастовку и возвращаются к привычному образу жизни.

По словам мэра Barbacoas (Барбакоаса), во время забастовки женщин он, как и многие другие мужчины в городе, почувствовал на себе тяготы лишения сексуального общения. Глава города признался, что все время забастовки его супруга спала в отдельной комнате.

После ремонта дороги путь от Barbacoas (Барбакоаса) до административной столицы департамента, города San Juan de Pasto (Сан Хуан де Пасто) занимает примерно на шесть часов меньше, чем прежде.

Колумбийцы любопытны, но не любознательны. Самоирония по отношению у собственной личности за время общения с представителями латиноамериканской культуры встречалась крайне редко.

Завести разговор в магазине для колумбийцев легко и просто, они вообще с удивительной легкостью говорят ни о чем, «что вижу, о том пою», а вот с мобильностью проблематичнее. Считается, что уровень зарплат довольно низкий, но когда видишь огромные телеги, груженные недешевыми продуктами, становится интересно, почему они столько едят, но не путешествуют.

Случай из жизни: большая компания, гидроэлектростанция, в нескольких часах езды от городка Монтерия, и чуть больше времени нужно, чтобы доехать до Карибского моря. Почти все сотрудники станции, более ста человек, никогда не были на море, до того момента, пока фирма не устроила корпоративный выезд на море.

Для европейского человека, пожалуй, самое трудное и тяжелое это шумность колумбийцев, отсутствие физической дистанции при нахождении рядом, и удивительнейшая способность оказываться в дверях, в проходах, по ходу выезда машины, создавать затор и очередь

на пустом месте. Но, никакой агрессии, все с улыбкой предоставляют право любому гражданину остановиться там, где ему угодно.

Об общечеловеческих слабостях: колумбийцы довольно спокойны относительно алкоголя. Без фанатизма. Выпивают по праздникам, до «карамазовщины» доходит нечасто. Пьяных на улицах, как правило, нет. Работу и выпивку разделяют строго. Ни разу не видела выпившего при исполнении и даже не слышала о таких случаях.

Вопреки распространенному мнению о Колумбии, там мало наркоманов. Кокаин, который стоит дешевле алкоголя, покупают туристы из Европы и США. Местные этим не интересуются. Известно ведь, что наркотики это плохо, а они слишком нелюбопытны, чтобы усомниться в этом.

Телевизор. Это везде и всегда. Если даже семья бедная настолько, что дети не имеют елки на Рождество, будьте уверены, что огромная панель будет в каждой из комнат. И тарелка на крыше хибары. При этом в доме, скорей всего, не будет ни одной книги, а если и есть, то никто не знает, откуда они (она), о чем, потому что никто не открывал.

5. Направленность ответственности. Есть культуры индивидуалистические, где каждая личность отвечает сама за себя, другие, где ответственность коллективная награда и наказание разделяются между членами группы. Третьи имеют иерархические отношения. Этот параметр влияет на проектирование работ, подходы к принятию решения, на нормы коммуникаций, системы вознаграждения и формирование кадров организации. Например, в индивидуалистических обществах формирование идет по личным характеристикам, широко распространены резюме кандидатов и не одобряется nepotизм (прием на работу родственников).

Иерархические отношения внутри Колумбии нельзя рассматривать без мощного воздействия наркокартелей, которые в точности воплощают все ступени мафиозной структуры. (Воздействие на колумбийское общество объединения «Фарк»,

парамилитариес и других политических сил нужно рассматривать в отдельной публикации.)

Уникальными в структурном построении являются колумбийские картели. Среди других известнейших транснациональных преступных организаций, колумбийские семьи являются наиболее высокоорганизованными корпорациями для занятия преступным бизнесом, который основывается на таких эффективных принципах управления, как специализация и разделение труда. Традиционно колумбийские картели представляли собой известные торговые династии, большинство из которых имело патриархальную авторитарную структуру, требующую абсолютной дисциплины и преданности.

В настоящее время колумбийские картели являются основными производителями и поставщиками кокаина на мировой рынок наркотиков. До 80% произведенного в мире кокаина, сырье для которого произрастает только в трех Южноамериканских странах: Боливии, Перу (70%) и Колумбии (30%), распространяется двумя известнейшими наркотическими картелями, расположенными в колумбийских городах Медельине и Кали. Медельинский и калийский картели главенствуют на мировом рынке наркотиков, производя по 715 тонн кокаина в год.

Как в любой большой корпорации, лидеры, например, Калийского картеля имеют репутацию консервативных менеджеров. В главном офисе есть исполнительный директор и ряд вице-президентов для выполнения конкретных функций: реализации продукции, организации ее транспортировки, продажи, финансовой деятельности и силового прикрытия. Зарубежные филиалы созданы для импортирования, продажи и распространения продукции. Распоряжения из главного офиса являются обязательными для зарубежных филиалов, а контроль над ними со стороны корпорации осуществляется круглосуточно.

Таким образом, основные руководящие уровни в колумбийских картелях, несомненно, структурированы с использованием

вертикальных корпоративных принципов, присущих любой легальной или нелегальной бюрократической организации. Между тем абсолютно по иной схеме построены нижние уровни этих преступных корпораций. Здесь использована узкоспециализированная ячеистая структура с тщательным разделением между ячейками функций и сбором лишь той информации, которая действительно необходима картелю.

Каждая ячейка возглавляется “caleno” и состоит из родственников и соседей. Заработная плата членам ячейки поступает на счета, контролируемые корпорацией, и если ими допускается хоть малейшая ошибка, счета дебитуются. Кодекс поведения для членов является жестко-силовым. Система не позволяет ошибаться, и никогда не дает своим членам второго шанса. Если ошибка такова, что влечет за собой смертельный приговор, он применяется не только к провинившемуся члену ячейки, но и ко всей его семье. Кроме того, родственники используются как заложники в ходе осуществления операций с наркотиками. Они служат страховкой безопасности деятельности ячейки на случай непредвиденных событий или ареста участников операции.

Такой модульный подход позволяет ограничить ущерб, который может быть нанесен правоохранительными органами. Трудности выявления таких ячеек и влияния на их деятельность государства обусловлены тем, что членство в этих ячейках резко ограничено только теми людьми, которых лично знает “коленос”.

Таким образом, нижние звенья колумбийских преступных корпораций представляют собой обширную сеть изолированных друг от друга ячеек, находящихся под жестким контролем и руководством сверху. Безопасность корпорации и четкое выполнение предписанных функций обеспечено внутренним взаимным контролем, основанном на страхе за свою жизнь и жизнь своих семей, а также жестком ограничении информации как о деятельности организации, так и о ее членах.

Такое сочетание ярко выраженных корпоративных и сетевых принципов организации присуще традиционным колумбийским картелям. Получение сверхприбылей в результате осуществления

лишь одного из видов преступной деятельности подтверждает его эффективность.

С 1995 года на традиционно колумбийском кокаиновом рынке появляются два новых картеля “ Cartel de la Costa” и “Norten Valle del Cauca”. Последние при организации своей структуры предпочли не использовать жестко централизованную систему, опирающуюся на широкую сеть низовых звеньев, которая, в частности, и страдала от того, что арест лидеров нарушал планомерную работу всей корпорации. Эти картели делают ставку на подвижные, маленькие, высоко агрессивные группы, не имеющие высокой организованности и жестко неконтролируемые, в отличие от традиционных картелей. Вместе с тем, жесткая борьба государства с наркомафией, острее которой было направлено на описанные крупнейшие преступные корпорации, несколько ослабила их позиции вследствие арестов большинства лидеров.

Отношения доминирования и подчинения пронизывают колумбийское общество от политической и экономической элиты до самых низших слоев населения.

Общество пронизано некими неформальными, однако очень влиятельными группами, которые формируют решения. Индивидуумы обдумывают ситуации, делают свои выводы и выносят решения, но всегда зависят от необходимости соответствовать также потребностям семейного или преступного клана. Родство играет преимущественную роль в деловых связях, поскольку традиционные элементы доверия и взаимозависимости между родственниками по-прежнему очень значимы, и даже не имеет значения, насколько близкое это родство.

Только устоявшаяся роль в социальной иерархии и присутствие в качестве поддержки мощной расширенной семьи дает человеку чувство стабильности в жизни. Это также может быть источником тревоги, поскольку жизнь вынуждает человека всегда быть успешным в глазах семьи и общества.

Экономическая и политическая элита страны в целом имеет чисто европейские генетические корни. Белые управляют большей частью бизнеса, коммерции, индустрии. Общество построено по классовому принципу в самых разных аспектах: по цвету кожи, по имущественному положению и т.д., причем вертикальное перемещение практически невозможно. Колумбийки – одни из самых политически активных женщин в Латинской Америке, несмотря на множество дискриминационных ограничений в их социальной и трудовой деятельности.

А с другой стороны, колумбийцы имеют одни из самых высоких показателей маскулинности в Латинской Америке, что дает повод задуматься о застывшем характере половых ролей в этом обществе.

6. Концепция пространства. Этот параметр относится к принадлежности пространства. Часть культур открыта и предпочитает работать прилюдно. Противоположный вариант предполагает приватную работу. Много обществ используют смешанный вариант.

Отдельный кабинет в Колумбии для работающего человека в Колумбии это символ достигнутого высокого положения и власти. В стране очень много ручного труда, который малооплачивается, не имеет никаких социальных льгот и производится в группе, у всех на виду. Практически во всех компаниях все сотрудники имеют одинаковую униформу, которая производится за счет работодателя и сотрудники носят ее, практически не снимая, добираясь до работы и домой, выходя на обеденный перерыв.

В завершении необходимо отметить некоторые особенности, правила которые нужно учитывать при ведении дел с колумбийцами:

- Если предстоит поездка в крупные города, а не сразу на побережье, лучше приехать на один, два дня раньше, чтобы акклиматизироваться к высоте. Богота расположена на высоте примерно 2600 м над уровнем моря.

- В большинстве случаев при контактах с госструктурами нужно либо говорить по-испански, либо иметь при себе переводчика. Некоторые бизнесмены говорят по-английски, еще реже хорошо.

- Необходимо прилагать все усилия, чтобы не менять состав переговорной группы. Любая замена может привести к приостановке переговорного процесса, а то и вовсе к отмене. Колумбийцы считают, что они договариваются с людьми, а не с корпорацией.

- Приготовиться к затягиванию сроков. Нужно выделить значительно больше времени на Колумбию, чтобы уладить вопрос, который занял бы в другой стране день-другой.

- Избегать говорить о политике, терроризме, контрабанде наркотиков, неприятных сравнениях между родной страной и Колумбией.

- Колумбийцы очень гордятся своим народом и его свершениями. Поэтому было бы целесообразно поинтересоваться культурой, литературой, историей страны или хотя бы выказать заинтересованность в этих вопросах.

- За колумбийцами не замечен грех особой пунктуальности. Они могут приехать на деловую встречу с опозданием на двадцать минут и с таким видом, будто они приехали раньше срока. Так что никаких извинений от них ждать не приходится.

- На социальные мероприятия опоздания ожидают даже от иностранца. Приезжайте на четверть или на полчаса позже. Некоторые колумбийцы опаздывают на целый час.

- Договариваться о встречах следует, по крайней мере, за неделю и после обязательно подтверждать. И для получения конкретного результата лучше делать это по телефону.

- Есть еще такой нюанс, если колумбиец не выполнил какую-то договоренность и не состоит с этим человеком в очень близких отношениях, то, скорее всего, будет замалчивать ситуацию и уклоняться от любых выяснений и разговоров.

Для того, что бы определить роль, которую играет страна в интеграционном процессе, необходимо изучить ее различные

характеристики и в том числе влияние национально-культурных особенностей на эффективное ведение бизнеса.

За последние несколько лет торгово-экономические отношения между Россией и Колумбией развиваются за счет расширения сферы туризма. Среди перспективных направлений колумбийского экспорта в Россию можно выделить кофе, табак, фрукты, рыболовецкую продукцию, одежду, а также увеличение объемов поставок колумбийских цветов. Российские ювелирные компании изучают возможности работы с Колумбией как со страной, славящейся своими изумрудами. Перспективы сотрудничества между нашими странами весьма благоприятны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Гриффин Р., Пастей М.** Международный бизнес. 4-е издание/ Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
- 2. Колодко Гжегож В.** Глобализация, трансформация, кризис – что дальше?/ Г.В. Колодко; вводная глава Р.С. Гринберга. – М.: Магистр, 2011. – 176 с.
- 3. Рашковский Е.** Латинская Америка и Россия: цивилизационные параллели//Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №2. – С. 104-110
- 4. Счисляева Е.Р., Мирюлова О.В., Панова Е.А.** Сравнительный менеджмент. Учебное пособие. СПб: Издательство СПбГПУ, 2011. – 130 с.
- 5. Kluckhohn, F., Strodtbeck, F.L.** Variations in value Orientations, Greenwood Press, Westport, Conn., 1961.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СВЕТЕ МИРОВЫХ МЕГАТЕНДЕНЦИЙ

Современное высшее профессиональное образование (ВПО) все еще переживает кризис, суть которого определяется ориентацией концепции поддерживающего обучения на ретроспективу, на достигнутые успехи и имеющийся опыт, а также отсутствием ориентации на будущее. В то же самое время исследователи отмечают, что «ключ к успеху в глобальном мире все чаще кроется в том, насколько эффективно способна страна ассимилировать доступные знания и создавать конкурентные преимущества в сферах, обладающих более высокими перспективами роста» [3 с. 26]. Практически во всех развитых и во многих развивающихся странах высшее образование занимает одно из главных мест в системе государственных приоритетов. Основным инструментом повышения конкурентоспособности и отдельного образовательного учреждения, и национальной системы ВПО выступает маркетинг.

Маркетинг образовательных услуг (ОУ) (в том числе – услуг ВПО) представляет собой философию, стратегию и тактику взаимоотношений потребителей, производителей и посредников ОУ в условиях рынка. Как разновидность маркетинга услуг он подчиняется его общим принципам и применяет идентичный комплекс маркетинга. Однако единой точки зрения на число элементов маркетинг-микса услуг ВПО до сих пор не существует. Сторонники традиционного комплекса «4Р» (товар, цена, сбыт, продвижение) не учитывают принципиальных различий между материальным и нематериальным объектами (а услуга нематериальна), что может негативно повлиять на эффективность маркетинговых мероприятий.

Представляется целесообразным использование в маркетинге услуг ВПО комплекса, состоящего из следующих 7 элементов («7Р»):

- Продукт (product) – «образ» услуги ВПО, формируемый у потенциального клиента;
- Цена (price) – денежная сумма, отражающая совокупность приобретаемых клиентом выгод (цена ОУ);
- Распределение (place) – обеспечение доступности ОУ для целевого рынка;
- Продвижение (promotion) – маркетинговые коммуникации, позволяющие привлечь внимание к конкретной ОУ, проинформировать все заинтересованные стороны о ключевых параметрах ОУ, сформировать желание воспользоваться ОУ.
- Участники (participants) – персонал учреждения ВПО и учащиеся, участвующие в процессе предоставления ОУ.
- Процесс (process) – механизм и алгоритм оказания образовательной услуги;
- Физическое окружение (physical evidence) – среда существования учреждения ВПО, все физические товары и символы, используемые в процессе коммуникации и производства.

В то же самое время маркетинг ОУ имеет и ряд специфических характеристик, к числу которых необходимо, в первую очередь, отнести следующие:

- Полиобъектность. В качестве объектов маркетинга услуг ВПО можно рассматривать оказываемые образовательные услуги, образовательное учреждение (его имидж на рынке и в глазах общества), личности (репутацию сотрудников), местоположение вуза, идеи (проекты, технологии, патенты, ноу-хау).
- Полисубъектность. Участниками маркетинговых отношений выступают учреждения ВПО, обучаемые (студенты, слушатели, соискатели ученых степеней), работодатели, службы занятости, государственные и негосударственные органы лицензирования и

аккредитации (например, Рособрнадзор), организации, участвующие в продвижении ОУ.

- Необходимость акцентирования внимания на мотивации и обучении профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного персонала образовательного учреждения в целях повышения качества оказания ОУ (удовлетворенности клиентов).

В настоящее время во всем мире активно развивается международная торговля услугами в области образования, которая в соответствии со ст.1 Генерального соглашения по торговле услугами понимается как поставка услуг

- с территории одного государства-участника соглашения на территорию любого другого государства-участника (трансграничная поставка);

- на территории одного государства-участника потребителю услуг любого другого государства-участника (потребление услуг за границей);

- поставщиком услуг одного государства-участника путем коммерческого присутствия на территории любого другого государства-участника (коммерческое присутствие);

- поставщиком услуг одного государства-участника путем присутствия физических лиц из государства-участника на территории любого другого государства-участника (присутствие физических лиц) [10].

Образовательные услуги ВПО активно перерастают границы национальных образовательных систем и развиваются на международном образовательном пространстве. Это явление, известное как *"интернационализация высшего образования"*, «включает такие формы международного сотрудничества, как индивидуальная мобильность: мобильность студентов или профессорско-преподавательского состава в образовательных целях; мобильность образовательных программ и институциональная мобильность; формирование новых международных стандартов образовательных программ; интеграция в учебные программы

международного измерения и образовательных стандартов; институциональное партнёрство; создание стратегических образовательных альянсов» [7].

Однако при формировании учреждениями ВПО стратегии освоения международных рынков инструментария традиционного маркетинга будет недостаточно – необходим специфический комплекс маркетинговых мероприятий. Как известно, принципиальных различий между маркетингом, осуществляемым на внутреннем рынке, и международным маркетингом не существует, но специфика факторов макровнешней и микровнешней зарубежной среды обуславливает необходимость в модификации отдельных маркетинговых инструментов, в первую очередь, – коммуникационных.

Комплекс решений международного маркетинга ВПО должен содержать ответы на следующие вопросы:

- Из каких стран предпочтительней привлечь студентов и молодых ученых?
- Какие образовательные услуги (образовательные программы) предложить зарубежным студентам?
- Каким образом будут оказываться ОУ?
- Какой маркетинговый инструментарий и когда следует использовать?
- Каковы экономические и другие целевые показатели деятельности учреждения ВПО на зарубежных рынках?

Одной из основных проблем международного маркетинга является определение оптимального соотношения между адаптацией и стандартизацией маркетинговых программ. Адаптивный (нестандартизированный) подход, основанный на предположении о наличии существенных особенностей у потребителей и рынков различных зарубежных стран, предполагает разработку для каждой страны (потребительской группы) отдельного плана маркетинга. Стратегия дифференцированного многонационального маркетинга

ведет к росту затрат, однако более полное удовлетворение потребителей, которое достигается при помощи адаптивного подхода, обычно приводит к более высоким коммерческим результатам. Глобальный (стандартизированный) маркетинг рассматривает мировой рынок как гомогенный в отношении регионально-демографических, персонально-демографических, психографических и поведенческих характеристик потребителей. В этом случае образовательное учреждение разрабатывает и применяет один план маркетинга для рынков всех стран, с которыми оно работает. Такой подход оправдан с экономической точки зрения, так как он требует существенно меньших затрат на маркетинг, однако степень удовлетворенности потребителей из различных стран может снижаться. Вместе с тем в последнее время приоритетным становится подход, названный «глокальным маркетингом». Он сочетает в себе принципы адаптации и стандартизации, что позволяет оптимизировать затраты на оказание ОУ и маркетинг с учетом дифференцированных требований зарубежных потребителей. По мнению Джерри Винда (профессора Уортонской школы бизнеса), Стэна Штанунатана (вице-президента по маркетингу Coca Cola Company) и Роба Малколма (экс-президента по глобальному маркетингу, продажам и инновациям в Diageo), главное требование глокального маркетинга – наличие «универсального, хорошо адаптируемого для любого рынка ядра, ключевой идеи, которая способна резонировать в любой точке мира» [12].

Обычно в основе такой идеи лежит тщательное изучение факторов маркетинговой среды и, прежде всего, – мегатенденций мирового развития, представляющих собой медленно развивающиеся значительные изменения, оказывающие влияние на человечество посредством формирования новых стереотипов поведения, стилей мышления, ценностных ориентаций и образа жизни людей [9, с. 42]. Мегатенденции демонстрируют зарождающиеся в макросреде возможности и угрозы, открывая для проактивных компаний пути к конкурентным преимуществам на мировом рынке.

Термин «мегатенденции» был предложен Джоном Нейсбитом (Naisbitt J.) в 1980 году [13], и с тех пор интерес к тематике, связанной с мегатрендами, не ослабевает – свои перечни неоднократно публиковали социологи, политологи, философы, педагоги и т.д.

С позиций международного маркетинга наиболее значимыми представляются следующие тренды:

- **Глобализация.** Первоначально, в начале 1990-х годов, эта тенденция была названа Н.С. Розовым Мегатенденцией I или «Вестернизацией». «За прошедшие годы Мегатенденция I, с одной стороны, значительно усилилась, с другой стороны, стала более размытой в культурно-цивилизационном плане; теперь имя «глобализация», пожалуй, более адекватно отражает ее сущность, чем «вестернизация»» [8, с. 85].

- **Ускорение темпов научного прогресса,** отмечаемое практически всеми исследователями. Эта мегатенденция уже сегодня проявляется в вытеснении традиционных технологий высокими технологиями, а также в глобализации электронных (в том числе – сетевых) коммуникаций. Развитие новых технологий позволит сформировать новые потребительские рынки. Качественное изменение коммуникаций создаст предпосылки для формирования единой информационной платформы глобального бизнеса. Маркетинг получит в свое распоряжение персонифицированные базы данных, что будет способствовать лучшему реализации каждой фирмой клиентоориентированного подхода.

- **Формирование нового типа потребителя.** Ю.А. Маленков в статье [5] указывал на «возникновение нового типа потребителя – «net-homo» (сетевое человека)». Этому потребителю присущи высокая степень информированности за счет осуществления индивидуального маркетингового поиска с применением мощных поисковых систем и повышенная требовательность к товарам и услугам. При этом необходимо отметить и формирующийся новый психографический признак потребителя – чувство «потерянности». Джон Грант в работе [2] описал изменения в социуме, отметив, что

современное общество утрачивает устоявшиеся обычаи и ощущение определенности. Из жизни исчезают такие традиционные элементы, как, например, доверие и ограниченность личного опыта. Характерной чертой современного образа жизни в развитых странах становится мобильность. Отношения между людьми, место проживания, карьера, образование – все становится мобильным. Подвергаются сомнению такие идеи как постоянство места работы, получение образования в одном учебном заведении, вступление в брак и т.п. Люди в большей степени, нежели ранее, подвержены влиянию стрессов и при этом чувствуют себя потерянными в сложной турбулентной среде. «Все это свойственно большинству людей, чье повседневное существование потеряло определенность и возобновляемость» [2, с. 9].

Унификация стилей жизни. Следствием стремительной информатизации и ускорения коммуникаций является создание условий не только для придания позитивной динамики развитию мировых рынков различных товаров и услуг за счет стремления к потреблению во всем мире одинаковых товаров, но также для формирования общих стилей жизни в большинстве стран. Отдельные авторы предрекают даже трансформацию глобализации в космополитизацию и «формирование глобальной цивилизации» [11]. Унификация стилей жизни дает международному маркетингу дополнительные возможности при освоении наднациональных сегментов зарубежных рынков. Однако нельзя пренебрегать тем фактом, что усиление тенденций к унификации стилей жизни, как правило, вызывает «обратную реакцию» – «интенсификацию приверженностей национальным культурным ценностям и традициям, стремление подчеркивать свою уникальность, различие и т.д. Более того, чем сильнее тенденции к универсализации и унификации внешних сторон жизни, тем люди склонны больше дорожить такими внутренними, характерологическими компонентами, как традиции, религия, язык, культура своего народа» [1, с. 123].

Процессы образования являются отражением своей эпохи со всеми присущими ей процессами и мегатенденциями. В современном образовании, в первую очередь, просматривается тенденция глобализации (однако, на наш взгляд, в случае образовательных услуг ВПО более подходящим является первоначальный термин, обозначающий Мегатенденцию 1, – «вестернизация», так как безоговорочными лидерами на мировом рынке, чью линию поведения копируют остальные образовательные учреждения, являются американские университеты). «Образовательная сфера «копирует» глобально-цивилизационные устремления, становясь не просто очередной тенденцией единого глобализационного процесса, а его особенно важным «катализатором» [4, с. 182].

В 70-е годы прошлого века в США впервые заговорили о концепции глобального образования. Наибольшую известность приобрели модели Р. Хенви и Д. Боткина. В основе модели глобального образования Р. Хенви лежат пять «планетарных измерений»: формирование объективного миропонимания, изучение состояния планеты, кросскультурная грамотность, понимание динамики мировых процессов, осознание возможностей выбора. Стержневой идеей модели Д. Боткина выступает необходимость отказа каждого индивидуума от позиции приспособления к миру и перехода на позицию сознательного предвосхищения и личной сопричастности. За прошедшие 40 лет в образовании назрела потребность в его трансформации: обучение должно обрести инновационный характер и обязано стать опережающим. Иными словами, «образование должно стать не просто процессом трансляции устаревшей информации (знаний, опыта, навыков, культуры и т. д.), а в полном смысле инновационным процессом, воспринимающим новую информацию как через науку, так и нововведения из окружающей социальной и природной среды» [4, с. 195]. Глобальное образование наряду с наукой должно стать генератором новой информации. Именно поэтому в мировых рейтингах университетов повышенное внимание уделяется научной деятельности, публикациям

и их цитируемости. Международный маркетинг при этом может оказывать существенное влияние на процессы поиска талантливых студентов и аспирантов, а также на формирование имиджа отдельных образовательных программ и учреждений ВПО.

Совершенствование информационных и телекоммуникационных технологий привело к формированию пространственно-временной глобальной системы, в которой благодаря возможностям моментальной передачи информации на любые расстояния складываются исключительно благоприятные условия для развития дистанционного образования, в том числе – в рамках нового типа учреждений ВПО – мегауниверситетах (университетах с численностью студентов более 100 тысяч человек). Маркетологи при этом получают новый канал доступа к вторичной и первичной информации о рынках, конкурентах, потребителях. Возникает насущная необходимость в интегрированно-конкурентном бенчмаркинге на новой технологической основе. Меняются не только технологии маркетинговых исследований, но и технологии продвижения образовательных услуг.

Мегатренд, связанный с изменением характеристик потребителей, обусловил формирование «отраслевых» мегатенденций. В частности, профессором М.В. Клариним были обозначены следующие образовательные мегатенденции:

- массовый характер образования и его непрерывность как новое качество;
- значимость как для индивида, так и для общественных ожиданий и норм;
- ориентация на активное освоение человеком способов познавательной деятельности;
- адаптация образовательного процесса к запросам и потребностям личности;
- ориентация обучения на личность студентов, обеспечение возможностей его самораскрытия [5, с. 3].

Новое качество образования – непрерывность – означает расширение целевого рынка ВПО за счет весьма специфического сегмента лиц «третьего возраста». Реализация концепции «обучения в течение всей жизни» (Life Long Learning) потребует от маркетологов не только составления портрета «возрастного потребителя», но и разработки новых ОУ, отвечающих запросам этого рыночного сегмента.

Потенциальные и актуальные потребители зарубежных ОУ становятся все более информированными и свободными в своем выборе, поэтому чрезвычайно важно вовремя выявлять изменения в их запросах и реагировать на них, сообщая сведения не только об образовательном продукте, но и о «материальной среде» их оказания – условиях обучения и проживания за рубежом. Уже сегодня хорошо известен перечень требований, предъявляемых иностранцами при выборе учреждения ВПО:

- Имидж и характеристики страны и города (в частности – климатические условия и культурные особенности);
- Язык (сложности в общении в зарубежной языковой среде);
- Качество преподавания;
- Продолжительность учебы;
- Стоимость обучения, а также проживания во время учебы
- Возможность работы студента во время учебы.

Этот перечень демонстрирует направление, которое не в полной мере еще охвачено международным маркетингом услуг ВПО – маркетинг территорий. При этом необходимо отметить тот факт, что маркетинг территорий должен осуществляться одновременно на всех уровнях – государственном, национальной образовательной системы и конкретных учреждений ВПО. В частности, в России до сих пор студенты-иностранцы имеют право на работу лишь во время каникул или только в своем образовательном учреждении в свободное от занятий время, и это никак не способствует повышению привлекательности российских вузов в глазах зарубежных потенциальных студентов и аспирантов.

Одна из новых черт современного образа жизни жителей развитых стран – мобильность – нашла свое отражение и в сфере ВПО. Академической мобильности в последнее время в мировом образовательном пространстве придается все большее значение. Академическая мобильность способствует личностному росту учащихся, повышает их шансы на успешное трудоустройство, позитивно влияет на конкурентоспособность учреждений ВПО и улучшение их позиций в мировых рейтингах. При этом возникает необходимость в формировании индивидуальных образовательных траекторий учащихся и, следовательно, в изучении маркетологами поведения «мобильного зарубежного потребителя».

Таким образом, мегатенденции развития человечества демонстрируют международному маркетингу ВПО зарождающиеся в макросреде перспективы, и открывают для проактивных образовательных учреждений пути к завоеванию устойчивых рыночных позиций на мировом образовательном рынке. Особого внимания маркетологов будут требовать изменения характеристик потребителей ОУ, формирование имиджевых характеристик учреждений ВПО, освоение новых коммуникационных каналов и форм продвижения ОУ на зарубежные рынки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. **Гаджиев К.С.** Введение в геополитику. Учебник. Москва: «Логос», 2000. – 257 с.
2. **Грант Дж.** «12 тем. Маркетинг 21 века». Москва, ИД «Коммерсантъ», 2007. – 285 с.
3. Дорога к академическому совершенству: Становление исследовательских университетов / под ред. Ф. Дж. Альтбаха, Д. Салми; пер.с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2012 – 403 с.
4. **Ильин И.В., Урсул А.Д.** Эволюционная глобалистика (концепция эволюции глобальных процессов). М.: Изд-во МГУ, 2009. –232 с.

5. **Кларин М.В.** Инновации в мировой педагогике: обучение на основе исследования, игры и дискуссии. (Анализ зарубежного опыта) – Рига: НПЦ «Эксперимент», 1995. –176 с.
6. **Маленков Ю.А.** Некоторые мега-тенденции развития современного мирового менеджмента. // Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика. –2000. –Вып.4. С. –67-76.
7. Проект Концепции экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011-2020 гг. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-167527.html>
8. **Розов Н.С.** Образ будущего миропорядка и стратегии России. // Политическая концептология. – 2012.–№ 1. – С. –82-96.
9. **Розова Н.К.** Маркетинг в свете мегатенденций мирового развития. // Россия в глобальном мире. СПб.: Изд-во Политех. ун-та. –2011 – №1 (21) – С. – 42-49.
10. **Тихомирова Н.В., Исаев С.Н.** Расширение экспортных возможностей российских вузов. Электронный журнал «Аккредитация в образовании». 17.01.2013.
Режим доступа: http://www.akvobr.ru/rasshirenie_eksportnyh_vozmozhnostei.html
11. **Федосеева Г.А.** Глобализация и глобальные проблемы человечества. Электронный ресурс.
Режим доступа: <http://worldeconomy11.livejournal.com/1678.html>
12. **Jerry Wind, Stan Sthanunathan and Rob Malcolm.** Great Advertising Is Both Local and Global. <http://blogs.hbr.org/2013/03/great-advertising-is-both-loc/>
13. **Naisbitt, J., & Aburdene, P.** Megatrends 2000: Ten new directions for the 1990's. New York: William Morrow and Company, Inc., 1990.-384 pp.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация социокультурной реальности предполагает взаимодействие общего, особенного и единичного. Всякий объект есть единство общего и единичного, где связующим звеном выступает особенное. Учет диалектического взаимодействия общего, особенного и единичного имеет важное теоретическое и практическое значение при осмыслении глобализационных явлений.

Анализ общих глобализационных процессов на планете, представленный выше, требует обращения к особенному, конкретизации применительно к определенному времени и определенному месту, началу реальной глобализации. Здесь научный интерес представляет исторический период, начинающийся с Великих географических открытий (конец XV–XVII вв.) и до середины XIX века – периода опиумных войн с Китаем, когда начали создаваться предпосылки для превращения истории во всемирную. Это была эпоха столкновений рас, религий, культур, цивилизаций. В течении XVII века европейские торговцы освоили огромные территории, практически покорив весь мир. Они обосновались в Африке, Азии, Америке, на островах Тихого и Индийского океанов. Европейцы освоили культурно-цивилизационные особенности Китая, где существовал определенный тип передачи социального опыта – традиция, которая выражала конфуцианский образ жизни – социально-этический образец далекого прошлого. Конфуцианский образ жизни был символом культуры и цивилизованности. Авторитетом прошлого в сознание людей были внедрены образцы поведения, процедура церемоний. Именно этот тип общественной системы стал моделью «традиционных обществ» Востока.

Великие географические открытия XV–XVII вв. радикально изменили ход мировой истории, положили начало новым

международным экономическим и политическим отношениям, взаимодействию различных культур.

Системный анализ исторического процесса как единого, непрерывного целого стал возможным также лишь после Великих географических открытий, после охвата глобализацией не только экономической, но и политической сферы. Однако, попытки выявить смысл истории, общее и особенное в жизни различных этносов стали результативными только к середине XIX века. Глобальные идеи во взглядах на исторический процесс развивали К. Маркс, О. Шпенглер, А. Тойнби и др. Именно формационный, культурологический и цивилизационный подходы составляют альтернативную триаду анализа исторических, социальных процессов.

К. Маркс рассматривал развитие общества в виде естественно-исторического процесса, где объективные законы общественного развития функционируют независимо от воли и сознания людей. Для характеристики этапов общественного развития К. Маркс разработал категорию «общественно-экономической формации». Данный подход дает возможность обосновать периодизацию истории, выделить в ней исторические эпохи.

В XX веке альтернативой теории Маркса стали выступать культура и цивилизация. Автором культурологического подхода стал О. Шпенглер. Его главный труд «Закат Европы» отрицал материалистическое понимание истории, исторический прогресс, закономерное единство всемирно-исторического развития в целом. Автор выступил против европоцентризма, панлогизма, линейной направленности исторического процесса. Всемирная история у Шпенглера не является целостным развивающимся процессом, а распадается на ряд независимых, неповторимых, замкнутых циклических «культур». Культуры – это особые сверхорганизмы, развивающиеся по законам роста и увядания, «человечество» – пустое слово. Существование разных культур в разные времена и на удаленных территориях отвергает единый процесс мировой истории.

Культуры, существуя примерно тысячу лет, становятся «завершенными» и переходят в состояние упадка – цивилизацию.

Суть цивилизационного подхода состоит в рассмотрении всемирной истории в виде дискретного процесса социальных изменений отдельных, независимых друг от друга социально-политических образований, которые являются цивилизациями. Так А. Тойнби изучает глобальные ритмы исторического процесса в формате теории круговорота локальных цивилизаций. Причину гибели цивилизации он видит в её нравственном вырождении и утрате творческого импульса.

В настоящее время цивилизационная теория Тойнби оказала большое влияние на развитие исторической и социально-философской мысли XX столетия. Термин «цивилизация», понимаемый как локальный отрезок истории, стал самым распространенным в описании макросоциологических процессов, состояний отдельных общественных систем, всего человечества в целом. Современным представителем рассматриваемой теории является С. Хантингтон, который отмечает растущую экономическую, политическую и военную мощь азиатских цивилизаций, в то время как состояние западной цивилизации заметно ослабевает. В работе «Столкновение цивилизаций» автор предсказывает грядущий конфликт западной и восточной группировок, между которыми в будущем вероятно глобальное столкновение.

Рассуждая о «культурности», «цивилизованности» одной страны по сравнению с другой мы анализируем общий уровень ее исторического развития, их отношения к природе, отношения друг к другу. В той мере, в какой такие отношения обретают подлинно человеческий характер, человек в таком обществе становится носителем общечеловеческих ценностей. Позиция такого общественного человека позволяет раскрыть подлинно культурный смысл его глобальной деятельности. Последняя оказывается «предметно развернутым богатством человеческого существа», делающим возможным сам факт его современного общественного существования и развития. Сама способность к глобальной предметной деятельности, как и предметный

характер самого человека, является проявлением более фундаментальной особенности его бытия – способности к историческому развитию. Человек является, таким образом, и предметом истории и её результатом.

Категория культуры, в её особенном формате, является продуктом определенных исторических, социальных условий. Только в этих условиях, и только благодаря им культура, общество обретает определенный смысл и содержание. Культура выступает внутренним духовным содержанием, а цивилизация – внешней материальной формой.

Культура служит для человека «второй природой», искусственной жизненной средой. Она создается в результате преобразования внешней среды и природы самого человека. Современная культура, как специфически человеческий способ жизни, есть проявление глобальной деятельной сущности человека. Основные функции культуры представляют собой ответы на функциональные императивы глобальной деятельности, без выполнения которых жизнь человека и глобального общества становится невозможной. Культура, представляя собой совокупность норм, ценностей, способов и результатов деятельности людей, пронизывает все сферы функционирования общества.

Применительно к категории «единичное» современные исследования сводятся к кросскультурному изучению личности в социокультурных системах. Они выходят на такие проблемы, как соотношение ценностей социальной структуры и моделей воспитания; соотношение модальной личности и ролевой системы в конкретной этнокультуре.

Американский этнопсихолог М. Спиро формулируя, основную проблему стабилизации социокультурных этносистем, делает акцент на изучение роли личности в процессе изменения культурных образований. Первостепенной задачей становится описание индивидуального поведения как микрофеномена. Проблема этнического самосознания становится ключевой при изучении

этнической динамики. Определяющим для этнопсихологии является социокультурный принцип.

На формирование ментальности того или иного этноса влияют как внутренние, так и внешние факторы. Гены, физическое здоровье, интеллектуальное, духовное состояние, климат, территория, природные условия, образ жизни. Основой ментальности является национальный характер.

Таким образом, субъектом глобальной деятельности выступают: индивид, группа, сообщество, организация, социальный институт, государство, общество.

Функционирование субъекта определяется наличием определенной системы ценностей, мотивацией его деятельности. Применительно к категориям общее, особенное, единичное, эти ценности участвуют в формировании того или иного социокультурного образования. Каждая из указанных категорий имеет свой специфический расклад, своё категориальное качество. Когда субъект деятельности (экономической, политической, социокультурной и др.), являясь представителем одной категории, оказывается в пределах другой категории, ценности его внутренней структуры могут совпадать или не совпадать с ценностями звена анализируемой триады. Если ценности единичного, особенного совпадают с ценностями общего, то результат становится положительным.

Развитие глобальных процессов в рамках «особенного» предполагает глобополицентричный подход к феномену «глобализация», что отражается в концепции многополюсного, полицентричного мира.

Начиная с 1990-х годов, глобализация становится определяющим фактором мирового развития. В своем общем содержании глобализация выступает процессом интегрирования различных сторон мира в некое глобально единое целое. Результатом этого явления становится развитие связей народов, стран, регионов, местностей по направлениям всех сфер общественной жизни. Доказательством неизбежности этого феномена является создание

множества разнородных международных организаций: МВФ, ВТО, ООН, ЮНЕСКО, НАТО, СЭВ, ОПЕК, ГРИНПИС и др. Все эти объединения охватывают все сферы и виды деятельности человеческого общества: экономическую, финансовую, коммерческую, военную, религиозную, спортивную, экологическую, художественную, медицинскую, образовательную, политическую, правовую, научную и др. Содержание данного термина понимается исследователями неоднозначно. Феномен глобализации воспринимается как явление, состояние, процесс, а для ряда авторов и вовсе многоаспектно. Плюрализм мнений обуславливается сложностью, недостаточной разработанностью самой проблемы.

Термин «глобалистика» стал основательно рассматриваться с конца 1990-х годов. Он часто появляется в СМИ, научной литературе, политических выступлениях. Глобализация позволяет ее субъектам достигать любой точки мира быстрее, дальше, дешевле. Имея собственный набор экономических правил, принципов, действий она позволяет распространяться свободному рынку на все страны мира. Происходит интернационализация хозяйственной деятельности как усиления взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, участие стран в мировом хозяйстве. «Скелет» мировой экономики в основном сформировался к началу 20-го века, когда остальную экономическую функцию в глобальном формате стали исполнять транснациональные корпорации.

Одним из первых ТНК были английская и голландская Вест-Индская компании, определившими начало перемещения во всемирном масштабе товаров, ресурсов, капиталов, технологий, услуг, предметов массовой культуры и т.п.

Современный глобальный рынок – это промышленные предприятия, корпорации, финансы, капиталы, рабочая сила, услуги, лицензии и т. п. Международная экономическая интеграция воспринимается как процесс хозяйственного объединения стран с учетом разделения труда, специализации, специфики природных и трудовых ресурсов, как процесс взаимодействия экономики на

различных уровнях: государства, региона, предприятия. На макроэкономическом уровне глобализация осуществляется посредством экономической активности, вненациональных границ, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т. п. Производство, менеджмент, маркетинг функционируют и размещаются в различных странах. ТНК является основным субъектом глобализации, ее движущей силой.

Мировое экономическое пространство представляет собой неоднородное образование, включая в себя развитые, неразвитые страны и страны среднего уровня развития. Стало реальностью наличие технологического разрыва между странами. Так, доступ к бытовой технике и приборам нового поколения, основанных на электронике, имеет лишь небольшая часть жителей планеты, большинство из которых проживает в развитых странах. 88% пользователей интернета живет в странах «золотого миллиарда». Страны с более эффективной технологией экспортируют наукоемкие товары и услуги (компьютеры, программное обеспечение, сотовые телефоны, услуги космической связи и т.п.) в страны с низким и средним уровнем развития.

Глобализация мировой экономики наряду с развитием производительных сил, международным разделением труда, международным экономическим сотрудничеством предполагает также слияние финансового капитала с промышленным, появление мировой финансовой системы. Торгово-экономические связи подпитываются ростом банковского капитала, усилением деятельности банков, финансовых институтов. Глобализация финансовой системы связана с финансовой либерализацией, отказом от золотовалютного стандарта, фиксацией курса национальных валют, свободным перемещением капитала, либерализацией инвестиций (допуском иностранных инвесторов к приватизации, снижением налогов, снятием ограничений с делового участия иностранного капитала, репатриацией капитала).

Важнейшим элементом глобализации являются деньги и кредиты. Роль мировых денег до середины 40-х годов 20-го века выполняло золото. Однако Бреттон-Вудские соглашения сделали

мировой валютой также доллар США. Это стало важным событием в процессе формирования единого мирового экономического пространства. Сегодня наряду с евро доллар лидирует в качестве мировой валюты. Теперь в финансовой сфере все расчеты осуществляются посредством различных валют, которые не имеют золотого обеспечения. Несмотря на отсутствие золотого основания у доллара США (к 1971 году США прекратили обмен своих денег на золото), всеобщее использование доллара США не дает ему упасть, ибо падение вызовет структурный кризис мировой экономики.

Расширение глобального радиуса действия экономических субъектов сказывается на глобализации политических рынков. Политическая глобализация означает появление новых субъектов мирохозяйственной системы (ТНК и неправительственных организаций). Неправительственные международные организации представляют общественные структуры, научные сообщества, частные компании, предприятия, частных лиц, не являясь субъектами международного права. К ним, например, относятся: Международный Олимпийский комитет, Всемирная федерация профсоюзов, Всемирный совет мира, Римский клуб, Гринпис и др.

Капитал, завоеывая мировое пространство, становится империалистическим через сознание мощных монополий, объединение банковского и промышленного капитала и образование финансовой олигархии, вывоз капитала вместо вывоза товаров, создание международных олигархических структур, окончательный территориальный раздел мира.

Глобальная экономическая система становится объектом государственной политики ведущих государств. Современная политология представляет международное отношение как совокупность интернациональных связей между государствами, государственными организациями, партиями, частными лицами и другими политическими субъектами. Государственные интересы реализуются посредством внешней политики, сущность которой определяется в процессе действий государства за пределами его национальных границ. В ряде

концепций внешняя политика рассматривается как продолжение и концентрированное выражение внутренней политики, определяемой господствующими экономическими отношениями.

Заметной тенденцией в развитии международных отношений является переход от силовых способов решения международных споров к их мирному урегулированию. В настоящее время сформирован полицентризм, многополярность мира. Состав блоков Запад – Восток, Север – Юг существенно изменился. Появились новые лидеры, усилились позиции отдельных государств. В международные отношения включился ряд новых субъектов глобальной политики: международные институты, ТНК, международные интернационалы, церковь и др. Это свидетельствует о тенденции усиления коммуникации между государствами, об их влечении к мировому сообществу. Закономерностью развития современных международных отношений можно считать интеграцию общественной жизни. Глобализация предстает в виде общепланетарной интеграции. Переход от конфронтации к консенсусу, мировому соглашению ставит по новому вопросы о роли государства в международной политике (уменьшение этой роли в связи с включением других субъектов в международные отношения), о роли армии (доктрины «оборонной достаточности» и др.), о границах (прозрачные границы), о развитии инструментария переговоров (компромисс, консенсус), об устранении идеологии из сферы международных отношений и применении в политике нравственных норм. Объективной основой для этого является обострение глобальных проблем и необходимость объединения усилий в борьбе за внедрение общечеловеческих ценностей, прежде всего задачи выживания самого человека как родового существа.

Глобализация международных отношений – это усиление взаимозависимости субъектов глобальной политики в различных сферах общественной жизни: экономике, политике, социальной сфере, культуре, образе жизни. Политическая глобализация реализуется в институционализации международных политических структур. Глобализация политических рынков вызывается

расширением круга экономических субъектов, на функционирование которых вынуждают реагировать и национальные правительства, и международные организации.

Основными субъектами экономической политики в международных экономических отношениях стали транснациональные корпорации. Господство в мировом хозяйстве нескольких сотен компаний-гигантов предопределяет их ведущую роль в формировании основных пропорций мирового производства и сбыта изделий. Важнейшим средством такого воздействия является согласование политики капиталовложений между несколькими крупнейшими фирмами. Этот сговор фактически и определяет развитие отраслей мирового хозяйства. Монополистические отношения между самими производственными «спрутами» имеют разнообразные формы: открытый или тайный сговор, открытая или замаскированная конкуренция, сотрудничество путем раздела производственных программ, поглощение конкурента.

Выходя на рынки других стран, компании подвергаются политическому риску. Политический риск проявляется в вероятности утраты активов, управленческого контроля, снижении прибыльности в связи с политическими событиями в том или ином регионе. В мульти национальных компаниях анализ политических рисков стал важной составляющей оценки внешней среды.

Исходя из вышеизложенных аспектов глобализации можно, видимо, утвердительно констатировать то, что с экономической точки зрения глобализация – это переход от экономик отдельных стран к экономике международного масштаба. С политической точки зрения глобализация предстает в разных «ипостасях»: от «американизации», до оптимального консенсуса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. **Владимиров А.А.** и др. Современная глобализация. Состояние и перспективы М., 2009.
2. **Чумаков А.Н.** Глобализация. Контуры целостного мира. М., 2009.

РОССИЯ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ И ВТО: НОВОЕ В ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Создав Таможенный союз (ТС), Белоруссия, Казахстан и Россия взяли на себя обязательства проводить в отношении третьих стран единую внешнеторговую политику, содержание которой должен определять наднациональный орган – Комиссия ТС. Она имеет полномочия на изменение ставок ввозных таможенных пошлин, установление тарифных льгот и введение квот, определение системы тарифных преференций, применение нетарифных мер регулирования. В состав Комиссии входят вице-премьеры правительств трех стран, поочередно выполняющие функции ее председателя. Решения принимаются двумя третями голосов. Россия имеет в Комиссии 57 % голосов, Белоруссия и Казахстан – по 21.5 %. Таким образом, вступив в ТС, его участники не могут, как это было ранее, самостоятельно и независимо друг от друга использовать меры тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли товарами. Теперь они должны согласовывать их применение между собой [1].

Участники ТС согласовали и ввели в действие общий таможенный кодекс, определяющий единые формы и методы таможенного контроля и таможенного оформления, технологию контроля перемещения товаров и транспортных средств на единой таможенной территории. На границах союза действует единый таможенный тариф. При согласовании его ставок всем трем странам пришлось пойти на уступки партнерам. Россия смогла сохранить неизменными ввозные пошлины по 82 % товарных позиций, по 14 %-ей пришлось пойти на понижение действовавших ставок и по 4 %-на их повышение. У Белоруссии остались прежними пошлины на 75 % товарных позиций, у Казахстана – на 45 %.

Вошли в силу ратифицированные Федеральным собранием РФ отдельные соглашения о регулировании внешней торговли товарами на общей таможенной территории, в частности, Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран; Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран; Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам. Действует также целый ряд других соглашений.

По данным ЕЭК (Евразийской экономической комиссии), в 2012 году вырос общий объем взаимного торгового оборота между государствами-членами Таможенного союза. По сравнению с 2011 годом, рост торговли составил 68,6 миллиардов долларов или 8,7 %. За этот период объем взаимных торговых операций между Россией и Беларусью возрос на 43,9 миллиардов долларов или 9,6 %, между Россией и Казахстаном – на 23,8 миллиарда долларов или на 6,8 %, между Беларусью и Казахстаном – на 0,9 миллиардов долларов или на 15,1 %. Взаимные товаропотоки между участниками Таможенного союза распределились следующим образом: Россия-Беларусь – 64 %, Россия-Казахстан – 34,7 %, Беларусь–Казахстан – 1,3 % [2].

Еще нельзя не отметить, что, несмотря на откровенно дискриминационные меры, применяемые к товарам российского, белорусского и казахского производства, страны Европейского союза, как и ранее, остаются основными покупателями товаров из Таможенного союза. Положительное сальдо 2012 году во внешней торговле говорит о том, что внешняя торговля между Таможенным союзом и третьими странами продолжает развиваться.

Одной из ключевых проблем в сфере внешней торговли стран Таможенного союза является низкая диверсификация экспортной структуры и сырьевой характер экспорта. В связи с этим важнейшей задачей единой торговой политики стран ТС должно стать повышение объемов несырьевого экспорта.

Среди мер, которые способны стимулировать увеличение числа организаций-экспортеров и нарастить объемы экспорта товаров с высокой степенью обработки и инновационной продукции выделяют совершенствование механизма государственной поддержки экспорта. Здесь необходима разработка четких критериев и процедур получения государственной поддержки, предоставление госгарантий экспортно ориентированным высокотехнологичным предприятиям по инвестиционным кредитам. Кроме того, в рамках формирования единой торговой политики стран – членов ТС особое внимание должно уделяться вопросам гармонизации процесса оформления внешнеторговых сделок, а также порядка исчисления и уплаты сборов и таможенных пошлин.

Россия с 22 августа 2012 года официально стала 156-й страной-членом ВТО. С этого момента вступил в силу протокол о присоединении РФ к этой организации, подведший черту под 18-летним марафоном переговорного процесса. Документ был подписан в Женеве 16 декабря 2011 года. Министры стран-членов ВТО одобрили вступление России в эту организацию после 18 лет переговоров. Россия в качестве государства – члена ВТО принимает на себя все обязательства по Марракешскому соглашению об учреждении этой организации. Переходные периоды для либерализации доступа на рынок составляют 2–3 года, по наиболее чувствительным товарам – 5–7 лет [3].

Присоединившись к ВТО, Россия получила легитимный выход на это правовое пространство, обрела международно-правовую защиту, гарантируемую его нормами. Такая защита в конечном итоге будет содействовать продвижению российских интересов за рубежом. Членство в ВТО позволит России использовать эффективный механизм разрешения споров и конфликтных ситуаций, действующий в этой организации. У российских государственных органов появятся легитимные основания для противодействия установлению торговых барьеров против конкурентоспособного российского экспорта, проведения регулярных консультаций о доступе российских товаров,

услуг и инвестиций на рынки стран-партнеров, модернизации договорно-правовой базы.

Таким образом, присоединение к ВТО дает России дополнительные возможности для противодействия дискриминации отечественных производителей на внешних рынках. Вместе с тем обязательства, которые примет на себя Россия, будут накладывать вполне конкретные ограничения на торговую политику страны в той ее части, которая относится к защите внутреннего рынка. Дело в том, что достигнутые российской делегацией договоренности предусматривают либерализацию тарифного регулирования импорта в течение установленного переходного периода. Определены начальные и конечные уровни "связывания" таможенных пошлин (то есть уровни, выше которых нельзя устанавливать конкретные пошлины после вхождения в ВТО). В первый год после присоединения ни одна из ставок таможенных пошлин не будет снижена по сравнению с их нынешним уровнем. В целом по товарам начальный уровень "связывания" средневзвешенной ставки пошлин установлен на отметке 14.8 %, конечный – 11.5 % при фактической ее величине в 2008 г. 12.9 % [1].

Условия доступа иностранных производителей услуг на российский рынок сопоставимы с условиями других стран – членов ВТО. России предстоит выполнять конкретные обязательства примерно по 116 из 155 секторов услуг, включенных в классификацию ВТО. В ряде случаев позиция российской стороны предусматривает более жесткие условия работы иностранных поставщиков услуг на отечественном рынке. Это относится, в частности, к энергетическим услугам, а также к части транспортных и медицинских услуг. Такой характер договоренностей позволит при необходимости использовать дополнительные инструменты защиты национальных поставщиков услуг от иностранной конкуренции в будущем. В сфере услуг для иностранной конкуренции оставлены открытыми всего 30 секторов, в 39 – зарубежные провайдеры не

будут допускаться вообще, а в 86 секторах к ним будут предъявляться различные специфические требования.

России, скорее всего, удастся сохранить нынешний уровень государственной поддержки аграрного сектора, направленной на выравнивание условий конкуренции с иностранными поставщиками. Российская делегация до последнего настаивала на необходимости сохранения заявленного ею ранее объема поддержки в размере 9 млрд. долл. в год, что позволило бы государству реализовать принятую программу развития сельского хозяйства в 2008-2012 гг. Однако члены рабочей группы ВТО считали указанный объем чрезмерным. В результате в сентябре 2010 г. Россия согласилась сохранять господдержку АПК на уровне 9 млрд. долл. в год только до 2012 г., а затем начать ее снижение и довести к 2017 г. до 4.4 млрд. долл. При этом от использования экспортных субсидий в отношении сельскохозяйственных товаров наша страна вообще отказалась [1].

Нужно очень внимательно подходить к выделению бюджетных средств и использованию других протекционистских мер. В противном случае можно лишиться важнейшего преимущества от вступления России в ВТО, которое заключается в создании равных конкурентных условий для товаров, независимо от страны их происхождения.

В июле Совет Евразийской экономической комиссии утвердил обновленный Единый таможенный тариф (ЕТТ) с учетом обязательства РФ перед ВТО, который начал действовать с 23 августа 2012 года.

При переходе на новую редакцию ЕТТ средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины снизилась с 9,6 % до 7,5-7,8 %. Для трети товаров снижение произошло на следующий же день, речь идет в первую очередь о возврате импортных пошлин, повышавшихся в период кризиса в 2008-2009 годах, на исходный уровень. К чувствительным отраслям, в которых могут возникнуть определенные экономические и финансовые сложности в связи с новыми условиями, вызванными членством России в ВТО, относятся автомобильная

промышленность, сельское хозяйство, сельхозмашиностроение, легкая промышленность [4].

В настоящее время правительство разрабатывает меры адаптации отраслей экономики к условиям ВТО, сохраняя программы финансовой поддержки, в частности, сельского хозяйства. Программы поддержки производства сельхозтехники, судостроения и авиастроения будут реформатированы в соответствии с нормами ВТО, и господдержка будет направляться напрямую производителям. Кроме того, запланирован ряд мер административного характера, например, по линии таможенного администрирования.

В процессе присоединения к ВТО Россия заключила 30 двусторонних договоров о доступе на рынки услуг и 57 договоров о доступе на рынки товаров. После вступления в ВТО средние пошлины в Российской Федерации, по данным ЕАБР, составили 7,8 %, в то время как пошлины в 2011 г. равнялись 10% в среднем по всем товарам. Средняя максимальная пошлина по сельскохозяйственным товарам составила 10,8 %, а по промышленным товарам – 7,3 %. Для сравнения, средние текущие пошлины в сельском хозяйстве в 2011 г. в России равнялись 13,2 %, а в промышленном секторе – 9,5 % [2].

Вступление России в ВТО неизбежно ставит острым вопрос о порядке принятия и опубликования решений комиссии Таможенного Союза, которые будут подвергаться изменениям и усовершенствованиям.

19 мая 2011 г. в Минске главы России, Белоруссии и Казахстана подписали Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы (далее – Договор), направленный на решение проблемных моментов, возникающих в случае присоединения одного из членов Таможенного союза к ВТО. Следует отметить, что изначально три страны были намерены вступить в ВТО именно в рамках Таможенного союза. Нормы ВТО позволяют вступать в нее в качестве члена не только государствам, но и таможенным территориям. Например, Европейский Союз является полноправным членом ВТО. Пока в ходе переговорного процесса не

удалось достигнуть соглашения о единовременном вступлении Таможенного союза в ВТО. Вероятно, признание Таможенного союза в качестве члена ВТО станет возможным только после присоединения к этой организации всех участников Таможенного союза. Подобное ожидание может затянуться, поскольку Казахстан и Белоруссия пока выполнили «нормативы» для вступления в ВТО в качестве индивидуальных членов не более чем на 50 и 30 %, соответственно.

Согласно Договору о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, не присоединившиеся к ВТО страны – члены Таможенного союза фактически связывают себя всеми обязательствами по ВТО, принимаемыми Россией при вступлении в организацию. Белоруссия и Казахстан не получают права членов ВТО и, соответственно, преимущества от членства в данной организации до момента их присоединения к ней.

Дальнейшая тарифная политика ТС должна быть нацелена на диверсификацию экспортной корзины стран ТС и корректировку структуры ставок импортных тарифов в соответствии с вероятностью возникновения новых экспортных товаров в корзине названных стран.

Использование высоких тарифов в отраслях, производящих товары, возникновение конкурентных преимуществ по которым маловероятно, снижает возможности диверсификации экспортной корзины. Оно, по сути, запирает ресурсы экономики в неэффективных и неперспективных с точки зрения мирового разделения труда секторах экономики [1].

В этом случае более правильный подход состоит в том, чтобы сопоставить меры тарифного регулирования с вероятностью возникновения соответствующего товара. Более высокие тарифы должны соответствовать товарам с более высокой степенью возникновения конкурентного преимущества, а более низкие тарифы или их полная отмена должны быть для товаров с низкой вероятностью. Такой подход к тарифному регулированию будет способствовать ускорению диверсификации торговой корзины. Аналогичные методы необходимо использовать для пересмотра уже

существующих и при подготовке предложений для будущих преференциальных торговых соглашений с соответствующими странами. Так, нужно добиваться снижения импортных тарифов в странах-партнерах по тем товарам, где вероятность возникновения конкурентных преимуществ у стран ТС достаточно высока. Это облегчит условия доступа потенциальных производителей данных товаров на зарубежные рынки, что, в свою очередь, будет способствовать развитию этой отрасли и ее экспорта.

Для сглаживания неизбежных противоречий в нормах Таможенного союза и ВТО согласно Договору после вступления в организацию одного из членов Таможенного союза, которым в данном случае является Россия, нормы, предусмотренные Протоколом о ее присоединении к организации, становятся частью правовой системы Таможенного союза. Соответственно, правила ВТО станут обязательными и для Белоруссии с Казахстаном. При этом на Россию ложится обязанность по информированию этих государств о принятых ею обязательствах, которые потребуют внесения изменений в правовую систему Таможенного союза. Хотелось бы обратить особое внимание на то, что частью правовой системы Таможенного союза становятся только те обязательства России, которые прежде подпадали под его полномочия или были предусмотрены его международными договорами [5].

В настоящее время Белоруссия и Казахстан как государства, еще не являющиеся членами ВТО, фактически имеют право отступать от положений Соглашения ВТО и обязательств, принятых Россией и ставших частью правовой системы Таможенного союза. В Договоре прямо закреплено, что Белоруссия и Казахстан вправе отступать от тех обязательств, по которым правовая система Таможенного союза требует корректировки в соответствии с правилами ВТО или если такие правоотношения автономно регулируются в рамках национальной правовой системы этих государств. При этом страна, использующая такие отступления, обязана известить об этом Комиссию Таможенного союза, которая осуществляет публикацию

извещения. После присоединения к ВТО страна может продолжить пользоваться такими отступлениями только в том случае, если они прямо предусмотрены условиями ее присоединения к организации. При этом стоит заметить, что ответственность за нарушения норм ВТО одним из участников Таможенного Союза не будет влечь их ответственность по процедуре, установленной ВТО. Таким образом, ответственность за нарушения норм ВТО одним из участников Таможенного Союза будет ложиться на Россию.

Вступление России в ВТО и членство в Таможенном Союзе способствует поддержанию стабильности, открытости и предсказуемости торговой политики России, чего нашей стране до сих пор не хватает. С созданием Таможенного Союза и присоединением к ВТО, Россия по-прежнему может формулировать торговую политику, отвечающую национальным интересам, но уже не может осуществлять ее в части защиты национальных производителей на внутреннем рынке без согласования с партнерами по Таможенному Союзу. При этом единая внешнеторговая политика самого Таможенного союза (в части регулирования импорта) должна полностью соответствовать торгово-политическим принципам ВТО. В области же защиты интересов отечественных производителей на внешних рынках, регулирования торговли услугами и защиты прав интеллектуальной собственности наша страна пока может действовать автономно от членов Таможенного Союза, руководствуясь своими собственными целями и национальным законодательством.

Таким образом, анализ сложившейся ситуации дает основания констатировать, что процесс адаптации государственных органов и отечественного бизнеса к правилам и нормам Таможенного Союза и ВТО находится в самой начальной стадии. Очевидно, что по мере его развития, в ходе формирования Единого экономического пространства и соглашения о свободной торговле в СНГ будут возникать новые вызовы, на которые придется искать адекватные ответы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Оболенский В.П.** Россия в Таможенном союзе и ВТО: новое в торговой политике // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №12. – С. 22-30.
- 2. Родионов Д.** Таможенному союзу нужна единая торговая политика // Экономика и жизнь. – 18.01.2013
- 3. Портанский А. П.** Россия становится полноправным участником мировой торговли // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – №4. – С. 51-56.
- 4.** Таможенный союз обновил пошлины с учетом вступления России в ВТО. – РИА Новости. – 23.08.2012
- 5.** Баланс «на грани»: обязательства России в рамках Таможенного союза при вступлении в ВТО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lidings.com>

ЭТАПЫ КИТАЙСКОГО «СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА»

За время после провозглашения 1 октября 1949 года Китайской Народной Республики в стране было принято четыре конституции (в 1954, 1975, 1978 и 1982 гг.), отразивших сложный и противоречивый путь её развития.

После победы революции роль временной конституции КНР выполняли Общая программа Народного политического консультативного совета (НПКС) Китая – высшего органа китайской революции, принявшего на себя функции парламента, Закон об организации Центрального народного правительства, ряд других нормативно-правовых актов. В этих документах КНР характеризовалась как «государство новой демократии», целями которой провозглашались «борьба против империализма, феодализма... за независимость, демократию, мир, единство и создание процветающего и сильного Китая» [1, с. 51]. Оставляя национальной буржуазии вспомогательную роль в экономике, акцент делался на создание общественного народного хозяйства.

Первая конституция КНР была принята в 1954 году Всекитайским собранием народных представителей и действовала более 10 лет. Она состояла из трех десятков статей, узаконивших положения Общей программы, и представляла собой скорее политическую декларацию, чем правовой акт. Поэтому вслед за ней были приняты пять органических законов, определявших принципы формирования, построения и деятельности верховных и местных государственных органов. В последующие годы структура конституции претерпела изменения: значительно увеличился ее объем, 106 статей были объединены в четыре главы.

В соответствии с основным законом КНР характеризовалась как «государство демократической диктатуры народа, руководимое рабочим классом и основанное на союзе рабочих и крестьян». В рамках многопартийной системы закреплялась руководящая роль Компартии, четко определялась цель общественного развития: «построение процветающего и счастливого социалистического общества». В качестве основных задач переходного к социализму периода определялись социалистическая индустриализация, завершение социалистических преобразований в сельском хозяйстве, промышленности и торговле.

Организация государственной власти строилась по советскому типу – через систему полномочных собраний народных представителей разных уровней. Учреждался институт Председателя КНР. Последний был призван представлять государство в международных отношениях и возглавлять вооруженные силы [2, с. 29-30].

Конституция послужила правовой основой переустройства китайского общества и государства в соответствии с социалистической доктриной при учете национальной специфики.

В период так называемой «культурной революции» (1966–1976) под флагом борьбы с «ревизионизмом» внутри страны и в международном коммунистическом движении произошел разгром основных конституционных институтов КНР. Политическую основу государства составили революционные комитеты, выступавшие в качестве правительственных органов. В их состав входили назначаемые «сверху» лица и представители карательных структур. Управление страной на всех уровнях оказалось во многом основано на произволе властей и «толпы». В качестве опоры диктатуры пролетариата объявлялись вооруженные силы. Безудержно восхвалялась личность Мао Цзэдуна, а маоизм был провозглашен государственной идеологией. Наконец, была предпринята попытка немедленно социализировать все общество и под лозунгом «большого скачка» в кратчайший срок достигнуть уровня экономически развитых стран. В эти годы Мао Цзэдун устранил из руководящих

органов партии и государства всех несогласных с его концепциями дальнейшего развития Китая [3, с. 521-525].

Результаты «культурной революции» были закреплены в принятой за год до смерти Мао Цзэдуна конституции 1975 года [4]. Основным законом легализовал некоторые институты и политические установки этого периода, например «ревкомы», упразднил институт Председателя КНР, прокуратуру, Государственный комитет обороны, урезал полномочия Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) и его Постоянного комитета (ПК), ужесточил режим управления страной. Число статей конституции сократилось со 106 до 30 при сохранении общей её структуры.

Через два года после смерти Мао Цзэдуна (1976) в Китае была принята третья конституция, имевшая компромиссный, конъюнктурный характер: в основном законе 1978 г. политические установки нового китайского руководства сочетались с постулатами «культурной революции». Конституция просуществовала немногим более 4 лет, в нее дважды вносились существенные изменения. Был упразднен институт ревкомов и учреждался новый институт – постоянных комитетов местных собраний народных представителей (СНП). Конституция поставила в качестве основной задачи осуществление «четырех модернизаций», что предполагало превращение КНР уже к 2000 г. в «мощное государство с современным сельским хозяйством, современной промышленностью, современной обороной, современной наукой и техникой» [5].

Внесенные в конституцию 1978 г. поправки не смогли устранить присущие ей существенные недостатки. Поэтому ВСНП по указанию ЦК КПК и отца реформ – Дэн Сяопина, приняло решение о ее пересмотре. Проект новой Конституции, подготовленный специальной комиссией во главе с председателем ПК ВСНП Цзяньином, был вынесен на всенародное обсуждение, рассмотрен на пятой сессии ВСНП пятого созыва и 4 декабря 1982 г. принят высшим представительным органом страны [6]. Китай получил основной закон – конституцию «модернизированного социализма»,

действующую и сегодня. Отметим, учредители именуют её не новой, а «исправленной», тем самым подчёркивая её преемственность по отношению к предшествующему конституционному законодательству.

За истекший период в Конституцию было внесено значительное число поправок. Особенно значимыми стали конституционные реформы 1993, 1999 и 2004 гг., отразившие курс на проведение социалистической модернизации и создание социалистической рыночной экономики.

Особенности Конституции КНР 1982г. Конституция КНР 1982г. сравнительно небольшой по объёму документ, состоящий из Введения и четырех глав, содержащих 138 статей. По форме и по содержанию – это типичная социалистическая конституция.

Вместе с тем Конституция отражает трансформацию подхода КПК ко многим общественным явлениям. В Конституции появились такие новаторские понятия как «социалистическое правовое государство», «социалистическая рыночная экономика» и т. п. Некоторые старые формулировки были «очищены» от тенденциозной социалистической терминологии [7, с. 201].

В обширном Введении Конституции освещается ретроспектива пройденного Китаем исторического пути, перечислены основные этапы национально-освободительной и революционной борьбы китайского народа, увековечивается роль личности Мао Цзэдуна в этой борьбе, восхваляется Коммунистическая партия (пп. 1–6). Китайский народ призывается в течение длительного времени вести борьбу против внутренних и внешних вражеских сил и элементов, «которые подрывают наш социалистический строй» (п. 8). При этом само содержание понятий «внутренние вражеские силы и элементы» не конкретизируется. Это положение, в своё время, сформулированное Мао, в контексте проводимых в Китае реформ, вероятнее всего, следует рассматривать как дань прежним идеологическим представлениям. Однако в нем можно усмотреть и

резервное конституционное оправдание возможных репрессий внутри страны и действий на международной арене.

Здесь же отмечается, что после образования КНР китайское общество осуществило переход от новой демократии к социализму. Одновременно на перспективу сформулирована амбициозная задача: через осуществление «социалистической модернизации» превратить страну в «высокоцивилизованное, высоко демократическое социалистическое государство» (п. 7). В последующем, в ходе конституционных реформ, последние фразы были заменены на «... могучее, процветающее, демократическое и цивилизованное социалистическое государство» (редакция 1993). При этом признается, что Китай в течение долгого времени будет «находиться на начальной стадии социализма» с «китайской спецификой», утверждается, что народ под руководством Компартии, руководствуясь теорией марксизма-ленинизма, идеями Мао Цзэдуна и Дэн Сяопина, будет проводить политику «реформ и открытости», опираясь на собственные силы (редакция 1993 и 1999 гг.). Зрелое социалистическое общество предполагается создать нескоро, приблизительно через 100 лет.

Во Введении закрепляются основы внешней политики государства. Свое будущее Китай связывает с «будущим всего мира» и в этом контексте формулирует основные принципы своей внешней политики, взаимодействия с другими государствами: взаимное уважение суверенитета и территориальной целостности, взаимное ненападение, невмешательство во внутренние дела друг друга, равенство и взаимная выгода, мирное сосуществование. КНР, что традиционно для конституций государств социалистического типа, выступает против империализма и колониализма; за укрепление сплоченности с народами различных стран мира; поддерживает справедливую борьбу угнетенных наций и развивающихся стран...» (п. 12).

Политика КНР по отношению к Тайваню определяется через признание острова-государства в качестве «части священной

территории Китайской Народной Республики». Воссоединение Тайваня с континентальным Китаем рассматривается как важнейшая общенациональная задача, как «священный долг всего китайского народа, в том числе и наших соотечественников на Тайване» (п.9).

В главе I Конституции «Общие положения» сформулированы основы общественно-политического и экономического строя современного Китая. Отметим, что закреплению основ общественного строя и характеру государства концепция «социалистического конституционализма» придаёт особое значение, рассматривая остальные вопросы как производные от них.

КНР провозглашена «социалистическим государством демократической диктатуры народа, руководимым рабочим классом и основанном на союзе рабочих и крестьян» (ст. 1), социалистическим правовым государством (ст. 5 в ред. 1999 г.). Статья 2 декларирует принадлежность всей власти в стране народу, которую он (народ) осуществляет через Всекитайское собрание народных представителей и местные собрания разного уровня.

Как и другие социалистические конституции, Основной закон КНР не содержит принципа разделения властей. Вместо него провозглашается принцип полновластия и верховенства выборных представительных органов – собраний народных представителей, которые формируют все остальные государственные органы и которым все они подконтрольны и подотчетны (ст. 3). Здесь же закрепляется механизм осуществления государственной власти, в основе которого лежит принцип демократического централизма в организации и деятельности государственных органов.

Политическая система КНР характеризуется традиционными для социалистических стран чертами. Важнейшей особенностью конституционного механизма власти в КНР является руководство государством и обществом со стороны Коммунистической партии Китая. В рядах правящей партии состоит более 70 миллионов человек. На современном этапе расширена ее социальная база. Это – рабочие, крестьяне, интеллигенция и китайские предприниматели,

ещё в 90-е гг. XX в. рассматривавшиеся как «буржуазные элементы». Последним разрешено вступать в правящую партию и занимать в ней руководящие посты [8, с. 59].

Руководители или представители КПК возглавляют важнейшие государственные институты и многие общественные организации (профсоюзные, молодёжные, женские и др.). Только КПК может создавать свои организации в армии и спецслужбах. Это привело к тесному переплетению партийных и государственных функций, сращиванию КПК и государства: партия вырабатывает политические установки, которые на основе решений ВСНП становятся законами и решениями государства. Несмотря на то, что в последние годы китайское руководство многократно декларировало намерения разграничить функции КПК и государства, на практике этот процесс идёт крайне медленно.

Существенной особенностью политического механизма КНР является наличие помимо КПК еще восьми численно небольших традиционных партий. Это – Революционный комитет гоминьдана Китая, Демократическая лига Китая, Ассоциация содействия развитию демократии Китая, Крестьянско-рабочая демократическая партия Китая, Чжунго Чжигундан «Партия стремления к справедливости», Общество Цзюсань «Общество 3 сентября», Лига демократической автономии Тайваня, Всекитайская ассоциация демократического национального строительства [9]. Вместе с тем говорить о реальной многопартийности применительно к КНР нельзя: названные партии не участвуют в конкурентной борьбе за политическую власть. В соответствии с уставами все они называются «партиями, участвующими в политической жизни», осуществляющими свою деятельность под руководством КПК, которое безоговорочно признают.

В уставах партий говорится, что каждая из них является политическим союзом, состоящим частью из социалистических тружеников и частью из патриотов, поддерживающих социализм, политической партией, служащей социализму. Отметим, название

партий не отражает их специфику и социальную базу. Так, костяк Крестьянско-рабочей демократической партии составляют работники медицины и науки, а китайской партии стремления к справедливости – репатрианты и родственники китайцев, проживающих за рубежом.

Представители партий представлены в ВСНП, являются руководителями ряда постоянных комитетов ВСНП и НПКС Китая, правительственных органов. Однако их деятельность строго регламентируется и контролируется.

Особенность политической системы КНР проявляется и в том, что КПК и союзные с ней партии, а так же многочисленные народные (общественные) организации, согласно Конституции, образуют ядро «широкого патриотического Единого фронта», как символа единства китайского народа. Конституция подчеркивает, что фронт «и впредь будет укрепляться и расширяться» под руководством КПК (п. 10 Введения).

Организационной формой Единого фронта выступает Народный политический консультативный совет, формируемый из представителей входящих в состав фронта объединений. Формально в его рамках осуществляется согласование позиций общественных объединений по различным вопросам. Вместе с тем фронт используется КПК для осуществления контроля коммунистов за деятельностью всех общественных объединений, входящих в его состав. При этом следует отметить, что руководящая роль КПК рассматривается другими общественными организациями как гарантия стабильности в стране, а стабильность – как необходимое условие проведения реформ.

В Конституции КНР (ст. 6–18) содержится обобщенная характеристика *экономической системы* Китая. Особенностью нынешней китайской модели социализма является плюрализм форм собственности [10, с. 57]. До марта 1999г. основой социалистической экономической системы Конституция объявляла социалистическую общественную собственность (ст. 6). Наряду с общественной собственностью она закрепляла «индивидуальную собственность

городских и сельских тружеников», а также частную собственность «в пределах, установленных законом». Однако индивидуальное и частное хозяйство рассматривалось лишь как «дополнение к социалистической экономике, основанной на общественной собственности» (ст. 11).

Поправки, внесенные в 1993 и 1999 гг., несколько смягчили данный подход. Новая редакция статьи 6, закрепляя доминирование общественной собственности в экономике, вместе с тем провозглашает ее совместное развитие и сосуществование с другими формами собственности. В свою очередь статья 15 Конституции декларирует, что «государство осуществляет социалистическое рыночное хозяйство», «совершенствует макрорегулирование». В прежней редакции утверждалось, что КНР ведет плановое хозяйство при вспомогательной роли рыночного регулирования.

Таким образом, современная экономика Китая сочетает два основных начала: рынок и государственное макрорегулирование. В последней редакции Конституции устранены все положения, касающиеся плановой экономики. Развитие хозяйства государство видит в расширении самостоятельности предприятий при условии подчинения их руководству со стороны государства, а так же в широком привлечении иностранного капитала, интенсивного внешнеэкономического сотрудничества.

В последние годы в Китае наблюдается постепенный отход от непререкаемых постулатов прежней официальной идеологии (марксизм-ленинизм, социалистический путь, руководящая роль КПК, народная демократическая власть), которые заменяются лозунгами развития, патриотизма, социально ориентированной экономики. При этом руководящая роль КПК декларируется неизменной.

Идеи, так сказать, «либерального социализма» особенно наглядно проявляются в социально-экономической политике КНР. Так начато акционирование государственных предприятий, притом, что государство оставляет за собой контрольные пакеты акций.

Первоначально Конституция весьма категорично заявляла, что задача социалистической собственности заключается в ликвидации эксплуатации человека человеком и осуществлении принципа «От каждого по способностям – каждому по труду» (ст. 6). После вступления в силу поправок Основной закон допускает существование наряду с распределением по труду других принципов распределения, что должно, по замыслу реформаторов, способствовать развитию предпринимательства и других экономических свобод.

В главе 1 также изложены принципы национальной политики и формы её осуществления (ст. 4), а также основы государственной политики в области науки, образования, культуры, здравоохранения, физкультуры и спорта (ст. 19–24), планирования семьи (ст. 25), защиты окружающей природной среды (ст. 26.). Статья 30 закрепляет административно – территориальное деление государства и создание автономных территориальных единиц, а ст. 31 – особых административных районов.

Глава II «Основные права и обязанности граждан» (ст.33–56) посвящена основам правового статуса граждан и прописывает перечень традиционных для конституций прав, свобод и обязанностей граждан. Глава содержит 24 статьи, что больше, чем в предыдущих конституциях. В ней сформулировано понятие гражданства, закреплены гарантии реализации прав и свобод, нашли отражение характерные для КНР положения, вытекающие из её недавнего прошлого: запрет подвергать граждан оскорблениям, клевете, ложным обвинениям и травле.

Глава III «Государственная структура» наиболее обширна по объему (ст. 54–135) и делится на 7 разделов, посвященных правовому статусу различных государственных органов.

Глава IV «Государственный флаг, государственный герб, столица» состоит из трех статей (ст. 136–138), посвященных соответствующим символам и столице.

В заключение отметим: как и многие другие социалистические конституции, Основной закон КНР «грешит» декларативностью многих положений, отсутствием механизмов их реализации. Вместе с тем следует подчеркнуть, что в действующую редакцию Конституции внесены многочисленные поправки, направленные на определённое смягчение её идеологизированного классового подхода, на восприятие некоторых ценностей классического конституционализма: народного суверенитета и правового государства, прав и свобод граждан и их государственную защиту, улучшение условий жизни граждан. В практику введена норма о предельном сроке пребывания руководителей партии и государства на своих должностях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Законодательные акты Китайской Народной Республики. М., Политиздат, 1952.
2. Конституция и основные законодательные акты Китайской Народной Республики. М., Политиздат, 1955.
3. **Шорт Ф.** Мао Цзэдун / Ф.Шорт. М., Изд-во АСТ, 2001.
4. Конституция КНР 1975г. [Electronic resource].-URL:<http://e-chaupak.net/database/chicon/1975/1975e.htm>).
5. Конституция КНР 1978г.[Electronic resource].-URL:
<http://e-chaupak.net/database/chicon/1978/1978e.pdf>)
6. Конституция Китайской Народной Республики // Современное законодательство Китайской Народной Республики. Сб. нормативно-правовых актов /Составитель, редактор и автор предисловия Л.М.Гудошников. М., 2004.
7. Политическая система и право КНР в процессе реформ (1978-2005) /Руководитель авт. кол-ва Л.М.Гудошников. М., Русская панорама, 2007.
8. **Мамаева Н.Л.** Партия и власть: Компартия Китая и проблема реформы политической системы. - М.: НП ИД «Русская панорама», 2007.
9. **Степанова Г.А.** Система многопартийного сотрудничества в Китайской Народной Республике. М., ИДВ РАН, 1999.
10. **Портяков В.Я.** Шэньчжень: история успеха // Проблемы Дальнего Востока. — 2011. — № 6. — С. 45-61.

РАЗДЕЛ II.

МИРОВОЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ

УДК 336.71

Ф.И. Аминова

МЕТОДИКА ВЫБОРА МЕСТА ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ФИЛИАЛА БАНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Выбор местоположения и размещения филиала и структурных подразделений является одним из самых важных решений, который принимается банком. Большое значение для успеха любого банка и его структурных подразделений имеет удачное расположение, которое влияет на привлекательность и конкурентные преимущества банка. Решение данной проблемы зависит от множества факторов, в том числе экономических, социальных, политических и т. д., среди которых особое место занимает целесообразность и эффективность открытия и функционирования филиалов и структурных подразделения банка. При этом проблемы расположения подразделений банка находятся в сфере интересов банка, клиентов и государства.

Следует отметить, что сегодня существует большое количество методов, позволяющих определить оптимальное размещение объектов бизнеса (торговых предприятий) [1, 4], которые, несомненно, можно адаптировать и применять и в банках. Среди таких методов выделяют математико-статистические методы: теории игр, геоинформационных систем, картографирования, теории случайных чисел и др. количественные методы. Возможны и другие методы и модели. Однако адаптация и применение данных методов в банках достаточно сложно и вызваны их недостатками [1, 4] и необходимостью

большого объема статистических данных, что требует больших затрат для их сбора и обработки.

Для выбора места для размещения филиала банка, нами предлагается методика на основе метода анализа иерархий, которая предложена Т. Саати [5]. Данный метод используется для решения различных многокритериальных задач, начиная с 1980 г. по сегодняшний день [3, 5]. От других методов, его отличает общесистемный подход, возможность использования количественных и качественных критериев, наглядность и доступность восприятия, большая распространенность.

Процесс выбора места размещения связан с выбором объектов сравнения и определением факторов, влияющих на место размещения подразделения банка. В качестве объектов сравнения могут выступать страны, области, города, районы, и любые другие территориальные единицы.

В зависимости от выбранных объектов сравнения и масштаба анализа, необходимо определить состав факторов (показателей), влияющих на место размещения подразделений банка. Выбор объектов сравнения и группы факторов зависит не только от целей, задач и стратегии банка, но и от той информации, которой обладает банк.

Для примера рассмотрим выбор места для размещения филиала на территории 5 городов одной области. Например, г. Худжанд, Исфара, Истаравшан, Кайраккум и Канибадам Согдийской области Республики Таджикистан, далее 1, 2, 3, 4, 5. В качестве критериев (показателей) выберем пять критериев: численность населения; среднегодовая численность работающих по найму; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата; количество действующих филиалов банков; издержки на открытие филиалов. Важно отметить, что критерии могут быть как количественными, так и качественными. В данном примере, условно выберем 4 количественных и 1 качественный показателя (критериев). Следует отметить, что значения качественных показателей определяются с привлечением

экспертов. Мнения экспертов также используется на следующих этапах проведения МАИ.

Данные по выбранным показателям для проведения оценки наилучшего города для размещения филиала банка представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Показатели, использованные при проведении оценки лучшего города для размещения филиала банка и их значения по объектам сравнения

Название	Сравниваемые города				
	Город 1	Город 2	Город 3	Город 4	Город 5
к1 – численность населения, тыс. чел.	165,3	229,7	236,9	41,5	185,3
к2 - среднегодовая численность работающих по найму, тыс. чел.	30,5	24	18,4	7,3	12,9
к3 – среднемесячная номинальная заработная плата населения, ден. ед.	592,78	207,55	297,75	736,33	284,77
к4 - количество действующих филиалов банков, ед.	13	7	6	3	6
к5 - расходы на открытие филиала, ден. ед.	Очень высокие	Средние	Средние	Высокие	Низкие

Источник: Статистический ежегодник Согдийской области Республики Таджикистан. Худжанд, 2012, данные отделения Национального Банка Таджикистана по Согдийской области и оценки экспертов.

Этапы применения метода анализа иерархий представлены на рис. 1 [2, 3, 5].

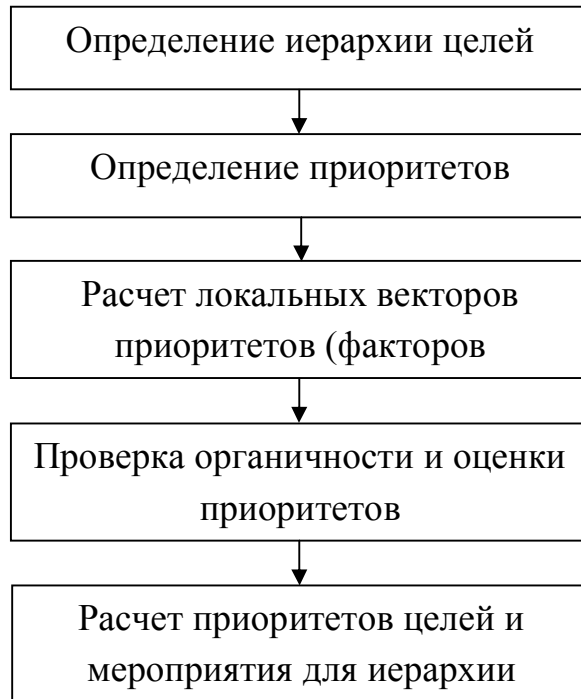


Рис 1. Основные этапы применения метода анализа иерархий

Рассмотрим более детально основные этапы проведения МАИ. Принятие решения раскладывается на составные части, которые представляются в виде иерархии целей (Рис. 2).



Рис. 2. Иерархия для выбора лучшего города для размещения филиала банка

Далее, проводится попарное сравнение всех городов по каждому критерию, в результате чего получаем 5 матриц попарных сравнений. Для попарного сравнения используется шкала выявления относительной важности элементов одного уровня Т. Саати [5] (табл. 2).

Таблица 2.

**Шкала выявления относительной важности
элементов одного уровня Т. Саати**

Важность	Определение	Комментарий
1	Одинаковая значимость	Два критерия вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	Некоторое преобладание значимости одного действия перед другим (слабая значимость)	Опыт и суждение дают лёгкое предпочтение одного критерия перед другим
5	Существенная или сильная значимость	Опыт и суждение дают сильное предпочтение одному критерию перед другим
7	Очень сильная или очевидная значимость	Предпочтение одного критерия перед другим очень сильно. Его превосходство практически явно.
9	Абсолютная значимость	Свидетельство в пользу предпочтения одного критерия другому в высшей степени предпочтительны
2,4,6,8	Промежуточные значения между соседними значениями шкалы	Ситуация, когда необходимо компромиссное решение
Обратные величины приведённых выше чисел	Если оценка первого показателя выражена числовым значением X относительно второго показателя, то оценку второго показателя второго выражают обратным по отношению к первому показателю значением (1/X).	Обоснованное предположение

При заполнении матриц попарных альтернатив экспертам следовало ответить на вопросы: В каком городе высокие издержки на открытие филиала? и т. д.

Для каждой из полученных таблиц, определяются следующие показатели:

- рассчитываются весовые коэффициенты, выражающие относительную значимость каждого критерия;
- для оценки однородности суждений в методе попарных сравнений используется индекс однородности (ИО) или отношение однородности (ОО), которым соответствуют следующие выражения:

$$ИО = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}; \quad ОО = \frac{ИО}{M(ИО)},$$

где n – порядок матрицы A ; λ_{\max} – максимальное собственное значение матрицы A , $M(ИО)$ – математическое ожидание ИО случайным образом составленной матрицы попарных сравнений A . Автором МАИ рекомендуется следующие значения $M(ИО)$ в зависимости от порядка матрицы, представленные в табл. 3. Критерий проверки однородности суждений должен быть $ОО \leq 0,10$ [2, 5].

Таблица 3.

Математическое ожидание ИО в зависимости от порядка матрицы

Порядок матрицы (n)	$M(ИО)$	Порядок матрицы (n)	$M(ИО)$	Порядок матрицы (n)	$M(ИО)$
1	0,00	6	1,24	11	1,51
2	0,00	7	1,32	12	1,48
3	0,58	8	1,41	13	1,56
4	0,90	9	1,45	14	1,57
5	1,12	10	1,49	15	1,59

Математическая обработка матрицы парных сравнений сводится к определению ее правого собственного вектора (w), индекса однородности (ИО) и отношения однородности (ОО).

Далее строится матрица попарных сравнений критериев (табл. 4). Данная задача неоднозначна так как для разных банков

важность того или иного критерия (показателя) определяется по-разному. При определении весовых коэффициентов частных критериев эксперты отвечали на вопрос: «Какой из критериев имеет большую значимость?» и т.д.

Таблица 4.

Матрица попарных сравнений критериев

Критерии	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	w
1. Численность населения, тыс. чел. (x ₁)	1	1/2	1/3	3	2	0,163
2. Среднегодовая численность работающих по найму, тыс. чел. (x ₂)	2	1	1/3	3	2	0,216
3. Среднемесячная номинальная заработная плата населения, ден. ед. (x ₃)	3	3	1	5	3	0,436
4. Количество действующих филиалов банков, ед. (x ₄)	1/3	1/3	1/5	1	1/3	0,061
5. Расходы на открытие филиала, ден. ед. (x ₅)	1/2	1/2	1/3	3	1	0,124
Сумма	6,83	5,33	2,20	15,00	8,33	
$\lambda_{\max} = 5,17$; ИО = 0,04; ОО = 0,04						

Матрицы попарных сравнений городов по критериям приведены в табл. 5-9.

Таблица 5.

Матрица попарных сравнений городов по критерию «численность населения»

Лучший город для размещения филиала	Город 1	Город 2	Город 3	Город 4	Город 5	w
Город 1	1	1/4	1/5	6	1/3	0,084
Город 2	4	1	1/2	8	4	0,306
Город 3	5	2	1	9	5	0,452
Город 4	1/6	1/8	1/9	1	1/6	0,028
Город 5	3	1/4	1/5	6	1	0,130
Сумма	13,17	3,63	2,01	30,00	10,50	
$\lambda_{\max} = 5,32$; ИО = 0,08; ОО = 0,07						

Таблица 6.

**Матрица попарных сравнений городов по критерию
«среднегодовая численность работающих по найму»**

Лучший город для размещения филиала	Город 1	Город 2	Город 3	Город 4	Город 5	w
Город 1	1	3	5	9	7	0,504
Город 2	1/3	1	3	7	5	0,261
Город 3	1/5	1/3	1	6	5	0,147
Город 4	1/9	1/7	1/6	1	1/3	0,031
Город 5	1/7	1/5	1/5	3	1	0,057
Сумма	1,79	4,68	9,37	26,00	18,33	
$\lambda_{\max} = 5,35$; ИО = 0,09; ОО = 0,08						

Таблица 7.

**Матрица попарных сравнений городов по критерию
«среднемесячная номинальная заработная плата населения»**

Лучший город для размещения филиала	Город 1	Город 2	Город 3	Город 4	Город 5	w
Город 1	1	7	5	1/3	6	0,290
Город 2	1/7	1	1/4	1/9	1/3	0,033
Город 3	1/5	4	1	1/7	2	0,092
Город 4	3	9	7	1	7	0,522
Город 5	1/6	3	1/2	1/7	1	0,064
Сумма	4,51	24,00	13,75	1,73	16,33	
$\lambda_{\max} = 5,30$; ИО = 0,08; ОО = 0,07						

Таблица 8.

**Матрица попарных сравнений городов по критерию
«количество действующих филиалов»**

Лучший город для размещения филиала	Город 1	Город 2	Город 3	Город 4	Город 5	w
Город 1	1	5	6	9	6	0,579
Город 2	1/5	1	2	5	2	0,174
Город 3	1/6	1/2	1	4	1	0,106
Город 4	1/9	1/5	1/4	1	1/4	0,035
Город 5	1/6	1/2	1	4	1	0,106
Сумма	1,64	7,20	10,25	23,00	10,25	
$\lambda_{\max} = 5,19$; ИО = 0,05; ОО = 0,04						

Таблица 9.

**Матрица попарных сравнений городов по критерию
«расходы на открытие филиала»**

Лучший город для размещения филиала	Город 1	Город 2	Город 3	Город 4	Город 5	w
Город 1	1	5	5	3	9	0,500
Город 2	1/5	1	1	1/3	5	0,109
Город 3	1/5	1	1	1/3	5	0,109
Город 4	1/3	3	3	1	7	0,250
Город 5	1/9	1/5	1/5	1/7	1	0,031
Сумма	1,84	10,20	10,20	4,81	27,00	
$\lambda_{\max} = 5,19$; ИО = 0,05; ОО = 0,04						

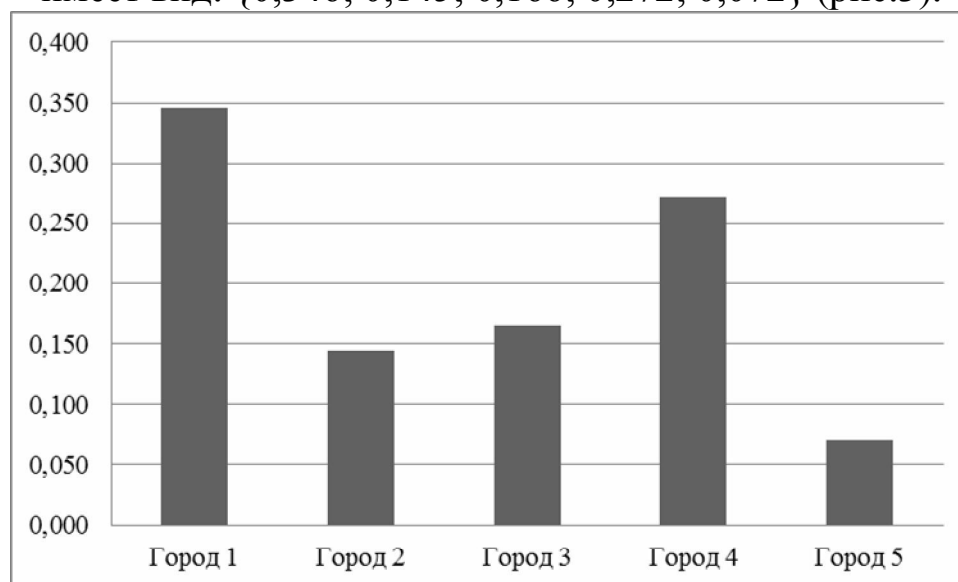
После заполнения 5 матриц попарных сравнений осуществлялся расчет векторов приоритетов альтернатив относительно всех критериев, входящих в иерархию по методу анализа иерархий (табл. 10).

Таблица 10.

Результаты расчетов вектора приоритетов альтернатив

Альтернативы	Критерии					Глобальные приоритеты
	Численность населения, тыс. чел.	Среднегодовая численность работающих по найму, тыс. чел.	Среднемесячная номинальная заработная плата населения, ден. ед.	Количество действующих филиалов банков, ед.	Расходы на открытие филиала, ден. ед.	
	Численное значение вектора приоритета					
	0,163	0,216	0,436	0,061	0,124	
Город 1	0,084	0,504	0,290	0,579	0,500	0,346
Город 2	0,306	0,261	0,033	0,174	0,109	0,145
Город 3	0,452	0,147	0,092	0,106	0,109	0,166
Город 4	0,028	0,031	0,522	0,035	0,250	0,272
Город 5	0,130	0,057	0,064	0,106	0,031	0,072

Результирующий вектор приоритетов альтернатив относительно цели имеет вид: $\{0,346; 0,145; 0,166; 0,272; 0,072\}$ (рис.3).

**Рис 3.** Приоритеты альтернатив, полученные с помощью метода МАИ

Из полученного вектора приоритетов можно сделать следующие выводы. Наилучшим городом для размещения филиалов является город 1, за ним идет город 4. Аутсайдером является город 5.

Однако, следует отметить, что в данном примере количество городов и критериев были ограничены. Для более точных расчетов, можно расширить перечень городов и критериев.

Таким образом, описана разработанная методика выбора целевых городов для размещения филиала банка.

Полученные результаты кратко можно интерпретировать следующим образом:

1. Предложен системный подход, позволяющий проводить выбор мест для размещения филиала банка на основе экспертного метода анализа иерархий. Для решения данной задачи были выбраны условные показатели (критерии) с целью описания методики.

2. Качество (адекватность, точность, непротиворечивость, объективность) получаемых результатов при использовании метода анализа иерархий во многом определяется полнотой и достоверностью исходной информации, а также уровнем квалификации экспертов.

3. Метод анализа иерархий является единственным методом в теории многокритериального принятия решений, позволяющим формализовать и структурировать сложные проблемы, для качественного моделирования которых требуется учитывать достаточно большое (несколько десятков) количество показателей.

4. Компьютерная поддержка предложенного подхода позволяет проводить многочисленные вычислительные эксперименты при анализе сложных задач по выбору места для размещения филиала банка, что позволяет всесторонне изучить проблему, повысить объективность и качество принимаемых управленческих решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Алескеров Ф.Т., Белоусова В.Ю. Эффективное развитие филиальной сети коммерческого банка // Управление в кредитной организации. – 2007. – № 6. – С. 23–34.

2. Аминов И.А., Аминов Х.И. Применение метода анализа иерархий для многокритериальной оценки конкурентных позиций торгового предприятия //

Современные проблемы прикладной информатики: Сб. науч. трудов межд. науч.-практ. конф. 25–27 мая 2011 г. / отв. ред. И.А. Брусакова, И.Л. Андреевский. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-а, 2011 г. – с. 61–66.

3. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике: Учебник для вузов/ А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 464 с.

4. Набережная А.В., Шиккульская О.В. Обзор количественных методов оптимизации размещения бизнес-объектов // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. – 2012. –№1. – С. 142–146.

5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий // Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. — М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

6. Статистический ежегодник Согдийской области Республики Таджикистан. Худжанд: Главное управление Агентства по статистике при Президенте Республики Таджикистан в Согдийской области, 2012. – 460 с.

7. Сайт агентства по статистике при президенте Республики Таджикистан [Электронный ресурс] – URL: <http://www.stat.tj/> (последняя дата обращения 10.12.2012).

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИРОВАННОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ

Текущая финансово-хозяйственная деятельность компании всегда сопряжена с необходимостью принятия целого ряда управленческих решений, лежащих в трех основных плоскостях:

- инвестирование ресурсов;
- поиск оптимального сочетания источников финансирования бизнеса;
- основная (операционная) деятельность.

В конечном счете, рост стоимости компании во многом зависит от уровня ее деловой активности, т. е. способности устойчиво генерировать доход, обеспечивать высокую результативность текущей деятельности, базируясь на эффективном использовании всех занятых ресурсов. С этой точки зрения деловая активность предприятия туризма может определяться как достижение фирмой заданных темпов роста, реализация ею стратегических целевых установок.

Однако чтобы добиться успеха в долгосрочном периоде, необходимо последовательно управлять процессом получения дохода и эффективностью вложений капитала.

В большинстве случаев прибыль от текущей операционной деятельности предприятия туризма считается лучшим индикатором будущей доходности бизнеса. Прогнозная ценность отчетной прибыли увеличивается, если исключить влияние на нее временных или случайных компонентов, которые не напрямую связаны с операционной деятельностью туристского предприятия и, как правило, более изменчивы. Такие временные выигрыши нецелесообразно рассматривать как компоненты постоянного и устойчивого дохода.

В частности, для оценки устойчивости экономического роста предприятия сопоставляют темпы изменения суммы прибыли от продаж, объема продаж и величины активов (капитала).

Оптимальным является следующее соотношение:

$$T \text{ прибыли} > T \text{ объема продаж} > T \text{ активов} > 100 \%,$$

где T прибыли, T объема продаж, T активов – соответственно темпы изменения суммы прибыли (до налогообложения), объема продаж, стоимости имущества (активов).

Эта зависимость означает что:

а) экономический потенциал предприятия возрастает;

б) по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;

в) прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек предприятия.

В таблице 1 приведена сравнительная динамика основных показателей деятельности гостиниц и туристских агентств в РФ.

Таблица 1.

Экономические показатели деятельности гостиниц и туристских агентств в РФ за период 2003–2010гг.

Показатели, тыс. руб.	2003г.	2010г.	Темп роста, %
Деятельность гостиниц			
1. Прибыль от продаж	5 066 684	3 017 590	59,6
2. Выручка	33 855 278	62 989 323	186,1
3. Среднегодовая стоимость активов	35 463 834	121 757 813	343,3
Деятельность туристских агентств			
1. Прибыль от продаж.	150 685	831 153	551,6
2. Выручка.	6 155 347	20 557 616	333,9
3. Среднегодовая стоимость активов.	3 379 641	22 486 046	665,3

Как видно из приведенных данных, темп роста активов вдвое превысил темп роста выручки по обоим направлениям туристского бизнеса, что свидетельствует о значительном снижении эффективности ресурсов (активов) отрасли. В свою очередь, темп роста выручки гостиниц втрое превысил темп роста прибыли от продаж гостиничных услуг, что говорит об относительном увеличении издержек этих предприятий. В тоже время темп роста выручки туристских агентств более чем в 1,5 раза ниже темпа роста прибыли от продаж, что свидетельствует об относительном повышении прибыльности данной группы туристских предприятий. Данное соотношение явилось результатом роста объема, цен и увеличения спроса на услуги туристских агентств, расширения их ассортимента и относительного снижения отдельных затрат на осуществление данных услуг.

Рассмотренное соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики предприятия». Как мы видим, в целом для предприятий туризма данное соотношение не соответствует оптимальному. Однако возможные отклонения от идеальной зависимости, не всегда следует рассматривать как негативные, такими причинами являются: освоение новых перспективных направлений приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих предприятий и т.п. Эта деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают быстрой выгоды, но в перспективе могут полностью окупиться и принести существенную выгоду.

Вероятность получения доходов или возникновения расходов в будущем определяется не только их стабильностью, но и динамикой внутренних показателей доходности капитала (инвестиций). Целью анализа доходности является подтверждение стабильности получения чистого дохода с каждого рубля вложений. В ходе анализа рассматривается целый ряд соотношений показателей, характеризующих эффективность деятельности туристской компании, и наметившиеся тенденции изменения ситуации.

К основным показателям этого блока, используемым в странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида, относятся рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала. Экономическая интерпретация этих показателей очевидна — сколько рублей прибыли приходится на один рубль авансированного (собственного) капитала. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия туризма и как инструмент в инвестиционной политике.

Двухфакторная модель

Показатель рентабельности собственного капитала (*ROE*) характеризует прибыль, которая приходится на собственный инвестированный капитал. Рентабельность собственного капитала (*ROE*) предприятия туризма сравнивается с возможностями получения дохода от вложения средств в банки, ценные бумаги или в другой бизнес. Для определения влияния факторов на величину рентабельности собственного капитала воспользуемся исходной формулой расчета данного показателя:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{ЧП}{СК} = \frac{NI}{E}$$

Элементы данной формулы разделим на показатель выручки от реализации, получим факторную зависимость:

$$ROE = \frac{NI \times RS}{E \times RS} = \frac{NI}{RS} \times \frac{RS}{E} = ROS \times ET$$

где: *ROS* - рентабельностью продаж; *ET* (*Equity Turnover*) – коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала (*ROE*) зависит от двух факторов: изменения рентабельности продаж и оборачиваемости собственных вложений (рис.1).

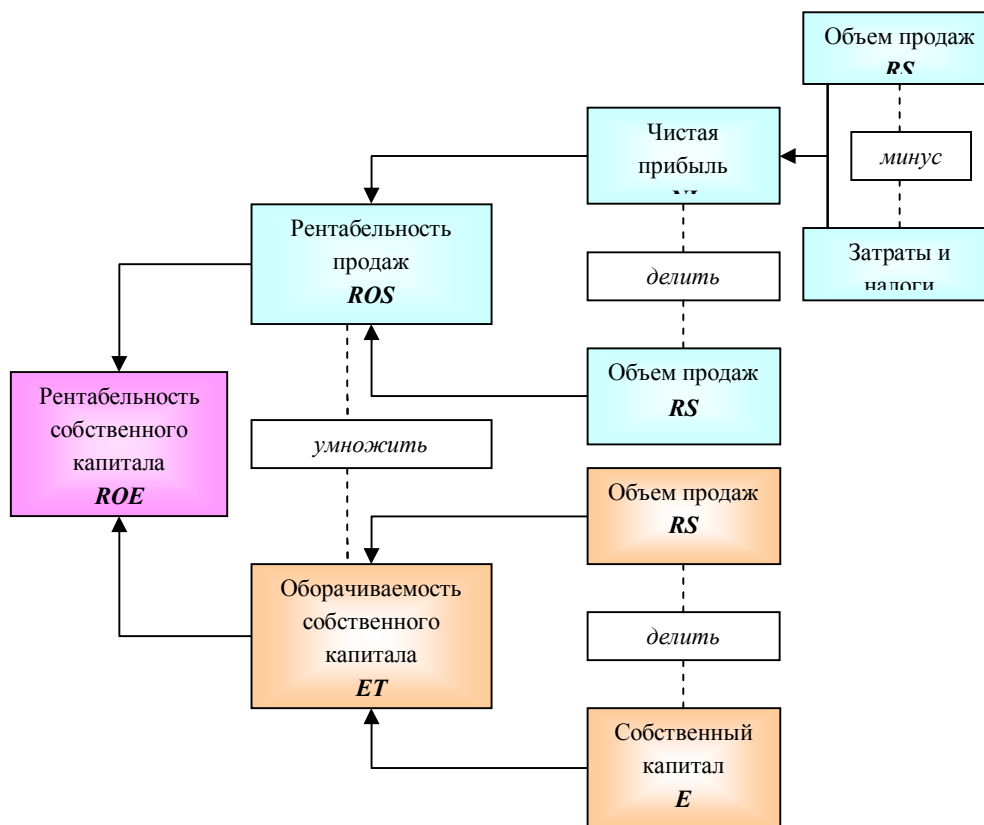


Рис.1.Схема двухфакторной модели рентабельности собственного капитала

Трехфакторная модель

На уровень рентабельности собственных вложений влияют рентабельность продаж, оборачиваемость активов и структура авансированного капитала. Взаимосвязь уровня рентабельности собственных средств с вышеуказанными факторами может быть выражена с помощью модифицированной, или расширенной формулы фирмы «*Du Pont*», которая имеет следующий вид:

$$ROE = \frac{NI}{E} \times \frac{RS}{RS} \times \frac{TA}{TA} = \frac{NI}{RS} \times \frac{RS}{TA} \times \frac{TA}{E} = ROS \times AT \times M$$

где: *ROS* – рентабельность продаж; *AT* (*Assets Turnover*) – коэффициент оборачиваемости активов; *M* (*Equity multiplier*) – мультипликатор собственного капитала (финансовый рычаг или коэффициент финансовой зависимости) (рис.2).

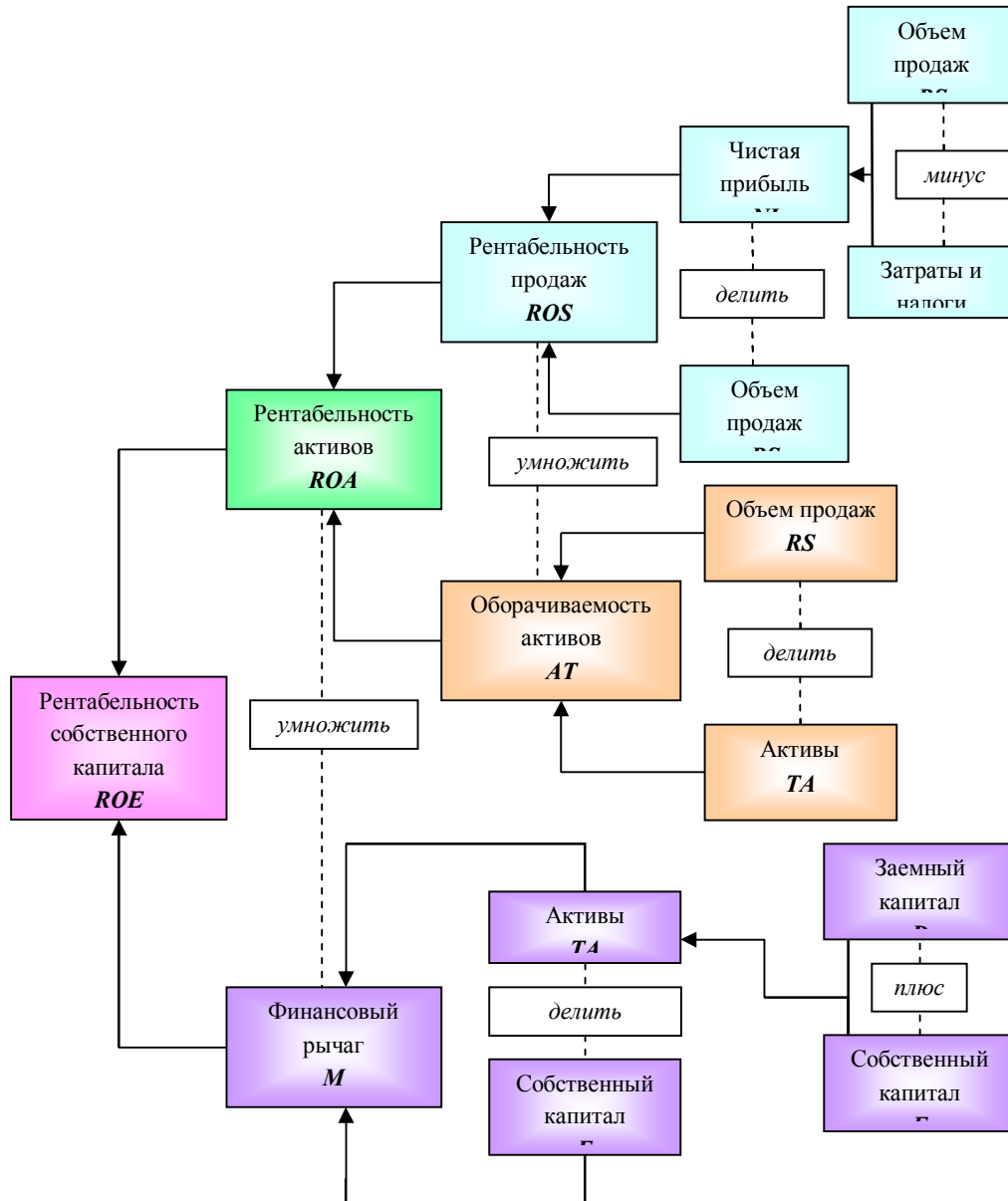


Рис.2. Схема трехфакторной модели рентабельности собственного капитала

Мультипликатор собственного капитала характеризует структуру средств предприятия и определяется отношением среднегодовой суммы всех средств предприятия (\overline{TA}) к среднегодовой сумме собственных средств (\overline{E}):

$$M = \frac{\overline{TA}}{\overline{E}} = \frac{\overline{E} + \overline{D}}{\overline{E}} = \left(1 + \frac{\overline{D}}{\overline{E}} \right)$$

где: $\frac{\bar{D}}{\bar{E}}$ (*Financial leverage shoulder*) – коэффициент финансового рычага, определяемый отношением заемного капитала (D) к собственному капиталу (E). [1,2]. Отсюда,

$$ROE = ROS \times AT \times \left(1 + \frac{D}{E}\right).$$

В таблице 2 представлены исходные данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала гостиниц и туристских агентств в РФ на основе двухфакторной и трехфакторной модели.

Таблица 2.

**Показатели рентабельности капитала
гостиниц и туристских агентств в РФ за период 2003–2010гг.**

Показатели	2003г.	2010г.	Абсолютное отклонение 2010г. к 2003г.
Деятельность гостиниц			
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5 066 684	3 017 590	-2 049 094
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	4 985 671	43 150 620	+38 164 949
Рентабельность собственного капитала, % (ROE)	101,65	7,0	-94,65
<i>Рентабельность продаж, % (ROS)</i>	<i>14,97</i>	<i>4,79</i>	<i>-10,18</i>
<i>Оборачиваемость собственного капитала, раз (AT)</i>	<i>6,79</i>	<i>1,46</i>	<i>-5,33</i>
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	35 463 834	121 757 813	+86 293 979
Рентабельность активов, % (ROA)	14,3	2,5	- 11,8
<i>Оборачиваемость активов, раз (AT)</i>	<i>0,955</i>	<i>0,517</i>	<i>- 0,438</i>
<i>Мультипликатор собственного капитала (M)</i>	<i>7,113</i>	<i>2,822</i>	<i>- 4,291</i>
Деятельность туристских агентств			
Прибыль от продаж, тыс. руб.	150 685	831 153	+ 680 468
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	1 123 145	7 551 031	+6 427 886
Рентабельность собственного капитала, % (ROE)	13,4	11,0	- 2,4

<i>Рентабельность продаж, % (ROS)</i>	2,45	4,04	+1,59
<i>Оборачиваемость собственного капитала, раз (AT)</i>	5,48	2,72	-2,76
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	3 379 641	22 486 046	+19 106 405
<i>Рентабельность активов, % (ROA)</i>	4,46	3,70	-0,76
<i>Оборачиваемость активов, раз (AT)</i>	1,821	0,914	- 0,907
<i>Мультипликатор собственного капитала (M)</i>	3,009	2,978	-0,031

Данные таблицы показывают, что рентабельность собственного капитала гостиниц снизилась за период 2003–2010 гг. на 94,65%; в 2010 году было получено 7 коп. прибыли от продаж с 1 руб. собственного капитала по сравнению со 101 коп. в 2003 году, т. е. практически в 15 раз меньше.

Рассмотрим изменение уровня рентабельности на основе факторного анализа с использованием двухфакторной и трехфакторной моделей.

Двухфакторная модель анализа рентабельности собственного капитала (деятельность гостиниц)

Исходя из факторной зависимости:

$$ROE = ROS \times AT_{ск}$$

Изменение уровня рентабельности собственного капитала (-94,65%) произошло в результате воздействия следующих факторов:

1. Уменьшение рентабельности продаж (ROS) предприятий гостиничного бизнеса на 10,18% привело к снижению рентабельности собственных средств предприятий на 69,12 процентных пунктов:

$$\Delta ROE_1 = (ROS_1 - ROS_0) \times AT_{ск0} = (4,79\% - 14,97\%) \times 6,79 = -69,12\%.$$

2. Снижение уровня оборачиваемости собственного капитала гостиничного бизнеса ($AT_{ск}$) на 5,33 оборотов привело к понижению рентабельности собственных средств предприятий на 25,53 процентных пункта:

$$\Delta ROE_2 = (AT_{ck1} - AT_{ck0}) \times ROS_1 = (1,46 - 6,79) \times 4,79\% = -25,53\%.$$

3. Общая сумма влияния двух факторов составляет:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2 = -69,12\% - 25,53\% = -94,65\%.$$

Трехфакторная модель анализа рентабельности собственного капитала (деятельность гостиниц)

Исходя из факторной зависимости:

$$ROE = ROS \times AT_A \times M$$

Изменение уровня рентабельности собственного капитала (-94,65%) произошло в результате воздействия следующих факторов:

1. Уменьшение рентабельности продаж (*ROS*) предприятий гостиничного бизнеса на 10,18% привело к снижению рентабельности собственных средств предприятий на 69,15 процентных пунктов:

$$\Delta ROE_1 = (ROS_1 - ROS_0) \times AT_{A0} \times M_0 = (4,79\% - 14,97\%) \times 0,955 \times 7,113 = -69,15\%.$$

2. Снижение уровня оборачиваемости активов гостиничного бизнеса (*AT_A*) на 0,438 оборотов привело к понижению рентабельности собственных средств предприятий на 14,92 процентных пункта:

$$\Delta ROE_2 = (AT_{A1} - AT_{A0}) \times ROS_1 \times M_0 = (0,517 - 0,955) \times 4,79\% \times 7,113 = -14,92\%.$$

3. Снижение финансового рычага или мультипликатора собственного капитала (*M*) предприятий гостиничного бизнеса на 4,291 привело к снижению рентабельности собственных средств предприятий на 10,62 процентных пункта:

$$\Delta ROE_3 = (M_1 - M_0) \times ROS_1 \times AT_{A1} = (2,822 - 7,113) \times 4,79\% \times 0,517 = -10,62\%.$$

4. Общая сумма влияния трех факторов составляет:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2 + \Delta ROE_3 = -69,15\% - 14,92\% - 10,62\% = -94,69\%.$$

Аналогично выполненным расчетам устанавливается влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала туристских агентств за период 2003–2010гг.

Двухфакторная модель анализа рентабельности собственного капитала (деятельность туристских агентств)

Исходя из факторной зависимости:

$$ROE = ROS \times AT_{ск}$$

Изменение уровня рентабельности собственного капитала (-2,4%) произошло в результате воздействия следующих факторов:

1. Увеличение рентабельности продаж (ROS) туристических агентств на 1,59% привело к росту рентабельности собственных средств предприятий на 8,71 процентных пункта:

$$\Delta ROE_1 = (ROS_1 - ROS_0) \times AT_{ск0} = (4,04\% - 2,45\%) \times 5,48 = + 8,71\%.$$

2. Снижение уровня оборачиваемости собственного капитала туристических агентств ($AT_{ск}$) на 2,76 оборотов привело к понижению рентабельности собственных средств предприятий на 11,15 процентных пункта:

$$\Delta ROE_2 = (AT_{ск1} - AT_{ск0}) \times ROS_1 = (2,72 - 5,48) \times 4,04\% = - 11,15 \%$$

3. Общая сумма влияния двух факторов составляет:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2 = + 8,71\% - 11,15\% = - 2,44\%.$$

Таким образом, в отличие от гостиничного бизнеса увеличение рентабельности продаж деятельности туристических агентств способствовало повышению рентабельности собственного капитала в этом секторе туристского бизнеса. Причиной положительных сдвигов в уровне рентабельности стали опережающие темпы роста прибыли, полученной от результатов финансово-хозяйственной деятельности туристских агентств (прибыли от продаж), по сравнению с темпами роста объема продаж.

Увеличение рентабельности продаж может означать повышение спроса на услуги туристских агентств, улучшение ее конкурентоспособности. В результате рентабельность продаж туристских агентств (4,04%) и предприятий гостиничного бизнеса (4,79%) в 2010 году практически сравнялись.

Трехфакторная модель анализа рентабельности собственного капитала (деятельность туристских агентств)

Исходя из факторной зависимости:

$$ROE = ROS \times AT_A \times M$$

Изменение уровня рентабельности собственного капитала (-2,4%) произошло в результате воздействия следующих факторов:

1. Увеличение рентабельности продаж (*ROS*) туристических агентств на 1,59% привело к росту рентабельности собственных средств предприятий на 8,71 процентных пункта:

$$\Delta ROE_1 = (ROS_1 - ROS_0) \times AT_{A0} \times M_0 = (4,04\% - 2,45\%) \times 1,821 \times 3,009 = + 8,71\%$$

2. Снижение уровня оборачиваемости активов туристических агентств (*AT_A*) на 0,907 оборотов привело к понижению рентабельности собственных средств предприятий на 11,03 процентных пункта:

$$\Delta ROE_2 = (AT_{A1} - AT_{A0}) \times ROS_1 \times M_0 = (0,914 - 1,821) \times 4,04\% \times 3,009 = - 11,03 \%$$

3. Снижение финансового рычага или мультипликатора собственного капитала (*M*) туристических агентств на 0,031 привело к снижению рентабельности собственных средств предприятий на 0,11 процентных пункта:

$$\Delta ROE_3 = (M_1 - M_0) \times ROS_1 \times AT_{A1} = (2,978 - 3,009) \times 4,04\% \times 0,914 = - 0,11\%$$

4. Общая сумма влияния трех факторов составляет:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_1 + \Delta ROE_2 + \Delta ROE_3 = + 8,71\% - 11,03 \% - 0,11\% = - 2,43\%$$

Таким образом, в работе произведен анализ рентабельности инвестированного капитала российских туристских предприятий в целом на основе факторных моделей фирмы «*Du Pont*», позволяющим выявить факторы, определяющие эффективность функционирования бизнеса, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в

их изменении и значимости. Как видно из результатов проведенного анализа, в целом по туристской отрасли наблюдается снижение показателей рентабельности и деловой активности предприятий за анализируемый период.

Использование той или иной модели зависит от необходимой степени детализации анализа доходности собственного капитала. Анализируя рентабельность собственного капитала в пространственно-временном аспекте на основе трехфакторной модели, необходимо учитывать три важные особенности этого показателя, существенные для формулирования обоснованных выводов.

Во-первых, числитель и знаменатель коэффициента рентабельности собственного капитала выражены в денежных единицах разной покупательной способности. Прибыль – динамичный показатель, он отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары и услуги в основном за истекший период. В отличие от прибыли, собственный капитал складывается в течение ряда лет. Он выражен в учетной оценке, которая может сильно отличаться от текущей рыночной стоимости. Например, деловая репутация, торговая марка, новейшие технологии, высокая квалификация персонала не имеют адекватной денежной оценки в отчетности (если речь не идет о продаже бизнеса в целом). Таким образом, рыночная цена предприятия может сильно превышать учетную стоимость, и в этом случае высокое значение рентабельности собственного капитала не означает высокой отдачи на инвестируемый в фирму капитал. Поэтому для объективной оценки рентабельности собственного капитала целесообразно принимать во внимание рыночную стоимость фирмы.

Во-вторых, коэффициент рентабельности продаж также определяется результативностью работы отчетного периода; вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Например, когда организация туризма совершает переход на новые перспективные технологии или виды услуг, требующие больших инвестиций, показатели рентабельности могут временно

снижаться. Однако если стратегия была выбрана верно, понесенные затраты в дальнейшем окупятся, и в этом случае снижение рентабельности в отчетном периоде не означает низкой эффективности работы предприятия.

В-третьих, всем факторам модели и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая специфика, которую необходимо учитывать в процессе анализа рентабельности собственного капитала. Так, показатель оборачиваемости активов (ресурсоотдачи) может иметь относительно невысокое значение в гостиничном бизнесе, отличающемся капиталоемкостью, напротив, показатель рентабельности хозяйственной деятельности в предприятиях этой сферы будет относительно высоким. Напротив, в турагентствах наблюдается относительно низкая рентабельность продаж при высокой оборачиваемости их активов. Следовательно, в зависимости от отраслевой специфики, а также конкретных финансово-хозяйственных условий, сложившихся на данном предприятии, оно может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Бернстайн Л.** Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация. – М.: Финансы и статистика, 2002.
- 2. Вережка Т.В.** Анализ системы показателей эффективности капитала // Труды СПбГТУ. – 2010. – № 512. – С. 114-126.

ЛАТЕНТНО-СЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК МЕХАНИЗМ ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Поиск новых подходов к продвижению продукции становится важнейшим в исследованиях международных компаний. Очевидно, что современный потребитель получает необходимую информацию о компании, о продукции, о вакансиях, об акциях и т.п. с сайтов компании. Чем большую полезность для потребителя несет сайт компании, тем более благоприятное впечатление он производит на потребителя и, следовательно, влияет на положительное восприятие компании в целом. Надо отметить, что потребителю также важны мнения потребительских сообществ о продукции выбранного производителя и об аналогичной продукции. Такую информацию можно найти посредством поисковых запросов в сети или на специализированных форумах. Однако качество таких отзывов может очень разниться. Для международных компаний принципиально важно проводить анализ отзывов или откликов потребителей на качество продукции в целом, иметь возможность своевременно принять меры по устранению объективных причин недовольства или развить позитивный тренд развития.

В современном мире латентно-семантический анализ (ЛСА) является одним из наиболее перспективных методов обработки информации. Метод заключается в обработке информации на естественном языке, при этом во внимание принимается взаимосвязь между коллекцией документов и терминами. Данной взаимосвязи сопоставляются некоторые факторы, которые определяют тематику документа.

Основой для возникновения латентно-семантического анализа послужили принципы факторного анализа. В результате анализа выявляются латентные связи между изучаемыми явлениями и

объектами. Кроме того, широкое применение метод получил при классификации или кластеризации документов. На первом этапе большие объемы текста подвергаются статистической обработке. На последующих этапах с помощью латентно-семантического анализа извлекаются контекстно-зависимые значения лексических единиц.

Изначально ЛСА применялся в сфере автоматического индексирования текстов и выявления семантической структуры текста. Затем этот метод был довольно успешно использован для представления баз знаний и построения когнитивных моделей.

В последние годы метод ЛСА нашел свое применение в областях, где необходимо выявление главных факторов из массива информационных данных. Наибольшее распространение метод получил в сферах поиска информации, индексации документов, классификации документов, а также в моделях понимания.

Принцип работы метода ЛСА можно представить, описав взаимосвязь между тремя слоями. Первый слой состоит из некоего множества слов. Второй слой представляет собой множество документов, которые соответствуют конкретным ситуациям. Третий слой является средним слоем, который также можно назвать скрытым. Этот слой представляет собой множество узлов с различными весовыми коэффициентами, которые связывают первый и второй слой.

Метод ЛСА часто подразумевает использование матрицы, описывающей встречаемость терминов в документах. Ряды матрицы соответствуют терминам, столбцы – документам. Определение значимости элемента матрицы происходит следующим образом. Элемент матрицы пропорционален количеству его появлений в документе. В тоже время редко встречающимся терминам присваиваются высокие весовые значения, что отражает их относительную важность.

Описанная матрица во многом схожа со стандартными семантическими моделями, однако она не всегда явно выражена в виде матрицы, так как не всегда необходимо использовать свойства матриц.

После построения матрицы появлений согласно методу ЛСА необходимо произвести понижение ранга[1]. Существует ряд причин для такого понижения:

- Размер оригинальной матрицы превышает допустимые значения компьютера. В данном случае понижение представляется необходимым шагом.

- В оригинальной матрице присутствуют шумы. После понижения ранга новая матрица считается лучше отражающей действительность.

- Оригинальная матрица признана редко соответствующей документу. То есть, матрица содержит только слова, имеющиеся в документе. Однако нам интересен намного больший объем данных, содержащий все слова, относящиеся к документу, включая синонимы.

Следствием понижения ранга матрицы является комбинирование некоторых ее элементов, которые приобретают зависимость более чем от одного термина.

Это, в свою очередь, облегчает решение проблемы определения синонимов, так как в результате понижения ранга матрицы ожидается слияние размеров, ассоциированных со схожими значениями. Кроме того, понижение ранга способствует решению проблемы многозначности слов, так как компоненты группируются по принципу схожести значений.

Метод ЛСА обладает многочисленными достоинствами. Во-первых, метод является наилучшим инструментом для выявления скрытых зависимостей во множестве разнородных документов. Во-вторых, для применения метода необязательно ручное обучение машины. Для определенных целей, таких как кластеризация, достаточно автоматизации. В-третьих, в методе используются значения матрицы близости, которые основаны на частотных характеристиках документов и лексических единиц. В-четвертых, благодаря методу ЛСА частично снимаются такие проблемы распознавания, как полисемия и омонимия.

Несмотря на свою перспективность, у метода ЛСА наблюдается ряд недостатков. Во-первых, существенным недостатком метода является значительное снижение скорости вычисления при увеличении объема входных данных. Во-вторых, вероятностная модель метода не соответствует реальности. В основе метода лежит предположение, что слова и документы имеют нормальное распределение. Однако, как показывает накопленный опыт, ближе к действительности оказывается распределение Пуассона. В связи с этим для практических применений наилучшим образом подходит усовершенствованная модель метода – Вероятностный латентно-семантический анализ, которая основана на мультиномиальном распределении.

Задача продвижения сайта компании это привлечение на него посетителей из выдачи поисковых систем. Поэтому важно составить семантическое ядро так, чтобы оно соответствовало популярным запросам пользователей при поиске товаров и услуг в наиболее популярных поисковых системах Яндекс и Google.

В зависимости от того, насколько часто те или иные слова используются при поиске, выделяют: запросы общего характера, которые не позволяют выявить потребность пользователя («водонагреватель»); уточненные запросы («купить водонагреватель»); максимально точные запросы («купить водонагреватель плоский 80 л»). Несмотря на то, что такие запросы совершают всего лишь около 100-200 человек в месяц, они могут обеспечить наибольшую конверсию, поскольку пользователи максимально заинтересованы в предмете поиска.

Такая же система действует в систематизации отзывов по конкретной продукции. Выделяются наиболее важные ключевые слова, которые интересны производителю для реальной оценки продукции. Перечень ключевых таких слов, отражающих направленность и тематику, составляет семантическое ядро для сайта, для анализа данных. Для крупных сайтов данный список может насчитывать несколько тысяч слов. Определение семантического

ядра – это основа для формирования стратегии продвижения. В зависимости от смыслового поля выполняется техническая оптимизация, выбираются целевые страницы, формируется наполнение сайта и т. д. Семантическое ядро обеспечивает результативность продвижения, помогает получить целевых посетителей. Для составления семантического ядра, во-первых, необходимо определить все возможные запросы, которые описывают содержание сайта или удовлетворяют критериям аналитика направленности отзыва, во-вторых, удалить запросы с низкой частотностью, анализ по которым не принесет желаемого результата, в-третьих, распределить получившийся список между страницами сайта. По наиболее конкурентным запросам, как правило, продвигают главную страницу и страницы с наибольшим статическим весом (на них больше всего ссылок с внутренних страниц и других сайтов). Другие запросы группируются и распределяются между остальными страницами сайта.

При создании семантического ядра необходимо учитывать следующие моменты:

- в составе ядра должны присутствовать как общие, так и «узкие» запросы. Использование исключительно низкочастотных запросов приведет целевых посетителей на сайт, но объем трафика будет намного меньше, чем по высокочастотным ключевым словам. Преобладание общих запросов негативно отразится на поведенческих факторах;

- обязательно при составлении семантического ядра нужно использовать ассоциативные ключевые слова (по смежным темам). Это сделает тексты более привлекательными для поисковых систем и посетителей сайта;

- нельзя пренебрегать ключевыми словами с ошибками, которые пользователи могут сделать по невнимательности («покупка афтомабиля»). Поисковые системы находят ответы и для таких запросов;

- количество ключевых слов зависит от объема текста на странице. Чтобы тексты были читаемыми и привлекательными для поисковых систем и посетителей, частота их использования не должна превышать 7% .

Таким образом, компьютерное понимание текста достигается за счёт погружения текста в единую среду знаний, представления смысла в памяти компьютера и возможности операций над онтологическим смыслом. Технологию семантического анализа можно использовать для формирования баз данных, архивирования электронных документов, их индексирования, классификации и поиска в Интернет. Также представляется возможность создавать интеллектуальные банки данных, работающие в единой среде знаний.

Еще одной проблематикой бытия информационного века является то, что в настоящее время в интернете существует множество тематических форумов и блогов, содержащих кладезь важной для определенных предметных областей информации. В рамках задач сбора информации для контроля и определения качества услуг или товаров – т. е. для задач сбора и ранжирования отзывов в интернете важно выстроить определенного рода базу данных или индекс, позволяющий провести анализ открытых текстов на предмет того какой именно окрас отзыва носит этот текст если мы определили этот текст как отзыв.

Такой анализ под силу провести системам, использующим в своей работе онтологию. Онтология – это спецификация концептуализации предметной области, т. е. это отображение какой-либо предметной области, состоящее из словарей терминов и аксиом, логически описывающих отношения между терминами.

Формирование онтологии требует понимания анализируемой предметной области, т. к. предполагает формирование использование больших словарей с терминами предметных областей. Формирование таких словарей вручную занимает довольно приличный объем времени, что повышает важность задачи по автоматизированному построению онтологии.

Онтологию можно построить, используя следующие подходы:

- Представление онтологий в виде конечного автомата
- Построение семантической карты ресурса
- Подход на основе лексико-синтаксических шаблонов
- Автоматическое построение онтологии по коллекции текстовых документов

В рамках статьи по ЛСА мы рассмотрим только четвертый метод построения, т.к. он тесно связан с применением одной из составляющих ЛСА – словарем или концептуальным индексом, сформированным по результатам работы ЛСИ.

Концептуальные индексы создаются с помощью латентной семантической индексации (ЛСИ), задача которой – построение выводов о семантической близости терминов, собранных в словарь. Рекомендуется использовать в процессе формирования концептуальных индексов именно статистические подходы, т.к. они не зависят от лингвистических особенностей языка анализируемого текста.

Автоматическое построение онтологии по коллекции текстовых документов разделено на 3 этапа:

- Подготовка текстовых данных;
- определение классов онтологии;
- определение отношений «is-a» и «synonym-of», построение иерархии классов.

Качество текстовых данных как исходного материала определяет качество результата работ, поэтому важно обеспечить отсутствие как минимум орфографических ошибок в анализируемых текстах.

Кластеризация (выделение классов по признаку) документов по общей тематике сократит время формирования онтологии с учетом работы по каждому кластеру в отдельности. В случае с LSA кластеризация проводится по терминам из состава концептуального индекса определенной предметной области.

Таким образом, мы видим, что применение ЛСА в комбинации с другими алгоритмами дает вполне осязаемый практический результат: анализируя кластер документов – мы можем дать ответ практически на любой вопрос по их содержанию. В частности при анализе отзывов потребителей о товарах и услугах мы знаем, что анализируемые тексты являются именно отзывами и можем составить на основе этого кластера концептуальный индекс (словарь терминов) и, самое важное – автоматизировать построение связей между терминами словаря, что позволит нам понять содержится в тексте отзыва положительный или отрицательный отзыв.

Латентно-семантический анализ (ЛСА) является наиболее изученным и доступным в настоящее время алгоритмом анализа текстовой информации сети Интернет. Этот алгоритм используют в работе ведущие поисковики, что подтверждает его действенность и гибкость.

Применение ЛСА в маркетинге и контроле качества услуг и товаров принесет огромную пользу за счет анализа уже накопившихся в сети массивов информации и отзывов по продуктам, услугам и компаниям. Анализ этого массива информации предоставит максимально адекватную систему рейтингов товаров и услуг, т.к. не будет зависеть от конкретных ресурсов интернет. Такая независимость достигается за счет анализа как открытых, так и ангажированных ресурсов. Влияние ангажированных ресурсов на оценку можно значительно снизить добавлением в комплекс алгоритмов ЛСА еще один алгоритм фильтрующий список неправдоподобных ресурсов, составленный заранее оператором или взятый из других баз данных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Соловьев В.Д., Добров Б.В., Иванов В.В., Лукашевич Н.В.** Онтологии и тезаурусы. Учебное пособие. Казань, Москва. 2006;

2. **Рабчевский Е.А.** Автоматическое построение онтологий на основе лексико-синтаксических шаблонов для информационного поиска. // Труды 11-й Всерос. науч. конф. «Электронные библиотеки: перспективные методы и технологии, электронные коллекции» – RCDL 2009. – Петрозаводск, 2009. – С. 69–77.
3. **Tamara G Kolda, Dianne P O’Leary** A Semi-Discrete Matrix Decomposition for Latent Semantic Indexing in Information Retrieval. 1996
4. **William B. Frakes and Ricardo Baeza-Yates.** Information Retrieval: Data Structures and Algorithms. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1992.
5. **Berry M.W., S.T. Dumais & G.W. O’Brien** Using Linear Algebra for Intelligent Information Retrieval 1994
6. **Dumais S.** Improving the retrieval of information from external sources. Behavior Research Methods, Instruments, & Computers, 23(2):229--236, 1991
7. **Todd A Letche, M.W. Berry,** Large-Scale Information Retrieval with Latent Semantic Indexing. 1996
8. **Markovsky I.** Low-Rank Approximation: Algorithms, Implementation, Applications, Springer, 2012.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМИ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Актуальность статьи обусловлена острой необходимостью эффективного управления рисками, возникшей в последние 10–15 лет. Увеличение масштабов и быстроты кризисных явления в экономике, развитие фондового рынка Российской Федерации требуют комплексных, высокопроизводительных систем обнаружения, анализа и контроля рисков. На мировом рынке актуальность риск – менеджмента обуславливается уязвимостью финансовой системы в результате глобализации и тенденцией к дерегулированию.

Уязвимость подтверждается серьёзными провалами в управлении рисками. Громкие банкротства General Motors, Lehman Brothers, WorldCom и финансовые кризисы, например обвал рынка акций дот-комов в США в 2000, кризис 2008 года, долговой кризис в Европе, «Азиатский грипп» 1997 года, являются доказательством отсутствия эффективных систем контроля риска. Банкротства крупных компаний и финансовые кризисы отрицательно сказываются на других странах, и особенно сильно дестабилизируют развивающиеся рынки.

Ещё одним недостатком глобализации является увеличение систематических рисков и сокращение возможности диверсификации, например введение единой европейской валюты при организации Евросоюза.

В настоящее время многие эксперты и научные школы придерживаются мнения о крайне негативном состоянии глобальной экономики, высказываются суждения о схожести текущего положение с Великой депрессией 1930 годов, что подтверждает неэффективность существующих методов регулирования конъюнктуры финансовых рынков. Тенденция к дерегулированию является губительной и находит подтверждение во множестве других факторов:

1. С 1986 года отменено «Правило Q», которое ограничивало размер комиссионных брокера, устанавливало максимальные и минимальные границы по вкладам в банках, а также запрещало выплачивать проценты по вкладам «до востребования». Мотивом для ограничений было понимание того, что неудачи в банковском секторе в 1930 г. частично были вызваны чрезмерной конкуренцией за депозиты и спекулятивной инвестиционной политикой. Через некоторое время «Правило Q» было заменено «Ростовщической ставкой», аналог которой в РФ только начал обсуждаться. «В сентябре 2012 года депутат Анатолий Аксаков («Справедливая Россия») внес в Госдуму РФ законопроект, по которому ставка по потребительскому кредиту (займу) не может превышать «обычную полную стоимость кредита для кредитов соответствующего вида» более чем в два раза. Эту ставку должен рассчитывать Центробанк. Речь идет о введении в России «ростовщической ставки», которая применяется в США, Германии и Франции и других развитых странах» [6].

2. В сентябре 1999 года законом Грэмма — Лича — Блайли был отменён закон Гласса – Стигалла, который разделял банки на инвестиционные и коммерческие, существенно ограничивая банковские операции с ценными бумагами:

- Запрещал проводить операции с ценными бумагами, за исключением трансформации активов.
- Запрещал открывать банкам филиалы, специализирующиеся на рынке ценных бумаг, а компаниям рынка ценных бумаг вести банковскую деятельность.
- Запрещал совмещать должности в инвестиционных компаниях и банках и др.

Данный закон являлся мерой по противодействию кризису 1930 годов. Причиной кризиса были массовые банковские инвестиции в фондовый рынок, соответственно обвал рынка привел к банкротству большого количества банков. В апреле 2011 года в Палату

Представителей США был внесён законопроект по восстановлению закона Гласса–Стигалла.

3. Следующим немаловажным фактором стало развитие рынка производных финансовых инструментов. Стоимость деривативов обращающихся на мировом рынке многократно превосходит стоимость реально произведённых товаров и услуг. По данным Банка международных расчетов [8] только внебиржевой оборот по сделкам на процентные, валютные и фондовые активы на конец июня 2012 года составляет 639 трлн. долл., а их рыночная стоимость всего 25 трлн. долл. Данные показатели очень ярко характеризуют взаимную уязвимость производственного и финансового секторов.

Угрозой мировой финансовой стабильности являются и некоторые результаты научно – технического прогресса, например увеличение объёмов программной торговли. При программной торговле «компьютер непрерывно отслеживает динамику цен акций, фьючерсов, и опционов на фондовый индекс с целью обнаружения ценовых диспаритетов и совершения арбитражных сделок» [6]. Следствием негативного эффекта робототоговли является самое большое падение промышленного индекса Доу-Джонса 19 октября 1987 года (22,6 %). Падение распространилось на рынки других стран: фондовые биржи Австралии потеряли 41,8 %, Канады – 22,5 %, Гонконга – 45,8 %, Великобритании – 26,4 %. Таким образом, программный трейдинг повышает непредсказуемость изменения рыночных цен, увеличивает курсовые колебания и приводит к росту финансовых рисков.

Негативно сказывается на уровне риска рост внебиржевого рынка в результате создания электронных торговых сетей (ЭТС). Эти системы не имеют статуса биржи, соответственно не попадают под жесткий контроль государственных структур и требования нормативно – правовых актов. ЭТС интересны участникам информационной закрытостью и более низкими комиссионными.

Таким образом, самые глобальные меры по выходу из депрессии 1930 годов были отменены, количество и уровни рисков

возросли, мировая экономика стагнирует, темпы роста развивающихся стран снижаются.

В данных условиях экономика Российской Федерации имеет большие перспективы. Последние несколько лет активно реформировалась нормативно-правовая база финансового рынка, что в совокупности привело к сокращению количества профессиональных участников рынка ценных бумаг в среднем на 15%, большая часть ликвидированных компаний не вела реальной деятельности на фондовом рынке.

Однако интерес к фондовому рынку продолжает расти. Финансовым рискам подвергается всё большее количество частных инвесторов, для РФ это 805 тысяч человек в 2012 году. Количество инвестиционных фондов по данным ЦБ на 2012 год превысило 3500. Высоко значимым является возложение социальных функций на фондовый рынок в результате пенсионной реформы.

Количество эмитентов акций и облигаций находится на постоянном уровне в 14% от общего числа ОАО, на организованных рынках обращаются не более 1,5%, что представляет собой огромный потенциал развития рынка.

В связи с концентрацией отечественной экономики на нефтегазовой отрасли российский фондовый рынок сильно зависит от мировых цен на нефть. Такая привязка негативно сказывается на других отраслях российской экономики. Поскольку иностранные инвесторы стремятся вкладывать только в нефтегазовую отрасль, стратегически важные социально-экономические направления остаются без внешнего финансирования.

Тем не менее, несмотря на сильную зависимость российского фондового рынка, ежегодные темпы его роста превышают темпы роста ВВП. За последние 5 лет объем торгов на рынке ММВБ вырос более чем на 300%, из которых наибольший рост показал рынок государственных ценных бумаг и денежный рынок.

В связи с этим, риск - менеджмент на фондовом рынке признаётся одной из основ стабильного развития не только отдельных

компаний, но и финансовых систем в целом. Риск - менеджмент является частью финансового менеджмента, представляющую собой упорядоченную совокупность мероприятий по снижению негативных последствий неопределённости и контролю за уровнем риска в соответствии с текущими целями организации.

Подходы к организации систем управления риском мы объединили в четыре группы (табл.1)

Таблица 1.

Теоретические подходы к риск-менеджменту на фондовом рынке

Подход	Авторы	Сущность
Статистический	А. Смит, Н. У. Сениор, Дж. Милль, А. Маршалл, А. Пигу, Г. Марковиц, Дж. Тобин, Блэк, Шоулз, Росс и др.	Статистический подход к исследованию рисков основывается на исторических данных и предполагает, что будущие значения рыночных котировок, оценка доходности и риска могут быть с некоторой вероятностью определены путём ретроспективного анализа.
Экономический	Ю. Фама, К. Френч, Б. Грэм, Д. Додд	По мнению данной группы учёных, исторические данные не дают возможности объективно прогнозировать изменения рыночных цен на коротких отрезках времени. Основное внимание должно уделяться фундаментальным факторам, а именно размеру и регулярности выплаты дивидендов, объёмам прибыли, рентабельности, реальной стоимости компании и др.
Поведенческий	Л. П. Хансен, Р. Шиллер, Дж. Акерлофф, Д. Канеман, А. Тверски, Г. Беккер, Г. Саймон и др.	Поведенческий подход объясняет рыночные колебания не расчетными величинами, а психологическими явлениями (иррациональностью инвесторов), возникающими в тех или иных обстоятельствах и делают вывод о том, что рациональный инвестор, исключая

		эмоциональную составляющую, может объективно прогнозировать колебания курсов в долгосрочной перспективе.
Нигилистический	Ф. Модильяни, М. Миллер, У. Шарп и др.	Данный подход предполагает, что «...при наличии полных и совершенных финансовых рынков любые действия предприятия по управлению своими (специфическими) рисками в лучшем случае бесполезны, так как инвесторы способны самостоятельно достигать оптимального для них уровня риска вложений посредством диверсификации своих портфелей». [2, с. 578]

По нашему мнению построение эффективной системы управления рисками возможно только при сочетании приведённых выше подходов в одной методике. Это позволит производить анализ, как в точных величинах, так и с учётом эмпирической составляющей.

По сложности систем корпоративного риск – менеджмента в современной научной мысли выделяется три уровня в частности Эндрю Холмс [5] характеризует их следующим образом табл. 2.

Таблица 2.

Уровни сложности корпоративного риск – менеджмента

Уровень	Фокус	Результат
Низкий	Соответствие корпоративным правилам и предотвращение рисков	– Избежание кризиса в компании; – Соответствие стандартам управления рисками; – Предотвращение проблем, связанных с личной ответственностью работников.
Средний	Результативность бизнеса	– Понимание полного спектра рисков; – Понимание и оценивание бизнес – рисков и стратегических рисков; – Использование лучшей мировой практики.

Высокий	Рост стоимости компании	<ul style="list-style-type: none"> – Защита корпоративной репутации; – Улучшение распределения и использования капитала компании; – Улучшение доходности бизнеса при помощи инструментов управления, нацеленных на рост компании.
---------	-------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Среди компаний, функционирующих на российском фондовом рынке, по уровню организации процесса управления рисками также выделяют три группы [7].

Первая – это компании, в которых риск - менеджмент фактически отсутствует. Политика по управлению рисками может быть разработана для соответствия требованиям саморегулируемых организаций (СРО), однако фактически она не функционирует. Членство в СРО на данный момент не является обязательным, но позволяет профессиональным участникам получить высокую оценку надёжности в рейтингах, а значит, повышает доверие к ним как инвесторов, так и контрагентов.

Ко второй группе, самой многочисленной в РФ, относятся компании, учредившие отдельную структурную единицу, разработавшие самостоятельные системы оценки риска, базовое программное и нормативное обеспечение. Фундаментом системы риск - менеджмента такой компании являются методики ранжирования и рейтингования, построенные на информации, находящейся в открытом доступе.

К третьей группе относятся компании, имеющие возможность масштабных инвестиций в риск-менеджмент и приближающиеся к западным стандартам. Их системы подразумевают многоэлементность, соответствие стандартам Базеля, выведение интегральной оценки риска.

Таким образом, риск-менеджмент присутствует на финансовом рынке неравномерно. «По оценкам «Эксперта РА», доля участников банковского рынка, имеющих ключевые элементы риск - менеджмента, в 2012 году составила около 75%. В других отраслях финансового рынка такой показатель ниже: на лизинговом рынке –

70%, на рынке доверительного управления – 55%, на страховом – 25%, на пенсионном – 30%» [7].

Совокупность приведённых выше факторов подтверждает уязвимость мировых финансовых систем, зависимость от состояния иностранных финансовых рынков, и соответственно обосновывает необходимость дополнения традиционных систем контроля риска методиками непрерывного мониторинга фондового рынка.

Основой всех систем управления риском являются методики: «Методика – это совокупность методов обучения чему-нибудь, практического выполнения чего-нибудь» [9]. «Методика – это система правил, изложение методов обучения чему-нибудь или выполнения какой-нибудь работы» [10].

Таким образом, методика риск – менеджмента является совокупностью методов контроля уровня риска в соответствии с текущими целями организации.

К базовым методикам риск – менеджмента на фондовом рынке относятся: Методика рейтингования контрагентов; Методика ранжирования облигаций; Методика ранжирования акций.

Цель данных методик состоит в оценке потенциальной доходности и риска отдельных финансовых инструментов, установления лимитов по сделкам с контрагентами в зависимости от уровня кредитного риска.

Базовыми принципами формирования методик риск – менеджмента являются:

– Ясность и простота. Процесс управления рисками должен быть предельно понятным, недопустима неоднозначность.

– Чётность шкал. Оценка риска должна базироваться на чётной шкале во избежание средних значений.

– Принцип ответственности и подотчётности структурных единиц.

Цель методики непрерывного мониторинга фондового рынка, разрабатываемой в данной статье состоит в своевременном выявлении краткосрочных и долгосрочных кризисов на различных экономических

уровнях, а именно: корпоративном, микроэкономическом и макроэкономическом.

Под корпоративным уровнем понимается деятельность конкретной инвестиционной компании, в рамках которой функционирует система менеджмента риска. Здесь основными целями методики являются:

- Контроль стоимости активов компании.
- Контроль уровня риска по сделкам и компании в целом.
- Анализ рентабельности деятельности компании.
- Поддержание достаточной ликвидности.
- Контроль соответствия текущего состояния компании параметрам стратегического планирования.

Совокупность аналитических показателей данного уровня может варьироваться в зависимости от текущих целей компании, предпочтений аналитического подразделения, глубины анализа и допустимого уровня риска. По нашему мнению на данном уровне минимум анализируемых показателей должен охватывать текущее финансовое состояние компании, стоимость портфелей инвестиций и соответствие деятельности стратегическим планам (табл. 3).

Таблица 3.

Перечень возможных показателей для корпоративного уровня методики непрерывного мониторинга фондового рынка

Уровень	Характеристика уровня	Анализируемые показатели
Корпоративный	Предназначен для скорингового анализа инвестиционного портфеля компании. Основная цель анализа на данном уровне – выявить потенциальные несоответствия портфеля стратегии инвестирования, охарактеризовать финансовое состояние компании.	Уровень диверсификации активов; Корреляция диверсификационных групп; Ликвидность; Оценка эффективности инвестиций; Финансовая устойчивость инвестиционной компании; Достаточность собственного капитала; Уровень риска общий и по группам активов.

Под микроэкономическим уровнем понимается состояние экономики государства, в котором ведёт свою деятельность инвестиционная компания. Основными целями методики на данном уровне являются:

- Прогнозирование значительных колебаний фондового рынка.
- Анализ спроса на услуги компании.
- Разработка и корректировка стратегических планов.
- Анализ социальной и политической напряженности.
- Подготовка к изменению нормативно – правовой базы.

Анализ на данном уровне является самым масштабным и популярным. Это связано с тем, что большинство инвестиционных компаний РФ ведут деятельность только на отечественном рынке. Для группировки анализируемых показателей разобьём уровень на шесть блоков: рынок сбыта, производство, финансовый рынок, финансовая безопасность экономики, состояние общества, регулирование (табл. 4).

Таблица 4.

Перечень возможных показателей для микроэкономического уровня методики непрерывного мониторинга фондового рынка

Уровень	Характеристика уровня	Анализируемые показатели
Микроэкономический	Предназначен для выявления тенденций на фондовых рынках отдельных стран. Основная цель анализа на данном уровне – прогнозирование локальных кризисов и рыночных колебаний.	<p>I. <u>Финансовая безопасность экономики:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Объём золотовалютных резервов; 2. Динамика размеров стабилизационного фонда; 3. Динамика и размер государственного долга; 4. Отраслевая диверсификация экономики. <p>II. <u>Производство:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Динамика цен образующих экспорт товаров;

		<p>2. Динамика объёма производства.</p> <p>III. <u>Финансовый рынок</u></p> <p>1. Динамика курсов национальной и резервных валют;</p> <p>2. Отток капитала;</p> <p>3. Уровень закредитованности экономики;</p> <p>4. Ликвидность банковского сектора;</p> <p>5. Реальная процентная ставка.</p> <p>IV. <u>Рынок сбыта:</u></p> <p>1. Динамика и соотношение спроса и предложения на производимый товар/услугу;</p> <p>2. Репутация компании на рынке.</p> <p>V. <u>Регулирование:</u></p> <p>1. Анализ нормативно–правовой среды.</p> <p>VI. <u>Состояние общества:</u></p> <p>1) Показатели социальной и политической напряженности.</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Под макроэкономическим уровнем понимается состояние экономики государств, оказывающих существенное влияние на экономику РФ. Кроме того, экономика иных стран представляет интерес в случае ведения активной деятельности на иностранных финансовых рынках или планирования такой деятельности в будущем. На данном уровне методика преследует следующие цели:

- Прогнозирование кризисов, спадов, роста экономики РФ вызванных глобализацией.
- Оценка финансового состояния перспективных рынков, выявления специфики работы на новых биржевых площадках.

– Стратегическое планирование деятельности компании.

Анализ на данном уровне является самым сложным, так как требует учёта всех прямых и косвенных воздействий развитых экономик. Рассматриваемые показатели зависят от особенностей конкретных экономик и являются крайне вариативными, выделим основные, наиболее общие (табл. 5).

Таблица 5.

Перечень возможных показателей для макроэкономического уровня методики непрерывного мониторинга фондового рынка

Уровень	Характеристика уровня	Анализируемые показатели
Макроэкономический	Предназначен для выявления общемировых тенденций на фондовых рынках, может быть сужен до определённой зоны, в соответствии с географией инвестиций. Основная цель анализа на данном уровне – прогнозирование глобальных кризисных явлений.	1) Динамика и объём производства в мире; 2) Уровень занятости населения; 3) Соотношения экспорта / импорта, динамика объёмов. 4) Объём государственного долга ведущих стран; 5) Направление и объём инвестиций; 6) Наличие локальных военных конфликтов; 7) Анализ индексов потребительских цен; 8) Динамика цен на сырьё; 9) Индексы мировых фондовых рынков; 10) Процентные ставки мировых финансовых институтов; 11) Индекс восприятия коррупции.

При анализе на каждом уровне всем показателям присваиваемся вес и шкала оценки, таким образом, будет выводиться суммарная оценка по уровню.

По итогам многоуровневого анализа текущему состоянию фондового рынка присваивается группа и соответствующие характеристики (табл. 6). [4, с 212]

Присваиваемая группа подлежит пересмотру каждые две недели, это позволит своевременно и адекватно реагировать на изменения конъюнктуры фондового рынка. Шкалы оценки и веса целесообразно разрабатывать индивидуально для каждой конкретной компании в зависимости от установленного руководством «аппетита к риску» и специфики деятельности юридического лица.

Таблица 6.

Основные области деятельности предприятий в рыночной экономике

	Группа	Область	Воздействие	Возможность соответствия	Коэффициенты риска, %
Выигрыш	А	Безрисковая	Негативное воздействие полностью отсутствует	Практически недостижима	0
Потери	Б	Минимального риска	Возможны незначительные потери	Весьма вероятна	0 – 25
Потери	В	Повышенного риска	Прибыли сопоставимы с убытками	Весьма вероятна	25 – 50
	Г	Критического риска	Получение убытков	Предсказуемая область	50 – 75
	Д	Недопустимого риска	Банкротство предприятия	Как правило, заранее очевидна	75 - 100

Таким образом, в данной статье обоснована уязвимость и зависимость фондовых рынков в связи с нарастающей глобализацией,

дана характеристика группам инвестиционных компаний РФ по уровню сложности систем риск – менеджмента, уточнено понятие «методики риск – менеджмента», разработана основа для методики непрерывного мониторинга фондового рынка, как части системы риск – менеджмента инвестиционных компаний. Применение данных разработок позволит существенно усовершенствовать деятельность предприятий по управлению как внутренними, так и внешними рисками.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. **Круи М.** Основы риск – менеджмента: пер. с англ. / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк; науч. ред. В. Б. Минасян. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 390 с.
2. **Лобанов А.А., Чугунов А.В.** Энциклопедия финансового риск-менеджмента. 4 – е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
3. **Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.** Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006, 494 с.
4. **Соколов Ю.А.** Финансовая безопасность экономических систем – М.: «Анкил», 2010. – 264 с.
5. **Холмс Э.** Риск-менеджмент: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 304 с.

ИНТЕРНЕТ ИСТОЧНИКИ:

1. **Осадчий М.** «Ростовщическая ставка», официальный сайт информационного портала «Банки.ру» <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=4089986>.
2. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» http://raexpert.ru/researches/risk/risk_management-2012/.
3. Официальный сайт Банка Международных расчетов <http://www.bis.org/>.
4. Толковый словарь русского языка Ожегова <http://www.ozhegov.org/>.
5. Толковый словарь русского языка Ушакова <http://ushakovdictionary.ru/>.

**АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ
И ПЕРСПЕКТИВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

В контексте проведенного исследования по состоянию научно-технического кластера Северо-Западного федерального округа (СЗФО), а также перспектив развития инновационного потенциала региона необходимы критическое переосмысление и сравнительная характеристика основ инновационного роста и приоритетных направлений реализации территориальной научно-технической политики, социально-экономических императивов развития предпринимательского корпуса, в целом, и венчурного сегмента, в частности, в полной мере адаптированных к рыночно-институциональным реалиям российской действительности, направленных на преодоление деструктивно-разрушительных тенденций мирохозяйственного кризиса и достижение устойчиво-поступательной динамики, а также принимающих во внимание общественно значимые доминанты развития высокоурбанизированных территорий.

Исследованию социально-экономических, инновационных, общественно-политических, научно-технических, культурно-исторических, ментальных и иных аспектов регионального развития посвящены научные работы плеяды российских ученых – представителей московской и Санкт-Петербургской экономических школ – Ю. Аммосова, В. Глухова, В. Огорокова, В. Козловского, В. Кобзева, Э. Косматова, С. Глазьева, Е. Счисляевой и др., – усилиями которых оказались изучены приоритетные проблемы, направления, доминанты и целевые ориентиры развития Северо-Западного федерального округа как многоотраслевой, сложно-структурированной, в значительной мере дезинтегрированной социально-экономической

системы Российской Федерации.

СЗФО представляет собой агломерацию относительно автономных территориально локализованных регионов, расположенных в практически идентичных природохозяйственных условиях, объединенных единой транспортной инфраструктурой и устойчивыми научно-производственными взаимосвязями хозяйствующих субъектов. Исторически Северо-Западный экономический регион формировался по принципу рационального размещения научно-технического и производственного потенциалов, максимально эффективного использования ресурсно-сырьевых благ и кадрового ресурса, и в настоящее время интегрирует 11 субъектов федерации (с населением, превышающим 13,5 млн человек, и общей площадью 1,7 млн кв. км.), две республики в составе Российской Федерации, один город федерального значения, автономный округ, 7 областей, одна из которых представляет особую экономическую зону. Кроме того, к округу примыкает арктический сектор, относящийся к сфере стратегических интересов Российской Федерации, площадью 1,5 млн кв. км.

Весьма значительна социально-экономическая составляющая субъектов Северо-Западного федерального округа в научно-промышленном потенциале российского государства (в частности на их долю приходится 10 % общего объема ВВП страны, 12 % – промышленного производства и 10 % – общей численности занятых в российском экономическом комплексе).

Северо-Западному экономическому региону оказались в полной мере присущи общероссийские тенденции экономического, социального и пространственного развития: рыночно-институциональные преобразования, ресурсно-сырьевая направленность и деструктивно-кризисная динамика промышленности, природохозяйственная деградация и замедление темпов экономического развития территории [1]. Негативным следствием радикальных рыночно-институциональных реформ явилась реструктуризация региональной экономики: стремительное увеличение доли добывающих и экспортно-ориентированных отраслей

промышленно-индустриального комплекса в условиях одновременной деградации легкой промышленности, машиностроительной отрасли, промышленности строительных материалов.

Регресс промышленного и агропромышленного производства, сокращение объемов жилищного строительства, произошедшие к 2000 году, были приостановлены в течение минувшего десятилетия, однако полностью компенсировать последствия беспрецедентно длительного экономического кризиса до настоящего времени не удалось. Тем не менее, в 2011 г. объем промышленного производства СЗФО возрос на 8,8 % по сравнению с 2010 г. (в то время как среднестатистический показатель по Российской Федерации составил лишь 8,2 %). Весьма показателен тот факт, что достигнутые темпы роста оказались максимальными за последние шесть лет, однако, вместе с тем, необходимо отметить, что они были недостаточны для восстановления докризисных объемов промышленного производства (в частности, в 2009 г. промышленное производство сократилось на 11,4%).

До настоящего времени продолжает оставаться чрезвычайно сложной социально-экономическая ситуация, сложившаяся в строительном комплексе региона: регресс объемов строительно-монтажных работ на протяжении прошлого года составил (в сопоставлении с 2011 г.) 3 % и превзошел средний показатель по России более чем в пять раз. Сокращение объемов СМР обусловлено, прежде всего, усилением кризисных тенденций на протяжении двух минувших лет (2009–2010 гг.) и нарастанием дефицита материально-денежных средств хозяйствующих субъектов строительной отрасли региона.

В агропромышленном комплексе СЗФО в течение трех последних лет устойчиво доминирует положительная динамика. В 2012 г. темп роста объемов производства сельскохозяйственной продукции несколько замедлился, тем не менее, по сравнению с 2011 г., составил 2 %, что выгодно отличает социально-экономическую ситуацию региона от общероссийской (поскольку в среднем по РФ зафиксировано снижение показателя на 11,9 %). В 2010 г. рост производства сельскохозяйственной продукции по сравнению с 2009

г. составил 4 %. Тем не менее, необходимо констатировать факт сокращения посевных площадей СЗФО, за минувшее двадцатилетие составивший, в общей сложности, 2,5 раза.

Серьезную озабоченность вызывает демографическая ситуация: темпы регресса народонаселения региона, достигшие 12 %, в три раза превысили среднестатистический показатель по России, в частности, численность жителей Мурманской области сократилась на 30%, Республики Коми – на 25%, Санкт-Петербурга – на 8%. Существенно сократился естественный прирост населения в Калининградской и Ленинградской областях. Беспрецедентно усилилась неравномерность развития субъектов и муниципальных образований СЗФО, сократился уровень обеспеченности населения работой в местах проживания, в большинстве муниципальных районов не превышающий 35–40 %.

Не менее тревожны неблагоприятные трансформационные тенденции социально-экономического развития сельских муниципальных образований, обусловленные утратой части традиционных для российского Северо-Запада отраслей сельского и лесохозяйственного комплексов: в течение двух последних десятилетий более 500 малых и средних населенных пунктов СЗФО лишились учреждений медицинского обслуживания, более чем в двух тысячах населенных пунктов закрылись школы и дошкольные учреждения. Девальвировало учебно-образовательное направление развития региона, регрессировал уровень занятости в сфере научно-исследовательской деятельности.

Тем не менее, не будет преувеличением констатировать тот факт, что Северо-Запад России, и, прежде всего, г. Санкт-Петербург, остаются доминирующими по социально-экономической значимости полюсами научно-технического прогресса и инновационного развития отечественной экономики, производства высокотехнологичной наукоемкой продукции [2].

Существен вклад субъектов, входящих в СЗФО, в общий экономический потенциал российского государства. На их долю приходится 10 % общего объема ВВП страны, 12 % – промышленного

производства и 10 % – общей численности занятых в экономическом и социальном кластерах России.

Северо-Западный регион в полной мере сохранил потенциал стратегического развития, приоритетные социально-экономические факторы, условия и направления которого в агрегированной форме изложены в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительный анализ социально-экономических факторов и потенциала инновационно-стратегического развития СЗФО

Социально-экономические факторы и потенциал	Содержательная сущность и потенциал инновационно-стратегического развития региона
<i>Производственный потенциал</i>	Производственный потенциал (основные производственные фонды предприятий и организаций) представляет собой полиморфные научно-технические условия, ограничивающие перспективы развития экономики, ее модернизации и инновационного реформирования. Значительная часть основных производственных фондов хозяйствующих субъектов Северо-Западного региона подвержена моральному износу. Необходимо предусмотреть систему кардинальных мер по научно-техническому развитию и реновации производственного потенциала на инновационной основе
<i>Научно-технический потенциал</i>	Региональный научно-технический потенциал представлен полиморфизмом форм научно-исследовательской и производственно-инвестиционной деятельности: научно-проектная сфера, вузовская наука, научно-технические подразделения предприятий, внедренческие организации, опытные производства, венчурные компании и др. Несмотря на существенный регресс научно-технических мощностей региона, произошедший в течение двух последних десятилетий, фактор остается стратегически значимым для социально-экономического развития СЗФО и гарантом научно-технического прогресса территории

<p><i>Организационно-управленческий потенциал</i></p>	<p>Стратегически значимым преимуществом Северо-Запада является концентрация высококвалифицированных кадров в системе государственного и муниципального управления и менеджменте организаций, предоставляющая возможности инициирования и реализации долгосрочных решений в сфере социально-экономического развития, сопровождения стратегических проектов и программ, эффективного государственного регулирования научно-производственного кластера. Приоритетной перспективной задачей, в этой связи, является менеджмент по инновационным направлениям развития региона, подготовка сити-менеджеров, менеджеров для зон опережающего научно-технического развития, руководителей для реализации стратегических проектов и т.п.</p>
<p><i>Инфраструктурный потенциал</i></p>	<p>По степени насыщенности территории хозяйствующими субъектами производственно-индустриальной инфраструктуры (транспорт, энергетика, инженерные сооружения, телекоммуникационные системы) Северо-Западный регион превосходит среднероссийские аналоги. Вопреки этому социально-экономическое состояние региона, в целом, характеризуется как неблагоприятное и ограничивающее научно-производственное развитие многих субъектов и муниципальных образований. В экономически более предпочтительном состоянии находятся объекты инфраструктуры федерального значения и магистральные коммуникации. Повышенного внимания требуют такие доминирующие по социально-экономической значимости элементы производственной инфраструктуры как транспортные коммуникации: автодороги, в особенности внутриобластные, мосты, системы теплоснабжения, энергосети и подстанции и др.</p>
<p><i>Демографический потенциал и трудовые ресурсы</i></p>	<p>В условиях активной демографической политики региона к 2020 г. должен быть достигнут положительный баланс естественного движения населения. Тем не менее, в настоящее время усиливается деструктивная тенденция сокращения удельного веса населения трудоспособного возраста и, как следствие, возрастает необходимость проведения мероприятий по повышению культурно-технического уровня рабочих различных профессий, повышению престижности и уровня оплаты их труда. Восполнение нехватки рабочих кадров происходит посредством трудовой миграции из государств Ближнего и Дальнего Зарубежья, однако масштабы привлечения рабочей силы постепенно сокращаются</p>

<p><i>Культурно-исторический потенциал</i></p>	<p>Культурно-исторический потенциал региона – историко-культурные объекты, архитектурный облик населенных пунктов, степень развития культурной жизни социума, культурный уровень населения и др. – является одним из приоритетных социально-экономических преимуществ субъектов СЗФО, во многом предопределяя производственно-инвестиционную привлекательность территории. В перспективе культурно-историческое значение региона будет неуклонно возрастать. Сохранение и укрепление культурно-исторического наследия связано с необходимостью разрешения проблем охраны исторических центров, защиты памятников архитектуры от несанкционированной застройки, распространения культурного влияния Санкт-Петербурга и других центров Северо-Запада на все территории округа</p>
<p><i>Природо-хозяйственный потенциал</i></p>	<p>В процессе социально-экономического развития территории возрастает природохозяйственная значимость нефтегазовых ресурсов, а также ресурсов химического сырья и металлогорудных месторождений. Необходимы своевременная разработка и реализация превентивных мер, направленных на улучшение качества земельных площадей и стимулирование эффективности их вовлечения в сельскохозяйственный оборот, а также восстановление численности растительных и животных популяций</p>
<p><i>Экономико-географический и геополитический потенциал</i></p>	<p>Экономико-географическое состояние не претерпевает сколько-нибудь существенных изменений и будет в значительной степени детерминировать темпы развития и структуру экономики СЗФО. Стратегически значимой геополитической задачей выступает освоение континентального шельфа и вовлечение в хозяйственный оборот ресурсно-сырьевых благ Арктического сектора</p>
<p><i>Потенциал межрегионального сотрудничества и кооперации</i></p>	<p>Первостепенное значение для социально-экономического развития региона имеют определенная компактность территории, общность инфраструктуры, конфигурация коммуникаций, взаимодополняющий характер экономических структур и природохозяйственных условий субъектов федерации, исторически сложившиеся взаимосвязи, предопределяющие возможности развития сотрудничества в решении экономических и социальных вопросов, развитии специализации регионов и межтерриториальной кооперации, реализации совместных научно-технических проектов. Этому способствует наличие общерегиональных структур управления, координирующая деятельность Ассоциации экономического взаимодействия «Северо-Запад», а также значение Санкт-Петербурга как</p>

	<p>организационно-хозяйственного центра федерального округа. Сотрудничество субъектов, развитие общих элементов инфраструктуры и других звеньев хозяйства, функциональное разделение экономик создают возможности достижения экономической и социальной синергии и эффекта экономии ресурсов</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Практическая реализация вышеперечисленных социально-экономических факторов в научно-техническом кластере Северо-Западного федерального округа позволит в полной мере воплотить в действительность его высокий потенциал, стимулировать развитие наукоемких высокотехнологичных отраслей, восстановить темпы научно-технического прогресса региона и достичь устойчивой конструктивно-созидательной динамики.

«Геополитические и экономические изменения в последние годы привели к существенной трансформации роли Северо-Западного региона в экономике Российской Федерации, – констатирует Полномочный представитель Президента Российской Федерации в СЗФО И. Клебанов, – сформировалась одна из основных функций Северо-Запада и большинства входящих в него регионов – обеспечение инновационных связей России с Европейским союзом и рядом других регионов мира. Это обусловило быстрое развитие научно-технической инфраструктуры, совместных предприятий, ориентацию значительной части бизнеса на производство высокотехнологичного продукта и международное научно-техническое сотрудничество» [3].

В этой связи, в условиях недостаточной бюджетной обеспеченности региона, когда осуществление прямых бюджетных инвестиций на цели развития приоритетных наукоемких секторов экономики представляется маловероятным, многократно возрастает значимость механизма государственно-частного партнерства, налогового стимулирования приоритетных бизнес-проектов по принципу создания «налоговых лакун», совершенствование кластерных механизмов межотраслевой и межрегиональной кооперации, создание зон инкубирования инновационных проектов и механизмов их

венчурного инвестирования, всемерное поощрение и экономико-правовая защита конкуренции на рынках высокотехнологичной продукции, формирование региональных зон «опережающего роста».

Формирование зон опережающего роста выступает в качестве одного из императивов совершенствования пространственной научно-производственной организации и инструментария социально-экономического развития округа и расположенных на его территории субъектов федерации. Доминирующей по социально-экономической значимости зоной опережающего роста на Северо-Западе является Санкт-Петербургская агломерация, представляющая собой безусловный «полюс» инновационного развития и создания высоких технологий, на территории которой размещены научно-образовательные центры, высокотехнологичные производства, технико-внедренческие зоны, наукограды и технопарки.

Второй по социально-экономическому значению зоной опережающего развития является территориально-локализованное пространство от г. Вологды до г. Череповца, на котором помимо крупных предприятий черной металлургии и машиностроения, создается индустриальный парк в Шекснинском городском поселении, а также интенсивными темпами развивается научно-производственный кластер в г. Сокол.

Территория Новгородской и Псковской областей имеет превалирующее культурно-историческое значение, как древнерусский край, в границах которого в настоящее время размещены туристско-рекреационные и культурные центры, славянские поселения и города важнейшего духовно-нравственного, ментального и воспитательно-просветительского предназначения. Кроме того, Новгородская и Псковская области наделены значительным промышленно-индустриальным потенциалом в отраслях машиностроения и станкостроения, который необходимо развивать в составе научно-производственного кластера совместно с предприятиями г. Санкт-Петербурга.

В северной части СЗФО формирование полюсов опережающего

развития детерминировано использованием природно-ресурсных благ Тимано-Печорской нефтегазоносной промышленности, Кольского горно-рудного и горно-химического региона, лесных зон Архангельской области, республик Карелия и Коми.

Приоритетом региональной социально-экономической политики в южной части округа является государственная поддержка развития сельской местности, поскольку только лишь жители сельских поселений позволят сохранить территорию с многовековой российской историей и, тем самым, обеспечить целостность государства и нерушимость его границ. Не подлежит сомнению тот факт, что реализовать столь масштабные по значимости социально-экономические планы представляется возможным лишь посредством формирования и эффективного функционирования регионального агропромышленного кластера.

Не менее важным социально-экономическим потенциалом наделена территория Калининградской области, как крупная туристско-рекреационная зона, с одной стороны, и промышленно-индустриальный сегмент региональной экономики, представленный хозяйствующими субъектами энергетического комплекса и отраслей высокотехнологичного машиностроения, – с другой.

Зоны опережающего роста формируются непосредственно вдоль транспортных коммуникаций региона, рекреаций туристической инфраструктуры, ареалов интенсивного развития промышленных и агропромышленных комплексов, а также территорий инновационного развития и создания высоких технологий.

Приоритетное социально-экономическое значение в процессе формирования и функционирования зон опережающего роста имеет механизм государственно-частного партнерства, который, согласно научным воззрениям профессора В.В. Глухова, представляет собой «институциональное и организационное взаимодействие государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов или преимущественного развития общественно значимых областей или регионов. Развитие форм

партнерства государства и бизнеса во всех странах позволяет рассматривать его как важнейший инструмент государственного воздействия на инновационную экономику» [4].

Экстраординарное геополитическое положение СЗФО имманентно предопределило социально-экономическую специализацию регионов, детерминировало ускоренное развитие высокотехнологичных наукоемких отраслей промышленно-индустриального кластера, которые, в свою очередь, стимулировали процессы формирования и функционирования научно-исследовательских и учебно-образовательных организаций. Расчетно-аналитическая информация свидетельствует о некотором ухудшении научно-производственного потенциала как Северо-Западного федерального округа, в целом, так и г. Санкт-Петербурга, в частности. Вызывает обоснованные опасения тот факт, на протяжении минувшего десятилетия устойчиво доминировала тенденция сокращения количества организаций, выполнявших научные исследования, составившая соответственно 0,9 % и 1,7 %.

Не менее тревожна и деструктивная динамика численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, регресс которой по СЗФО и Санкт-Петербургской агломерации эмпирически подтверждает утрату высококвалифицированных научных кадров, в то время как именно высокий научно-производственный потенциал традиционно являлся социально-экономическим преимуществом региона и во многом детерминировал его поступательное инновационное развитие.

В контексте сказанного, приоритетными социально-экономическими мерами, направленными на достижение устойчивого поступательно-инновационного развития СЗФО, необходимо признать следующие:

- 1) реализация превентивных мер по преодолению деструктивно-разрушительных последствий мирохозяйственного кризиса и его проявлений на территории СЗФО и субъектов федерации посредством развития кластеров в сферах научно-

производственной и природохозяйственной деятельности, АПК, туристско-рекреационных услуг, строительной отрасли, малого предпринимательства, жилищно-коммунального комплекса и др.;

2) активизация демографической политики одновременно с социально-экономическими мерами развития населенных пунктов, направленными на предотвращение деградации сельских объектов социальной сферы, и, прежде всего, школ и детских дошкольных учреждений; а также реализация стратегии закрепления молодежи в муниципальных районах и поселениях, формирование позитивного общественно значимого имиджа сельского жителя;

3) интенсификация процессов подготовки и переподготовки местных кадров в целях повышения их культурного и научно-технического уровня и обеспечение трудоустройства на местных предприятиях в целях их модернизации, диверсификации и инновационного развития;

4) стимулирование научно-производственной деятельности промышленных, аграрных, строительных и иных хозяйствующих субъектов градообразующего значения, в особенности в моногородах, расположенных на территории региона, финансово-инвестиционная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса.

Подводя итог, резюмируем:

1. Северо-Западному федеральному округу как многоотраслевой, сложно-структурированной, стратегически значимой социально-экономической системе Российской Федерации оказались в полной мере присущи общероссийские тенденции развития, а именно рыночно-институциональная реструктуризация, ресурсно-сырьевая направленность и деструктивно-кризисная динамика, природохозяйственная депрессия и замедление темпов социально-экономического развития территории.
2. Радикальные рыночно-институциональные реформы явились причиной стремительного увеличения доли добывающих и экспортно-ориентированных отраслей промышленно-

индустриального комплекса и регресса высокотехнологичных наукоемких производств. Тем не менее, Северо-Западный регион в полной мере сохранил производственный, научно-технический, организационно-управленческий, инфраструктурный, культурно-исторический, природохозяйственный и геополитический потенциал, имеющий императивное значение в контексте реализации стратегии устойчивого инновационно-поступательного развития территории.

3. В условиях мирохозяйственного кризиса, провоцирующего дефицит бюджетных инвестиций на цели развития наукоемких секторов экономики, возрастает значимость механизма государственно-частного партнерства, налогового стимулирования приоритетных бизнес-проектов по принципу создания «налоговых лагун», совершенствования кластерных механизмов межотраслевой кооперации, создания зон инкубирования инновационных проектов и их венчурного инвестирования, всемерного поощрения и экономико-правовой защиты конкуренции на рынках высокотехнологичной продукции, формирования региональных зон «опережающего роста».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Российские регионы. Экономика в цифрах. – М.: Финансы и статистика, 2011.
2. Северо-Западный федеральный округ. Социально-экономическое положение. М.: РИАНОВОСТИ. Центр системных экономических исследований, 2012.
3. Глухов В.В., Сафонов М.М. Типовые модели государственно-частного партнерства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2010. – Т. 6. – № 112. – С. 170-174.
4. Глухов В.В., Федоров Е.А. Механизмы стимулирования востребованности инновационных технологий // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – Т. 5. – № 85. – С. 158-160.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЕРТИКАЛЬНОЙ И ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ ОРГАНИЗАЦИИ

На рубеже 90-х годов XX века в мировой экономике начался период перехода от индустриального общества к постиндустриальному (информационному), для которого характерны стремительные темпы изменения технологической, экономической и индустриальной среды. На смену массовому производству стали приходить гибкие производственные системы, одновременно обеспечивающие большие объемы выпуска и в то же время приспособленные для работы под конкретный потребительский заказ. Эти изменения требуют от предприятий и фирм пересмотра принципов реализации рабочего процесса во всех сферах и на всех уровнях. На первый план выходит проблема перестройки и совершенствования самой структуры организации в соответствии с новыми конкурентными условиями. Упрощенные формы организации труда, в том числе классическая линейно-функциональная структура, повсеместно уступают место системе "центров прибыли" (дивизионов), которые ориентированы на новые рынки и технологии, на быструю адаптацию к условиям внешней среды и внедрение инноваций. Однако этих изменений зачастую уже оказывается недостаточно для эффективного функционирования бизнеса. В процессе реструктуризации не следует забывать, что особенности оргструктуры определяются не только выбранным базовым способом департаментизации (то есть способом объединения рабочих групп в структурные подразделения более высокого порядка). Вторым, и не менее важным, этапом построения оргструктуры является этап формирования системы координации (интеграции) деятельности структурных единиц с целью достижения

общих задач, стоящих перед организацией. Традиционные бюрократические механизмы коммуникации между отделами и подразделениями не отвечают более требованиям, изменившимся условий хозяйствования. Систематизации и анализу как классических, так и современных механизмов координации (интеграции) структурных единиц и посвящен настоящий доклад.

После того как спроектирована схема оргструктуры (органограмма), в рамках которой определены сферы полномочий и ответственности руководителей, необходимо перейти к рассмотрению механизмов интеграции, которые бы позволили обеспечить на должном уровне обмен информацией между различными структурными подразделениями.

Деятельность структурных единицы организации должна быть определенным образом интегрируема через систему устойчивых связей. Взаимосвязи между частями осуществляются через каналы коммуникации. Взаимосвязь можно определить как степень взаимной координируемости деятельности структурных элементов. Виды связей соответствуют особенностям тех отношений между структурными элементами организации, которые объединяют части в единое целое. Основные категории интеграционных связей являются вертикальные и горизонтальные связи.

Уровень необходимой координации и интеграции деятельности рабочих групп определяются тремя группами факторов. Во-первых, он определяется характером взаимодействия между рабочими группами. Характер взаимодействия определяется не только необходимой частотой и степенью интенсивности контактов, необходимых для выполнения задания, но также числом сотрудников рабочей группы, испытывающих потребность в контактах с сотрудниками другой рабочей группы. Потребность во взаимодействии мала при косвенной технологической взаимосвязи, больше при последовательной взаимосвязи и достигает максимума при обоюдной технологической взаимосвязи структурных подразделений, если пользоваться классификацией Томсона [2].

Вторым фактором, влияющим на уровень интеграции рабочих групп, является степень неопределенности рабочих заданий, выполняемых одной или несколькими взаимодействующими группами. Неопределенность рабочего задания определяет потребность в объеме информации, необходимом группе, что влияет на уровень потребности в коммуникации данной группы с другими. Например, к концу фискального года происходит резкий рост объема информации, передаваемой из бухгалтерии во все подразделения, непосредственно связанные с производственным процессом [2].

Наконец третьим фактором, определяющим потребность во взаимодействии, является различие во временной и целевой ориентации взаимодействующих рабочих групп (дифференциации), которая определяет потребность в интеграции. Интеграция – это степень сотрудничества, кооперации или структурных взаимосвязей необходимая для эффективного взаимодействия рабочих групп. На ранней стадии разработки продукта, присутствует высокая степень дифференциации между отделами НИОКР и маркетинга, что определяется различной временной ориентацией этих отделов (соответственно долгосрочной и краткосрочной) и целевой ориентацией (соответственно научной и рыночной). Таким образом, чтобы добиться между отделом маркетинга и отделом исследований на ранней стадии разработки нового продукта эффективного сотрудничества необходимо наладить соизмеримо высокую степень взаимодействия.

Вертикальные связи – соединяют иерархические уровни в организации и ее частях [1]. Отделы, расположенные на более низких уровнях иерархии, должны осуществлять свою деятельность в соответствии с целями структурных подразделений, расположенных на более высоких уровнях иерархии. Руководители более высоких уровней иерархии в свою очередь должны быть уведомлены о реализации рабочих процессов на более низких уровнях. Вертикальные связи являются основой процесса коммуникации в

любой организации, но они носят в основном контролирующей характер [3].

В развитой системе вертикальной интеграции нуждаются в первую очередь крупные организации, так как в этом случае существует потребность в координации деятельности большого числа разнообразных структурных единиц. В условиях стабильной внешней среды и рутинной технологии также доминирующую роль играют механизмы вертикальные координации. Результаты деятельности сотрудников предсказуемы и поэтому коммуникация легко может быть осуществима в рамках жесткой вертикальной иерархии. Акцент в целях компании на производительность рабочего процесса также способствует формированию развитых механизмов вертикальной коммуникации. Основными механизмами вертикальной интеграции являются: организационная иерархия, правила и процедуры, планы, дополнительные позиции в организационной иерархии, вертикальная информационная система.

Иерархия властных полномочий. Организационная иерархия служит универсальным методом координации деятельности нескольких рабочих групп, а также отдельных сотрудников группы, через общего руководителя. Интеграция деятельности отделов через вертикальную иерархию становится возможным, благодаря тому, что руководитель вышестоящего звена обладает большим опытом, информацией и необходимыми властными полномочиями для принятия приемлемого авторитетного решения.

В новых небольших организациях, находящихся на стадии формирования, иерархия властных полномочий является основным способом координации деятельности рабочих групп. Организационная иерархия функционирует в качестве механизма интеграции тем эффективней, чем меньше потребности в координации деятельности рабочих групп и незначительней различия между выполняемыми ими рабочими функциями.

Правила и процедуры. Стандартизированные правила и процедуры являются простейшим механизмом координации

деятельности как отдельных сотрудников, так и рабочих групп. Сотрудники взаимодействующих структурных единиц знают, что в случае возникновения определенной ситуации, они должны выполнить строго определенный набор конкретных действий [3].

Принципиальным достоинством такого механизма координации, как правила и процедуры является то, что он снижает потребность в непосредственном взаимодействии и обмене информации между рабочими группами, снижают потребность в прямом надзоре за деятельностью со стороны менеджеров. Данный механизм обычно применяется для координации деятельности отдельных работников и рабочих групп выполняющих узкоспециализированные задания, а также задания, требующие низкого уровня квалификации.

Планирование. Стандартизация конечных результатов деятельности осуществляется через спецификацию конечного результата деятельности сотрудника или структурной единицы. Данный механизм стандартизации эффективен, если нет возможности выработать точных высокоэффективных стандартов реализации рабочего процесса, либо этих стандарты не могут удовлетворить потребность в обмене информацией. Он стимулирует инициативу служащих и творческий подход к реализации рабочего процесса. Сумма планируемой прибыли, квоты на объем производства или продаж, требование в определенный период времени выпускать на рынок новый товар, – все это является примером стандартизации конечных результатов деятельности.

В целом можно выделить пять основных сфер применения планирования: (1) определение конечных целей и предполагаемых результатов деятельности; (2) выработка стратегии достижения этих целей; (3) временные ограничения реализации рабочих процессов; (4) прогнозирование возможных препятствий, которые могут возникнуть в ходе реализации рабочих процессов; (5) выработка методов преодоления этих препятствий [4]. В планах формулируются конечные цели будущей деятельности организации и ее структурных

единиц. Планы определяют количественные, качественные, затратные и временные характеристики создаваемого продукта, его специфические особенности.

Вертикальная информационная система. Вертикальная информационная система включает в себя периодические рапорты, письменную информацию и компьютерные распечатки документации, которые циркулируют между вышестоящими и нижестоящими уровнями управления. Через вертикальную информационную систему становится возможным осуществление более достоверного и полного обмена информацией вверх и вниз по организационной иерархии, чем в случае использования только непосредственных контактов между менеджерами вышестоящего и нижестоящего звеньев. Менеджеры получают информацию об объеме выпуска продукции на каждом производственном участке, количестве выработанных отходов и доле брака в изделиях, случаях поломки оборудования, ожидаемому уровню рентабельности и т.д.

Горизонтальные связи – это связи между двумя или более равными по положению в иерархии или статусу элементами организации, которые взаимозависимы и оказывают взаимное влияние друг на друга [1]. Их главное предназначение способствовать наиболее эффективному взаимодействию частей организации при разрешении возникающих между ними проблем. Они помогают укреплять вертикальные связи и делают организацию более устойчивой при различных внешних и внутренних изменениях.

Горизонтальные связи имеют ряд важных преимуществ. Они экономят время и повышают качество взаимодействия. Горизонтальные связи развивают у руководителей самостоятельность, инициативность, ослабляют боязнь риска. Они помогают существенно облегчить процесс коммуникации, но не носят директивного характера, так как структурные подразделения взаимодействуют в рамках одного уровня иерархии. Трудно найти описание работ, где бы точно описывался механизм связей между равными по статусу частями организации. Поэтому особый интерес

представляет анализ практики и изучение способов установления таких связей. По мере того как неопределенность внешней среды увеличивается, объем нагрузки на вертикальные механизмы коммуникации может расти, но при этом доминирующее влияние начинают играть горизонтальные связи. Это связано с увеличением изменчивости и непредсказуемости информации, которую становится невозможно оперативно обработать только при помощи жестких горизонтальных связей. Высокий уровень технологической взаимосвязи (обоюдная взаимосвязь) между рабочими подразделениями требует более высокого уровня координации деятельности. В крупных организациях обычно присутствует больше горизонтальных связей, чем в организациях небольших размеров, так как присутствует необходимость в координации деятельности большего числа структурных подразделений. Цели организации отражают то, в каких сферах организация пытается достичь успехов, а также каким элементам организационной структуры требуется наиболее усиленная координация. Если основными целями организации являются адаптивность к изменяющимся условиям среды и инновационность, то использование горизонтальных связей наиболее вероятно и, прежде всего в сферах создания конкурентного преимущества.

Так если инновационность является главной целью фирмы, то, вероятно, требуется формирование механизмов горизонтальной интеграции между отделом НИОКР, в рамках которого создаются инновационные проекты, и отделами производства и маркетинга. Это обеспечивает интенсивный обмен информации необходимый для разработки и внедрения новых проектов.

Горизонтальная информационная система. В рамках горизонтальной информационной системы осуществляется передача в параллельные отделы копий документации, корреспонденции либо рассылных листов, информирующих о ходе реализации рабочего процесса в данной рабочей группе. Горизонтальная информационная система обычно не способна обеспечить высокого уровня

скоординированности деятельности различных рабочих групп, так как обеспечивает передачу лишь ограниченного объема информации.

Прямые контакты. Непосредственные прямые контакты (вербальные, по электронной почте и т. п.) возможны как между рядовыми сотрудниками, так и между руководителями структурных подразделений. Наибольшую роль они играют в координации деятельности сотрудников малых организаций. Однако в условиях достаточно высокого динамизма изменения факторов внешней среды, непосредственное общение является достаточно серьезным средством координации и на крупных предприятиях, где непосредственный контакт осуществляется между руководящими работниками. Свободные прямые контакты обеспечивают высокий уровень взаимосвязи между руководителями двух рабочих групп, вовлеченных в разрешение общей проблемы. [5].

Связующие роли. Когда количество взаимосвязей и объем передаваемой информации между двумя подразделениями или отделами по тем или иным причинам растет, то на определенном этапе возникает необходимость для формирования особых должностей, призванных обеспечить более тесную координацию между этими структурными единицами. Связующая роль выполняется сотрудником одного отдела (подразделения), который уполномочен действовать в качестве координатора с другим отделом (подразделением) [5]. Возможны также варианты, когда один сотрудник, выполняющий связующую роль, координирует деятельность данного отдела сразу с несколькими другими структурными единицами [3]. Обычно сотрудники, выполняющие связующую роль, уделяют этой работе только часть своего рабочего времени.

На промышленных предприятиях отдел инжинеринга часто имеет своего представителя в отделе производства. В практику многих западных промышленных компаний вошло формирование в отделе исследований и разработок связующей роли с маркетинговым

отделом, в рамках которого осуществляется исследование конъюнктуры и запросов потребительского рынка [3].

Временные группы (команды). Непосредственные контакты и связующие роли способствуют улучшению взаимодействия между несколькими отделами или подразделениями. Но для разрешения некоторых нестандартных проблем часто необходимо тесное непосредственное взаимодействие многих отделов и подразделений. Временные команды представляют собой эффективную горизонтальную связь, формируемую на временной основе. Временные команды состоят из представителей всех отделов и (или) подразделений, имеющих отношение к разрешению конкретной задачи. Каждый член такой команды представляет интересы конкретной структурной единицы. Он отстаивает точку зрения своего подразделения в ходе обсуждения проблемы, доводит коллективные решения команды и всю необходимую информацию до сведения руководства своей структурной единицы и отвечает перед членами команды за реализацию ее решений в данном подразделении. В рамках временной команды удается успешно комбинировать интересы каждой отдельной структурной единицы и организации в целом, что позволяет выработать оптимальный механизм и сроки реализации решений.

Временная команда может функционировать в течение периода от нескольких недель до года, но будет расформирована, как только выполнит свои функции. Временные команды создаются на нерегулярной основе для разрешения незнакомых проблем, когда еще не хватает опыта и не наработаны стандартные механизмы принятия и реализации решений в данной сфере. Часто временные команды формируются для разрешения сложных комплексных задач, не имеющих однозначного, формального решения.

Например, в рамках дивизиона возникла проблема с качеством выпускаемой продукции. Поскольку менеджер дивизиона не смог самостоятельно определить причину низкого качества конечной продукции, он создает временную команду из представителей отдела

инжиниринга, отделов производства, отдела перевозки и отдела сбыта. Члены команды пытаются выяснить совместными усилиями, на каком этапе производства или транспортировки происходит брак продукции, или же повреждение изделия осуществляется уже оптовыми поставщиками [3].

Команды. Команды являются сильным и сложным механизмом горизонтальных взаимосвязей. Команды, также как и временные группы, формируются из представителей нескольких структурных единиц для координации деятельности этих структурных единиц, но, в отличие от временных команд, на постоянной основе. Они могут формироваться на базе обслуживания общего клиента, географического региона, реализации определенной рабочей функции, процесса, или проекта, создания продукта.

Команды наделяются властными полномочиями по принятию решений и контролю за их реализацией, а не являются просто совещательными органами или штабными отделами. Команды могут формироваться на различных уровнях иерархии. В ряде крупных организации команды формируются сразу на нескольких уровнях иерархии [6]. Чаще всего команды формируются для осуществления крупномасштабного проекта, технического перевооружения производства, внедрения в производство нового вида продукции. Новый продукт может требовать обширной координации между отделами исследований, производства, маркетинговых исследований и продаж в течение многих лет [5].

Члены команды несут двойную ответственность, как перед руководством своего функционального звена, так и перед коллективом команды. Команды обычно функционируют в течение нескольких лет и за этот период на них могут быть возложены различные дополнительные обязанности, например связанные с налаживанием выпуска новых видов продукции. Может быть изменен и состав членов, что объясняется в свою очередь изменением стоящих перед командой текущих задач в процессе перехода к следующей стадии проекта. Команды могут собираться ежедневно

или раз в неделю, чтобы разрешать общие для группы подразделений проблемы [6].

Команды используются только тогда, когда требуется усиленная координация деятельности различных рабочих групп в течение долгого периода времени, необходимая для целенаправленной интеграции знаний, идей и ресурсов из различных структурных звеньев для осуществления крупномасштабных проектов в рамках организации. Так General Motors использует специальную команду, которая помогала осуществлять ежегодные изменения в выпускаемых моделях автомобилей. Команды от 25 до 75 человек, используются для усовершенствования каждой выпускаемой модели [5].

Из анализа практики можно выделить три основных способа управления командой.

- Первый способ заключается в передаче руководящих функций представителю отдела, играющего доминирующую роль в реализации проекта. Например, представителю отдела маркетинга при разработке нового продукта.

- Второй способ руководства базируется на передаче властных полномочий представителям подразделения, деятельность которого в наибольшей степени зависит от конечного результата внедрения проекта.

- Третий способ заключается в передаче руководящих функций от представителя одного отдела к другому в течение всего жизненного цикла команды, в зависимости от того, представитель какого отдела наиболее компетентен на данном этапе реализации проекта [7].

Интеграционные роли и менеджеры. Интеграционные роли формируются на постоянной основе исключительно для координации деятельности отделов или дивизионов с целью создания определенного продукта или реализации проекта. Сотрудник, выполняющий интеграционную роль, не входит в состав какого-либо из координируемых подразделений. Он действует независимо и чаще всего в одиночку. Это отличает интеграционную роль от связующей.

Интеграционной роли часто присваивают название менеджера продукта, менеджера проекта, менеджера программы и менеджера торговой марки. Когда интеграционная должность сформирована, возникает вопрос предоставления ей объема властных полномочий достаточного для того, чтобы оказывать влияние на процесс принятия решений. Координируемые структурные подразделения не несут перед интеграторами прямой ответственности. При этом сотрудники, выполняющие интеграционную роль, имеют определенное влияние на координируемые подразделения уже в силу того, что непосредственно отчитываются перед генеральным менеджером. Однако основным источником влияния интеграторов должен быть их авторитет в глазах руководителей координируемых подразделений, основанный на высокой профессиональной компетентности, комплексном понимании ситуации и беспристрастности к интересам интегрируемых структурных единиц. Чем более дифференцируема компания, тем больше используется интеграционных ролей. Например, в рамках одного исследования на фирме Du Pont их было насчитано более 160 [7].

По мере того как увеличивается степень неопределенности заданий, сотруднику, выполняющему интеграционную роль, становится все более трудно справляться со своими обязанностями, не имея прямых властных полномочий [3]. Экспертные полномочия предоставляют слишком ограниченные возможности. Наличие формальных властных полномочий позволяет с большей эффективностью координировать деятельность структурных единиц стоящих на более низком уровне иерархии, которым приходится принимать сложные решения, связанные с большим риском. Формальные властные полномочия предоставляются интегрирующему менеджеру обычно в форме права согласовывать рабочие бюджеты интегрируемых отделов либо даже участвовать в их составлении на ранних стадиях работы.

В крупных корпорациях количество интеграционных ролей может стать столь значительным, что на уровне штаба корпорации

возникает потребность в формировании единого интеграционного отдела.

В заключении необходимо отметить, что в условиях динамичной внешней среды, в рамках которой приходится работать сегодня отечественные производителям, возрастает потребность в тесном взаимодействии и сотрудничестве всех структурных подразделений предприятия. Без этого невозможно добиться конкурентного преимущества, найти и удержать свою нишу на рынке. Традиционные вертикальные способы координации, доминирующие на отечественных предприятиях, уже не могут удовлетворить возросших потребностей в сфере обмена информацией. Неизбежно расширение использования горизонтальных методов координации, в том числе самых гибких и сложных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Виханский О.С., Наумов А.И.** Менеджмент. М: Гардарика, 1998. – 528 с.
- 2. Szilagy Jz., Andrew D., Marc J. Wallace.** Organization behavior & performs. – Scott, Foresman & company; 1990. – 896 с.
- 3. Richard L. Daft.** Organization theory & design. – West Publishing company; 1986. – 571 с.
- 4. Don Hellriegel, John W. Slocum Jr., Richard W. Woodman.** Organizational behavior. – West Publishing Company; 1988.– 658 с.
- 5. Richard L. Daft, Richard M. Steers.** Organizations: a micro/macro approach. – Scott, Foresman & company; 1986. – 617 с.
- 6. Erwin A. Gerloff.** Organizational theory and design. A strategic approach for management. – McGraw-Hill, Inc.;1985. – 378 с.
- 7. Daniel Robey.** Designing organizations. – Richard D. Irwin, Inc; 1991. – 586 с.
- 8. Hampton Summer Webber.** Organization behavior and the practice of management. – Scott, Foresman and Company, Glenview, Illinois; 1984. – 874 с.
- 9. Charles W. L. Hill, Gareth R. Jones.** Strategic management theory. An Integrated approach. – Houghton Mifflin Company, Inc; 1989. –353 с.

**ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
АНДЕРРАЙТИНГОВЫХ УСЛУГ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ
IPO-КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В настоящее время многие компании решают проблему привлечения капитала в пользу приобретения публичного статуса. В последние годы российские компании так же стали прибегать к подобной практике. За период с 2010 по 2012 год 34 российские компании впервые разместили свои акции не только на отечественных, но и на зарубежных площадках. Одной из основных особенностей, которой отличается российская конъюнктура от иностранной является то, что российские компании предпочитают наиболее надежный способ первичного размещения – прямое размещение ценных бумаг определенному кругу инвесторов, договоренность с которыми достигается до выхода на рынок ценных бумаг. К выбору именно этого типа размещения эмитентов подталкивает не только его надежность, но и слабо развитая культура приобретения ценных бумаг физическими лицами, через посредников, работающих на рынке. Поведение на бирже такого рода потенциальных акционеров сложно прогнозировать в критических ситуациях, которые часто имеют место быть при первичном публичном предложении ценных бумаг.

Многие эмитенты либо пролонгируют отдельные этапы, что откладывает завершение сделки в целом. Либо размещение прогорает совсем. Такого рода нарушения обусловлены не только практическими недоработками эмитента и андеррайтеров в каждом конкретном случае, но и отсутствием исчерпывающей теоретической базы, отсутствием инновационных решений по минимизации потерь при первичном публичном размещении.

Российская история осуществления первичных публичных предложений началась сравнительно недавно, а осуществление андеррайтинговой деятельности ценных бумаг еще позже. Именно публичное размещение ценных бумаг в России было не популярно до последнего времени. Данное обстоятельство обусловило слабое развитие рынка андеррайтинга ценных бумаг. В настоящее время на российском рынке практически не встречаются сложные формы организации андеррайтинговых синдикатов в силу неразвитости изучаемой отрасли, в то время, как теоретики освещают структуру функционирования в основном сложных форм андеррайтинговых синдикатов.

Российский рынок андеррайтинга при эмиссии ценных бумаг, безусловно, развивается, однако на данном этапе развития, российские эмитенты чаще всего делают выбор в пользу иностранных андеррайтеров. Это происходит вследствие присутствия некоторых проблем. Обозначить их конкретнее поможет анализ сделок российских эмитентов за 2010, 2011 и 2012 года.

За последние три года 31 российская компания стала публичной. В 2010 и 2011 годах количество таких компаний было практически одинаковым – 14 и 12 компаний соответственно. В 2012 году эта цифра сократилась практически вдвое. Динамику данного процесса можно увидеть на рисунке 1.

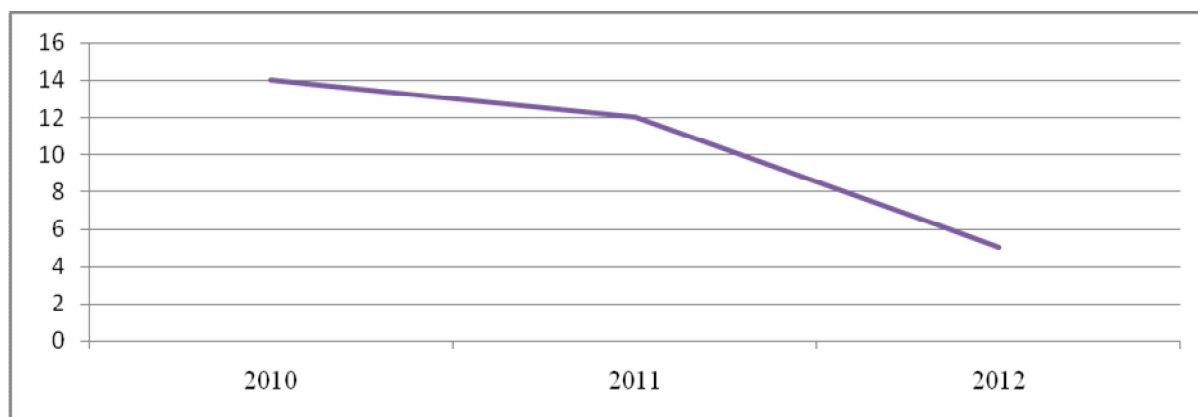


Рис. 1 – Динамика IPO российских компаний с 2010 по 2012 гг.
(составлено автором)

В 2010 и 2011 годах экономическая ситуация была спокойнее и располагала к успешному приобретению публичного статуса. Кроме того, к этому времени, в стране имелась достаточно успешная практика IPO не только на отечественных площадках, но и на зарубежных. Такой способ привлечения капитала стал популярным. Однако в результате экономической нестабильности 2012 года многие компании отказались от IPO совсем или перенесли его на 1–2 года, чтобы иметь возможность лучше подготовить компанию к перемене статуса.

За рассматриваемые три года компании в совокупности чаще размещались на иностранных площадках, чем на российских. 52 процента размещений (16 сделок) совершалось не на отечественных площадках против 35 процентов сделок (14 сделок), заключенных на ММВБ (рисунок 2). Оставшиеся 15 процентов сделок (4 сделки) совершались сразу в России и за границей. В последнем случае, эмитенты размещали свои акции на ММВБ и LSE. Наибольшей популярностью из всех заграничных площадок, у российских эмитентов пользовалась лондонская биржа (LondonStockExchange). В 32 процентах случаев (10 сделок), эмитенты выбирали именно эту площадку для первичного публичного размещения. В 2010 году на ММВБ были совершены четыре совмещенных размещения и только одна чистая сделка. В 2011 году российская биржа была намного более популярна. Российскими эмитентами на ней было совершено сделок немногим меньше, чем на зарубежных площадках – по 7 и 8 сделок соответственно. В 2012 году не было зарегистрировано ни одного IPO за границей. Все 5 сделок были совершены на ММВБ. Это связано с тем, что размещение в России на порядок легче и дешевле для эмитентов и андеррайтеров, чем размещение за границей. Однако существует несколько возможных вариантов размещения ценных бумаг для будущих эмитентов на иностранных площадках с финансовыми затратами, соразмерными с затратами, которые понесут эмитент и андеррайтер при обеспечении выпуска на российских площадках. Кроме того, при размещении на заграничных площадках, как правило, андеррайтеры,

выбранные эмитентом – это международно-известные крупные инвестиционные банки, способные привлечь большой объем капитала. Конечно, услуги таких организаций обходятся иностранному эмитенту дороже, чем услуги отечественных банков. Однако, российские банки не всегда способны поддержать соответствующий уровень финансового обеспечения, необходимого для успешного сопровождения эмиссии ценных бумаг на зарубежных площадках.

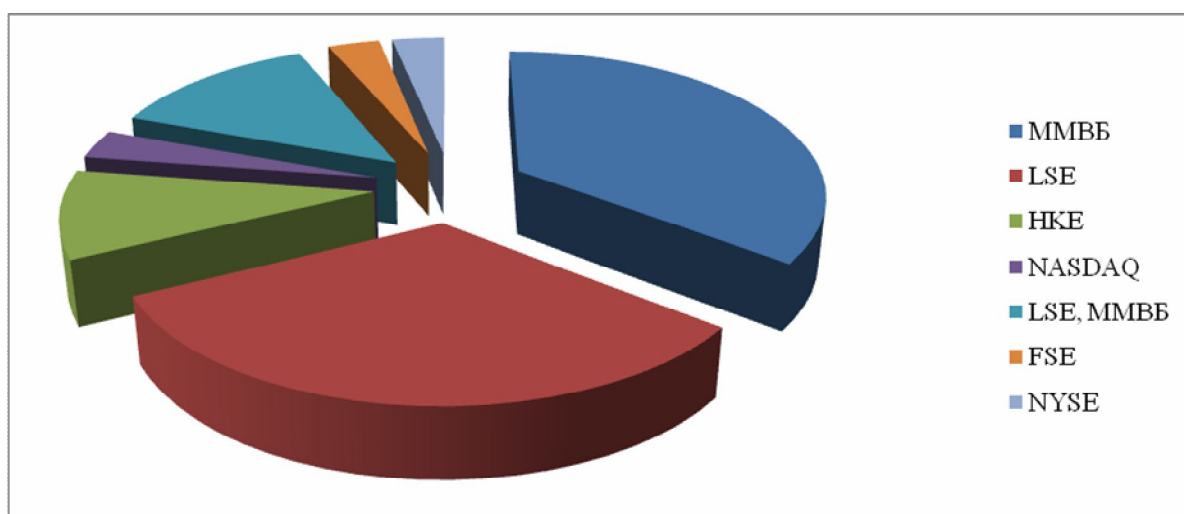


Рис. 2 – Биржи, на которых размещались российские эмитенты за 2010–2012 (составлено автором)

За рассматриваемые 3 года компании из 15 различных отраслей провели свое первое размещение (рисунок 3). Наиболее частыми были размещения российских компаний, работающих в технологической и телекоммуникационной отрасли (по 19 процентов случаев). Тенденция по размещению компаний, принадлежащих к последней отрасли, поддерживается во всем мире. Особенной популярностью у вкладчиков пользуются размещения компаний – интернет ресурсов. В отличие от компаний других отраслей, такие компании указывают на то, что главный их капитал – это люди, пользующиеся их интернет-услугами. И чем выше популярность сайта, тем выше их стоимость, а значит и прибыль акционера.

На втором месте по размещениям сектор металлургии и горного дела. 13 процентов от общего количества сделок были совершены

компаниями именно этой отрасли. По десять процентов от общего количества пришлось на сектор торговли и потребительский сектор. По шесть процентов от общего числа сделок совершили компании из коммунального сектора, сектора недвижимости и девелопмента, пищевой промышленности, транспорта и логистики, фармацевтического сектора и сектора финансовых услуг. По две компании из каждого указанного сектора провели IPO за анализируемый промежуток времени.



Рис. 3 – Отраслевое деление компаний-эмитентов (составлено автором)

Как и говорилось ранее, большинство публичных размещений проводится с поддержкой синдиката андеррайтеров с участием до 10 инвестиционных банков. Это предположение полностью подтверждает статистика за рассматриваемые 3 года (рисунок 4).

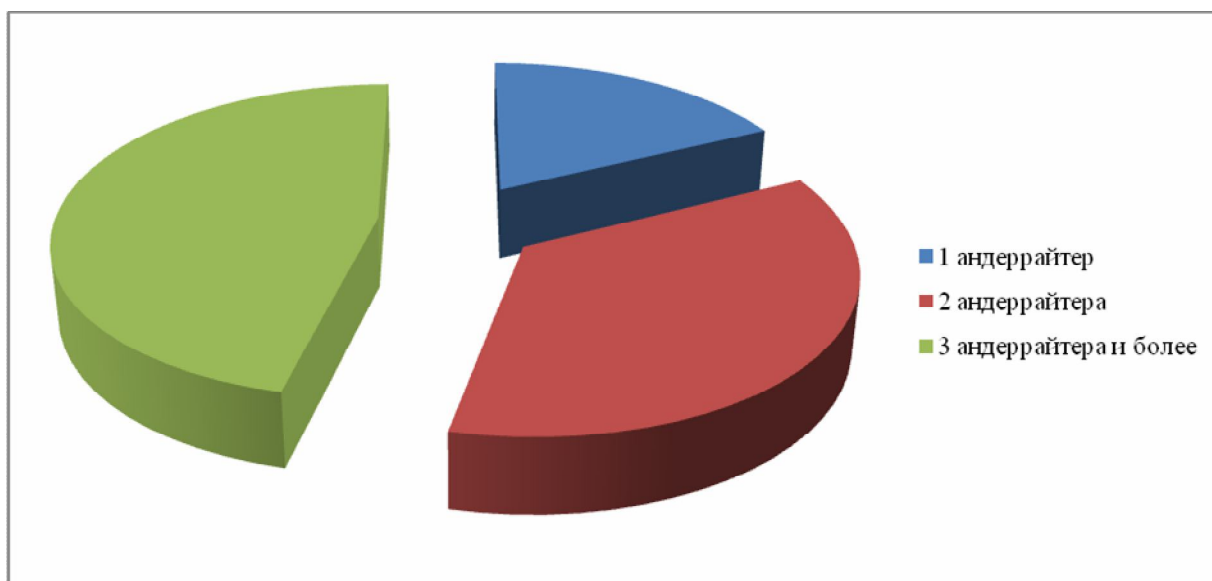


Рис. 4 – Количество андеррайтеров при размещении
(составлено автором)

В пятидесяти двух процентах случаев, эмитент работал с андеррайтинговым синдикатом, состоящим из трех или более финансовых организаций. В большинстве случаев андеррайтинговые синдикаты образовывались при организации публичного размещения на зарубежных площадках. В шестнадцати процентах случаев эмитенты нанимали только одного андеррайтера.

Исходя из проанализированного материала о завершенных первичных размещениях российских эмитентов, начиная с 2010 года, можно уверенно сказать, что наиболее востребованными были услуги ВТБ Капитала. Кроме того, по мнению информационного интернет ресурса «financialbondsinformation», ВТБ Капитал занимает первое место среди андеррайтеров на 2012 г., работающих на внутреннем рынке.

ВТБ Капитал, Инвестиционный бизнес Группы ВТБ, является одним из трех стратегических направлений бизнеса Группы ВТБ, наряду с корпоративным и розничным. С момента создания в 2008 году ВТБ Капитал принял участие более чем в 370 сделках на рынках долгового и акционерного капитала, что позволило привлечь в экономику России и стран СНГ инвестиции на сумму свыше 152 млрд.

долларов США. ВТБ Капитал предлагает полный спектр инвестиционно-банковских продуктов и услуг как российским, так и международным клиентам, фокусируя свою деятельность на организации выпусков долговых и долевых ценных бумаг, развитии бизнеса прямых инвестиций, проведении торговых операций, управлении активами, предоставлении клиентам консультационных услуг по сделкам на рынках капитала в области слияний и поглощений в России и за ее пределами

По итогам 2011 и 2012 годов ВТБ Капитал занимает лидирующие позиции в рейтингах Dealogic и Bloomberg на рынках долгового и акционерного капитала в России и СНГ. Аналитическая команда ВТБ Капитал признана лучшей в России по итогам опросов инвесторов ThomsonReutersExtel и InstitutionalInvestorAll-Russia в 2011 и 2012. ВТБ Капитал осуществляет операции из офисов в Москве, Лондоне, Сингапуре, Дубае, Гонконге, Софии, Киеве, Нью-Йорке, Париже и Вене. Головной офис компании находится в Москве.

Цель ВТБ Капитала – сохранить позиции крупнейшей инвестиционной компании России. ВТБ Капитал стремится стать признанным во всем мире поставщиком инвестиционно-банковских услуг на российском рынке, которому доверяют, и к которому постоянно обращаются клиенты из разных стран. Для этой компании движущая сила бизнеса это потребности клиентов. В команде этой компании – профессионалы из разных стран мира. Они стремятся сплотить, заинтересовать и обязательно сберечь созданное сообщество профессионалов из разных стран мира.

Среди наград ВТБ Капитала такие как (на 2012г.):

От Bloomberg:

- Первый среди организаторов размещений на внутреннем долговом рынке России
- Первый среди организаторов размещений еврооблигаций для эмитентов из России
- Второй среди организаторов размещений на долговых рынках развивающихся стран Европы, Ближнего Востока и Африки

От Dealogic:

- Первый среди организаторов размещений на внутреннем долговом рынке России
- Первый среди организаторов размещений еврооблигаций для эмитентов из России и СНГ
- Первый среди организаторов долговых размещений в Центральной и Восточной Европе
- Второй среди организаторов долговых размещений в Центральной и Восточной Европе, Ближнем Востоке и Африке
- Второй среди финансовых консультантов по объему сделок M&A в России и СНГ

С 2010 по 2012 ВТБ Капитал участвовал в андеррайтинговых синдикатах при первичных публичных размещениях восьми компаний: EuroSibEnergo, НОМОС-БАНК, О'кей, Мегафон, Mail.ru, Русское Море, ЛенспецСМУ, КОКС. В большинстве случаев размещения осуществлялись на ММВБ.

На фоне совершения успешных сделок лидером российского рынка андеррайтинга ценных бумаг, а так же исходя их проанализированной теоретической базы и аналитических материалов за 2010, 2011 и 2012 года проблемы остальных банков, работающих в этом сегменте, становятся еще более явными.

Одной из основных проблем современного российского рынка андеррайтинговых услуг при эмиссии ценных бумаг, является отсутствие сравнительно равных условий при выборе инвестиционного банка в качестве андеррайтера.

Отсутствует общепринятая система показателей, по которым следует проводить выбор подходящего андеррайтера для определенного выпуска ценных бумаг, которая учитывала бы степень сложности размещения, необходимую степень подготовки андеррайтера и степень финансовой нагрузки. А так же отсутствует система показателей, по которым можно определить необходимость образования андеррайтингового синдиката. Если необходим

андеррайтинговый синдикат, то будет ли достаточно образования андеррайтингового синдиката с простой системой организации или необходима организация многоуровневого андеррайтингового синдиката? Нет рекомендаций по определению необходимости привлечения зарубежных андеррайтеров.

На данный момент, выбор андеррайтера в российской практике чаще всего зависит от его известности. Даже количество успешно-проведенных сделок так не влияет на положительное решение о подписании контракта. Если эмитент может позволить себе услуги самого дорогого андеррайтера на рынке, а на российском рынке самые высокие цены на предоставляемые услуги выставляют самые крупные банки, то, безусловно, именно с ним и будет подписан контракт т.к. в России высокая цена до сих пор является аналогом высокого качества оказания услуг, что не всегда отражает реальность. Если же эмитент располагает меньшими средствами, ему придется выбирать между услугами региональных банков, работающих в том же регионе.

Немаловажным фактором при выборе андеррайтера российскими эмитентами являются личные связи с топ-менеджментом того или иного банка. Такое положение вещей во многом отражает специфику российского рынка в целом, однако, подобная культура заключения сделок в дальнейшем будет если не ликвидирована, то минимизирована по средствам разработки методики выбора андеррайтера. Это позволит потенциальным эмитентам избежать лишних затрат при первичном публичном размещении, а инвестиционным банкам, которые хотят работать и развиваться в данной сфере позволит уравнивать шансы с лидирующими банками для развития конкуренции в отрасли.

Российская практика показывает, что большинство эмитентов предпочитают видеть в качестве андеррайтера зарубежный банк с богатой историей успешно проведенных первичных эмиссии. Часто этот выбор зависит от страны будущего размещения. Российские же эмиссионные банки выбираются эмитентами чаще для организации первичного публичного размещения на ММВБ. Причем, выбор

российского андеррайтера весьма ограничен. Небольшие российские банки, коих и так не много, практически не участвуют даже в андеррайтинговых синдикатах.

Такая система выбора андеррайтера постепенно приводит к монополизации сектора андеррайтинга ценных бумаг при первичном публичном предложении. Отсутствие развитой конкурентной сферы – это вторая весомая проблема российского рынка андеррайтинга ценных бумаг. Фактически, противостояние за право организовывать выпуск ценных бумаг осуществляется между десятком российских инвестиционных банков и финансовых организации и между иностранными банками-андеррайтерами, не оставляя шансов менее крупным российским банкам работать в данной отрасли.

Построение конкурентной среды на российском рынке андеррайтинга необходимо не только для улучшения положения российских банков, но и для развития среды, в которой могут развиваться банки, способные составить конкуренцию иностранным андеррайтерам ценных бумаг.

Третьей, не менее важной проблемой российского андеррайтинга ценных бумаг является отсутствие широкой практики IPO в целом на российском рынке. С каждым годом, число компаний, выбирающих способ привлечения капитала через размещение акций на бирже, со временем становится все меньше и меньше. Это значит, что в России нет большого спроса на андеррайтинговые услуги, значит достаточно ограниченного числа банков, которые такие услуги могут предоставить. А если учесть, что многие российские компании при первичном публичном предложении, осуществляют сделки напрямую, а другая часть для привлечения капитала заключает сделки с зарубежными инвестиционными банками, для российских не самых крупных инвестиционных банков особенно сложно пробиться в данной сфере.

В последнее время, компании используют для привлечения капитала более традиционные и понятные методы. При принятии решения о получении публичного статуса, эмитенты зачастую предпочитают размещать акции напрямую определенному кругу лиц.

Такое размещение намного надежнее публичного, т.к. эмитент осведомлен о размере прибыли, которую получит после размещения. Однако, публичное размещение ценных бумаг широкому кругу общественности может принести компании-эмитенту гораздо большую прибыль, но компания должна быть готова к рискам, которые возникнут при таком типе размещения. Пока рынок недостаточно развит, эмитенты чаще будут делать выбор в пользу наиболее надежного способа размещения акций с низким уровнем привлечения капитала.

С вопросами осведомленности в специфике работы региональных компаний-эмитентов так же связана следующая проблема российского рынка андеррайтинга ценных бумаг: в последнее время в России очень актуален вопрос о слиянии и поглощении в банковской сфере. Наблюдается тенденция укрупнения лидеров российского банковского сектора и ликвидация банков менее развитых. Причем происходит это укрупнение с явным уклоном на укрупнение именно московских банков и ликвидацию банков других регионов. Данная проблема будет раскрыта в более интересном ракурсе, если рассмотреть условия, при которых в России банк может стать андеррайтером при первичном публичном предложении акций.

Для того чтобы полноценно осуществлять андеррайтинговую деятельность в России, как правило, банку требуется четыре вида лицензий на осуществление деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, а именно:

- лицензия на осуществление брокерской деятельности;
- лицензия на осуществление дилерской деятельности;
- лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами;
- лицензия на осуществление депозитарной деятельности.

Итак, чтобы получить указанные выше лицензии, федеральной службой по финансовым рынкам России установлены определенные нормативы о размере собственного капитала банка, необходимые для соблюдения. С первого июня 2011 года, для получения лицензии на

осуществление деятельности по управлению ценными бумагами, а так же для получения лицензий на осуществление дилерской и брокерской деятельности собственный капитал банка должен превышать 50 миллионов рублей. А для осуществления депозитарной деятельности, размер собственного капитала банка должен быть не менее 200 миллионов рублей. Ранее условия на получение лицензий были значительно ниже. Соответственно, их получение не было сопряжено с затратами, которые несут банки на современном этапе. И опять же, при изменении требований, в основном с рынка ушли профессиональные участники всех регионов кроме Московского. Например, в Южном федеральном округе потери от изменений требований к размеру собственного капитала составили – 70%, а Восточносибирском округе – 75%.

Проанализируем, какое количество банков проходит отбор по установленным параметрам. По данным сайта «банки.ру» в России на первое марта 2013 года функционируют 904 банка.

Как правило, банки, предоставляющие андеррайтинговые услуги, предпочитают получить все вышеуказанные лицензии для более комфортной работы с клиентом. Соответственно, минимальный размер собственного капитала банка, который потенциально может выступить в качестве андеррайтера при первичном публичном предложении должен быть не менее 200 млн. руб. Из всех российских банков этому условию удовлетворяют 758 банков, т. е. намного больше половины от общего числа, а если быть точнее, это примерно 84 процента. 84 процента российских банков могут получить все необходимые лицензии, необходимые для предоставления андеррайтинговых услуг. Только 387 банков имеют все необходимые лицензии.

Определим региональную принадлежность указанных банков. Насколько сильно сдвинуты очаги финансовой активности в европейском направлении?

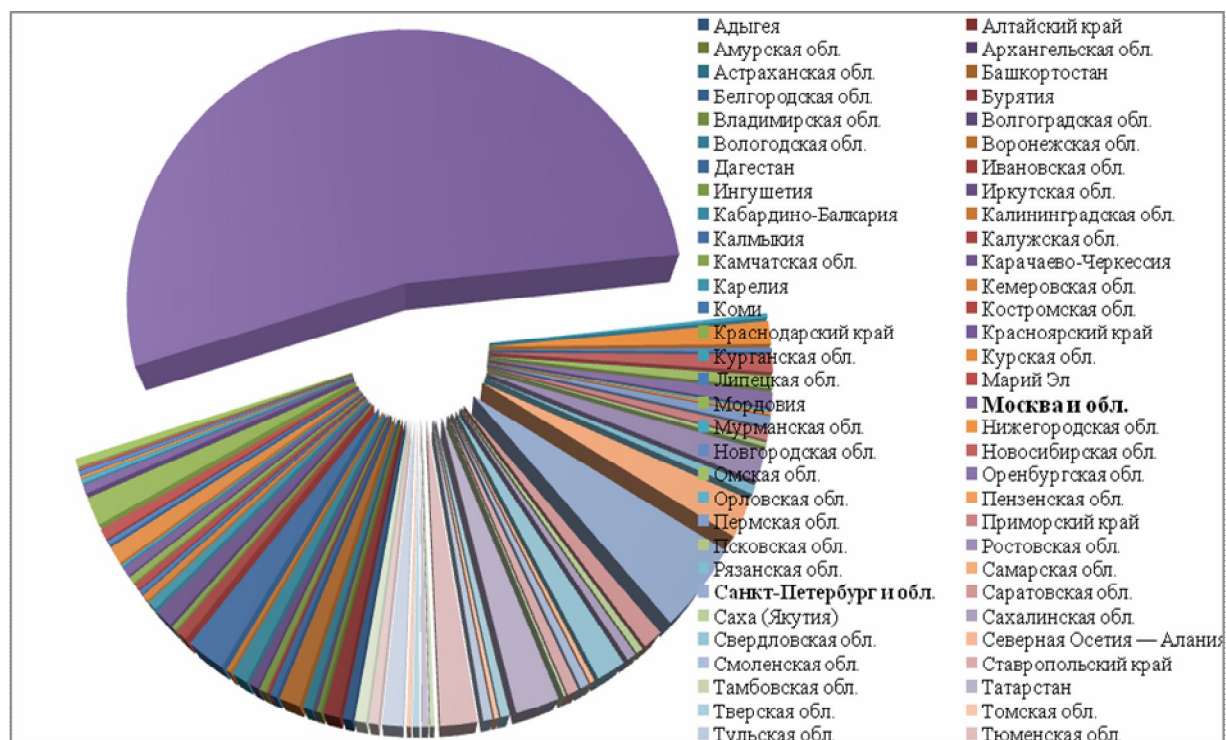


Рис. 9 – Региональная принадлежность российских банков
(составлено автором)

Диаграмма иллюстрирует значительное количественное превосходство московских банков над банками других регионов, что способствует замедлению развития андеррайтинга ценных бумаг с участием региональных инвестиционных банков.

Ну и конечно, далеко не все зависит от степени развитости анализируемого рынка внутри страны. Естественно, очень важна степень инвестиционной привлекательности страны, желание иностранных инвесторов становиться акционерами российских предприятий. Рейтинг инвестиционной привлекательности России, в общем, остается достаточно низким. Исключение составляют некоторые отрасли, такие как инновационная сфера или информационная. Размещения российских эмитентов за границей способствует распространению информации о расширяющейся практике проведения размещений ценных бумаг. Чаще всего, подобные размещения проводятся с участием иностранных и российских инвестиционных банков-андеррайтеров. Успешные размещения позволяют российским андеррайтерам

нарабатывать необходимый опыт и продвигаться на зарубежных площадках. Таким образом, постепенно, культура российских первичных публичных размещений расширяется и приобретает собственный вектор развития. Подобные процессы расширения андеррайтинговых операций требуют создания определенных институтов, которые могли бы устанавливать определенные правила и контролировать функционирование эмитентов и инвестиционных банков – андеррайтеров. Так же, подобные институты могли бы способствовать распространению и эффективному применению актуальной информации о совершаемых сделках, необходимости различных контрагентов, и отчетности банков-андеррайтеров. Однако, уровень инвестиций все еще не достиг желаемого уровня. Иностранные инвесторы с опасением вкладывают средства в российские компании, а значит инвестиционным банкам, выступающим в качестве андеррайтеров при первичном публичном предложении, приходится прилагать дополнительные усилия для поиска надежных инвесторов за рубежом.

УПРАВЛЕНИЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЙ КАРЬЕРОЙ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Все большее число руководителей современных российских компаний уделяет внимание поиску наиболее эффективных способов подготовки внутри компании специалистов, способных при необходимости занять руководящие должности различного уровня. С каждым годом труднее становится привлекать руководящие кадры «извне». Часто на рынке труда по данной категории персонала возникает ситуация, когда количество предложений превышает спрос или уровень подготовки руководителей, заинтересованных в поиске работы, не соответствует требованиям к руководящей должности в конкретной компании.

Управление внутрикорпоративной карьерой затрагивает такие важные проблемы, как удовлетворенность персонала работой в организации и связанную с этим производительность труда; преемственность профессионального опыта и культуры организации; обеспечение рационального замещения ключевых должностей; адаптивность и маневренность в условиях быстрых изменений в содержании и разделении труда.

Исторически представление о карьере связано с продвижением сотрудника вверх по служебной лестнице организации в рамках того рода деятельности, который был им избран в начале трудовой жизни. Однако жизнь во многом изменила эту модель. Одним из следствий усиления конкурентной борьбы стало повышенное внимание руководства российских компаний к таким вопросам, как качество продукции и предоставляемых услуг, что привело к снижению роли таких классических явлений, как «правильная расстановка» и «иерархическая структура». Организации убрали традиционные

«ступеньки карьерной лестницы» и сосредоточили свое внимание на оптимальном использовании собственных человеческих ресурсов.

Современный подход к характеристике этапов карьеры позволяет выделить следующие периоды, которые можно рассматривать как фазы становления профессионала, представлен на рис. 1.

				«Наставник»
			«Авторитет»	
	«Адепт»	«Мастер»		
«Оптант»		Мастер своего дела, успешно справляется с профессиональными и функциями	Опытный работник, творчески решает сложные профессиональные задачи	Опытный работник, передает опыт ученикам
Работник, делает выбор карьеры	Работник, осваивает азы профессии			

Рис. 1. Этапы карьерного становления

Цель карьеры проявляется в причине, по которой человек хотел бы иметь эту конкретную работу, занимать определенную ступеньку на иерархической лестнице должностей. Цели карьеры меняются с возрастом, а также по мере того, как меняется сам работник, с ростом квалификации, знаний и т. д., поэтому формирование целей карьеры является постоянным и непрерывным процессом.

К сожалению, до сих пор все еще достаточно распространено стереотипное представление о том, что стремление построить карьеру предосудительно. Существует миф, что карьера строится непременно «по головам» других. Поэтому задача руководителей и менеджеров по персоналу нового типа организаций – сформировать у сотрудников адекватное отношение к их стремлению делать карьеру как к обязательному элементу работы на предприятии, как части корпоративной культуры, как к главной движущей силе прогресса в организации.

В свое время, чтобы помочь своим сотрудникам в решении вопросов построения карьеры в одной из французских компаний, занимающейся дистрибуцией винных марок, создали новый инструмент планирования карьеры – карьерограмму. Карьерограмма – это, в первую очередь, инструмент планирования карьеры, некое графическое представление желаемого пути развития карьеры и описание того, какими знаниями и навыками должен овладеть человек для профессионального роста. Каждый работник должен иметь четкое представление о том, в каком направлении он хочет двигаться, для этого необходимо составить карту пути.

Карьерограмма бывает двух основных видов. В первом случае для сотрудников ее разрабатывают представители отдела персонала в рамках плана развития карьеры в организации. Такой подход чаще всего применяют западные компании и обычно не для всех сотрудников, а для тех, в ком компания видит высокий потенциал развития или же для ключевых специалистов, которых компании важно удержать. Второй вариант – сотрудник может самостоятельно составить для себя карьерограмму, которая может включать карьерные планы как на текущем месте, так и вне его. Карьерограмму можно разрабатывать для различных временных горизонтов: как на 2-3 года, так и 5-10 лет. При разработке далеко идущих планов важно возвращаться время от времени к плану и корректировать его в зависимости от ситуации на рынке, глобальных изменений в бизнесе и экономике страны, изменениях в личной жизни.

Среди преимуществ, которые получает сотрудник при разработке карьерограммы, можно выделить следующие:

1. Имея продуманное представление о карьерных планах можно принимать более взвешенные решения относительно своей карьеры (выбирать те компании, в которых есть именно те возможности, которые интересны; целенаправленно работать и развиваться в компании для того, чтобы претендовать на следующую карьерную ступень; переходить в другую компанию, если нет возможности развиваться дальше).

2. Четкое видение карьерного пути и понимание того, что необходимо сделать для перехода на следующую ступеньку, будет стимулировать работника к профессиональному и личностному росту, получению тех знаний и навыков, которые ему пригодятся для следующего карьерного шага.

3. Повышение ответственности за личное развитие и сфокусированность действий по развитию. Имея четкое понимание того, какие знания и навыки нужны, исключаются ненужные временные затраты.

В рамках данного исследования проанализированы особенности управления внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов в ФГУП НПО «Импульс», которое разрабатывает сверхнадежные системы управления, в том числе, стратегическое ракетное оружие.

В последние несколько лет в ФГУП НПО «Импульс» остро встала проблема нехватки квалифицированных специалистов в возрасте 30-45 лет и высокой текучести сотрудников в возрасте до 30 лет, которая составила в 2012 году 17%, в то время как руководящий состав практически не меняется и представлен сотрудниками в среднем 55-летнего возраста. Основной причиной увольнения молодежи в возрасте до 30 лет является очень низкий уровень заработной платы на предприятии. Главной проблемой предприятия на сегодняшний день является стремительный процесс устаревания его кадрового потенциала. Практически все ведущие специалисты – пенсионеры, которым фактически некому передавать свой опыт. По причине дефицита квалифицированных кадров возникают сложности в реализации стратегических задач.

Для решения этой проблемы бюро подготовки кадров (БПК) активно занимается привлечением молодых специалистов, принимает на работу инженеров-стажеров на выгодных для них условиях, занимается их обучением, мотивируя молодых специалистов строить свою карьеру в ФГУП НПО «Импульс». В 2012 году на предприятие принято 60 сотрудников в возрасте до 30 лет (из них: 13 инженеров-

стажеров, 3 инженера-стажера с высшим образованием по федеральной программе, 17 молодых специалистов, поступивших на работу непосредственно после окончания ВУЗа, 2 молодых специалиста, поступивших на работу непосредственно после окончания ССУЗа).

Отдел кадров разработал специальную молодежную политику, согласно которой предусмотрены различные льготы и преимущества для молодых специалистов. Кроме того, на предприятии учрежден Совет молодых специалистов, деятельность которого включает в себя многие направления работы – это производственное, спортивное, культурно-массовое, социальное и информационное. Но, несмотря на предпринимаемые усилия отдела кадров в направлении развития кадрового потенциала и закрепления специалистов, в ФГУП НПО «Импульс» остро стоят следующие проблемы в работе с кадрами:

1. Продолжает оставаться высоким уровень увольнения молодежи вследствие неудовлетворенности размером заработной платы, отсутствием оборудованных современных рабочих мест и малоэффективной организацией работ с учетом возможностей молодых специалистов.
2. Прием на предприятие выпускников высших учебных заведений не полностью удовлетворяет его потребности в притоке молодых специалистов. Одной из основных причин этого является недостаточное внимание руководителей отдельных структурных подразделений к работе с молодыми специалистами, в том числе, их адаптации.
3. В некоторых структурных подразделениях не в полной мере сформирована направленная на перспективу политика обучения и повышения квалификации персонала.
4. Руководители некоторых подразделений чисто формально подходят к кадровым вопросам, в том числе, к вопросам привлечения молодых специалистов к решению ответственных задач.

В ФГУП НПО «Импульс» формируются следующие виды кадрового резерва:

1. Перспективный кадровый резерв (стратегический кадровый резерв) – группа специалистов, готовящихся к работе в рамках новых направлений и перспективных проектов, которые смогут удовлетворить потребность предприятия в кадрах управления на длительную перспективу. Стратегический резерв составляют молодые сотрудники, имеющие высокий профессиональный уровень и обладающие лидерскими наклонностями, которые в перспективе (сроком до 5-10 лет) смогут занимать управленческие должности.

Наиболее перспективные молодые специалисты, имеющие высокий профессиональный уровень и обладающие лидерскими наклонностями, составляют перспективный кадровый резерв ФГУП НПО «Импульс». Перспективный кадровый резерв формируется из числа молодых сотрудников предприятия в возрасте до 35 лет, имеющих высшее образование и стаж работы на предприятии не менее одного года и обладающих лидерскими качествами. Кадровый резерв оформляется в виде списка сотрудников, включенных в кадровый резерв отдельно по каждому виду.

Перспективный кадровый резерв, в первую очередь, должен повысить лояльность молодых работников к организации. Обучение перспективного резерва не имеет цели подготовить специалиста к занятию определенной должности, его готовят к руководящей работе вообще. Отсутствие конкретных целей обучения перспективного резерва снижает мотивацию резервистов. Абстрактные лекционные занятия и тренинги на управленческую тематику для него не интересны. Необходимо формировать ясное понимание перспектив предприятия и личной карьеры для каждого конкретного молодого специалиста. Тренинги, обучающие курсы и программы могут стать эффективными только в том случае, когда цели обучения прозрачны и их разделяет вместе с компанией обучаемый. Индивидуальный подход повысит мотивацию молодых специалистов, а также

лояльность к организации, которая активно занимается его карьерой и заботится о нем.

2. Кадровый резерв на замещение должностей (оперативный кадровый резерв) – группа специалистов и руководителей, которые должны обеспечить замещение работников, покидающих предприятие по разным причинам или переведенных на другие должности. В оперативный резерв зачисляются кандидаты на замещение определенных ключевых должностей, готовые приступить к работе в ближайшем будущем, а также кандидаты на должности, которые станут вакантными в течение четырех лет и требуют конкретной подготовки кандидатов.

Специалист может одновременно находиться в составе и перспективного кадрового резерва, и кадрового резерва на замещение должности в подразделении.

Организационную, координирующую, методическую и контрольную функции по формированию и работе с кадровым резервом на предприятии выполняет бюро подготовки кадров. Бюро подготовки кадров в срок до 31 октября текущего года готовит предварительный список кандидатов в перспективный кадровый резерв, который корректирует и уточняет по результатам оценки кандидатов. Отбор кандидатов в перспективный кадровый резерв производится путем проведения специальных отборочных мероприятий.

Специалисты, включенные в состав перспективного кадрового резерва, проходят специальный курс обучения в соответствии с программой подготовки кадрового резерва. Процесс подготовки перспективных сотрудников не носит узкого целевого характера – их готовят не к занятию определенной должности, а к руководящей работе вообще. Программа предполагает специальную профессиональную и социально-психологическую подготовки, обучение основам современного менеджмента, участие в тренингах, а также может предусматривать индивидуальную программу обучения и

практическую стажировку в управленческих должностях разного уровня. Резервисты, успешно прошедшие теоретическую подготовку могут быть направлены на практическую стажировку по специальной программе «Дублер».

Для подготовки кадрового резерва на замещение должностей разрабатывается и утверждается «Персональный перспективный план подготовки кадрового резерва на замещение должностей», который рассчитан на три года и состоит из трех обязательных разделов: план специальной профессиональной подготовки; основы современного менеджмента; план стажировки.

Руководитель ССП разрабатывает персональную программу специальной профессиональной подготовки резервиста, рассчитанную на три года. Эта программа предполагает повышение квалификации в профильной области. Обучение проводится на базе ФГУП НПО «Импульс» без отрыва от производства или в сторонних организациях с отрывом от производства.

БПК формирует план обучения резервиста основам современного менеджмента и экономики, который включает обучение основам, современным методам и приемам организации стратегического и оперативного управления, основам экономики и трудового законодательства, управления персоналом и проектами, психологии управления и т.д. Целью настоящей программы обучения является повышение управленческих компетенций сотрудников, включенных в кадровый резерв на замещение должностей.

Практическая самостоятельная стажировка в предполагаемой должности осуществляется каждый год на основе утвержденных руководителями ССП индивидуальных графиков прохождения стажировки резервистами.

Руководители ССП и БПК осуществляют контроль процесса подготовки работников подразделения, включенных в кадровый

резерв на замещение должностей на протяжении всего времени нахождения работника в составе кадрового резерва.

Все работники, включенные в кадровый резерв на замещение должности, после окончания полного трехгодичного курса обучения кадрового резерва готовят документы для аттестационной комиссии, выводы и рекомендации которой представляются на рассмотрение генеральному директору ФГУП НПО «Импульс».

Однако можно выделить серьезные проблемы в подготовке перспективного кадрового резерва ФГУП НПО «Импульс»:

1. За последний год на вышестоящие должности назначены всего пять молодых специалистов из числа кадрового резерва, т. к. на предприятии нет вакантных мест для эффективной ротации кадров, поскольку многие руководители пенсионного возраста зачастую просто «досиживают» на своих должностях.
2. Кадровый резерв практически не обновляется, приток молодых специалистов незначителен.
3. Программа обучения кадрового резерва по причине разноплановой специфики отделов оказалось слишком универсальной.
4. Резервисты оказались плохо мотивированы на учебу, поскольку не верят в то, что повышение квалификации приведет к кадровым перестановкам.

Усилия бюро подготовки кадров по привлечению выпускников ВУЗов и ССУЗов имеют краткосрочный результат – получив профессиональный опыт, молодежь уходит на более перспективную и высокооплачиваемую работу.

Поэтому в ФГУП НПО «Импульс» необходимо формирование системы карьерного планирования «Карьерограмма» для перспективного кадрового резерва предприятия.

Примерный план продвижения инженера ФГУП НПО «Импульс» представлен на рис. 2.

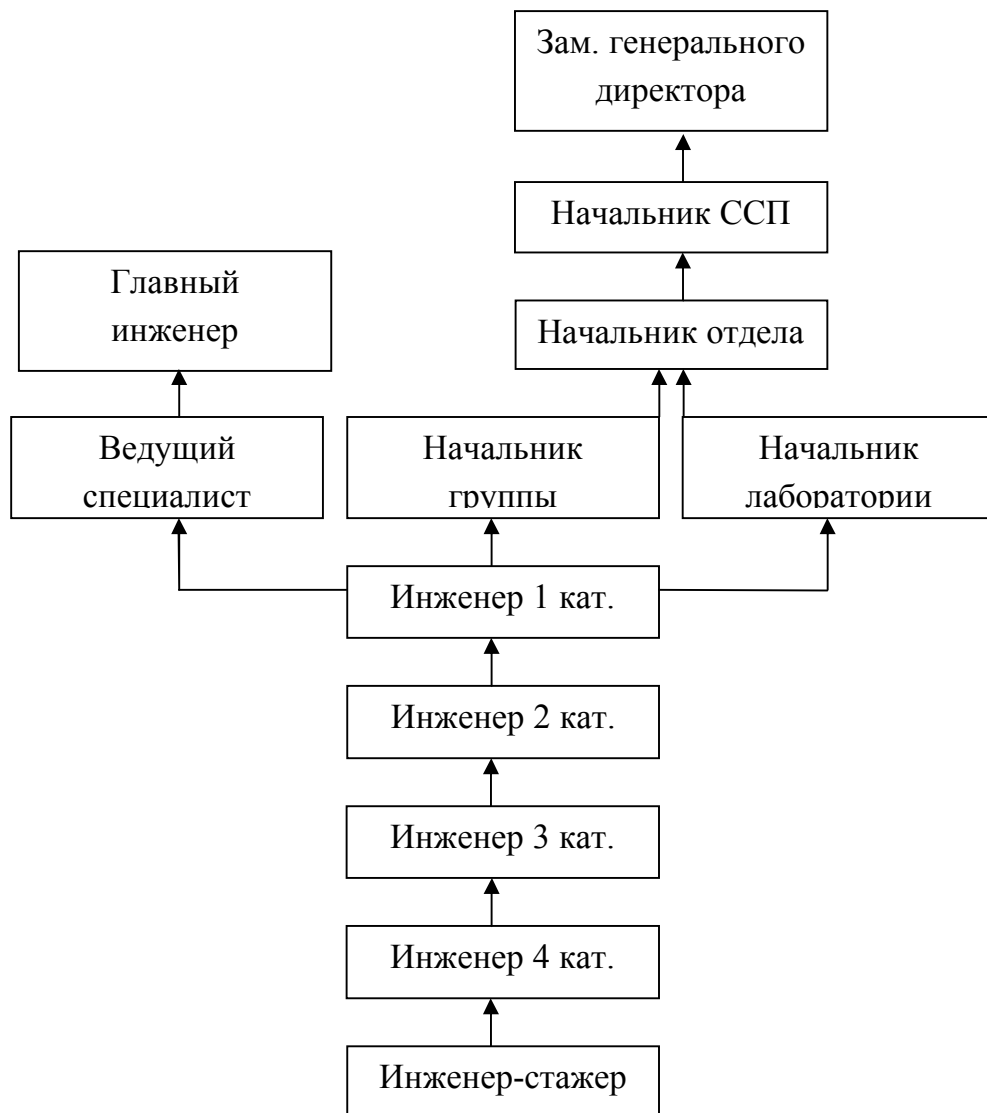


Рис. 2. Планирование карьеры в ФГУП НПО «Импульс»

Реализация данного мероприятия состоит из следующих этапов:

Подготовительный этап:

1. Разработка формы бланка карьерограммы.
2. Анализ схем карьерного роста для основных должностей.

1 этап. Анализ информации по каждому кадровому резервисту:

1. Изучение личного дела сотрудника.
2. Изучение результатов оценочных процедур, аттестации.
3. Выявление ресурсных зон каждого резервиста, определение его точек роста, предложения программ подготовки и развития.

2 этап. Создание предварительного варианта карьерограммы:

1. Проведение индивидуальной беседы и корректировка индивидуального плана в соответствии с личными предпочтениями и амбициями молодого специалиста.
2. Заполнение бланка карьерограммы для каждого кадрового резервиста с указанием: схемы карьерного роста, требований к должности при переходе с одной позиции на следующую, планом подготовки и развития на определенный период.
3. Направление предварительного варианта карьерограмм работников начальникам отделов для согласования требований к должностям, сроков и условий при переходе с одной позиции на другую.

3 этап. Оформление карьерограммы для каждого резервиста:

1. Графическое изображение карьерного роста каждого резервиста выдается ему для ознакомления.
2. Индивидуальная карта планирования карьеры делается в двух экземплярах: один хранится вместе с личным делом сотрудника, другой выдается ему на руки. В таком плане прописаны должность, возможные перспективы роста сотрудника, а также навыки и знания, которыми сотрудник должен овладеть для того, чтобы перейти на новую ступень, с учетом его личных пожеланий и планов, а также возможностей.

4 этап. Корректировка индивидуальных планов развития резервистов должна происходить после окончания каждого этапа обучения; разговор с резервистом о его планах и желаниях проводится не менее одного раза в год.

Преимущества реализации мероприятия по составлению карьерограммы для молодых сотрудников ФГУП НПО «Импульс» заключаются в следующем:

1. Метод карьерограмм наиболее эффективно мотивирует на достижение результата.
2. Стимулирует к профессиональному и личностному росту, перекладывая ответственность за развитие и обучение с предприятия на сотрудника.

3. Данный метод обеспечивает прозрачность, понятность и справедливость системы.

Таким образом, проведенный анализ организации работы по управлению внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов ФГУП НПО «Импульс» предприятия обозначил следующие проблемы:

- 1) нехватка молодых перспективных специалистов для полноценной численности перспективного кадрового резерва, низкая обновляемость резерва;
- 2) высокая текучесть молодых специалистов;
- 3) отсутствие у сотрудников, включенных в перспективный кадровый резерв, четкого понимания перспектив карьерного роста на предприятии;
- 4) низкая мотивация «резервистов» к профессиональному росту и обучению по причине отсутствия возможностей быстрой ротации.

Для стимулирования и удержания молодых специалистов в конце 2012 г. был полностью пересмотрен кадровый резерв и создан, помимо оперативного, перспективный кадровый резерв предприятия, состоящий из молодых специалистов. Для сотрудников перспективного кадрового резерва также необходимо разработать карьерограмму – составить индивидуальный план развития. Идея заключается в том, чтобы молодой человек мог теперь ясно представлять, каким при успешной работе будет его карьерный рост в ФГУП НПО «Импульс», на какую должность он претендует и в какие сроки сможет ее занять. Данный подход повысит мотивацию молодых специалистов, их лояльность к предприятию, которое активно занимается вопросами управления внутрикорпоративной карьерой, что, в свою очередь, позволит существенно сократить текучесть кадров среди молодых специалистов.

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: ПРИЧИНЫ ИНТЕРЕСА ИНВЕСТОРОВ

В настоящее время в мире широкое распространение получило инвестирование, целью которого является не только получение финансового результата, но и достижение полезного эффекта особого качества. Это инвестирование на основе идеи социальной ответственности инвестора (Socially responsible investing или SRI; социально ответственные инвестиции, или СОИ), которое в конце XX века также стало ассоциироваться с понятием «устойчивого» инвестирования (sustainable investment), или инвестиций в устойчивое развитие.

В самом широком понимании социальные инвестиции отождествляются с вложениями капитала, направляемыми на усиление социальной ориентации экономической системы: достижение экологической безопасности, стимулирование экономического роста, обеспечение гарантированного уровня образования и медицинской помощи, питания и пр. Другими словами, социальные инвестиции могут быть направлены в любой проект, реализующийся в социальной среде, реализация которого за счет инвестированных средств обеспечит определенный положительный эффект **как инвестору, так и обществу в целом.**

Суть этого подхода в том, что целью является создание устойчивых, долговременных инвестиций, рассчитанных на получение не только краткосрочной, но и долгосрочной прибыли, а также решение социальных и экологических проблем, стоящих перед обществом. В связи с этим для инвестиционного портфеля отбираются ценные бумаги только тех эмитентов ценных бумаг, которые отвечают заданным социальным, моральным и/или экологическим критериям.

На сегодняшний день рынок социально ответственного инвестирования переживает настоящий бум, стартовавший в начале 2000-х гг. В 2012 г. рынок «устойчивых» инвестиций в США составил уже более 3,74 трлн долл. [1]; в странах ЕС – более 5 трлн. евро. С 1995 г., когда впервые были зафиксированы данные по социально ответственным инвестициям, объем «устойчивых» инвестиций в США вырос почти в 6 раз (Рис. 1.).

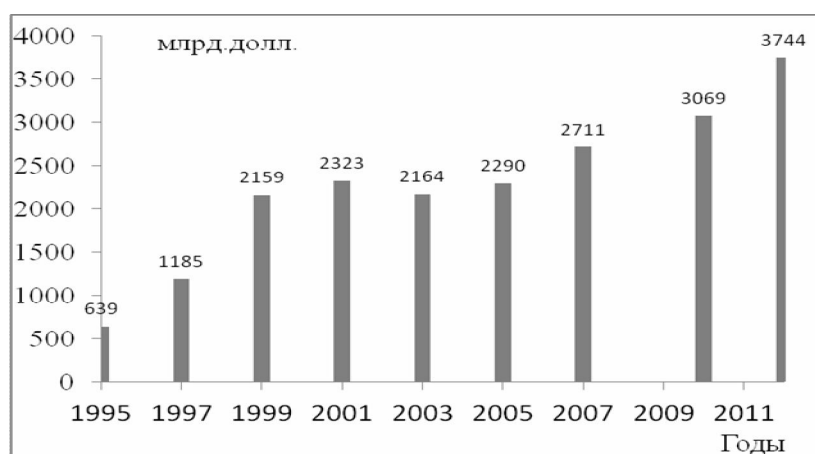


Рис. 1. Динамика социально ответственных инвестиций в США [1]

По прогнозам, в ближайшие годы рост мирового рынка «устойчивых» инвестиций продолжится, и к 2015 году его объем превысит 26 трлн. долл., или порядка 15% всех инвестируемых активов. Особенно бурный рост ожидается в странах Азии, где рынок СОИ может вырасти более чем в 2,5 раза.

Наиболее благоприятные условия для развития социально ответственных инвестиций сложились в странах с финансовой системой, основанной на рынке ценных бумаг, характеризующейся развитой системой регулирования, информационно-аналитической инфраструктурой и диверсифицированным набором финансовых инструментов (США, Великобритании).

Фундаментальный интерес инвесторов к инвестированию в компании с высоким уровнем социальной ответственности связан с двумя обстоятельствами.

Во-первых, выбирая для инвестиций ценные бумаги социально-ответственных компаний, инвесторы обеспечивают себе оптимальное сочетание доходности и риска инвестиций за счет более высокой экономической эффективности эмитентов и снижения уровня систематического риска.

Во-вторых, предоставляя финансовые ресурсы социально ответственным компаниям, инвесторы способствуют реализации концепции глобального устойчивого развития общества через реализацию принципа устойчивого инвестирования. В условиях истощения ресурсов такое решение носит стратегический характер, поскольку обеспечивает стабильное существование человечества в будущем.

Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие

В последней четверти XX века озабоченность мирового сообщества стали вызывать глобальные проблемы человечества, связанные с самой возможностью дальнейшего существования людей на планете. В связи с этим завоевала широкую популярность концепция устойчивого развития (Sustainable development), что проявилось, прежде всего, в ее официальной поддержке ООН и созданию в 1995 г. Всемирного делового совета по устойчивому развитию – WBCSD.

Термин Sustainable development допускает достаточно широкое трактование при переводе на русский язык. Дословный перевод означает «устойчивое развитие», но многие авторы считают, что это — развитие «продолжающееся» («самодостаточное», «поддерживающие жизнь», «жизнеутверждающее»), то есть такое, которое не противоречит дальнейшему существованию человечества и развитию его в прежнем направлении. Термин был использован комиссией ООН под руководством Брунтланд и означает «развитие, которое «удовлетворяет потребности нынешнего поколения без

ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [2].

Концепция Sustainable development объединяет в себе три основные сферы: экономическую (economic), социальную (social) и экологическую (environment). Пересечение этих областей в модели образует четыре новых составляющих:

- Терпимость (bearable) – гармоничное развитие общества и окружающей среды.
- Справедливость (equitable) – гармоничное развитие общества и экономики.
- Жизнеспособность (viable) – гармоничное развитие окружающей среды и экономики.

Одновременное развитие всех трех элементов и является устойчивым развитием (sustainable development) (Рис 2).

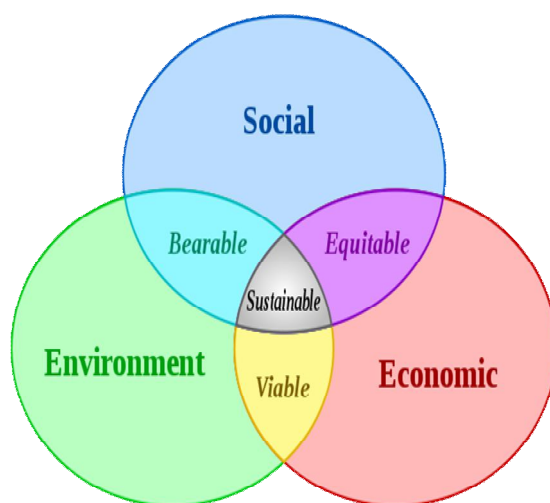


Рис. 2. К определению устойчивого развития.

Что означает «устойчивое развитие» для частной компании? Прежде всего, «это способность успешно вести свой бизнес в высоко конкурентной, изменяющейся среде за счет прогнозирования и управления текущими и будущими экономическими, экологическими и социальными возможностями и рисками, а также концентрации усилий на обеспечении качества, производительности и инновациях с

целью создания конкурентных преимуществ и долгосрочной ценности» [3].

В рамках данной концепции деятельность хозяйствующих субъектов описывается с триединой позиции, т. е. в экономической, экологической и социальной сферах. Анализ деятельности компании инвесторами проводится на основе информации об экологии, социальной сфере и корпоративном управлении в компании (Environmental, Social & Governance, ESG) и получил название интегрированного анализа. Под интегрированным анализом понимается комплексный фундаментальный анализ, то есть использование информации ESG при фундаментальной оценке компании.

Не трудно заметить, что идеи корпоративной социальной ответственности (КСО) полностью укладываются в рамки концепции устойчивого развития. Верно и обратное: компания, следующая принципам устойчивого развития, неизбежно будет проводить социально ответственную политику.

По мере распространения концепции устойчивого развития все большее количество компаний и социально ориентированных инвесторов стали осознавать важность учета ESG факторов как для обеспечения устойчивого развития всего общества, так и достижения собственной корпоративной устойчивости. В дальнейшем мы будем использовать как эквивалентные термины «Социально ответственные инвестиции» и «Устойчивые инвестиции»

Социальная ответственность, экономическая эффективность и риск компаний.

Вопрос о наличии связи уровня корпоративной социальной ответственности и экономической эффективностью компаний интересовал исследователей на протяжении всего периода эволюции данной концепции. Изучению взаимосвязи между КСО, показателями деятельности компаний и их оценкой рынками посвящено множество работ. Единые выводы пока не получены: встречаются как работы,

закрывающие, что между этими факторами существует строго положительная зависимость, так и исследования, обнаруживающие исключительно отрицательную зависимость, а также работы, провозглашающие отсутствие подобной зависимости [1,4;5,6].

Для того, чтобы выявить наличие преимуществ при инвестировании в ценные бумаги социально ответственных компаний, нами были изучены данные о доходности инвестиционных фондов, ориентирующихся на эмитентов ценных бумаг, следующих принципам социальной ответственности.

Проанализированы взаимные фонды США, инвестирующие в акции и официально относящих себя к «Sustainable & Responsible Mutual Fund». Данные получены с сайта [7], на котором представлены 140 фондов. Все они привели на сайте свои инвестиционные стратегии и методики отбора активов в портфели.

Методика исследования. Для устранения влияния эффекта масштаба все фонды были разбиты на группы:

1 – Фонды компаний США высокой капитализации (Equity Large Cap)

2 – Фонды компаний США низкой и средней капитализации (Equity Mid-Small Cap)

3 – Глобальные международные фонды (International Global)

Фонды каждой группы имели свой инвестиционный ориентир – Benchmark, что позволило корректно сопоставить результаты социально ответственного инвестирования с результатами широкого рынка. Для фондов компаний высокой капитализации в качестве Benchmark использовались фондовые индексы компаний США Russell 1000 и S&P 500 Composite Total Return. Для фондов компаний низкой и средней капитализации Benchmark служил фондовый индекс США Russell 2000, а для глобальных фондов глобальные индексы MSCI World и MSCI EAFE.

Были сопоставлены доходности исследованных взаимных фондов с доходностями их Benchmark. Сравнения проводились отдельно по группам фондов, указавшим для себя соответствующий

Benchmark за период 1, 3, 5 и 10 последних лет. Данные об индексах - Benchmark были получены нами с вебсайта <http://ycharts.com/indices>, а также сайтов компаний – разработчиков индексов Benchmark. Данные о доходностях аннуализировались (исчислялись в процентах годовых). Результаты сравнения представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1.

Сопоставление доходности (в % годовых) фондов социально ответственных инвестиций и их Benchmark

Фонды высокой капитализации

Время, годы	1	3	5	10
Индекс Russell 1000	14,43	11,12	1,92	6,45
Доходность фондов высокой капитализации	11,88	11,45	3,36	5,80

Время, годы	1	3	5	10
Индекс S&P Comp Total Return	13,96	10,87	1,66	7,1
Доходность фондов высокой капитализации	8,51	11,18	7,33	7,26

Фонды низкой и средней капитализации

Время, годы	1	3	5	10
Индекс Russel 2000	16,3	12,25	3,56	11,52
Доходность фондов низкой и средней капитализации	6,92	11,36	6,91	-

Полученные результаты. Как следует из таблиц 1 и 2, доходность социально ориентированных фондов в исследованном временном интервале в среднем не ниже доходности их Benchmark, а в долгосрочной перспективе, как правило, и выше. Следовательно, социально ориентированные инвесторы в долгосрочной перспективе не проигрывают в доходности, вкладывая средства в компании с высоким уровнем КСО.

Таблица 2.

Сопоставление доходности (в % годовых) и риска глобальных фондов социально ответственных инвестиций и их Benchmark

Время, годы	Доходность, % годовых					СКО за 5 лет
	Текущая	1	3	5	10	
MSCI EAFE IMI	5,52	11,49	5,39	-0,54	10,10	23,30
Фонды	4,62	8,75	3,47	-4,95		13,30
MSCI EAFE	5,23	11,79	5,49	-0,40	10,19	23,20
Фонды	6,59	8,96	5,78	3,43		12,99
MSCI World	7,87	12,53	9,08	2,83	9,46	16,62
Фонды	6,29	16,69	10,77	1,78	9,55	13,20

Для глобальных фондов были сопоставлены также значения среднеквадратичных отклонений (СКО) доходностей с аналогичными показателями Benchmark (табл.2). Установлено, что СКО доходностей социально ориентированных фондов ниже, чем у Benchmark. Величина СКО обычно используется как показатель риска инвестиций. Следовательно, риск инвестиций в социально ответственные фонды устойчиво ниже риска инвестиций на широком рынке.

В классической теории инвестирования если при одинаковой доходности риск одного из активов оказывается ниже, чем риск другого, то инвестиции в данный актив признаются более эффективной. Следовательно, социально ответственное инвестирование следует признать более эффективным, чем инвестиции на широком рынке. Отметим, что речь идет именно о долгосрочном эффекте позитивного влияния следования принципам социальной ответственности на финансовые показатели деятельности компаний.

Возможное объяснение данного явления заключается в том, что компании, придерживающиеся в своей практике концепции социальной ответственности, создают более эффективные системы управления широким спектром рисков (включая нефинансовые). В конечном счёте, это позитивно отражается на финансовых

результатах и оценке деятельности таких компаний со стороны инвесторов [4, 6].

Социально-ответственная деятельность позволяет компаниям занять более удачные стратегические позиции для извлечения компаниями долгосрочных преимуществ. В результате КСО в долгосрочной перспективе обеспечивает не только не уменьшение, но и увеличение экономической эффективности деятельности фирмы за счет снижения рисков ведения бизнеса. В целом ряде работ по стратегическому менеджменту обнаружена отрицательная корреляция между КСО и уровнем риска [8, 9]. Этот результат прямо указывает на корпоративную социальную ответственность как важный элемент риск-менеджмента корпорации, способствующий снижению бизнес-риска.

Действительно, расширение сферы стратегического менеджмента на отношения с заинтересованными сторонами и контроль состояния окружающей среды позволяют выявить источники потенциального риска на более ранней стадии и принять превентивные меры по его снижению.

Социальная ответственность как нематериальный актив корпорации

Традиционно наиболее важными ресурсами компании считались ее материальные активы и капитал. Именно они лежали в основе достижения устойчивых конкурентных преимуществ и создания ценности для инвесторов. Безусловно, эти ресурсы и до сих пор играют существенную роль в конкурентоспособности компаний. Однако, в последние десятилетия в условиях динамичной, постоянно меняющейся среды для достижения превосходства над конкурентами у компаний усилился интерес к активам, имеющим другую природу. Речь идет об имеющемся у них **интеллектуальном капитале**.

«Интеллектуальный капитал – это интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей. Это – коллективная умственная энергия. Ее трудно обнаружить, и еще

труднее управлять ею. Но уж если Вы ее обнаружили и заставили служить себя, Вы – победитель» [10, с. 12].

Сущность категории ИК часто определяется не напрямую, а через его состав и структуру. Хотя мнения о структуре ИК расходятся, большинство авторов по вопросу состава и структуры следуют классификации нематериальных активов, разработанной Международной бухгалтерской федерацией [11]. В структуре ИК можно выделить три блока: человеческий, отношенческий и структурный (организационный) капитал.

Категория «интеллектуальный капитал» по своему экономическому смыслу связана с некоторыми другими категориями, прежде всего – нематериальные активы (*intangible assets*, НМА) и нематериальности (*intangibles*).

Некоторые авторы полагают, что понятия «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал» характеризуют одну и ту же величину, но с разных точек зрения: ИК – с позиции источника создания ценности, а НМА – с позиции размещения [3]. В силу этого данные понятия являются равновеликими и взаимозаменяемыми.

В связи с этим наблюдается значительное изменение структуры рыночной стоимости компаний. В 1970-е годы более 80% рыночной стоимости компаний, входящих в расчет индекса S&P500 приходилось на материальные активы и лишь менее 20% – на нематериальные активы. К 2010 г. имела место своеобразная «инверсия» стоимости: нематериальные активы занимают 80 %, а материальные – оставшиеся 20% [12].

Таким образом, наряду с традиционными материальными и финансовыми ресурсами, нематериальные активы (интеллектуальный капитал) становятся важнейшей составной частью ресурсов компании.

В настоящей работе КСО **рассматривается нами как элемент нематериальных активов** (интеллектуального капитала) компаний. А это означает, что расходы на проведение политики корпоративной социальной ответственности есть не что иное, как инвестиции в

собственные нематериальные активы – такой же природы, как расходы на рекламу, НИОКР, образование сотрудников и т.д.

Компании, проводящие социально ответственную политику, таким образом, создают условия для формирования составе активов таких НМА, которые увеличивают собственный капитал и, следовательно, фундаментальную стоимость корпорации. Анализ показывает, что ценность нематериальных активов тесно коррелирует с фундаментальной ценностью компании, а значит – и с ее рыночной ценностью [13, 14]. Таким образом, идея социально ответственных (устойчивых) инвестиций находит экономический фундамент: выбирая для инвестиций ценные бумаги социально ответственных эмитентов, инвесторы способствуют не только решению этических, экологических и социальных проблем, но и обеспечивают более высокую экономическую эффективность вложений для себя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. The US SIF Foundation. *2012 Report on Sustainable and Responsible Investing Trends in the United States*. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ussif.org/> - свободный.
2. Организация Объединенных Наций. 1987 год. "Доклад Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию". _Резолюция Генеральной Ассамблеи 42/187, 11 декабря 1987 года.
3. Инвестиции в устойчивое развитие. / КПМГ. Электронный ресурс. Режим доступа: www.kpmg.com/RU/ru/topics/Audit.../2012-12-21_SAM_rus.pdf - свободный.
4. **Галушкин С.В., Головачев С.С., Наквасин С.Ю.** Выгоды устойчивого развития: выход на рынок «устойчивых» инвестиций. IR magazine Russia & CIS, 2009. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ir-russia.ru/news/Sustainable-investment-14022011.htm> -свободный.
5. **Нагорнов А.В., Солнцева М.С.** Исследования социальной ответственности компании. //Корпоративные финансы. 2007, № 2. С.112-132.- Электронный ресурс. Режим доступа: [«http://ecsocman.hse.ru/hsedata/2010/12/31/1208182516/nagornov_112-132.pdf»](http://ecsocman.hse.ru/hsedata/2010/12/31/1208182516/nagornov_112-132.pdf)

6. **Благов Ю.Е.** Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. - СПб: ВШМ, 2010.
7. US SIF/ The Forum of Sustainable and Responsible Investment/ Электронный ресурс. Код доступа: <http://charts.ussif.org/> - свободный.
8. **Бурк Л., Логдон Дж. М.** Как окупается корпоративная социальная ответственность.// Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8. – №4. – С. 57–68.
9. **Хастед Б. У.** Риск-менеджмент, реальные опционы и корпоративная социальная ответственность.// Российский журнал менеджмента. –2010. – Т. 8. – №4. – С. 69–80.
10. **Стюарт Т.А.** Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. Stewart T. A. Intellectual Capital: The new Wealth of organization: Nicholas Brealey, London, 1997.
11. IFAC. 1998. Measurement and Management of Intellectual Capital.
12. Intellectual Capital Equity. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.oceantomo.com/about/intellectualcapitalequity> – свободный.
13. **Бухвалов А.В., Волков Д.Л.** Исследование зависимости между фундаментальной ценностью и рыночной капитализацией российских компаний // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2005. – № 1. – С. 26–43.
14. **Гаранина Т.А.** Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты// Корпоративные финансы. – 2009.– № 4(12). – С. 79-96.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕВІТДА ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Оценка долговой нагрузки – один из важнейших этапов анализа кредитоспособности юридических лиц в коммерческом банке. В соответствии с Положением Банка России от 26.03.2004 г. №254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" перечень показателей, используемых для анализа финансового положения заемщика, и порядок их расчета определяются кредитной организацией самостоятельно в зависимости от отрасли и сферы деятельности компании

В последнее время большинство кредитных организаций использует в собственных методиках оценки кредитоспособности юридических лиц такие показатели, как коэффициенты процентного покрытия: отношение прибыли до уплаты процентов, налогов и амортизационных отчислений (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – ЕВІТДА) к процентным платежам и отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (earnings before interest, taxes – ЕВІТ) к процентным платежам, коэффициенты покрытия долга: долговые обязательства к ЕВІТДА, долговые обязательства к активам компании и др.

ЕВІТ – обобщающий показатель эффекта деятельности заемщика, фактически это операционная прибыль из которой получают свою долю основные инвесторы (акционеры/участник, кредиторы и государство).

ЕВITDA рассчитывается на основании финансовой отчётности компании и служит для оценки того, насколько прибыльна основная деятельность заемщика, фактически это показатели валовой маржи. Показатель используется при проведении сравнения с отраслевыми аналогами, позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от её задолженности перед различными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации [1, 2].

Этот коэффициент приближен к операционному денежному потоку, так как показатель очищен от неденежных статей затрат (амортизация). Можно сказать что, ЕВITDA иллюстрирует доход компании, то есть денежные средства, которые фирма заработала в отчетном периоде и сможет потратить их в будущем. Это дает возможность использовать данный показатель для оценки рентабельности инвестиций и резерва самофинансирования. Преимущества применения показателя ЕВITDA состоят в следующем:

1. ЕВITDA наиболее точно может показать о стабильности денежных потоков по сравнению с показателем чистая прибыль, так как она носит менее информативный характер (компании могут иметь одинаковую чистую прибыль, но разное финансовое состояние, разную рыночную стоимость);

2. ЕВITDA нейтральна по отношению к учетной политике и финансовым решениям, используемым компанией, поэтому данный показатель можно использовать для сравнения разных компаний и отраслей;

3. Простота расчета показателя. Его можно рассчитать на основе бухгалтерской отчетности компании без использования внутренней информации доступной только внутренним пользователям;

4. Показатель EBITDA не учитывает долговую нагрузку на организацию и применяемую в ней систему налогообложения, а принимает во внимание параметры, связанные только с операционной деятельностью.

Показатель был заимствован из американской практики оценки инвестиционной привлекательности бизнеса. Но данное заимствование не учло недостатков, которые уже были выявлены при применении данного показателя в международной практике. Прежде всего, EBITDA не дает полного представления о денежном потоке заемщика на весь период кредитования, не учитывает амортизационные расходы, факторы, связанные с размером предприятия и объемом вложенных в него инвестиций, принимает во внимание параметры, связанные только с операционной деятельностью.

Таким образом, показатель EBITDA можно использовать только для получения начального представления о финансовом положении заемщика. Для более точных расчетов необходимо использовать показатели денежных потоков.

Именно поэтому Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) и правила ведения бухгалтерского учета США (USGAAP) прямо не рекомендуют использовать показатель EBITDA, как нарушающий базовые принципы учёта.

Применение российскими банками этого показателя при оценке долговой нагрузки заемщика наталкивается на еще более серьезные трудности, связанными с особенностями заимствования данных для расчета показателя из отчетности по РСБУ, так как стандарты РСБУ не отражают адекватно нужные данные и, соответственно, это приводит к самостоятельным методикам расчета и трактования кредитными организациями понимания показателя EBITDA.

Показатель EBITDA необходимо рассчитывать на основании качественных и неискаженных бухгалтерских данных. Такие данные можно получить из отчетности, составленной в соответствии с МСФО, так как международные стандарты практически всегда отражают видение собственников и менеджмента компании на происходящее внутри нее (используется принцип приоритета экономического содержания над юридической формой при отражении той или иной операции). В МСФО операция учитывается, когда она совершается.

При этом выручка от реализации отражается тогда, когда произошел переход права собственности на активы, не дожидаясь прихода оригинальных документов. Также в стандартах МСФО предусмотрено создание резервов на медленно оборачиваемые запасы, сомнительную дебиторскую задолженность, обесценение активов и другие, которые уменьшают значение показателя EBITDA в отличие от расчетов показателя EBITDA, построенных на основе российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Поэтому для точности и убедительности специалисты рекомендуют рассчитывать показатель EBITDA на основании отчетности, соответствующей МСФО.

Как правило, в российской практике EBITDA – это экономический показатель в годовом эквиваленте, включающий в себя прибыль до налогообложения (строка 2300 формы №2 по РСБУ) за последние четыре отчетных квартала, амортизационные отчисления за последние четыре отчетных квартала, проценты к уплате (строка 2330 формы №2 по РСБУ) за последние четыре отчетных квартала. Для расчета данного показателя в расчет берутся данные за каждые из четырех последних отчетных кварталов, а не нарастающим итогом, как предусмотрено формой №2 РСБУ. Значение коэффициента позволяет определить количество лет, необходимое для погашения ссудной задолженности годовым размером EBITDA.

В целях оценки долговой нагрузки при расчете отношения долговых обязательств к EBITDA необходимо учитывать ряд факторов.

Во-первых, при наличии у компании значительного объема лизинговых либо арендных платежей, следует рассчитывать уже EBITDAR (earnings before interest, taxes, depreciation, amortization and rent), который определяется как сумма EBITDA и уплаченных арендных (лизинговые) платежей за последние 12 месяцев. В случае если не будут учитываться лизинговые платежи при расчете EBITDA, то может произойти существенное завышение значения показателя в особенности в тех случаях, когда заемщик берет в лизинг объекты недвижимости.

При этом если лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, чей долг рассчитывается, то вместо остатка подлежащих уплате лизинговых платежей в расчет долга принимается остаточная балансовая стоимость предмета лизинга. Если банком получен лизинговый договор между заемщиком кредитной организации, являющимся лизингополучателем, и лизингодателем и условиями контракта предусмотрено право лизингополучателя расторгнуть договор с уплатой штрафа/платы за расторжение договора лизинга по инициативе лизингополучателя, то вместо остатка подлежащих уплате лизинговых платежей в сумму долга учитывается размер санкции за досрочное расторжение договора.

Во-вторых, при кредитовании предприятий, имеющих минимальную величину основных средств, целесообразнее использовать показатель «Прибыль от реализации» (строка 2200 формы №2 по РСБУ) за последние четыре отчетных квартала вместо прибыли до налогообложения.

В-третьих, необходимо понимать, что EBITDA – это инвестиционный показатель, трудно применимый к предприятиям, занятым в сфере торговли (в виду специфики деятельности), строительства (в форме №2 по РСБУ выручка от объекта строительства отражается только после его сдачи дольщикам), к компаниям, кредитование которых направлено на финансирование возмещаемых расходов, к компаниям, имеющим высокие амортизационные расходы. По этой причине EBITDA может быть использован только для сравнения компаний в краткосрочной перспективе.

EBITDA может дать более точную картину долгосрочной экономики бизнеса, чьи активы:

- с большей долей вероятности вырастут в стоимости со временем,
- занимают большую долю балансового отчета, превышая оборотный и основной капитал.

Для добывающих компаний предпочтительней использовать показатель EBITDAX (earnings before interest, taxes, depreciation, depletion, amortization and exploration expenses), учитывающий дополнительно эксплуатационные расходы.

К ограничениям использования показателя EBITDA также можно отнести следующее:

- больше подходит для компаний с большими материальными активами и длительной амортизацией, например, компаниям, оказывающим услуги связи,
- как прибылью, так и амортизацией при соответствующей учетной политике, принимая во внимание стандарты РСБУ, можно манипулировать,
- дает больше информации по компаниям, испытывающим финансовые трудности, в отличие от финансово устойчивых заемщиков,
- не учитывает потребности в инвестициях и изменении оборотного капитала.

Дополнительно стоит отметить, что при расчете показателя EBITDA не зависимо от объема деятельности заемщика целесообразнее включать только постоянные доходы и расходы. Постоянство доходов должно подтверждаться отчетностью за предыдущие периоды: доходы и расходы должны быть отражены в расшифровках счета 91 «Прочие доходы и расходы» как минимум на две последние даты. В EBITDA не должны включаться операции, связанные с отражением курсовых разниц, списанием основных средств и других сделок, имеющих разовый характер.

Для субъектов малого предпринимательства целесообразнее рассчитывать показатель EBITDA как разность между выручкой и расходами по обычной деятельности плюс амортизация материальных и нематериальных активов, процентов за пользование заемными средствами с учетом сальдо прочих доходов и расходов. Для вышеуказанных организаций включение в расчет EBITDA показателей, отраженных по строкам отчета о финансовых результатах «Прочие доходы» и «Прочие расходы», возможно только после тщательного анализа их составляющих, с учетом анализа расшифровок счета 91.1 и 91.2.

Имеющийся отечественный подход определения показателя EBITDA исходит из того, что дебиторская задолженность организации исправно погашается контрагентами компании. В тоже время, если у заемщика нарастает неоплаченная задолженность покупателей, как следствие, наблюдается ухудшение его платежеспособности, но это никак не отражается на соотношении кредиторской задолженности, Долга к EBITDA. Поэтому дополнительно предлагается корректировать показатель EBITDA на размер проблемной дебиторской задолженности, которая была выявлена по результатам финансового анализа бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату.

Показатель EBITDA, как и его относительные производные, например EBITDA margin (рентабельность по EBITDA), достаточно важен в рамках проведения финансового анализа. Для того чтобы определить, адекватна ли долговая нагрузка компании ее финансовым результатам, можно использовать показатели покрытия общей задолженности ($\text{debt (финансовый долг) / EBITDA}$), покрытия расходов на процентные выплаты ($\text{EBITDA / процентные платежи}$).

При расчете показателя долговой нагрузки с учетом EBITDA необходимо также корректно подходить к показателю Долг. Долг следует понимать более расширенно, то есть с учетом как текущих обязательств, так и возможных к наступлению в будущем. Поэтому при его расчете следует учитывать не только краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы, скорректированные на кредиты, обеспеченные депозитами, аккредитивы, остаток лизинговых платежей в части основного долга в полном объеме, но и выданные поручительства по обязательствам третьих лиц, гарантии не обеспеченные депозитом, за исключением гарантий выданных на участие в тендерах и конкурсах.

Методиками оценки кредитоспособности заемщиков некоторых коммерческих банков допускается корректировка показателя Долг на ликвидные инструменты типа: депозиты, ликвидные краткосрочные финансовые вложения без учета на остатки денежных средств на расчетных счетах компании.

При расчете показателя Долг кредитной организацией могут быть установлены поправочные коэффициенты с целью корректировки долговой нагрузки с учетом ее срочности, а также вероятности наступления риска неисполнения обязательств по контрактам, по которым предоставлены банковские гарантии, по поручительствам третьих лиц, займам с учетом наличия связанности между заемщиком и заимодавцем, рекомендуемое значение от 0,1, до 0,5.

Согласно сложившемуся мнению предельно допустимое значение показателя долговая нагрузка к EBITDA должно составлять 4,0. При этом внутренние инструкции кредитных организаций, как правило, не учитывают отраслевую особенность предприятий-заемщиков. В этой связи с учетом статистики рынка облигаций следует руководствоваться при определении долговой нагрузки следующими рамками:

- для нефтегазовой отрасли – 0,5 -2,0,
- для телекоммуникационной отрасли – 1,0 -3,0,
- для ритейла – 1,0-3,5,
- для строительной отрасли – 2,0-4,0,
- для металлургии – 2,0-5,0,
- для машиностроения – 2,0-6,0,
- для химической промышленности – 1,0-2,5.

Дополнительно рекомендуется использовать собственные отраслевые базы данных при проведении сравнения с отраслевыми аналогами.

Принимая во внимание недостатки показателя Долг к EBITDA при оценке кредитоспособности заемщиков, прежде всего, целесообразно учитывать источники погашения кредитных обязательств, соотношение долга к активам, так как платный долг не должен составлять основу развития деятельности компании особенно в условиях высокой концентрации кредиторов. Дополнительно следует учитывать значение коэффициента покрытия процентов или коэффициента обслуживания EBITDA, который должен покрывать как текущие процентные обязательства, так и ожидаемые к выплате в будущем, при этом данный показатель должен быть не менее 2,0- 2,5, чтобы еще и покрыть частично обязательства по основному долгу. Если при расчете данного показателя соотношение составляет меньше 1, то такое соотношение является критическим для деятельности заемщика и данный факт свидетельствует о том, что юридическое лицо осуществляет вымывание оборотных активов с целью обслуживания текущих обязательств.

В любом случае оценка кредитоспособности не должна ограничиваться только определением значения показателей коэффициентов покрытия процентов и основного долга, данные показатели имеют достаточно узкое применение и не позволяют в полной мере оценить финансовое состояние заемщика, перспективы исполнения кредитных обязательств юридического лица. Стоит отметить, что определение показателей покрытие процентов и основного долга с учетом расчета EBITDA, необходимо осуществлять не только при первоначальном рассмотрении кредитной заявки, но и также в процессе мониторинга финансовой деятельности заемщика на ежеквартальной основе. Рекомендуется в кредитной документации предусмотреть установлении ковенанты поддержания соотношения Долг / EBITDA не выше 4,0. В случае нарушения предусмотреть право банка на досрочное взыскание задолженности.

В любом случае при оценке долговой нагрузке заемщика целесообразно учитывать операционный денежный поток компании.

Пример

Расчет показателя EBITDA ОАО «Радар» на основании данных официальной бухгалтерской отчетности (тыс. руб.)

Показатели (в тыс. руб.)	01.10.2013
Долгосрочные займы и кредиты	270 000
Краткосрочные обязательства, займы и кредиты	673 809

Финансовые результаты деятельности ОАО «Радар» за период с 01.10.2012 г. по 01.10.2013 г. (тыс. руб.)

Период	01.10.2012	01.01.2013	01.04.2013	01.07.2013	01.10.2013
	За период	За период	За период	За период	За период
Выручка от реализации	295 326	558 456	536 263	1 232 002	568 584
Прибыль до налогообложения	19 523	62 217	87 216	192 871	38 364

Расчет долга на последнюю отчетную дату ОАО «Радар» (тыс. руб.)

№	Показатель (в тыс. рублей)	Индивидуальный расчет долга
		Коэффициент, с которым учитывается сумма при расчете
1.	Краткосрочные кредиты и займы (стр 1410), за вычетом обеспеченных денежными депозитами	673 809
2.	Долгосрочные кредиты и займы (стр 1510) за вычетом обеспеченных денежными депозитами	270 000
3.	Непокрытые аккредитивы	0
4.	Предоставленные Заемщиком поручительства	66 003
5.	Выданные по поручению Заемщика гарантии, не обеспеченные денежным депозитом:	
5.1	тендерные, конкурсные, акцизные	0
5.2	В налоговые органы, миноритариям в рамках обязательного предложения	0
5.3	Возврата аванса, исполнительские, платежные и прочие	196 854
6	Остаток подлежащих уплате лизинговых платежей в части основного долга (т.е. остаток подлежащих уплате лизинговых платежей за минусом процентов, комиссий и прочих расходов, не связанных с основным долгом по лизинговому договору)	145 541
7	Если лизинговое имущество учитывается на балансе Лизингополучателя, чей долг рассчитывается, то вместо показателя 6 в расчет долга принимается остаточная балансовая стоимость предмета лизинга	Не применяется
8	Если банком получен лизинговый договор между Заемщиком Банка, являющимся лизингополучателем, и лизингодателем и условиями контракта предусмотрено право лизингополучателя расторгнуть договор с уплатой штрафа/платы за расторжение договора лизинга по инициативе лизингополучателя, то вместо показателя 6	Не применяется

	в сумму долга включается сумма штрафа/платы за расторжение	
	ИТОГО	1 352 207

Данные по амортизации и лизинговым платежам ОАО «Радар» (тыс. руб.)

Период	Амортизация (поквартально), в тыс. рублей	Лизинговые платежи (поквартально), в тыс. рублей
3-й квартал 2012	11 342	7 131
4-й квартал 2012	11 468	8 177
1-й квартал 2013	11 663	10 426
2-й квартал 2013	12 517	11 022
3-й квартал 2013	12 457	13 174

Расчет показателя EBITDA ОАО «Радар»

Показатель	За 4 последних отчетных квартала	
EBITDA (нарастающим итогом) (тыс. руб.)	533 633	
Норма EBITDA, %	18,4%	
	Индивидуальный	Базовый расчет
Долг (для расчета коэффициента Долг/ EBITDA)	1 352 207	1 352 207
Долг/ EBITDA	2,53	2,53

Таким образом, полученное текущее значение показателя Долг/EBITDA (2,53) свидетельствует о приемлемой долговой нагрузке ОАО «Радар».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Бернстайн Л.** Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация. – М.: Финансы и статистика, 2002.
- 2. Верева Т.В.** Анализ системы показателей эффективности капитала // Труды СПбГТУ. – 2010. – № 512. – С. 114-126.

РОЛЬ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА В АНАЛИЗЕ ТРЕБОВАНИЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И ЕГО КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Бизнес-анализ – сравнительно новая область практической деятельности, которая появилась вследствие потребностей бизнеса в информатизации процессов и использовании новейших информационных технологий для повышения операционной эффективности.

Внедрение новых информационных технологий связано, как правило, с большим объемом инвестиций, которые, однако, не всегда приносят ожидаемый эффект. Основной объем инвестиций связан не столько с приобретением лицензий и базового программного обеспечения, сколько с оплатой услуг по адаптации нового ПО к особенностям бизнеса и дополнительными затратами бизнеса на реорганизацию и реинжиниринг бизнес-процессов. Другими словами, для того, чтобы извлечь выгоды из ИТ - бизнес вынужден меняться изнутри. И то, что это не всегда и не везде удается сделать достаточно успешно – одна из основных причин неудач ИТ-проектов и разочарований менеджеров в новых методах работы.

Бизнес-анализ должен снизить риск неудачи нового проекта ИТ. Цель бизнес-анализа заключается в формулировании полных, ясных и непротиворечивых бизнес-требований к новому программному обеспечению, реализация которых должна привести к созданию эффективного, гибкого и удобного в использовании программного продукта. Задачами бизнес-анализа является описание процессов (графическое или словесное) и сбор требований по автоматизации каждого процесса. Методом сбора требований является преимущественно общение с экспертами – менеджерами и специалистами – которые хорошо знают процессы и в будущем должны стать пользователями нового программного продукта. Кроме

того, описание требований может в себя включать изучение регламентирующих документов, принятых в организации схем документооборота и образцов форм документов.

Ведущую роль в проведении анализа бизнеса выполняет бизнес-аналитик. В «Путеводителе по бизнес-анализу» [1], разработанном международным институтом бизнес-анализа (InternationalInstituteofBusinessAnalysis) и в специальной литературе описаны требования к набору компетенций бизнес-аналитика, без которых его работу сложно представить себе эффективной.

Согласно модели [2] компетенций бизнес-аналитика, можно выделить шесть областей таких компетенций, в каждой из которых существует определенный набор индикаторов, по которым можно оценить уровень развития данных компетенций:

1) Аналитическое мышление и навыки решения проблем (в т.ч. креативное мышление, системное мышление, навыки решения проблем, обучаемость, навыки принятия решений)

2) Личные характеристики (этичность, личная организованность, надежность)

3) Знание бизнеса (знание принципов и практик бизнеса, знание индустрии, знание организации, знание процессов принятия решений)

4) Коммуникационные навыки (устная коммуникация, педагогические навыки, письменная коммуникация)

5) Навыки взаимодействия (ведение переговоров, лидерские качества, навыки командной работы)

6) Знание ИТ-технологий (ПО общего назначения, специализированное ПО)

Каждой области ставится свой набор индикаторов, по которым можно судить о том, какие навыки развиты больше, и какие – меньше. Однако такая модель представляется слишком сложной и, главное, не позволяет понять, какие из перечисленных требований являются ключевыми, а какие вспомогательными. Возникает вопрос: можно ли выделить среди перечисленных компетенций какой-то ограниченный

набор ключевых навыков, наличие или отсутствие которых является критическим для успеха работы бизнес-аналитика?

Например, насколько глубоко бизнес-аналитик должен знать собственно информационные технологии. Здесь есть разные точки зрения. С одной стороны, практика показывает, что среди бизнес-аналитиков много бывших ИТ-специалистов. С другой стороны, есть и обратные примеры, когда бизнес-аналитиками становятся люди, вообще не имеющие ИТ-образования. Например, специалисты в области экономики и финансов.

Автор настоящей статьи склоняется к тому, что компетенции в сфере ИТ бизнес-аналитику конечно же необходимы, но лишь – какдополнительная компетенция. Ведь недаром данная компетенция включена в Модель компетенций бизнес-аналитика лишь начиная с версии 3.0. Видимо, это – всего лишь расширение набора компетенций. К ИТ-компетенциям следует отнести как общие теоретические знания в сфере информационных технологий, так и практические навыки программирования и работы с базами данных. При этом выбор конкретного языка программирования и СУБД в данном случае значения не имеет. Важнее другое – имеет ли бизнес-аналитик представление о том, какие требования пользователей можно довести до уровня алгоритмизации, и какие – нет. Если имеет, то в принципе этого вполне достаточно.

Еще одна важная компетенция – это непосредственное знание той предметной области, где планируется автоматизация. Так, в частности, желательно поручить сбор требований по автоматизации систем бюджетирования – бывшему экономисту, или сбор требований по внедрению систем класса CRM – бывшему менеджеру по продажам. Также, большим подспорьем в сборе требований является непосредственное знание данной конкретной организации и ее внутренних процессов принятия решений. Другими словами, хорошо, если бизнес-аналитик обладает опытом бизнеса и знает организацию изнутри. Но, как и в случае с ИТ-компетенциями, данное требование является лишь вспомогательной компетенцией.

Далее, навыки эффективной коммуникации и навыки взаимодействия являются весьма важной частью работы бизнес-аналитика. Впрочем, данный набор компетенций и вообще крайне важен в бизнесе, не только в бизнес-анализе, но и также в продажах, маркетинге, и вообще в менеджменте. Очевидно, что недостаток коммуникационных навыков и навыков взаимодействия является критическим недостатком, недопустимым для бизнес-аналитика. Бизнес-аналитику скорее было бы простительно не знать совершенно информационные технологии, нежели отсутствие умения и желания общаться с ключевыми фигурами проекта.

Другой критически важной областью компетенций бизнес-аналитика является аналитическое мышление и принятие решений, и в частности, системное мышление и творческий подход. Основная задача бизнес-аналитика увидеть в требованиях пользователей – контуры будущей информационной системы и постараться ее описать с помощью специального условного языка и набора документации, в которой ключевым элементом является графическое описание бизнес-процессов с помощью определенных нотаций (например, IDEF0, IDEF3, Basic Flowchart, eEPC, BPMN).

Навыки системного мышления и творческий подход к решению проблем – сравнительно редкие качества, и если такие качества присутствуют, то они создают хорошие предпосылки для развития карьеры бизнес-аналитика. Впрочем, объяснить и конкретизировать, в чем конкретно состоят эти качества – не так-то просто.

Вопросам системного мышления и его применения в бизнесе посвящено не так много книг, хотя и очень талантливых авторов. Среди прочих следует обязательно упомянуть книги "Пятая дисциплина [3]" Питера Сенге, "Искусство системного мышления"[4] Макдермотта и О'Коннера, "Азбука системного мышления" [5] Донеллы Медоуз.

Хорошо развитое системное мышление [6] предполагает наличие у бизнес-аналитика следующих навыков и умений:

- 1) Стремление увидеть и понять целостную картину проблемы;
- 2) Понимание того, как структура системы порождает ее поведение
- 3) Умение отслеживать и выявлять тенденции и паттерны поведения системы;
- 4) Умение выявлять циклические взаимосвязи причин и следствий;
- 5) Способность формулировать и проверять гипотезы;
- 6) Способность менять перспективу для лучшего понимания системы;
- 7) Умение видеть глубинные причины явлений, не довольствоваться поверхностными объяснениями и быстрыми решениями проблем;
- 8) Понимать, как когнитивные модели влияют на восприятие настоящего и будущего;
- 9) Умение применять знание структуры системы для эффективного воздействия на систему (принцип рычага);
- 10) Умение просчитывать кратко- и долгосрочные последствия решений для системы;
- 11) Стремление к поиску и изучению неожиданных последствий предпринимаемых действий;
- 12) Умение учитывать важность временного интервала для понимания причинно-следственных связей;
- 13) Навык постоянно оценивать результаты и оперативно менять образ действий.

Перечисленные навыки были бы весьма полезны не только для бизнес-аналитика, но и для самого широкого круга менеджеров, руководителей, специалистов. По-видимому, системное мышление также можно отнести к числу общеуправленческих компетенций. К сожалению, вряд ли перечисленные книги можно рассматривать, как учебник или практическое руководство к действию в сфере бизнес-анализа, хотя они и разъясняют общие важные принципы, которые должны обеспечить достижение требуемого результата.

Что же остается из перечисленного набора компетенций? Креативный подход. Данную компетенцию еще сложнее

конкретизировать, так как по данной теме написано еще меньше книг, чем по системному мышлению. В качестве исключения из правила можно привести, пожалуй, только Теорию решения изобретательских задач Генриха Альтшуллера.

В итоге получается, что ключевые компетенции бизнес-аналитика оказываются слишком уж размытыми и неопределенными, чтобы можно было считать данную профессию достаточно зрелой. В действительности, так и есть. Выделение класса профессиональных бизнес-аналитиков произошло не так давно. Так, Международный институт бизнес-анализа основан совсем недавно, в 2003 году. А потребность в бизнес-анализе возникла на волне интереса к реинжинирингу бизнес-процессов в середине 1990-х гг. и в результате осознания бизнесом важности тщательного исследования и описания бизнес-процессов для успешного завершения крупных ИТ-проектов. Можно предположить, что пока еще не накоплен достаточный опыт в этой области, чтобы можно было делать серьезные выводы.

Вместе с тем, открытый вопрос о ключевых компетенциях бизнес-аналитиков отражает также неопределенность в этой области, которая оборачивается для бизнеса серьезными рисками при реализации ИТ-проектов. И чем крупнее такие проекты, чем больше в них вовлечено инвестиций, тем выше стоимость такого риска, что заставляет искать более точное определение природы самой деятельности, связанной с бизнес-анализом и описанием бизнес-процессов.

На наш взгляд, сложность кроется в неправильном представлении о характере работы бизнес-аналитика, которое находит даже отражение в самом названии данной специальности. Системное мышление и творческий подход к решению проблем – это не совсем аналитическое мышление. Очень часто аналитику приходится выполнять противоположные анализу мыслительные операции – не анализа, а синтеза. Более того, анализ – это лишь завершающая стадия работ по осмыслению.

Слово анализ происходит от древнегреческого слова $\square\nu\acute{\alpha}\lambda\upsilon\sigma\iota\varsigma$ (разложение, расчленение). Анализ – это операция мысленного или реального расчленения целого на составные части, выполняемая в процессе познания. В качестве целого может выступать все что угодно – предмет, объект, явление или, например, организация. Бизнес-анализ как раз и предполагает расчленение деятельности организации на составные части, на отдельные шаги и этапы, что позволяет автоматизировать эти действия. Но для того, чтобы произвести это расчленение – необходимо сперва увидеть бизнес как целое, и вместе с тем увидеть как целое будущую ИТ-систему.

Другими словами, бизнес-аналитик должен владеть не только (и может быть, не столько) навыками анализа, сколько навыками синтеза. Слово «синтез» происходит от древнегреческого $\sigma\acute{\upsilon}\nu\theta\epsilon\sigma\iota\varsigma$ — соединение, складывание, связывание. Именно этот процесс обычно и составляет ту наиболее сложную часть работы аналитика, которая происходит в результате проведения им большого количества встреч с представителями предприятия или организации. Не сразу, постепенно в сознании аналитика складывается целостная картина той области деятельности организации, которая должна быть сначала описана на уровне требований и затем автоматизирована.

Видение, или умозрительное представление бизнеса и будущей ИТ-системы позволяет аналитику, в частности, выполнять и такую операцию, как ранжирование требований по уровню их важности для системы и отсекаать те требования, которые либо малозначительные для системы, либо даже могут нарушить функционирование системы или лишить ее некоторой части полезных свойств.

Целостное видение системы, которое складывается из множества отдельных коммуникационных актов, оставляет для аналитика также определенное поле и для творческого решения некоторых проблем, связанных с аналитическим описанием системы. Как правило, интервьюеры (эксперты, сотрудники предприятий) описывают бизнес-процессы не во всех деталях и подробностях, а

выделяют лишь наиболее существенные черты процесса. Это оставляет для аналитика определенную свободу в додумывании деталей бизнес-процесса, что иногда оказывается важным при совмещении требований или описаний процесса одного интервьюера с аналогичными данными другого интервьюера. Иногда незначительная деталь в описании процесса может решить кажущееся логическое противоречие в требованиях двух разных экспертов. Эти детали иногда приходится придумывать аналитику, который должен в этом случае проявить, с одной стороны, умение видеть систему в целом, в рамках которой ему необходимо совместить разноречивые требования разных пользователей, а с другой стороны, проявить творческий подход к проблеме.

Но аналитик не только должен сам видеть систему как целое – он должен также отразить свое видение целого в документах так, чтобы эксперты также могли каким-то образом увидеть систему как целое и выразить свое согласие (или несогласие) с этим представлением.

Наиболее удобный способ компактно отразить системное представление о бизнесе и бизнес-процессах можно с помощью специальных графических нотаций. Изобретение графических нотаций и их широкое распространение в практике бизнес-анализа указывает в частности на важность визуализаций в коммуникационном процессе. Возможно также, что визуальное мышление и визуальная коммуникация – также одна из ключевых компетенций бизнес-аналитика, хотя в Модель компетенций.

Подробное описание принципов визуального мышления и конкретных приемов, техник его использования в практике бизнеса содержится в книгах Дэна Роэма «Визуальное мышление» [7] и «Бла-бла-бла»[8]. В частности, модель 6W, согласно которой практически любую проблему можно изобразить с помощью картинок (изображений) 6 типов.

Суть теории Дэна Роэма заключается в том, что изображение и передача какой-либо идеи или сообщения при помощи картинок, а не

слов, задействует совершенно иные центры деятельности в коре головного мозга человека. В отличие от вербальной коммуникации и вербального мышления, которое ориентирует человека на аналитическое восприятие окружающей действительности, визуальное мышление, наоборот, ориентирует человека на целостное и образное восприятие ситуации. Можно сказать, что вербальное мышление – это и есть в сущности аналитическое мышление, в то время как визуальное мышление является мышлением синтеза. При этом это такой вид синтеза, которому не предшествует аналитическое мышление – это синтез, основанный на мгновенном интуитивном схватывании действительности такой, какой она является наблюдателю «здесь и сейчас».

Теория Дэна Роэма основывается на известной гипотезе ученых-нейрофизиологов о том, что левое полушарие головного мозга отвечает за рационалистическое и логическое мышление, а правое полушарие – за образное и интуитивное. Это открытие сделано учеными сравнительно давно, и не является чем-то новым для бизнеса. Дэн Роэм использует эту гипотезу как теоретическую базу, обосновывающий его чисто практический подход к решению проблем бизнеса с помощью картинок и изображений.

Дэн Роэм – консультант, глав и основатель консалтинговой фирмы DigitalRoamInc. Его девиз, которым он, по его же словам, почти сводил с ума его подчиненных, звучит так: «Чтобы проблему лучше понять, надо картинку нарисовать». Звучит почти как детская считалочка, однако за этим девизом скрывается определенная бизнес-техника, используемая им в консалтинге, которую он всячески старается популяризировать. И довольно успешно, так как обе его книги уже стали бестселлерами и переведены на несколько иностранных языков, в том числе и на русский.

В своей теории Роэм не отрицает важности вербальных форм коммуникации. Наоборот, он даже подчеркивает ее важность, но утверждает, что вербальная коммуникация в значительной степени теряет свою эффективность, когда осуществляется в отрыве от

визуальной коммуникации. При этом он также утверждает, что визуальная коммуникация также в значительной степени оказывается неэффективна в отрыве от сопровождающей ее вербальной коммуникации. Только гармоничное сочетание обеих форм коммуникации обеспечивает максимальный эффект от общения и передачи идей.

Основу методики Дэна Роэма, как уже было сказано, составляет модель 6W, или шесть вопросов, на которые надо ответить, чтобы не только описать, но и найти решение практически любой проблемы бизнеса. Эти вопросы перечислены ниже, в таблице. Особенностью методики Дэна Роэма является то, что ответы на эти вопросы даются не в веральной, а в визуальной форме. Для каждого вопроса есть своя, особый вид визуального изображения:

Таблица 1. Методика 6W Дэна Роэма

№	Вопрос	Визуальное изображение
1	<u>WHAT</u> /WHO (ЧТО/КТО)	Изображение-портрет (иконка, смайлик пиктограмма)
2	<u>HOW</u> MUCH/MANY (СКОЛЬКО)	Количественная диаграмма (например, столбчатая)
3	<u>WHERE</u> (ГДЕ)	Изображение-карта
4	<u>WHEN</u> (КОГДА)	Временная диаграмма, изображение-последовательность
5	<u>HOW</u> (КАК)	Причинно-следственное изображение (например, алгоритмическая блок-схема)
6	<u>WHY</u> (ЗАЧЕМ/ПОЧЕМУ)	Многомерный график

Строго говоря, та техника, которую предлагает Роэм, не вполне может считаться «чистым» визуальным мышлением. Скорее, речь идет об использовании некоего набора иконографических знаков и способов построения диаграмм различного типа, в основе которых лежат простые геометрические фигуры и несложные геометрические правила их взаимного расположения. Вместе они образуют некое смысловое и коммуникационное пространство, в котором находят

отражение передаваемые идеи и концепции. При этом определение состава иконографических знаков и задание их смыслового значения диктуется не каким-то условным, заранее заданным языком (как, например, система дорожных автомобильных знаков), а определяется пользователем в непосредственном взаимодействии с рабочей группой в ходе совместной коммуникации, на основании прямых устных договоренностей.

Значение визуальных коммуникаций не только в бизнесе, но и в современной культуре в целом – опять-таки не новость. Так, семиология (наука о знаках) раскрывает общие законы коммуникации, которые характерны как для лингвистики (наиболее развитого раздела семиологии), так и для визуальных систем коммуникации. Эти принципы достаточно подробно описаны Умберто Эко в книге «Отсутствующая структура» [9]. Однако Дэн Роэм, со свойственной американцам уклоном в прагматизм, превращает визуальные коммуникации в бизнес-технологии.

Описываемые Роэмом принципы визуального мышления и понимание его роли в коммуникационном процессе во взаимосвязи с вербальным мышлением позволяет по-новому взглянуть на роль графических нотаций в описании бизнес-процессов, а также расширить рамки применяемых визуальных и графических инструментов в анализе требований. Оказывается, что графические нотации – один из наиболее важных и весьма эффективных инструментов анализа требований, которым бизнес-аналитик должен умело пользоваться для построения единого коммуникационного пространства в рабочей группе и отражения в этом пространстве (с помощью условного языка нотаций) представлений о системе. Однако вряд ли бизнес-аналитику следует ограничиваться только нотациями. Он вполне может использоваться также и другие методы и техники визуального мышления, не ограничиваясь только рамками нотаций.

Автору настоящей статьи довелось поучаствовать в довольно сложном методологическом проекте описания бизнес-процессов и анализе требований пользователей по одному из направлений

деятельности холдинга «Группа ЛСР». Предметом проекта является автоматизация системы бюджетирования нескольких предприятий холдинга. В рамках данного проекта для описания бизнес-процессов использовались нотации IDEF0 и BPMN (с использованием программы BusinessStudio). Однако одних лишь нотаций оказалось недостаточно для полноценного описания требований. Поэтому в рамках проекта были выработаны дополнительные виды документирования требований пользователей:

- **Карты процессов** (в виде иерархических диаграмм, напоминающих организационные диаграммы), которые отражают вертикальные связи между процессами разных уровней

- **Логико-временные схемы** (в виде упрощенных алгоритмических блок-схем), которые отражают связи между процессами и последовательность заполнения бюджетных форм пользователями системы

- **«Прототип»** – файл Excel, который представляет собой сборник бюджетных форм (включая формы ввода, формы авторасчета и отчетные формы) и набор кейсов (примеров), которые иллюстрируют процессы

Прототип как метод описания требования оказался очень эффективным способом не только построения коммуникаций в рабочей группе, но и методом документирования требований. Достаточно сказать, что Прототип, вместе с диаграммами, картами и логико-временными схемами (ЛВС) был передан подрядчику как составная часть документации. В основе Прототипе лежит та же идея визуализации, почерпнутая в книгах Дэна Роэма, что и в основе Карт процессов и ЛВС. В некоторых местах Роэм замечает, что с его точки зрения таблицы являются еще одним способом визуализации, как и диаграммы. Действительно, в таблицах присутствует определенный элемент геометризма, который приводит к тому, что сотрудники финансово-экономических служб начинают мыслить таблицами как образами. Очень часто споры между экономистами и финансистами по поводу того, как лучше организовать процесс, возникает не

потому, что они по-разному понимают логику или алгоритмы тех или иных бюджетных расчетов, а потому, что они не могут согласовать внешний вид бюджетной формы. Бизнес-аналитик, выступая в роли посредника, создает для них новый визуальный образ унифицированной таблицы, на основе предложенных ему вариантов реально существующих таблиц Excel. Этот новый визуальный образ вводит членов рабочей группы в единую систему координат и очень часто снимает накал споров, вызванных второстепенными, то есть чисто коммуникационными причинами.

Наличие в бюджетных формах кейсов (реальных примеров, почерпнутых из практики предприятий) еще более усиливает эффект визуализации, заставляя членов рабочей группы быстрее приходиться к согласию относительно требований. Не менее сильным оказывается этот эффект и при взаимодействии с подрядчиком, который благодаря Прототипу быстро погружается в сложный мир визуальных образов заказчика системы, чем значительно снижается риск ошибок при проектировании системы.

Резюме. Бизнес-анализ призван повысить шансы на успех нового ИТ-проекта. Бизнес-аналитик – это ключевая фигура в процессе по сбору и анализу требований пользователей. Для достижения требуемого результата бизнес-аналитик должен обладать рядом компетенций, среди которых важнейшие – это искусство коммуникации, системное мышление и творческий подход к решению проблем. Способность к анализу оказывается не единственным требованием к качествам хорошего бизнес-аналитика, не менее важным является его способность к синтезу. Навыки синтетического мышления можно эффективно развить с помощью принципов и техники визуального мышления, описанного в книгах Дэна Роэма. Практический опыт использования визуального мышления в проектах автоматизации на этапе анализа требований подтверждает эффективность данного подхода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. A Guide to the Business Analysis. Body of Knowledge [Электронный ресурс] // International Institute of Business Analysis. [Официальный сайт] – URL: <http://www.iiba.org/babok-guide.aspx>. (дата обращения: 20.10.2013).
2. ИБА Business Analysis Competence Model Version 3.0 // International Institute of Business Analysis. [Официальный сайт] - URL: http://iiba.ru/wp-content/uploads/2013/04/ИБА_Competency_Model_v3_Final.pdf (дата обращения: 04.11.2013).
3. **Питер Сенге.** Пятая дисциплина. Искусство и практика. – М.: Олимп-бизнес, 2003. – 408 с.
4. **Дж. О'Коннер, Иан Мадермотт.** Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем. – М.: Альпина паблишер, 2013. – 256 с.
5. **Донелла Медоуз.** Азбука системного мышления. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2011. – 344 с.
6. Навыки системного мышления для малого бизнеса [Электронный ресурс] // Блог Сергея Калинина. – URL: http://s-kalinin.blogspot.ru/2012/11/blog-post_4.html (дата обращения: 22.10.2013).
7. **Дэн Роэм.** Визуальное мышление. Решение проблем и продажа идей при помощи картинок на салфетке. – М.: ЭКСМО, 2009. – 296 с.
8. **Дэн Роэм.** Бла-бла-бла, или Что делать, когда слова не работают. – М.: Манн, Иванов, Фербер; Эксмо, 2013. – 372 с.
9. **Умберто Эко.** Отсутствующая структура. Введение в семиологию. – М.: Симпозиум, 2006. – 544 с.

МЕТОД РАСКРЫТИЯ СТАТЕЙ ЗАТРАТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НА ВНУТРЕННИЕ УСЛУГИ В ПРОЦЕССЕ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Процесс расчета и анализа себестоимости выпуска готовой продукции, выполнения работ, оказания услуг на предприятии – традиционно один из наиболее сложных и трудоемких процессов во всем комплексе работ финансово-экономических (или бухгалтерских) служб предприятия.

Цель анализа себестоимости конечного продукта (работы, услуги) – не только подведение итогов за Прошедший период и констатация состоявшихся фактов, но и проведение план-фактного анализа, совершенствование систем планирования затрат и, в конечном счете, эффективное управление затратами и прибылью. Эффективное же управление основывается на своевременном и безошибочном принятии соответствующих управленческих решений, нацеленных либо на экономию и снижение затрат конечного продукта, либо на соответствующее повышение цен на продукцию, с учетом объективно изменившейся себестоимости выпуска. Можно сказать, что калькуляция себестоимости – это важная составная часть поддержки принятия решений на уровне топ-менеджеров предприятия.

Основная проблема, с которой приходится сталкиваться предприятиям при анализе себестоимости – это учет сложных и многообразных внутренних хозяйственных связей между отдельными подразделениями предприятия, которые задействованы в производстве внутренних полуфабрикатов и оказании множества внутренних взаимных услуг. Отследить эти связи и понять, какое количество внутренних полуфабрикатов и внутренних услуг было задействовано в производстве того или иного конечного продукта

(или продуктовой группы) – довольно непростая задача. Но если ее удастся решить, руководитель, опираясь на анализ себестоимости конечного продукта, получает всю необходимую информацию о местах возникновения тех или иных затрат, о том, какой реальный вклад внесли вспомогательные подразделения предприятия в себестоимость конечного выпуска продукции. Кроме того, анализ себестоимости позволяет также понять себестоимость выпускаемых полуфабрикатов и внутренних услуг, что может также служить важной информацией при принятии решения о вынесении тех или иных функций на аутсорсинг.

В бухгалтерских системах, например в системе 1С, существует определенная регламентная процедура закрытия себестоимости, в ходе которой производятся такие операции, как, например, расчет прямых затрат по переделам, распределение косвенных затрат по переделам, расчет затрат встречного выпуска по переделам, корректировка стоимости выпуска продукции от нормативного до фактического. Даже на небольшом или среднем предприятии набор данных процедур приводит к формированию множества автоматически формируемых проводок, из которых потом складывается система стандартных бухгалтерских и специальных управленческих отчетов. С ростом же размеров предприятия разобраться в этой системе становится еще сложнее.

Внутренняя услуга – это один из способов учета внутренних хозяйственных связей между подразделениями предприятия. Для того, чтобы проиллюстрировать, в чем заключается метод учета внутренних услуг предприятия (в отличие от метода закрытия «статья-в-статью»), рассмотрим следующий общий пример.

В РСБУ для учета затрат, формирующих себестоимость выпускаемой продукции, используются следующие счета:

- Счет 20 «Основное производство»
- Счет 23 «Вспомогательное производство»
- Счет 25 «Общепроизводственные расходы»

Для учета административных затрат используется счет 26 «Административные и хозяйственные расходы», для учета коммерческих затрат – счет 44 «Коммерческие расходы».

Предположим, что на 23 счете учитываются затраты ремонтно-механического цеха (РМЦ). РМЦ – это вспомогательное подразделение, которое оказывает внутренние услуги по ремонту оборудования. Затраты РМЦ учитываются по дебету счета 23, например: по статье «Сырье и материалы» – обороты Д23-К10, по статье «Заработная плата вспомогательных производственных рабочих» – обороты Д23-К70, по статье «Налоги на заработную плату» – обороты Д23-К69 и т.д. Данные виды затрат будем именовать затратами 1-го входа, а РМЦ – местом возникновения затрат (МВЗ). Под последним термином подразумевается то, что соответствующие сырье и материалы были израсходованы непосредственно в РМЦ, в ходе ремонтных работ, зарплата была начислена вспомогательным рабочим, которые прикреплены непосредственно к РМЦ и т.д.

Далее, в конце месяца производится списание затрат РМЦ на затраты тех подразделений, которым были оказаны соответствующие услуги. Например, если РМЦ оказал какие-либо услуги по ремонту оборудования формовочному цеху (счет 20 «Основное производство»), то формируется проводка Д20-К23 по статье «Услуги по ремонту оборудования собственными силами». В этом случае РМЦ выступает в качестве поставщика внутренних услуг, формовочный цех (далее – ФЦ) – потребителем внутренних услуг. При этом затраты ФЦ по статье «Услуги по ремонту оборудования собственными силами» будем называть затратами 2-го входа, так как в данном случае мы имеем дело не с внешней услугой (Д20-К60), а с внутренней услугой.

Отметим, что в случае закрытия затрат РМЦ на затраты ФЦ по методу «статья-в-статью», проводка Д20-К23 будет осуществляться не свернуто, по статье «Услуги по ремонту оборудования собственными силами», а развернуто, по таким статьям затрат, как

«Заработная плата вспомогательных производственных рабочих», «Сырье и материалы», «Услуги сторонних организаций». Легко заметить, что метод «статья-в-статью» не очень экономичен: в процессе закрытия себестоимости формируется не одна проводка, а три, пять, десять или двадцать проводок (в зависимости от количества используемых статей затрат). Этот метод немного облегчает процесс анализа себестоимости в разрезе по статьям затрат, но имеет ряд неприятных побочных эффектов, из-за которых в процессе анализа возникают новые проблемы. В данной статье метод закрытия «статья-в-статью» не рассматривается.

Отличие внутренней услуги от внешней услуги заключается в том, что нам известны все затраты РМЦ и мы видим из бухгалтерского учета реальную экономику, которая стоит за услугами по ремонту оборудования собственными силами. Если бы это была внешняя услуга, нам была бы известна только цена за единицу этой услуги и объем выполненных работ, но какова себестоимость этой услуги и прибыль, получаемая внешним поставщиком, нам было бы неизвестно.

Обычно внутренние услуги не предполагают какой-либо прибыли, которую мог бы получить РМЦ как поставщик внутренних услуг. Суммарная стоимость списанных услуг всегда равна величине суммарных затрат поставщика этих услуг. Это создает предпосылку для раскрытия затрат 2-го входа в структуре затрат 1-го входа. Например, если РМЦ оказал услуги по ремонту оборудования на сумму 1000 руб., и при этом известно, что в структуре затрат РМЦ 60% составляет зарплата и 40% - сырье и материалы, мы легко можем рассчитать, что в составе оказанных услуг 600 руб. – это зарплата, и 400 руб. – это сырье и материалы. Это позволяет реклассифицировать затраты 2-го входа формовочного цеха:

- Уменьшить затраты ФЦ по статье «Услуги по ремонту оборудования собственными силами» на 1000 руб.

- Увеличить затраты ФЦ по статье «Заработная плата вспомогательных рабочих» на 600 руб. и по статье «Сырье и материалы» – на 400 руб.

В результате реклассификации суммарные затраты ФЦ не изменились, но структура этих затрат (в разрезе по статьям затрат) стала другой.

В процессе анализа себестоимости продукции перед экономическими службами предприятий довольно часто возникает проблема подобных реклассификаций затрат 2-го входа по подразделениям основного производства. Если вспомогательных подразделений сравнительно немного и схема закрытия затрат 2-го входа не слишком разветвленная и запутанная, эта задача вполне можно решить силами экономического отдела без какой-либо автоматизации и специальных алгоритмических расчетов. Однако с ростом масштабов производственных операций и с усложнением организационной структуры предприятия данная задача оказывается практически нерешаемой.

Основная сложность такого раскрытия затрат в том, что помимо затрат 2-го входа появляются также затраты 3, 4 входа и выше. Обычно их все равно называют затратами 2-го входа, противопоставляя затратам 1-го входа, однако в действительности все оказывается сложнее. Представим себе ситуацию, когда РМЦ оказывает услуги по ремонту оборудования, например, автотранспортом цеху (АТЦ), после чего АТЦ оказывает услуги ФЦ по статье «Услуги собственного автотранспорта». Получается, что услуги собственного автотранспорта – это затраты 2-го входа, а внутри них находятся услуги по ремонту оборудования собственными силами, которые являются затратами 3-го входа. Если до этого РМЦ воспользовался услугами еще какого-нибудь вспомогательного подразделения, то в цепочке появляются затраты 4-го входа, и так далее. Напоминает матрешку, раскрыть которую (при большом количестве подразделений и свернутых статей затрат) оказывается очень непросто.

Задача еще более усложняется, когда возникает встречное оказание внутренних услуг. Например, РМЦ оказывает услуги по ремонту оборудования для АТЦ, а АТЦ, в свою очередь, оказывает услуги автотранспорта для РМЦ, после чего РМЦ и АТЦ оказывают соответствующие услуги для ФЦ. Именно такая ситуация рассматривается в кейсе, который будет рассмотрен ниже. Если учесть тот факт, что из бухгалтерской отчетности прямо не следует, кто в какой последовательности оказывают друг другу услуги (сперва РМЦ – АТЦ, а потом АТЦ – РМЦ, или наоборот), то, как и в какой последовательности раскрывать внутренние услуги становится совсем непонятно.

В данной статье предлагается универсальный метод раскрытия статей затрат на внутренние услуги, который может быть применен практически к любому предприятию и в любых ситуациях при условии, что обеспечивается выгрузка стандартных бухгалтерских отчетов, например, отчета «Обороты по счету (№ счета)».

Разработка данного метода была вызвана чисто практическими потребностями анализа затрат в условиях недостатка некоторых важных данных, а также отсутствия алгоритмов автоматического раскрытия затрат в бухгалтерской программе 1С. В частности, предполагается, что в процессе анализа аналитику недоступны следующие данные:

1) База распределения затрат вспомогательных подразделений. Обычно эти данные находятся где-то в регистрах 1С, однако не всегда эти регистры оказываются доступны для пользователя. Вместе с тем, восстановить базу распределения (в процентах) по данным бухгалтерской отчетности представляется довольно сложной и трудоемкой задачей для экономиста.

2) Нет данных о последовательности закрытия затрат подразделений. Также известно, что порядок закрытия существует внутри системы 1С, но в момент анализа эти данные по каким-то причинам оказываются недоступны пользователю.

Из сказанного следует, что предлагаемый метод имеет свои недостатки. Если указанная информация доступна в той или иной форме аналитику, все же следует предпочесть какой-либо альтернативный метод раскрытия затрат, использующий указанную информацию.

Очень часто ситуация недостатка информации по базам распределения и порядку закрытия подразделений возникает при сравнительном анализе себестоимости нескольких предприятий, входящих в состав холдинга. Например, на одном предприятии экономическая служба оказывается более сильной и может выполнить анализ себестоимости в соответствии с запросом управляющей компании, но на другом непременно возникает какая-нибудь проблема. Не все оказываются способны выполнить процедуру раскрытия затрат, с учетом реально существующих баз распределения и порядком закрытия подразделений. В этом случае целесообразно использовать следующий алгоритм.

Рассмотрим кейс. Представим себе условное предприятие по производству железобетонных изделий (ЖБИ), которое состоит из трех цехов: формовочный цех (ФЦ), ремонтно-механический цех (РМЦ) и автотранспортный цех (АТЦ). Затраты ФЦ учитываются на счете 20 «Основное производство», затраты РМЦ и АТЦ учитываются на счете 23 «Вспомогательное производство». Затраты подразделений приведены в таблице 1:

Таблица 1. Затраты подразделений

Статья затрат	Корр.счет	ФЦ (20), руб.	РМЦ (23), руб.	АТЦ (23), руб.	С/ст-ть ЖБИ, руб./м ³
1	2	3	4	5	6 = (3)/100м ³
Затраты 1-го входа		850	340	560	8,5
Зарплата	Сч.70	250	130	200	2,5
ГСМ	Сч.10.3			200	
Материалы	Сч.10.1	500	150	100	5,0
Услуги	Сч.60	100	60	60	1,0

Затраты 2-го входа		150	60	40	1,5
Услуги РМЦ	Сч.23	100		40	1,0
Услуги АТЦ	Сч.23	50	60		0,5
ИТОГО		1000	400	600	10,0

В данной задаче мы видим, что ФЦ потребил затрат 1-го входа на сумму 850 руб./мес. (в том числе трудовых ресурсов – на сумму 250 руб./мес., материалов – на сумму 500 руб./мес., услуг сторонних организаций – на сумму 100 руб./мес.). Далее, он же потребил внутренние услуги на сумму 150 руб./мес. (в том числе услуги РМЦ – на сумму 100 руб./мес., услуги АТЦ – на сумму 50 руб./мес.).

Предположим, что формовочный цех произвел в данном периоде железобетонных изделий в объеме 100 м³. Себестоимость производства 1 м³ составляет 10 руб./м³.

Вопрос: чему равна трудоемкость 1 куба ЖБИ в стоимостном выражении? На первый взгляд, трудоемкость составляет 2,5 руб./м³ (см. табл.1, графа б). Вместе с тем, зарплата завуалированно присутствует также в услугах РМЦ и услугах АТЦ. Следовательно, если раскрыть услуги вспомогательных производств, то доля зарплаты увеличится. То же самое можно сказать и обо всех прочих затратах (о материалах, ГСМ, услугах сторонних организаций).

Сформулируем задачу:

1. Раскрыть услуги РМЦ в составе затрат ФЦ (100 руб.) по статьям затрат ремонтно-механического цеха (зарплата, материалы, услуги)
2. Раскрыть услуги АТЦ в составе затрат ФЦ (50 руб.) по статьям затрат автотранспортного цеха (зарплата, ГСМ, материалы, услуги)
3. Оценить "чистый" вклад РМЦ и АТЦ в затраты ФЦ с учетом того факта, что РМЦ и АТЦ оказали взаимно друг другу услуги на сумму 60 и 40 руб. соответственно.
4. Оценить трудоемкость 1 куба ЖБИ после раскрытия затрат.

Сложность решения данного простого кейса заключается в том, что РМЦ и АТЦ оказывают друг другу встречные услуги. Для

решения задачи можно использовать следующую итерационную процедуру в три шага:

Шаг 1. Рассчитывается структура затрат подразделений, как показано в таблице 2.

Таблица 2. Структура затрат подразделений

Статья затрат	ФЦ (20)	РМЦ (23)	АТЦ (23)
Затраты 1-го входа	85,0%	85,0%	93,3%
Зарплата	25,0%	32,5%	33,3%
ГСМ	0,0%	0,0%	33,3%
Материалы	50,0%	37,5%	16,7%
Услуги стор.орг.	10,0%	15,0%	10,0%
Затраты 2-го входа	15,0%	15,0%	6,7%
Услуги РМЦ	10,0%	0,0%	6,7%
Услуги АТЦ	5,0%	15,0%	0,0%
ИТОГО	100,0%	100,0%	100,0%

При этом устанавливается следующий тип соответствия между таблицей 2 и перечнем затрат 2-го входа:

- РМЦ – это подразделение, которое оказывает услуги по статье «Услуги РМЦ»
- АТЦ – это подразделение, которое оказывает услуги по статье «Услуги АТЦ»

Шаг 2. Осуществляется реклассификация затрат ФЦ по статьям «Услуги РМЦ» (на сумму 100 руб./мес.) и «Услуги АТЦ» (на сумму 50 руб./мес.), в соответствии со структурой затрат РМЦ и АТЦ, представленных в таблице 2.

Например, затраты ФЦ уменьшаются на 100 руб./мес. по статье «Услуги РМЦ», и при этом увеличиваются на следующие величины:

- по статье «Зарплата»: +32,5 руб., мес. (100 руб./мес. * 32,5%)
- по статье «Материалы»: +37,5 руб., мес. (100 руб./мес. * 37,5%)
- по статье «Услуги сторонних организаций»: +15,0 руб., мес. (100 руб./мес. * 15,0%)

- по статье «Услуги АТЦ»: +15,0 руб., мес. (100 руб./мес. * 15,0%)

В результате реклассификации затрат общая сумма затрат ФЦ не должна меняться.

Действия по реклассификации затрат в таблице 3 будем обозначать символами:

- $\pm\text{РМЦ}(i)$ – i -я итерация по реклассификации услуг РМЦ;
- $\pm\text{АТЦ}(i)$ – i -я итерация по реклассификации услуг АТЦ.

В данном случае производится первая итерация реклассификации затрат: $\pm\text{РМЦ}(1)$ и $\pm\text{АТЦ}(1)$.

Таблица 3. Первая итерация алгоритма

Статья затрат	ФЦ*	$\pm\text{РМЦ}(1)$	$\pm\text{АТЦ}(1)$	ФЦ**
Затраты 1-го входа	850,0	85,0	46,7	981,7
Зарплата	250,0	32,5	16,7	299,2
ГСМ		0,0	16,7	16,7
Материалы	500,0	37,5	8,3	545,8
Услуги стор.орг.	100,0	15,0	5,0	120,0
Затраты 2-го входа	150,0	-85,0	-46,7	18,3
Услуги РМЦ	100,0	-100,0	3,3	3,3
Услуги АТЦ	50,0	15,0	-50,0	15,0
ИТОГО	1000,0	0,0	0,0	1000,0

/* Затраты ФЦ вначале 1-й итерации

** Затраты ФВ в конце 1-й итерации

Уже по результатам 1-й итерации сумма затрат 2-го входа в составе затрат ФЦ уменьшилась со 150 руб. до 18 руб., в том числе 3,3 руб./мес. приходится на услуги РМЦ и 15,0 руб./мес. – на услуги АТЦ.

Шаг 3. Повторять шаг 2 до тех пор, пока доля услуг РМЦ и АТЦ в составе затрат ФЦ не будет сведена к значению 0 руб. 00 коп. В данном кейсе для достижения требуемого результата понадобилось всего 5 итераций. Результат представлен в таблице 4:

Таблица 4. Результат вычислений

Статья затрат	ФЦ	РМЦ	АТЦ	Итого	Итого
Затраты 1-го входа	850	88,7	61,3	1000	10,0
Зарплата	250	33,9	21,9	306	3,1
ГСМ		0,0	21,9	22	0,2
Материалы	500	39,1	10,9	550	5,5
Услуги стор.орг.	100	15,7	6,6	122	1,2
Затраты 2-го входа	0	0,0	0,0	0	0,0
Услуги РМЦ	0	0,0	0,0	0	0,0
Услуги АТЦ	0	0,0	0,0	0	0,0
ИТОГО	850	88,7	61,3	1000	10,0

В таблице 4 в графе «ФЦ» отражаются исходные затраты формовочного цеха (кроме затрат 2-го входа, которые сведены к нулю в результате действия итерационного алгоритма), в графах «РМЦ» и «АТЦ» отражены результаты раскрытия услуг РМЦ и АТЦ, которые в таблице 4 получаются путем суммирования всех предшествующих калькуляций, то есть:

$$\text{РМЦ} = [\pm\text{РМЦ}(1)] + [\pm\text{РМЦ}(2)] + \dots + [\pm\text{РМЦ}(N)],$$

$$\text{АТЦ} = [\pm\text{АТЦ}(1)] + [\pm\text{АТЦ}(2)] + \dots + [\pm\text{АТЦ}(N)],$$

где N – это количество итераций.

Интересно посмотреть, как изменилось представление о том, как вклад внесли РМЦ и АТЦ в себестоимость ЖБИ.

Согласно расчетам, вклад РМЦ и АТЦ в затраты ФЦ составляет 88,7 и 61,2 руб. соответственно. Вспомним, что изначально вклад РМЦ в затрат ФЦ оценивался в сумме 100 руб./мес., и АТЦ – в сумме 50 руб./мес.

Далее, суммарные затраты на зарплату составляют 306 руб., на ГСМ – 22 руб., на материалы – 550 руб., на услуги сторонних организаций – 122 руб.

Из этого, например, следует, что трудоемкость 1 куба ЖБИ в действительности составляет не 2,5 руб./м³, а 3,1 руб./м³, в том числе:

- 2,5 руб./м³ – это трудоемкость ФЦ,
- 0,34 руб./м³ – это трудоемкость РМЦ и
- 0,22 руб./м³ – это трудоемкость АТЦ.

Такого рода расчеты совершенно по-новому раскрывают себестоимость продукции и могут указать на те виды затрат и места их возникновения, изменение которых может привести к снижению себестоимости продукции.

Предложенный метод обладает такими неоспоримыми достоинствами, как простота, надежность и универсальность. Он легко автоматизируется, например, на базе технологий 1С или Excel/VBA. И кроме того, он прост в объяснении и обычно не вызывает сомнений у руководителей, принимающих решения, которые обычно хотят понимать, как производится анализ себестоимости и нет ли в расчетах каких-либо ошибок на логическом уровне.

Вместе с тем, следует также подчеркнуть и недостатки алгоритма. Различие в себестоимости, которое обнаруживается при анализе выпуска, может быть обусловлено не столько объективными различиями в хозяйственной практике предприятий, сколько в том, что на предприятиях используются разные базы распределения затрат и разный порядок закрытия подразделений. Вместе с тем, решение этой проблемы выходит за рамки самого процесса сравнительного анализа себестоимости выпуска продукции.

Описанный выше метод реализован автором статьи на базе технологий Excel/VBA. Файл Excel с макросами VBA, а также инструкция по использованию алгоритма размещены в свободном доступе для всех желающих на сайте: www.chevalry.ru, раздел «Studies».

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Предпринимательство имеет столь же древнюю родословную, как и экономика вообще. Отсутствие этого термина у древних ученых не означает, что его не знали в доиндустриальную эпоху. Первые предпринимательские теории (Р. Кантилен, А. Тюрго, А. Смит, Ж. Сей) отличались одномерностью. Современный подход к проблеме полисемантичен – в нем сосуществуют различные взаимодополняющие и взаимоисключающие концепции.

Содержание «предпринимательства» укладывается в диапазон от «праздного класса» (Т. Веблен) [9] до «основного феномена экономического развития» (Й. Шумпетер) [8, с. 155]. Основная парадигма, разработанная Й. Шумпетером и Ф. Хайеком, основана на междисциплинарном подходе [10, с. 425]. Она рассматривает предпринимательство как функционально-экономический и социокультурный феномен.

Экономический аспект предпринимательства предполагает два взаимосвязанных элемента: организационно-хозяйственное новаторство и экономическую свободу. Другие характеристики (рискованность, принятие решений, владение ресурсами, лидерство, прибыль, взаимодействие с властями, поставщиками, клиентами и т. д.) являются либо производными, либо необязательными, либо дополняющими. Риск вытекает из непредсказуемости результата нового дела и ответственности, налагаемой экономической свободой. Принятие решений – изначальное свойство предпринимательства, неотделимое от управленческой деятельности. Свобода инвестирования следует из экономической свободы так же, как и право на капитализацию своего дохода. Стремление к извлечению прибыли коренится в самой природе экономической деятельности, а также является целью организационной новации.

Предпринимательство реализуется через множество форм (от создания нового предприятия, реорганизации старого, установления новых или модификации старых связей), но всегда связано с комбинированием производственных факторов. Шумпетер определил его функцию как создание возможностей для выпуска новых товаров, открытие источников сырья, рынков сбыта, реорганизации производства. Содержанием такой деятельности выступает «осуществление новых комбинаций» факторов производства или разнообразные нововведения [8, с. 306].

Предпринимательство сочетается с другими видами хозяйственной деятельности (управлением, научными разработками, маркетингом), каждый из которых способен изменять прежние производственные комбинации. В ходе экономической эволюции предпринимательская функция рассеивается среди специалистов.

Важное значение имеет состояние социально-хозяйственной среды, которая предопределяет не только способы использования «новых комбинаций», но и мотивацию предпринимательской активности. Предприниматели как особые хозяйственные субъекты занимают социальные позиции, отвечающие их классовым интересам, формируют особый стиль жизни, систему моральных и эстетических ценностей.

Концепция Фон Хайека опирается на свободу человека как на высшую ценность, ограниченную законами гражданского общества. Личная независимость позволяет продуктивно распоряжаться экономическим потенциалом. Экономическая свобода дает действующему субъекту совокупность прав, гарантирующих самостоятельный выбор вида, формы и сферы хозяйственной активности, метода ее осуществления и использования продукта и дохода. Свобода ограничена множеством обстоятельств, но автономия при принятии решения – ключевое условие предпринимательства, без которого «новая комбинация» невозможна ни экономически, ни организационно, ни психологически. Все производительные силы опосредуются свободой или ее антиподом –

произволом, диктатом. Например, хозяйственная свобода обеспечивает естественную реализацию научного открытия в модернизации производства. При ее отсутствии достижения науки проходятся внедрять.

Свобода личности, наряду с влиянием «невидимой руки рынка» и конкуренции, обеспечивает наибольшую интенсивность поисковой активности, эффективность распределения ресурсов и реализацию способностей. Несмотря на то, что функция предпринимателя рассеяна, среди экономических субъектов выделяется особый класс лиц, «готовых пробовать новые возможности» [4, с. 306]. Их доля в разных частях света одинакова. Отсутствие «духа предпринимательства» [7, с. 79] не связано с природой человека, но является следствием ограничений, налагаемых существующими обычаями и институтами.

Концепция «неявного знания» [10, с. 430] Хайека означает, что экономический субъект наделен уникальным знанием, которое помогает принимать самостоятельные решения. Наилучшие возможности для использования информационного преимущества создает рынок. Ценовой механизм информирует каждого о состоянии спроса и предложения. Зона наибольшей рыночной неопределенности подготавливает «прорыв в будущее». Он обеспечивается конкуренцией, и определяет поиск изменений в предпочтениях потребителей и методов по их удовлетворению. Такой контекст открывает перед предпринимателем возможности для эффективного использования симбиоза своих уникальных знаний с рыночной ситуацией, и тем самым усиливает конкурентоспособность и обеспечивает максимальный доход.

Эволюция института не всегда проясняет его социальную и экономическую сущность. В более примитивных формах, когда функции и свойства перемешаны, они сложнее распознаются. В деятельности феодала трудно отличить один элемент предпринимательской деятельности от другого. Типичный предприниматель XIX века не только капиталист-собственник, но и

менеджер, инженер, технический руководитель. Он и сейчас часто остается агентом по закупкам, продажам, заведующим отделом кадров и т. д. Осуществление новых комбинаций не является профессией, но характеризует поведение своего носителя. Всякий экономический субъект, чье поведение отличается поисковым стилем, и есть потенциальный предприниматель.

Предпринимательское поведение предполагает устойчивые личностные характеристики. Во-первых, интуитивное понимание связанное не столько с интеллектом, сколько с волей и способностью отделять существенное от несущественного в конкретной ситуации. Профессиональная подготовка, широта ума и способность к анализу могут привести к неудаче, поскольку глубокое понимание и рационализация уменьшают значение чутья и интуиции. Во-вторых, способность самостоятельно двигаться к поставленной цели, невзирая на неопределенность и сопротивление внешней среды. В-третьих, авторитет или харизма, которые облегчают поиск единомышленников.

Персонологи частично соглашаются с практическими социологами, хотя их выводы более дифференцированы и радикальны. С точки зрения психоанализа, предприниматель является девиантным психологическим типом, стремящимся к немедленному успеху. Его отличает низкая терпимость к напряжению и фрустрации, ограниченный объем внимания, для которого первое впечатление и интуиция обычно определяют конечное решение. Исследование и проработка задачи свернуты в силу того, что когнитивный процесс не выполняет интегративную функцию, так как в мышлении отсутствует логика, концентрация, анализ, самокритичная рефлексия, активные исследовательские процессы.

Предприниматель характеризуется импульсивным поведением. Под ним понимается внезапность, кратковременное оперативное планирование для удовлетворения сиюминутной цели, непосредственность эмоционального переживания и выражения. Его личность лишена яркой индивидуальности – он редко умен, интересен, образован в других областях. С социальной точки зрения, типичный

«выскачка», мало ориентированный на традиционные ценности, не органичный высокому статусу, основанному на материальном благополучии. Его моделям поведения не хватает того, что принято называть «культурой отношений». Отсутствие «респектабельности» особенно раздражает ту часть окружения, которая самостоятельно не отвоевывала себе «место под солнцем», а получила высокий статус благодаря наследственным или социальным привилегиям.

Подсознательная тенденция предпринимательского типа – стремление к разрешению трудностей механизмами, сформированными в детстве на основе родительской модели «принятия – неприятия». Отец воспринимается как строго контролирующий, что в детстве является синонимом отвержения. Мать – как высоко контролирующая, но принимающая. Образы родителей постепенно интегрируются, восприятие высокого контроля и отвержения становится преобладающим паттерном. Ответная реакция на него – агрессия, которая переносится либо на себя, либо на других, вызывая психологическое неприятие или напряжение. Личностные характеристики связаны с механизмом компенсации, который приводит к тому, что базовые чувства неполноценности, тревожности оборачиваются во внешней деятельности стремлением к абсолютному контролю, власти, автономии. Человек вырабатывает компенсаторные приспособления – гиперактивность и импульсивность, которые противостоят неуверенности покорности; оптимизм и способность быстро восстанавливать силы – депрессии и тревожности; неконформистское сопротивление – страху перед авторитетами; честолюбие – чувству неполноценности и беспомощности.

Своими действиями предприниматель создает организационную структуру, в которой он будет манипулировать, контролировать и лидировать. Фирма воспринимается символом успеха, и как предприятие она намного большее, чем средство получения прибыли. Это демонстрация способности предпринимателя создавать новую реальность.

В ситуации социального кризиса предпринимательский класс вообще, и российский в частности, формируется из тех, кого Л. Н. Гумилев называл «негативными пассионариями» [6, с. 59]. Рыночные преобразования вывели на авансцену экономических субъектов, которые сумели добиться успеха в неопределенной и агрессивной хозяйственной среде. Их успешность объясняется не профессиональной конкурентоспособностью, а удачной адаптацией к неблагоприятным социальным условиям. Они не просто принимают условия такими, как есть, но взаимодействуют с ними, используя «смутное время» для получения дивидендов.

Российское предпринимательство отличается многовариантностью внутренней организации, что обеспечивает развитие противоречивых личностных характеристик. С одной стороны, присутствуют механизмы целостной оценки ситуации. С другой – обеспечивается поразительная работоспособность, связанная с одновременным включением в работу нескольких личностных структур. Такая личностная организация дает высокий уровень мотивационной включенности в условиях повышенной неопределенности. Внутренняя энергетика позволяет меньше зависеть от социальных удач или неудач. В свою очередь, целеполагание отличается процессуальностью, максимизацией целей и парадоксальностью конкурентного поведения. Конкурентная среда породила неосознанное стремление предпринимателя к избеганию стереотипов, когда при разрешении ситуации, даже коммуникативной, он склонен выбирать нетривиальные решения.

Доминирование модели интуитивных стратегий формирует творческие линии поведения в деловой среде со многими неизвестными, хотя преобладание интуитивных структур над рациональными рождает повышенную психологическую усталость. В том случае, если самооценка достаточно высока, она позволяет адекватно воспринимать свои недостатки, не применять насилия для их коррекции, не пытаться их нивелировать или интерпретировать этически неприемлемыми способами. Однако высокая самооценка –

относительно редкое явление. Поэтому развитая хозяйственная среда вырабатывает большое количество механизмов (культурные, правовые, силовые), которые сдерживают девиантное поведение в бизнесе.

Пройдя трансформацию, российская экономика попала в ловушку кризиса, когда прежние институты социальной регуляции разрушились, а новые еще не сформировались. Структура ценностей и мировоззрение, на которых основывались хозяйственные связи и отношения, утратили свое значение. При этом спонтанно возникли институты, поощряющие модели поведения, ранее считавшиеся неприемлемыми. На волне слабо регулируемых хозяйственных процессов, возник экономический субъект, создавший автономные источники власти в обществе. Он сформировал новый элитный слой, получивший известную независимость по отношению к политическим институтам. Однако поведение его представителей отражает социальный кризис, поразивший общество в целом, и властные структуры в частности.

По результатам исследования, проведенного Российским независимым институтом социальных и национальных проблем [5], выяснилось, что влияние на устойчивость бизнеса факторов макро-среды (экономическая политика правительства, законы в отношении хозяйственной деятельности, действия региональных и местных органов власти) гораздо слабее по сравнению с микро-производственными и личностными показателями. Снижение субъективной значимости макро-условий объясняется особой адаптацией российского хозяйствующего субъекта.

Качественные характеристики, которые позволяют предпринимателю адаптироваться к социальным условиям: морально-правовые и профессиональные (степень цивилизованности нашего рынка). Классификация социальных типов строится на трех взаимодополняющих переменных: законопослушности, профессионализме, морально-этических аспектах деятельности. Таким образом, выделяются два идеальных типа предпринимателя:

(1) «культурный бизнесмен», для которого характерно: деятельность, требующая профессиональной подготовки и специальных знаний; соблюдение законов, несмотря на их несовершенство; разборчивость в средствах достижения цели.

(2) «дикий» (нецивилизованный) бизнесмен – все тоже, но с противоположным знаком.

Большинство представителей российского бизнеса соответствует второму типу. Они берутся за любое дело, которое не требует специальных знаний; ориентированы на деятельность, приносящую быстрый доход; игнорируют законы или используют законные, но культурно отвергаемые средства достижения цели. По данным Экспертного института Российского союза промышленников и предпринимателей 40 % бизнесменов ранее привлекались к уголовной ответственности, каждый третий имеет связи с криминалитетом (процент для крупных предпринимателей еще выше).

Антисоциальный характер бизнеса проявляется в противодействии всему, что сокращает прибыль, и в поддержке всего, что прибыль увеличивает. Предприниматели признают успешность только на основании материального благополучия, на алтарь которого приносятся все остальные социальные связи и отношения. Бизнес лучше развивается у тех, кому не надо переделывать себя, кто не склонен к рефлексии, у кого высокие амбиции сочетаются с этическим релятивизмом или безразличием в отношении законов и моральных норм.

Отношения бизнеса с обществом обостряются отсутствием нравственной легитимности российского предпринимательства. Слабость правосознания, упадок морали и насаждение СМИ ценностей жесткого индивидуализма, быстрого успеха, богатства и завышенного потребления способствуют освобождению предпринимательской деятельности от этического компонента.

Социальная ответственность бизнеса неотделима от культурной составляющей общества. Она не существует сама по себе, изолированно от общей системы отношений. Там, где понятие долга и

ответственности девальвированы, альтруистические ценности дезавуированы социальная направленность не станет уважаемой сферой деятельности.

Сегодня основные усилия предпринимателей направлены, с одной стороны, на личное обогащение любыми способами. С другой – на формирование благополучного образа своего бизнеса в глазах общественности через коммерческие PR и рекламу. В этой связи актуальной задачей является создание такой социо-культурной среды хозяйственных отношений, которая бы побуждала деловых людей к созидательной деятельности, нравственно оправданной большинством населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Зарубина, Н.Н.** Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства // Н.Н. Зарубина. М.: Издательство Магистр, 1998. – 349 с.
- 2. Барсукова, С.Ю.** Предприниматели разных призывов: проблема входа на рынок // ЭКО. – 2001. – № 12. – С. 79 .
- 3.** Психология предпринимательства // Хрестоматия. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. Самара. Издательский Дом "Бахрах-М". 2007. – 786 с.
- 4. Сухарев О.С.** Институциональная экономика. М. : Наука, 2008. – 857 с.
- 5. Душацкий Л.Е.** Взаимодействие предпринимателей с условиями среды. Психология предпринимательства // Хрестоматия. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. Самара. Издательский Дом "Бахрах-М". 2007.– С. 134-168.
- 6. Гумилев Л.Н.** Этногенез и биосфера земли / Л.Н. Гумилев. Л.: 1990.
- 7. Вебер М.** Дух капитализма и протестантская этика. М. 1975. – 380 с.
- 8. Шумпетер Й.** Теория экономического развития // Шумпетер Й. М.: Прогресс.1982. – 455 с.
- 9. Veblen T.** The Theory of the Leisure Class: An Economics Study in the Evolutionary of Institutions. New York, Macmillan, 1899. –309 p.
- 10. Хайек Ф.** Конкуренция. Хрестоматия. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. Самара. Издательский Дом "Бахрах-М". 2007. – С. 425.

О НЕСТАНДАРТНЫХ МЕТОДАХ РЕКЛАМИРОВАНИЯ

Сегодня реклама вошла в нашу повседневную жизнь, проникла в культуру, в общественное сознание. Словом современное российское общество привыкло к рекламе. Среди обилия всевозможных рекламных сообщений встречается достаточное количество интересной, привлекающей внимание рекламы. К сожалению, есть и неинтересная, непонятная и даже некорректная реклама. Современный человек стал это понимать и не обращать внимание на подобную рекламу. А как сделать так, чтобы человека постоянно привлекала реклама о товарах, услугах и т. д.? Для этого производители рекламы в условиях конкуренции над этим должны постоянно думать, размышлять, проявлять креативность, вносить и реализовывать новые необычные идеи в рекламный процесс в направлении привлечения потребителей к всевозможным рекламным продуктам. Реалии свидетельствуют, что в наши дни в условиях массового обилия товаров, услуг и пр. тяжело становится доносить их до потребителя (пользователя) и, поэтому появляется необходимость в применении нестандартных методов и приемов продвижения. К тому же, в наши дни быстро развивающихся технологий создателям современной рекламы приходится действовать, учитывая все технологические требования, и выработать нестандартные, т. е. необычные методы рекламы, которые предлагаются бизнесу для достижения ими значительного успеха. И это не значит отказ от привычных стандартных моделей и средств, а речь идет о грамотном комбинировании тех и других. Эффективность стандартных медиа, таких как ТВ-реклама, реклама в СМИ и наружная реклама снижается по мере того, как используемые в них рекламные приемы “приедаются” в сознании людей и поэтому с каждым годом повышается интерес к применению именно нестандартных методов.

Нестандартные приемы и методы приводят к созданию уникального рекламного продукта, отличающегося от прочих. Однако следует четко понимать, что если подобным рекламным продуктом будут пользоваться значительное количество людей, то уникальность исчезает и рекламный продукт будет обычным, стандартным, т.е. для всех. Таким образом, нестандартным нельзя назвать то, что используется большим количеством людей. Так, один предприимчивый человек дал в газете рекламное объявление с текстом “Не переворачивайте страницу”, т. е. нестандартный прием, а на следующей странице разместил рекламу своей продукции, который принес ему успех. Но как только этот необычный прием стали массово применять, он потерял свою силу. К сожалению, далеко не все имеют способность и возможность разрабатывать, создавать интересный запоминающийся рекламный продукт. На наш взгляд, использование нестандартных приемов организациями, компаниями можно считать частью политики “партизанского” маркетинга. “Партизанскими” называются те маркетинговые мероприятия, которые выходят за рамки общепринятых способов и средств рекламных коммуникаций и продвижения товара. Понятие “партизанский маркетинг” (guerrilla marketing) было введено американским маркетингологом Джей Конрад Левинсон. Партизанский маркетинг означает нестандартность, нетрадиционность и повышенную гибкость, высокие результаты при ограниченных возможностях (нужно меньше денег и больше мозгов). В своей книге Левинсон приводит пример владельца сети ресторанов, который не размещал о себе рекламу традиционным способом. Вместо этого он, открывая свой ресторан в новом районе, давал вечера бесплатных ужинов для местных парикмахеров, рассчитывая на то, что в общении со своими клиентами они будут хвалить новое заведение. Подобная политика принесла положительный результат – его рестораны были переполнены людьми. Следует сказать, что изначально партизанский маркетинг позиционировался как инструмент для малого и среднего бизнеса, вынужденного

партизанить из-за нехватки средств, а сегодня в условиях высокой конкуренции, методы партизанского маркетинга используют и крупные компании такие как, IBM, Microsoft, Volvo, Mercedes, American Express, Procter&Gamble, Nissan. Однако, имеется сложность в оценке эффективности применения нестандартных средств продвижения. Это отталкивает многих от использования подобных средств продвижения. Размещение рекламы стандартными методами позволяет оперировать довольно точными данными об охвате аудитории и частоте контакта рекламы с аудиторией. В случае размещения нестандартной рекламы таких данных получить невозможно, так как каждое такое событие является уникальным. К тому же, сложность в подсчете эффективности состоит и в том, что нестандартные методы продвижения являются одним из инструментов “вирусного” маркетинга. Вирусный маркетинг – это маркетинговая техника, использующая самих людей для повышения осведомленности о бренде, товаре либо услуге. В наши дни, самым распространенным средством вирусного маркетинга является Интернет. Распространение информации идет “вирусным путем”: пользователь (член социальной сети или первоначальный получатель информации) распространяет сообщение через свой круг общения, а те, кто входит в эту группу, распространяет его дальше. Аналогия с вирусом проста – человек “заражает” тех, с кем вступает в контакт, те распространяют вирус дальше, но теперь вместо одного распространителя их становится десять и более, т. е. людям свойственно делиться информацией с окружающими. При этом пользователи транслируют сообщение, содержащее нужную информацию, добровольно, поскольку она им интересна. В этом и заключается суть вирусного маркетинга. Продвижение при помощи вирусного контента может принимать самые различные формы – видео, фото, флеш-игры и т. д. Выше изложенное подтверждает важность и значимость распространения “вирусной” рекламы для массы людей – пользователей Интернетом как ее потребителей. Следует обратить внимание на основные преимущества “вирусной”

рекламы. 1) Экономическая выгода от распространения подобной рекламы. Реклама на ТВ требует значительных вложений в прокат, а в случае с “вирусной” рекламой распространение информации – бесплатно. 2) Формирование отношения потребителей. Люди пересылают ссылки, которые считают наиболее интересными, а также те, которые подсознательно затрагивают сферу их интересов и потребностей. 3) Свобода от цензуры. Так, есть рекламодатели, не имеющие возможности трансляции в СМИ согласно закону о рекламе. Это производители табака, алкоголя и ряда других “запрещенных” продуктов, для которых “вирусный” маркетинг представляется наиболее перспективной областью продвижения. 3) Более продолжительный жизненный цикл. В Интернете информация распространяется в удобное для пользователя время. Ролик, сохраненный в виде ссылки, можно просматривать в любое удобное время и любое количество раз. По оценкам экспертов, период жизненной активности вирусной рекламы доходит до трех лет. На телевидении же ролик демонстрируется в строго определенное время. 4) Некоторые образцы вирусных работ можно отнести к области искусства. Подобные работы, помимо прямого назначения “вирусной” рекламы, выставляются также на фестивалях рекламы и рекламных идей, что позволяет, также повлиять на социальный вес компании заказчика. Таким образом, при использовании нестандартных методов продвижения сложно заранее предугадать предполагаемый отклик. Однако, при правильном использовании можно получить эффект, которым не могут похвастаться стандартные способы продвижения. Каковы же инструменты нестандартных методов продвижения? В действительности их очень много и они разнообразны. Их классифицируют следующим образом. Инструменты массового воздействия: Event-событийный маркетинг, Flashmob-мгновенная толпа, Auto performance-автомобильный перформанс на городских улицах, Striking-голые люди на массовых мероприятиях, Street action-уличный перформанс, USO-неопознанный городской объект, Viral Video-вирусное видео в Интернет, People Ad-

размещение рекламного сообщения на людях, Partizan Projection-партизанская видеопроекция, Viral Game-вирусная флеш-игра, WOM-реклама из уст в уста; инструменты локального воздействия: Ambient Media-размещение нестандартной рекламы в городской среде, Mystery shoppers-таинственные покупатели, Provocative-провокационный маркетинг, PZ Sampling-нестандартный сэмплинг, Animal Ad-трафарет граффити, Illusion-визуальный обман, Brand space-уникальное место коммуникации бренда с потребителем, Wild Posting-стикер-кампания, Air Field Ad-размещение рекламы на полях возле аэропортов; инструменты точечного воздействия: Pizza Ad-нестандартное размещение на коробках для пиццы, Waterpool Ad-размещение рекламы на дне бассейнов, WC Ad-нестандартное размещение в туалетах, PZ sms-рассылка скрытых sms сообщений, BarberAd-реклама в парикмахерских, Blogging-непрямое продвижение в блогах и форумах. Перечисленные инструменты являются наиболее значимыми. В действительности инструментов может быть намного больше. Рассмотрим некоторые из них. Одним из самых часто используемых инструментов массового воздействия при нестандартном продвижении является организация специальных мероприятий, которое называют событийным (или event)-маркетингом. Событийный маркетинг предполагает продвижение интересов компании с помощью какого-либо значимого события: реального или вымышленного, широко известного или созданного специально для конкретной компании. Событийный маркетинг включает комплекс специальных мероприятий и акций, способных не только запомниться, но в ряде случаев самим стать новостью. Этот инструмент нестандартного продвижения предоставляет человеку возможность почувствовать, получить реальный опыт общения с маркой. Следует отметить, что люди, как правило, лучше запоминают то, что пережили на чувственном уровне, испытывают благодарность и дружественное отношение за подаренный опыт. Кроме того, целевая группа лучше воспринимает то, что производитель предлагает ненавязчиво, так как посещение специальных

мероприятий событийного маркетинга происходит добровольно и, соответственно, у людей сохраняется ощущение собственного выбора. Одной из первых к событийному маркетингу прибегла компания McDonald's, которая связала образ сети быстрого питания с детским домом Рональда Макдональда и регулярно проводит специальные мероприятия с использованием образа клоуна Рональда. Это помогло компании не только привлечь семейную аудиторию, то есть детей и их родителей, но и создать положительный, яркий, запоминающийся образ, который бы отвлекал внимание целевой аудитории от скандалов, связанных с качеством еды в этом заведении. Эта компания также использует всевозможные благотворительные акции с привлечением звезд, что также способствует созданию благоприятного образа и расширению целевой аудитории.

Обратим внимание на некоторые моменты событийного маркетинга, которые являются преимуществами событийного маркетинга:

1) Информация, “упакованная” в развлекательную форму, переживается более эмоционально и чувственно, поэтому лучше воспринимается и запоминается.

2) Событийный маркетинг – это своеобразный микс ATL, BTL и PR, благодаря чему воздействует сразу по нескольким коммуникационным каналам.

3) Мероприятие событийного маркетинга имеет “долгоиграющий” эффект, так как начинается задолго до события в анонсах, афишах, пресс-конференциях и продолжается в последующих сообщениях в СМИ.

4) Событие является поводом для налаживания необходимого контакта с журналистами, лучше формирует их интерес и расположение, нежели в обычных условиях.

5) На мероприятии событийного маркетинга можно организовать прямые продажи товара.

6) Высокая степень креативности и гибкости, заложенные в событийном маркетинге, позволяют выстраивать оригинальные

программы для компаний различных сфер деятельности и с разными финансовыми возможностями.

7) Использование этого маркетинга возможно там, реклама запрещена или не действует. Так, не случайно история проведения специальных мероприятий в России началась с отраслей, где присутствуют различные правовые ограничения на рекламу, например, табачная и фармацевтическая индустрия. Приведем примеры событий, которые по праву можно считать успешными. Компанией Heineken в 2010 года было проведено событие, которое произвело настоящий фурор. Компания исходила из того, что для большинства любителей пива просмотр футбольного матча в кругу друзей является самым священным моментом. Однако, в реальной жизни часто возникают ситуации, ставящие мужчин перед выбором и идти на компромиссы, уступая желаниям своей жены или девушки или указаниям своего руководителя. Именно на эту уступчивую часть мужского населения была ориентирована кампания JWT Милан “Are You Still With Us?” (Ты еще с нами?), запущенная компанией Heineken. В ТВ роликах эта компания учила мужчин быть жестче со своими половинками, стремящими помешать встрече мужчин просмотру матчей. Кроме того, можно было ознакомиться с правилами настоящей мужской дружбы, пройти тест, поиграть в онлайн игру и найти еще много разных развлечений в кругу дружной мужской компании. Для большей убедительности в этом своих потенциальных потребителей Heineken решила сыграть с ними добрую шутку. Так, накануне матча Лиги чемпионов УЕФА “Реала” с “Миланом” они завербовали 200 добровольцев из числа жен, начальников, журналистов и учителей, смогли убедить более тысячи футбольных фанатов пожертвовать просмотром матча ради музыкально-поэтического мероприятия, на которое их обязали пойти. Однако, спустя пятнадцать минут после начала концерта интрига раскрыта и к радости присутствующих мужчин Heineken начала видеотрансляцию матча. Эту “футбольную подставу” осветили все телеканалы и тематические интернет сайты. Полтора миллиона

зрителей Sky Sport смотрели на все это действие в прямом эфире. Десять миллионов итальянцев узнали об этом событии на следующий день из новостей. Таким образом, подобное событие имело небывалый вирусный эффект в интернете. Приведем и другой пример. В час пик на одной из оживленных улиц Нью-Йорка среди толпы прогуливалась весьма эффектная дама в красном платье. Стоит отметить, что использование классического образа “женщины в красном” себя оправдало: большинство мужчин, да и женщин оборачивалось, чтобы еще и еще раз взглянуть на такую выделяющуюся из толпы женщину. Каково же было их удивление, когда на спине у дамы они могли прочитать рекламное сообщение: ”Испытываете боли в шее?”. Также был указан телефон медицинской организации, которая предоставляет услуги помощи людям с болями в шее. Конечно, такая реклама вызывала улыбки у прохожих, заставляла их фотографировать женщину, рассказывать о ней друзьям. Эта акция была освещена по ТВ и в Интернете, а также вошла в сборники креативных рекламных решений. Сам же медицинский центр получил широкое позитивное освещение в СМИ и, как следствие, новых клиентов. К тому же, этот пример подтверждает, что для проведения “вирусной” акции не требуется большого бюджета. Теперь рассмотрим другой инструмент массового воздействия как Auto performance. Использование автомобилей в качестве передвижной нестандартной рекламы применяется не так часто. Однако, опыт подтверждает, что данный вид является более выигрышным по сравнению с классической транзитной рекламой. Так, например, в столице Австрии на дорогах был замечен автомобиль с нестандартной рекламой автосервиса. Из-под днища торчали пластиковые ноги и иллюзию, будто автомобиль ремонтируют буквально на ходу. На наш взгляд, использование Auto performance может привлечь значительное внимание к компании. Другим не менее важным инструментом локального воздействия при нестандартном продвижении является Ambient Media- размещение нестандартной рекламы в городской среде. Термин ambient (в

перевод с английского означает “окружающий”) впервые использовали применительно к рекламе и медиа в Великобритании в середине 90-х годов XX века. Этим словом стали обозначать рекламу, которая попадает на глаза потребителю в самых неожиданных местах: на обратной стороне парковочного талона, на дне лунки для гольфа, на ремне безопасности в вагоне метрополитена, на ручке тележки в супермаркете, на боковой поверхности лотка для яиц (некоторые технологии позволяют размещать сообщения даже на яйцах). Дополнительный смысл этому понятию придало разработанное Брайаном Эно направление электронной музыки в стиле ambient, которое поднимало настроение и формировало особую атмосферу, т. е., ambient-реклама удивляет и создает настроение. Этот инструмент создает эффект неожиданности и использует “подсобные” средства. Так, для продвижения нового принтера HP аргентинское агентство Publicis Graffiti использовало эскалаторы. Причем в начале эскалатора было размещено фотореалистичное изображение принтера HP, а на каждой ступеньке – наклейка в виде рекламной листовки с текстом о высокой экономичности картриджей для этой модели принтера. При работе эскалатора создавалась иллюзия того, что принтер непрерывно печатает рекламные листовки. Итальянское агентство Adm Com творчески подошло к оформлению багажного транспортера в аэропорту Венеции и превратило его в рулетку, рекламирующую Casino di Venezia. Следует признать определенную слабость ambient media, которая заключается в неожиданности. Когда потребителей приучают к появлению рекламы в каком-то конкретном месте, сообщение теряет свою необычность, а внимание и реакция аудитории ослабевают, т. е., тонкая грань, которая отделяет ambient media от стандартного медианосителя, может стереться с течением времени. Так, например, для того чтобы реклама на билборде запомнилась лучше, в начале 90-х годов XX века достаточно было добавить выступающие части, “ломающие” традиционный прямоугольник рекламного щита. В наши дни решение должно быть действительно креативным, чтобы запомниться. Следует сказать, что в большинстве своем это

малобюджетные и низкотехнологические решения. В этом и состоит несомненное преимущество ambient-кампаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Васюхин В., Вельтман К.** Отказаться невозможно. Нетрадиционные приемы рекламы // www.adme.ru
- 2. О'Гуинн С.Т., Ален Т.К., Семенник Дж.Р.** Реклама и продвижение бренда/ Пер.с англ. под ред. С.Г. Бежук.-СПб.: Издат.дом «Нева», 2004. – с.656
- 3.** Примеры партизанского маркетинга//www.pmarketing.biz
- 4. Теплицкий А.** Нестандартная реклама – отличный способ, чтобы тебя заметили // Рекламные технологии. –2007. – № 4. – С.16-17
- 5. Феофанов О.А.** Реклама; новые технологии в России. – СПб: Питер, 2004

РАЗДЕЛ III. РОССИЯ И ОКРУЖАЮЩИЙ МИР БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

УДК 327.81

К.А. Агафонов

ГЕРМАНСКИЙ ВОПРОС И ПОЛИТИКА НЕЙТРАЛИТЕТА ФИНЛЯНДИИ В ХОЛОДНОЙ ВОЙНЕ

Вопрос о судьбе Германии в целом и Берлина в частности, по территории которого протянулся Железный Занавес, вне всякого сомнения, являлся наиболее напряженным и продолжительным в годы Холодной войны. Наравне с Кубинским ракетным кризисом, войнами в Корее и Вьетнаме, Германский кризис выходил далеко за рамки противостояния Великих Держав. Сама проблема длительного существования двух независимых Германий содержала в себе угрозу целостности антагонистических блоков Востока и Запада. В этой связи для ГДР и ФРГ в разной степени отводится роль не только лишь причины глобального кризиса, но и активного медиатора проводимой двумя блоками международной политики. Это объясняется, в первую очередь, стремлением каждой из противоборствующих Великих Держав в привлечении новых союзников в свою сферу влияния и соответствующим ослаблением идеологической целостности блока противника.

Разделенный Берлин, будучи одновременно столицей и «капиталистической язвой» Восточной Германии, имел огромное символическое значение и служил отправной точкой в пропагандистской войне между идеологиями. Действительно, если бы США оказались не в состоянии обеспечить стабильность политической системы в Западном Берлине, то их позиции в остальном «свободном мире», – Франции, Великобритании, могли

быть ослаблены. В свою очередь, провал социалистического режима в ГДР мог нанести удар по влиянию СССР в социалистическом лагере.

Стремительный экономический рост, наблюдавшийся в ФРГ благодаря участию страны в программе плана Маршалла, а также укрепление международного влияния в связи со вступлением в 1955 г. в НАТО вызывали серьезную озабоченность в Советском Союзе. Решение главнокомандующего НАТО в Европе о размещении на территории ФРГ ядерных ракет средней дальности было воспринято в СССР как первый шаг к приобретению Германией ядерного оружия, направленного против Советского Союза [7, с. 120]. Германская демократическая Республика, плановая экономика которой переживала серьезный кризис, крайне нуждалась в помощи извне и искала международного признания. На границе двух Германий назревал серьезный геополитический кризис. Хрущев, положение которого было отягчено определенными неудачами внутренних реформ в СССР, а также советско-китайским расколом и международной реакцией на подавление восстания в Венгрии, был готов действовать решительно.

Создавшаяся ситуация, в которой потеря союзника могла стать роковым ударом для СССР, стала серьезным испытанием для политики нейтралитета Финляндии, лишь пару лет назад официально признанным могущественным соседом на XX съезде партии. Уникальность положения Финляндии на геополитической карте Европы в высшей степени проявилась в отношении страны к двум германским государствам. Комплексный анализ внешней политики Финляндии в условиях международной напряженности вокруг Берлинских кризисов и до официального признания мировым сообществом ГДР в 1973 г. представляет собой особую ценность в изучении роли малых нейтральных Государств Европы в Холодной Войне.

Безусловно, Германский вектор был не единственным показателем состоятельности политики нейтралитета Финляндии, но определенно одним из самых острых и продолжительных испытаний.

Объясняется это, в первую очередь, живой памятью союзников о сотрудничестве страны с нацистской Германией в годы Второй Мировой Войны. Этот факт послужил основой для заключения Финляндией навязанного Советским Союзом Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между двумя странами. Тогда, в 1948 г., Германия, раздробленная на зоны оккупации и истощенная войной, едва ли могла представлять собой реальную угрозу Европе. Однако Сталин, отвечая на вопросы о необходимости оборонительного пакта, отвечал в привычной ему манере: «Ситуация может измениться со временем» [6, с. 55]. Неудивительно, что статьи 1 и 2 Договора четко определяет Германию как возможного агрессора и предусматривают возможную помощь СССР в отражении германской агрессии на территории Финляндии. Эти официальные положения омрачили германское направление внешней политики Финляндии задолго до наступления реального кризиса.

Появление на карте Европы в 1949 г. двух независимых государств ФРГ и ГДР, стало наихудшим результатом развития германского вопроса в конце 40-х гг. для Финляндии, отчаянно искавшей своего положения на геополитическом пространстве Восток-Запад. В преамбуле вышеупомянутого договора о дружбе четко выражена позиция финского государства о нежелании быть втянутой в конфликты Великих Держав. Назревший вопрос о признании ФРГ и ГДР в высшей степени продемонстрировал приверженность финнов выбранному курсу.

Тем не менее, оставаться нейтральным по отношению к германским государствам было все труднее. Признать суверенитет ФРГ означало сближение с блоком НАТО, считавшим первую единственным представителем германского народа. Признание обоих государств могло означать согласие с позицией СССР, установившим дипломатические отношения с ФРГ и ГДР в 1955 г. В этой связи показателен пример Югославии, признавшей в 1957 г. ГДР. В ответ на этот жест ФРГ в значительной мере ожесточило отношения с режимом Тито [10, с. 81].

В создавшихся условиях, не нарушая баланса сил в Скандинавии, Финляндия отказалась от установления дипломатических отношений с ФРГ и ГДР, создав тем самым прецедент в истории международных отношений. Справедливости ради стоит отметить, что еще в 1948 г. Финляндия заключила торговые миссии в обеих частях Германии, и размежевание германских государств в 1949 г. никак не повлияло на их деятельность. И пусть эти миссии не имели статуса консульских учреждений, Финляндия пользовалась всеми необходимыми привилегиями в отношениях с ФРГ и ГДР, своими важными торговыми партнерами [6, с. 57].

На глобальном же уровне германский вопрос не сходил с повестки дня как в двусторонних отношениях между Финляндией и СССР, так и в участии Финляндии в глобальном развитии, выраженном в инициативе о Совещании по безопасности и сотрудничеству в Европе. Рассмотрим подробнее основные дипломатические перипетии, позволившие Финляндии в конечном итоге установить дипломатические отношения с ФРГ и ГДР в рамках проводимой политики нейтралитета.

В 1955 г., Советский Союз, планы которого о создании на территории Германии единого, демилитаризованного и нейтрального государства рухнули в связи со вступлением ФРГ в НАТО, делает широкий жест для Финляндии – отказывается от арендованной базы Порккала в обмен на заблаговременное продление договора ДСВ-48. Визит финской делегации в Кремль пришелся на следующий день после визита Конрада Аденауэра для подписания договора об установлении дипломатических отношений между СССР и ФРГ и совпал с визитом Вальтера Ульбрихта, нацеленного на заключение аналогичного договора между ГДР и Советским Союзом.

Безусловно, такое совпадение не могло не вынести германский вопрос на повестку для переговоров между советским и финским руководствами. В приватной беседе с тогда еще премьер-министром Финляндии Урхо Кекконеном, Хрущев отвлеченно поинтересовался,

не готова ли Финляндия последовать примеру СССР и установить дипломатические отношения с уже суверенным государством ГДР. В своем ответе Кекконен дал понять, что это возможно в обмен на разрешение для Финляндии стать членом Северного Совета, что ранее стало причиной напряженности в отношениях между СССР и Финляндией. Советское руководство, готовое удовлетворить это требование, сообщило также, что готово способствовать скорейшему вступлению Финляндии в ООН, формально одобрив тем самым право нейтральной Финляндии на участие в глобальном международном процессе. Кекконен, не сообщивший президенту Паасикиви о своих намерениях, на тот момент не видел никакой подоплеки в том, чтобы вслед за СССР признать оба германских государства и упрочить положение своей страны в рамках скандинавского баланса сил [5, с. 475–477].

СССР сдержал свое обещание и к концу года Финляндия стала полноправным членом ООН и Северного Совета. Однако финская сторона не смогла выполнить свое обязательство ввиду непредвиденной и жесткой позиции ГДР. Суть обещаний, данных Кекконеном Хрущеву в Кремле, стали известны торговой миссии ФРГ в Финляндии, откуда были перенаправлены в Бонн. Реакция руководства ФРГ для Финляндии оказалось крайне неожиданной, и заключалась в безоговорочном признании лишь существующего положения Финляндии по германскому вопросу. Установление Финляндией дипломатических связей с ГДР означало открытое признание разделения Германии и повышение зависимости Финляндии от СССР. Эта риторика положила начало доктрине Хальштейна, согласно которой ФРГ была готова расторгнуть дипломатические отношения с любой страной (кроме СССР), фактически признавшей ГДР [10, с. 78–79]. И хотя на тот момент Финляндия не имела дипломатических миссий в ФРГ, общая риторика, обличающая Финляндию в скатывании в советскую сферу влияния, была чрезвычайно угрожающей для финского руководства, стремившегося отстаивать объективность политики нейтралитета. Более

того, нарушение экономических связей с ФРГ как одним из ключевых для Финляндии торговых партнеров могло нанести значительный удар по благополучию страны.

Безусловно, доктрина Хальштейна не была придумана лишь для Финляндии, а отражала основной постулат внешней политики ФРГ с самого своего образования. Однако можно назвать Финляндию ее первой жертвой в 1955 г., потому как к этому времени ни одну некоммунистическая страна не могла и подумать об установлении дипломатических связей с ГДР. В создавшихся условиях единственным верным решением для финского руководства стала временная заморозка германского вопроса.

Следующее испытание для политики нейтралитета Финляндии пришлось на первый Берлинский кризис 1958 г. В ноябре 1958 г. Хрущев направил дипломатические ноты представительствам США, Великобритании, Франции и ФРГ, согласно которым послевоенные соглашения по Берлину считались нарушенными ввиду односторонних акций западных держав, выраженных в образовании ФРГ и включении последней в блок НАТО. В этих условиях единственным правильным решением, по мнению руководства СССР, стало бы обоюдное заключение мирных договоров с обоими Германскими государствами, что послужило бы не только разрядкой вокруг Берлина, но и окончательным разрешением германского вопроса. На рассмотрение этой позиции Западу выделялось 6 месяцев. Если положительное решение было бы отклонено, СССР готов был заключить сепаратный договор с ГДР и передать последней право на контроль доступа к Западному Берлину, тем самым признав неправомерным присутствие сил Запада на территории города, оговоренное на Потсдамской конференции [9, с. 55–56]. Берлин как важный козырь в идеологической борьбе двух блоков как никогда становился возможным плацдармом будущих военных действий с возможным применением ядерного оружия.

В самой Финляндии в это время нарастал кризис в отношениях с СССР, вызванный приходом к власти правительства социал-

демократа Карла Фагерхольма, известного своими прозападными взглядами, выразившимися в желании расторжения Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи и скорейшего вступления Финляндии в НАТО. Сформированное им первое правительство в 1948–1949 и риторика уже становилась причиной охлаждений в отношениях между Финляндией и СССР, когда последний обвинял Финляндию в нелояльности к коммунистическому режиму и агрессивной прозападной позиции [1, с. 302–303]. Как и ранее в 1948 г., СССР выражало протесты формированию правительства без участия финских коммунистов в СМИ и на консультациях лично с президентом Кекконеном. Своего апогея кризис достиг с расторжением советским союзом ряда торговых соглашений и отзывом своего посла из Хельсинки. Нормализация отношений последовала с роспуском президентом правительства. Однако сам президент Кекконен был обвинен в позволении Советскому Союзу вмешаться во внутренние дела Финляндии и антидемократических мерах по отношению к собственному правительству [8, с. 77]. Поддержку своему решению Кекконен был вынужден искать на международной арене, и удобный случай не заставил себя долго ждать.

Одновременно с эскалацией напряженности вокруг Берлина, СССР направляет финскому руководству ноту о необходимости проведения совместных переговоров по ситуации в Германии. Текст ноты, основанный на растущей угрозе развязывания ФРГ новой войны в Европе, был предназначен не только для Финляндии, но и в большей степени для Норвегии и Дании как стран-участниц НАТО [4, с. 197]. И хоть все обвинения были отвергнуты Западной Германией и интерпретированы как непосредственные империалистические планы Советского Союза на Севере Европы, успешное испытание Советском Союзом 50-мегатонной ядерной бомбы не позволили оставить ноту незамеченной [2, с. 184–185].

При видимой серьезности назревающего противостояния, ситуация была легко разрешена после переговоров Урхо Кекконена и

Никиты Хрущева в Новосибирске. Хрущев согласился отложить консультации и лишь предупредил Кекконена о необходимости постоянного контроля за международной ситуацией на Балтике. Таким образом была достигнута, пожалуй, главная цель нотного кризиса – рейтинг Кекконена внутри Финляндии взлетел до небывалых высот и обеспечил ему безоговорочную победу на президентских выборах 1962 г.

Благодаря этому на протяжении всех следующих сроков Урхо Кекконена как президента Финляндии формировалась так называемая «президентская партия», что позволило ему единолично руководить политическим развитием в стране [8, с. 79].

Несмотря на то, что оба вышеупомянутых кризиса 1958 и 1961 г. имели очевидную «берлинскую» подоплеку, внешняя политика Финляндии по отношению к обеим Германиям находилась в замороженном состоянии. Этому способствовали как в СССР, так и на Западе, не желая излишне усложнять положение Финляндии по отношению к ФРГ и ГДР.

Международная обстановка после возведения Берлинской стены в 1961 г. была более плодородной для кампаний дипломатического признания. Первой свои притязания высказала ГДР. Для нее Финляндия представляла собой особую значимость как близкий партнер СССР. Финляндия с позиции Востока являлась наиболее ярким представителем капиталистического мира и наиболее слабым звеном в нем, способным развязать череду признаний ГДР другими странами извне коммунистического блока. Многие круги в Финляндии были готовы рассмотреть признание ГДР, главным же камнем преткновения служило возможная резкая негативная реакция ФРГ. Все первые попытки оказать влияние через торговую миссию ГДР в Финляндии и культурный центр ГДР в Хельсинки разбились о боязнь финского руководства встретить сопротивление ФРГ [10, с. 80].

Ключевым же оружием в борьбе за признание для ГДР стало общественное мнение. Основным инструментом в этой связи

выступило совместное восточно-германское-финляндское общество Дружбы, на финансирование программ которого в ГДР готовы были выделить поистине крупные суммы. Первым шагом стало приглашение премьер-министром ГДР правительства Финляндии на празднование двадцатилетия со дня основания ГДР, на которое финское руководство, однако, ответило отказом.

За расширение сотрудничества с ГДР ратовали социал-демократы, отношения которых с Москвой по понятным причинам были осложнены. Глава социал-демократов в финском парламенте Л.А. Пунтила заявлял «Наш путь в Москву лежит через Восточный Берлин» [5, с. 486].

В начале 1970 г. на базе Общества Дружбы ГДР и Финляндии был сформирован комитет Финляндии по признанию ГДР, выбравший своим слоганом «ГДР должна быть признана немедленно!». Комитет во главе с Тарьей Халонен, будущим президентом Финляндии, включал в себя 40 представителей различных партий, обществ, студенческих организаций, спортивных федераций и насчитывал в общей сложности 1,5 млн. человек. Несмотря на то, что эта цифра во многих источниках считается завышенной, в средствах массовой информации ГДР с гордостью освещали активную деятельность «массового движения друзей ГДР в Финляндии, насчитывавшего треть населения страны» [там же, с. 487–488].

Основной деятельностью комитета были выступления в духе ГДР с сильным политическим уклоном, нацеленные донести до масс образ ГДР как экономически, политически и культурно развитого государства, несправедливо игнорируемого и неправильно понятого западными странами.

Действительный же прогресс в процессе разрядки вокруг Германии выстраивался вокруг реализации плана Совещания по безопасности и сотрудничества в Европе. СССР убеждали Финляндию, что разрешение германского вопроса возможно осуществить в рамках более глобальной политики безопасности в Европе. Впервые идея проведения такой конференции была

предложена Советами Финляндии в 1966 г. Однако основным лейтмотивом о сохранении границ 1945 г. был принят в штыки на Западе. По замыслу самих финнов пункт о Германии и границах следовало опустить, чтобы избежать обвинений в потакании СССР [10, с. 82].

С одной стороны, инициатива проведения такого мероприятия противоречила желанию Финляндии оставаться в стороне от конфликтов Великих держав. С другой стороны, дух «разрядки» способствовал переходу Финляндии к политике активного нейтралитета. Другими инструментами такого нейтралитета стали участие Финляндии в СБ ООН в 1969–1970 и проведение первой фазы переговоров об ограничении стратегических вооружений.

Таким образом, проведение Совещания должно было на время заморозить щекотливый германский вопрос и избежать возможного давления СССР и ГДР.

С приходом к власти в ФРГ в конце 1969 г. Вилли Брандта и началом его Восточной Политики, Урхо Кекконен ощутил необходимость изменить отношение Финляндии к германскому вопросу. Так, к 1971 г. было подготовлено решение об одновременном признании ГДР и ФРГ в обмен на выполнение особых требований финской стороны, а именно [5, с. 489]:

- подписания договора об отказе от агрессии по отношению к Финляндии;
- гарантии выплаты Финляндии компенсации за урон, нанесенный Германией в Лапландии в 1944–55 гг.;
- признания политики нейтралитета Финляндии.

Назвать такой комплекс притязаний амбициозным, значит ничего не сказать. Договор об отказе от агрессии напрямую нарушил бы основные положения договора ДСВ-48 с СССР, в котором особое внимание уделяется немецкой агрессии. Признание Федеративной Республикой Германии нейтралитета Финляндии выходило далеко за рамки той свободы действий, которую СССР были готовы даровать Финляндии.

И без того рискованная кампания была представлена обоим немецким государствам ранее запланированного срока, ввиду утечки информации о планах Финляндии на встрече министров иностранных дел стран-участниц Северного Совета в Копенгагене. В результате программа была отвергнута в ФРГ, где ее признали просоветской [6, с. 59].

В ГДР же с охотой приняли предложение Финляндии. Но переговоры было решено провести только после совещания с Москвой. Как и следовало ожидать, заключение договора об отказе от агрессии было решительно отвергнуто СССР, т. к. это могло подать «плохой пример» для других стран социалистического лагеря. Признание политики нейтралитета Финляндии также шло вразрез с политикой, проводимой Советским Союзом в своей сфере влияния. Такие настроения были особенно опасны после событий в Чехословакии в 1968 г. Более того, сами политические эксперты ГДР утверждали, что в условиях международного права невозможно признать «политику нейтралитета». Это объяснялось тем, что, несмотря на оговорку в преамбуле договора ДСВ-48 о желании Финляндии оставаться в стороне от конфликтов Великих Держав, статус Финляндии как нейтрального государства не был закреплен юридически международным соглашением [3, с. 273]. Поэтому, под влиянием СССР, в конечной версии договора с ГДР было отмечено, что Восточная Германия «уважает стремление Финляндии к проведению политики нейтралитета» [10, с. 84].

И хотя черновик договора с ГДР был уже готов, Первый положительный ответ из Бонна пришел только в феврале 1972 г., когда ФРГ ответили согласием на первичный обмен информацией. Сами переговоры должны были быть отложены до подписания двустороннего договора между ГДР и ФРГ. В своем послании руководство Западной Германии подтверждало, что вопрос о признании статуса нейтралитета Финляндии возможен лишь в рамках Совещания по безопасности в Европе [5, с. 490].

Вторая попытка продвижения президентом Кекконеном своего

комплекса требований пришлось на частичную разрядку вокруг Германии, вызванного вступлением в силу четырехстороннего соглашения по Берлину летом 1972 г. Ожидание Финляндии, что этот договор поставит точку в Германском вопросе, оказалось ошибочным. Договор между ГДР и ФРГ не был подписан, и ФРГ вновь отказывалась вести переговоры при условии возможного признания Финляндией ГДР. Таким образом, Финляндия оставалась последней жертвой доктрины Хальштейна. В своей риторике руководство ФРГ грозило бойкотировать Совещание по безопасности в Европе, проводимое в стране, признавшей ГДР. В СССР и самой Финляндии это было расценено как шантаж. Однако действительных опасений о возможном срыве проведения конференции в тот момент не наблюдалось [там же, с. 491].

В связи с подписанием 21 декабря 1972 г. договора об основах отношений между ГДР и ФРГ, установившим условия и порядок развития связей между двумя частями Германии как фактически независимыми политическими единицами, исчезла и необходимость давления на Финляндию, которая в создавшихся условиях смогла установить дипломатические отношения с ФРГ и ГДР одновременно [10, с. 84].

Подводя итог, можно утверждать, что причиной столь затянувшегося решения Финляндией Германского вопроса было ее уникальное положение на геополитической карте Европы и ее символическое значение для обоих блоков. Тогда как ГДР ожидала признания Финляндией, как самой прогрессивной страной капиталистического мира, в ФРГ опасались, что Финляндия станет первой страной, не принадлежавшей к коммунистическому блоку, которая установит дипломатические отношения с ГДР.

Зыбким положением Финляндии между Востоком и Западом можно объяснить и возникшие кризисы 1958 и 1961 гг., преодолеть которые финны смогли благодаря бескомпромиссной и расчетливой политике президента Урхо Кекконена, твердой рукой ведущего корабль нейтралитета Финляндии сквозь бурные воды Холодной

войны.

И пусть официально политика нейтралитета не была признана в рамках вышеизложенного комплекса мер по Германии, благодаря инициативе Финляндии о проведении Совещания по безопасности в Европе, страна смогла перейти от пассивного неучастия в конфликтах Великих Держав к политике активного нейтралитета и пособничества в снижении напряженности в Европе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Юссила О., Хентиля С., Невакиви Ю.** Политическая история Финляндии 1809–2009 / Предисл. Ю.С. Дерябина. – М.: Издательство «Весь Мир», 2010. – 472 с.
2. **Browning, Christopher S.** Constructivism, Narrative and Foreign Policy Analysis: A Case Study of Finland. - N.Y: Peter Lang Publishing, 2008. – 328 p.
3. **Christine Agius, Karen Devine.** Neutrality: A really dead concept? A reprise // Cooperation and Conflict. – 2011. – Vol.46. Nr. 3. - 265-284
4. **Hanhimäki, Jussi M.** Containing Coexistence: America, Russia, and the "Finnish Solution". – Kent; London: The Kent State University Press, 1997. - 279 p.
5. **Hentilä, Seppo.** Maintaining Neutrality between the Two German States: Finland and Divided Germany until 1973 // Contemporary European History. – 2006. – Vol. 15. Nr. 4. – P. 473-493
6. **Jakobson, Max.** Finnish Neutrality: a Study of Finnish Foreign Policy Since the Second World War. – London: Evelyn, 1968. – 116 P.
7. **Kähönen, Aappo .** The Soviet Union, Finland and the Cold War: the Finnish Card in Soviet Foreign Policy, 1956-1959. – Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 2006. – 195 p.
8. **Kirby, D.G.** Finland in the Twentieth Century: A History and an Interpretation. – UK: C Hurst & Co Publishers Ltd, 1979. – 253 P.
9. **Lunák, P.** Khrushchev and the Berlin Crisis: Soviet Brinkmanship Seen from Inside // Cold War Historyю – 2003. – Vol. 3. Nr. 2. - 53-82
10. **Maude, George.** The Finnish dilemma: neutrality in the shadow of power. – Oxford: Oxford University Press, 1976. – 153 P.

РОССИЙСКО-АБХАЗСКИЕ И РОССИЙСКО- ЮГООСЕТИНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ В 2008–2013 ГОДЫ

Сразу после признания Российской Федерацией независимости Абхазии и Южной Осетии, во взаимоотношениях России и молодых государств Закавказья вопросам экономики уделялось особое внимание: уже в первых заключенных соглашениях – российско-абхазском и российско-югоосетинском договорах о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи от 17 сентября 2008 г. – главной целью своего взаимодействия стороны определили достижение высокой степени экономической интеграции, включая объединение энергетических и транспортных систем.

Российская экономическая помощь

На первых порах экономическое взаимодействие России и молодых государств приняло формы российской экономической помощи, объемы которой оказались довольно значительными для обеих республик. Однако территория Абхазии не являлась основным театром боевых действий во время событий августа 2008 г. и, соответственно, данная республика не столкнулась с разрушительными последствиями войны, как это было в случае с Южной Осетией, что отличает отношения России и Абхазии от российско-югоосетинских отношений на том же этапе. Текст соглашения об оказании Россией помощи Республике Абхазия в социально-экономическом развитии от 12 августа 2009 г. [1], аналогичный тексту подобного договора с Республикой Южная Осетия от 26 августа 2009 г. [2], не совпадает только в ст.1, согласно которой Россия оказывает помощь Республике Абхазия «путем проведения работ по восстановлению и строительству объектов,

поврежденных в результате войны в Абхазии в 1992–1993 гг., а также других объектов на территории Республики Абхазия в соответствии с планами и программами социально-экономического сотрудничества, утверждаемыми Сторонами» [3].

В соответствии с данным соглашением, Россия приступила к разработке и финансированию комплексного плана развития Абхазии, для реализации которого с 2009 г. на двусторонней основе ведет работу Межправительственная комиссия по социально-экономическому сотрудничеству. Приоритетными и наиболее затратными статьями данного плана являются жилищно-коммунальное хозяйство, автодорожная инфраструктура, здравоохранение, агропромышленный комплекс и культура [4].

В связи с разрушительными последствиями военных действий августа 2008 г., одними из первых и важнейших шагов на пути развития социально-экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Южная Осетия стали разработка и реализация Плана восстановления Южной Осетии, включающего восстановление жилищного фонда и инфраструктуры республики. Результатом проведенной работы стало завершение восстановления, строительства и ремонта почти 800 объектов [5]. Однако, несмотря на значительные достижения, в ходе реализации данного плана возникали определенные проблемы с финансированием. Счетная палата Российской Федерации, осуществлявшая проверки расходования средств, неоднократно обнаруживала различного рода нарушения, в частности по многократному завышению стоимости работ [6].

В декабре 2012 г. Межправительственная комиссия по социально-экономическому сотрудничеству между Южной Осетией и Россией приняла решение о новых принципах взаимодействия — переходе «от формата точечной работы по конкретным объектам и мероприятиям в том или ином населенном пункте к формату работы по совокупной стратегии развития Республики Южная Осетия» [7], что подразумевает продолжение оказания Цхинвалу на основе долгосрочных планов сотрудничества.

На основе этого решения была начата разработка Комплексного плана развития Южной Осетии до 2016 г. Кроме того, в рамках нового формата продолжается разработка Стратегии социально-экономического развития Республики Южная Осетия до 2030 г. и среднесрочной программы социально-экономического развития Республики Южная Осетия до 2017 г.

Энергетика

В случае Абхазии развитие взаимоотношений с Россией в сфере энергетики напрямую связаны с российскими инвестициями. В последние годы выяснилось, что Абхазия обладает значительными запасами полезных ископаемых. По оценкам управления по геологии, геодезии и картографии республики, горные районы страны (около 80 % ее территории) располагают определенными запасами угля, различных металлических руд, термальных вод. Кроме того, известны крупные нефтяные месторождения абхазского черноморского шельфа, расположенные вблизи абхазско-грузинской границы [8].

Кроме того, инвестиционной привлекательности данной сферы способствует и абхазское законодательство, благодаря которому в республике действует довольно мягкая налоговая политика для предприятий с иностранным капиталом. В связи с этим, практически сразу после признания независимости Абхазии начинается разработка и реализация российских инвестиционных проектов в энергетической области, наиболее значимыми из которых являются проекты компании ОАО «НК «Роснефть» по поиску, разведке и разработке нефтяных месторождений на шельфе Черного моря на Гудаутском лицензионном участке [9], а также по строительству и эксплуатации топливно-заправочных комплексов на территории Абхазии [10].

Сотрудничество России и Абхазии в энергетической сфере также включало проекты по интеграции двух государств в области электроэнергетики, осуществляемые по поручению Правительства Федерации российской компанией ОАО «Интер РАО ЕЭС, однако в

связи со смертью Президента Республики Абхазия С.В. Багапша работа в данном направлении была приостановлена [11].

Заметной вехой в российско-югоосетинских отношениях стали строительство и открытие газопровода Дзуарикау – Цхинвал из России в Южную Осетию в обход территории Грузии в 2009 г., осуществленные российской компанией «Газпром». Ввод в эксплуатацию данного газопровода и стабильность поставок стали не только мощным стимулом для социально-экономического развития Южной Осетии, но и позволили республике избавиться от зависимости от Грузии, ранее поставлявшей энергию с перебоями и по более высоким ценам. В связи с этим, МИД Грузии выражал категоричные протесты против открытия газопровода, заявляя, что российские компании действуют на территории Грузии без согласия её властей, однако запуск газопровода стал частью мероприятий, посвященных первой годовщине признания Россией независимости Южной Осетии [12].

Торговля

Важным аспектом двустороннего экономического взаимодействия между Россией и Абхазией, а также Россией и Южной Осетией, безусловно, является торговля, поскольку на протяжении всех лет существования молодых республик Россия остается для них основным торговым партнером. Так, в 2011 г. доля России в общем объеме внешней торговли Абхазии составила 71% [13]. Основными товарами абхазского экспорта являются винодельческая и сельскохозяйственная продукция, инертные материалы. Среди российских товаров, поступающих в Абхазию, доминируют продукты питания, табачная и алкогольная продукция, горюче-смазочные материалы, машины и оборудование, строительные материалы [14]. Что касается Южной Осетии, то бóльшая часть товаров также поступает в республику с территории России.

Наиболее важными событиями, способствовавшими развитию торговых отношений между Россией и новопровозглашенными

республиками, стали заключения соглашений о режиме торговли товарами (2 марта 2012 г. с Южной Осетией [15], 28 мая 2012 г. с Абхазией [16]), с момента вступления в силу которых отменяются ввозные таможенные пошлины на все товары, за исключением их достаточно ограниченного круга. Так, например, для Южной Осетии из российских товаров в данный список вошли только сыры, творог, воды и алкогольная продукция, что, несомненно, благостно сказалось на экономическом развитии республики, поскольку позволило развивать собственное экспортное производство.

Кроме того, важными мероприятиями для укрепления отношений в указанной области стало взаимное учреждение торговых представительств как между Россией и Абхазией, так и между Россией и Южной Осетией, соглашения о чем были подписаны 9 октября 2009 г. [17] и 1 декабря 2009 г. [18].

Транспорт и связь

Для Республики Абхазия, как и для Республики Южная Осетия, базовыми документами для отношений с Россией в сфере транспорта стали имеющие идентичные тексты соглашения о принципах сотрудничества и условиях взаимоотношений в области транспорта, соответственно от 17 февраля 2010 г. [19] и 25 апреля 2011 г. [20]. Однако, в отличие от российско-югоосетинских отношений, где стороны конкретизировали взаимодействие только в автомобильном сообщении, российско-абхазские отношения в данной области оказались более урегулированными, поскольку стороны определили отдельными соглашениями порядок организации перевозок грузов и пассажиров еще и железнодорожным, воздушным и морским транспортом.

Кроме того, следует отметить активную деятельность российских компаний по восстановлению абхазской инфраструктуры транспортного сообщения. Так, например, после вступления в силу 17 января 2011 г. межправительственного соглашения о государственном экспортном кредите Российской Федерации на

восстановление и развитие железнодорожной инфраструктуры в Абхазии в размере 2 млрд. руб., ОАО «РЖД» провело работы по восстановлению железнодорожного транспорта Абхазии, вследствие чего с 1 июля 2011 г. между Адлером и Сухумом ежедневно начал курсировать поезд [21]. Более того, с 29 июля 2011 г. «РЖД» организовала курсирование беспересадочных вагонов сообщением Москва — Сухум в составе поезда Москва — Адлер [22]. Что касается воздушного сообщения, то восстановлением аэропорта Бабушары занялась российская компания «Новпорт», подписавшая с правительством Абхазии соглашение о совместном развитии аэропорта Сухума 21 июля 2011 г. [23].

В сфере коммуникаций заметное сближение между Россией и Абхазией произошло после подписания Меморандума о намерениях по сотрудничеству в области связи, в соответствии с которым Абхазии были предоставлены телефонные коды в российской зоне нумерации (с международным кодом «7»). 15 ноября 2009 г. Абхазия получила внутренний код «840» для фиксированной связи и «940» для мобильной, однако до 2010 г. указанные коды использовались совместно с прежними, грузинскими [24]. Что касается Южной Осетии, то она начала пользоваться российскими кодами еще раньше, в 2007 г., причем звонки в Осетию из России тарифицируются как междугородние [25].

Для Южной Осетии важным событием в области связи стало подписание летом 2010 г. меморандумов о временном порядке организации почтовой связи между ГУП «Почта России» и ГУП «Почтово-телеграфная служба Республики Южная Осетия», что позволило начать почтовый обмен между Российской Федерацией и Южной Осетией [26]. Вскоре после этого в Цхинвале было открыто отделение «Почты России» [27]. В 2011 г. Россия взяла на себя обязательство оказать содействие Южной Осетии в организации почтовой связи с третьими странами; осенью были подписаны соответствующее межправительственное соглашение, а также

соглашение между почтовыми операторами двух стран, согласно которым международный почтовый обмен Южной Осетии будет идти транзитом через город Владикавказ, что объясняется небольшим объемом отправок, а также отсутствием в Южной Осетии международного аэропорта. Данный шаг стал еще одной вехой на пути освобождения Южной Осетии от контроля со стороны Грузии

Официальное закрепление российско-югоосетинского и российско-абхазского сотрудничества в области связи произошло соответственно 20 сентября 2011 г. и 16 мая 2012 г. путем заключения Соглашений о сотрудничестве в области связи, информационных технологий и массовых коммуникаций [28]. Важными положениями данных договоров стало создание благоприятных условий для распространения программ российских телерадиовещательных корпораций на территории молодых республик Закавказья, поскольку ранее в данной области существовали определенные проблемы: например, в 2009 г. национальная комиссия Грузии по коммуникациям дважды совершала попытки оштрафовать ряд российских телекомпаний (НТВ, «ТВ Центр», «Россия», «Культура» и ОРТ) по обвинению в незаконном вещании на территории Абхазии и Южной Осетии без разрешения Тбилиси [29].

Подводя итоги, стоит отметить, что торгово-экономическая сфера является достаточно значимой для российско-абхазских и российско-югоосетинских отношений, основными направлениями в ней являются торговля, энергетика, транспорт и связь. Более того, Россия оказывает значительную экономическую помощь как непосредственными бюджетными отчислениями новопровозглашенным республикам, так и реализуемыми совместно с ними инвестиционными проектами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия об оказании помощи Республике Абхазия

в социально-экономическом развитии от 12 августа 2009 г. // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=46497;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=35BCBBEB9967FBA76F19E56814491945;rnd=0.7022224565733802>

2. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия об оказании помощи Республике Южная Осетия в социально-экономическом развитии от 26 августа 2009 г // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=46496;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=FF2CC471F02E1F34C099581E1EC5CF2C;rnd=0.8004656088833316>

3. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия об оказании помощи Республике Абхазия в социально-экономическом развитии от 12 августа 2009 г. Ст.1 // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=46497;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=35BCBBEB9967FBA76F19E56814491945;rnd=0.7022224565733802>

4. Справка о двусторонних торгово-экономических отношениях Российской Федерации и Республики Абхазия в 2011 году и основные направления двустороннего сотрудничества // http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ab/ab_ru_relations/ab_ru_trade/

5. Реализация Комплексного плана восстановления Республики Южная Осетия 2008–2010 гг. завершена // http://www.minregion.ru/press_office/news/1099.html

6. Габуев А., Фарниев З. Эдуарда Кокойты предупреждают задним числом // Коммерсант-daily. 2008. 24 дек.

7. Комплексный план развития Южной Осетии начнет работать к 2016 г. // Ведомости. 2012. 2 дек.

8. Чичкин А. Сухумская шкатулка // Российская газета. 2008. 9 сент.

9. «Роснефть – шельф Абхазии»: общее состояние Гудаутского лицензионного участка удовлетворительное // ИА Апсныпресс. 2011. 18 апреля // <http://apsnypress.info/news/3019.html>

10. Аналитический обзор о деятельности по продвижению инвестиционных проектов Российской Федерации на территории Республики Абхазия // http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ab/ab_ru_relations/ab_rus_projects/

11. Там же.

12. МИД Грузии недоволен газопроводом в Южную Осетию // BBC. Русская служба. 2009. 27 авг. // URL: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2009/08/090827_mid_georgia_protest.shtml

13. Справка о двусторонних торгово-экономических отношениях Российской Федерации и Республики Абхазия в 2011 году...

14. Основными торговыми партнерами Абхазии продолжают оставаться Россия и Турция // ИА Апсныпресс. 2012. 27 июля // URL:

<http://apsnypress.info/news/6859.html>

15. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о режиме торговли товарами от 2 марта 2012 г. //

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=54261>

16. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия о режиме торговли товарами от 28 мая 2012 г. //

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=54492;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=A94B1BC2093FF7EBBA695447620E8803;rnd=0.949352995123112>

17. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия о взаимном учреждении торговых представительств от 9 октября 2009 года //

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=47816;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=9DD0715FED58F7D2AC6200BD0CB32CBC;rnd=0.034605008023172346>

18. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о взаимном учреждении торговых представительств от 1 декабря 2009 г. //

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=48182>

19. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия о принципах сотрудничества и об условиях взаимоотношений в области транспорта от 17 февраля 2010 г. //

http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/6EF9E13E17B3E8C044257B2F001D8DB0

20. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о принципах сотрудничества и об условиях взаимоотношений в области транспорта от 25 апреля 2011 г. //

http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/8344C5D3D8E748F944257B2F001D8E91

21. Аналитический обзор о деятельности по продвижению инвестиционных проектов Российской Федерации на территории Республики Абхазия //

http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ab/ab_ru_relations/ab_rus_projects/

22. Беспересадочные вагоны до Сухуми начинают курсировать в составе поезда Москва — Адлер // <http://ug.ria.ru/society/20110728/82164382.html>

23. «Новапорт» приземлился в Сухуми // Коммерсант-daily. 2011. 27 июля.

24. Абхазия перешла на российские телефонные коды // <http://top.rbc.ru/society/15/11/2009/345957.shtml>

- 25.** Абхазия переходит на российский телефонный код // Российская газета. 2009. 30 сент.
- 26.** «Почта России» восстанавливает почтовую связь в Южной Осетии // <http://ria.ru/society/20111206/508092023.html>
- 27.** Отделение «Почты России» открывается в Южной Осетии // <http://www.interfax.ru/russia/news.asp?id=154281>
- 28.** Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о сотрудничестве в области связи, информационных технологий и массовых коммуникаций от 20 сентября 2011 г. // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=52733;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=4CD6B40CFA95F8ECCB59396F39CA211A;rnd=0.41017181012759485>; Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия о сотрудничестве в области связи, информационных технологий и массовых коммуникаций от 16 мая 2012 г. // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=54416;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=73EFBE9FFCAD3A2A2CF35B288BE7A06E;rnd=0.5676694950406381>
- 29.** Двали Г. Российские телеканалы опять проштрафились перед Грузией // Коммерсант-daily. 2009. 7 дек.

РОССИЙСКО–АБХАЗСКИЕ И РОССИЙСКО–ЮГООСЕТИНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ СФЕРАХ В 2008–2013 ГОДЫ

После признания южно-кавказских республик в августе 2008 г. Россия начала официально устанавливать с ними двусторонние отношения, выводя их на качественно новый уровень – отношений между суверенными государствами. Первым шагом на этом пути стало установление дипломатических отношений на уровне посольств 9 сентября 2008 г. путем обмена нотами между министрами иностранных дел России, Абхазии и Южной Осетии – С.В.Лавровым, М. К. Джигоевым и С. М. Шамбой [1]. В октябре 2008 г. указами президента России Д. А. Медведев Чрезвычайными и Полномочными послами в Абхазии и Южной Осетии были назначены соответственно С. В. Григорьев и Э. К. Каргиев [2], а И. М. Ахба (Абхазия) и Д. Н. Медоев (Южная Осетия) стали послами республик в Москве [3].

Важным событием стало заключение 17 сентября 2008 г. первых межгосударственных договоров о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Южная Осетия, а также между Российской Федерацией и Республикой Абхазия [4], имеющих сходные тексты и ставших основой для их последующих соглашений. В целях поддержания мира и безопасности в Закавказском регионе, ключевыми положениями обоих договоров являются безотлагательные консультации в случае угрозы нападения на любую из сторон, а также совместное принятие мер для противодействия актам агрессии против них со стороны любого государства. Данные намерения прокомментировал президент России Д. А. Медведев, после подписания договоров заявивший о том, что для России ключевой задачей на данном этапе является

обеспечение безопасности Абхазии и Южной Осетии [5]. Важными пунктами соглашений сторон стали положения о защите прав их граждан как на территории противоположной стороны, так и на территориях третьих государств, где граждане Абхазии и Южной Осетии получили право на защиту со стороны дипломатических представительств или консульских учреждений Российской Федерации на тех же условиях, что и граждане России.

Впоследствии российско-абхазские и российско-югоосетинские взаимоотношения в военно-политической сфере также развивались параллельно, основная масса соглашений между Россией и республиками заключалась по одним и тем же направлениям, тексты этих соглашений полностью совпадали.

Урегулирование территориальных вопросов, демаркация и охрана границ

Вскоре после признания, Южная Осетия и Абхазия занялись демаркацией своих границ, причем в одностороннем порядке изменяя расположение прежних административных границ с Грузией: в состав Южной Осетии стали входить Ахалгорский район, а также села Большой и Малой Лиахвы, а Абхазии – верхняя часть Кодорского ущелья и часть сел нижней зоны Гальского района. Все эти территории до войны в августе 2008 г. контролировались Грузией. Границы республик с Россией остались прежними [6].

В связи с признанием Россией новых государств, весной 2009 г. Федеральным агентством геодезии и картографии была издана новая политическая карта, где Республика Абхазия и Республика Южная Осетия выделены отличным от Грузии цветом, а их столицы обозначены как Сухум и Цхинвал [7].

Вскоре после военных событий 2008 г., вследствие вполне понятных опасений южно-кавказских республик, 30 апреля 2009 г. президент Российской Федерации Д. А. Медведев подписал соглашения с президентами Абхазии и Южной Осетии С. В. Багапшем и Э. Д. Кокойты о совместных усилиях в охране

государственных границ [8]. Кроме того, на этой же встрече были заключены межведомственные соглашения о сотрудничестве и взаимодействии между ФСБ России, Службой госбезопасности Абхазии и Комитетом госбезопасности Южной Осетии.

Согласно договорам об охране границ, республики делегировали России полномочия по охране их государственных границ, а Абхазия – еще и полномочия по охране морских пространств, до формирования собственных органов пограничной охраны, причем финансовое обеспечение расходов на реализацию соглашений осуществляется за счет средств российского федерального бюджета. По заявлению официального представителя МИД России А. А. Нестеренко, к реализации соглашений российская сторона приступила незамедлительно со дня их подписания и начала выполнять свои обязательства в полном объеме, несмотря на то, что для инженерно-технического обустройства границ требовалось еще некоторое время [9].

Заключение данных соглашений вызвало негативную реакцию со стороны западных стран. Официальный представитель государственного департамента США Р. Вуд заявил, что действия Москвы «противоречат обязательствам, которые на себя взяла Россия при заключении договора о перемирии с Грузией от 12 августа, согласованного при посредничестве президента Франции Н. Саркози». Кроме того, Россия подверглась критике со стороны НАТО. Несмотря на критические суждения, Москва продолжала выполнять обязательства соглашений об охране границ, ее ответом стали слова официального представителя МИД А.А. Нестеренко, который заявил, что подписанные документы «призваны укрепить безопасность и стабильность в регионе» [10].

В Абхазии охрана границ осуществляется на сухопутном участке протяженностью около 160 километров, и на морском участке, занимающем около 200 км. Согласно заявлению начальника российского пограничного отдела «Гал» в Гальском районе Абхазии В. Васина, сделанного спустя год после подписания соглашения, к

апрелю 2010 г. было сформировано уже более 20 пограничных отделений на всем протяжении абхазско-грузинской границы. Основными пограничными отделами являются: для сухопутного участка – пограничный отдел «Гал» в Гальском районе, для морского участка – отдел с пунктом управления в Гагрском районе. Кроме того, пограничные войска располагают скоростными пограничными сторожевыми катерами, находящимися с местом дислокации в г. Очамчира [11]. После инспекционного осмотра состояния пограничных пунктов, первый заместитель начальника пограничного управления ФСБ РФ в Абхазии полковник Д. Королев отметил, что «уровень и надежность охраны границы будет не менее, а, может быть, даже и более высокий, чем российской границы» [12]. В Южной Осетии Управление пограничных войск размещено в г. Цхинвал, для охраны границ используется специализированная техника – системы видеонаблюдения и беспилотные летательные аппараты [13]. В 2012 г. в Республике Абхазии находилось около 1300 российских пограничников, в Республике Южная Осетия – около 1200 чел [14].

Военно-политическое и военно-техническое сотрудничество

Основные соглашения о сотрудничестве в военной области между Россией, Абхазией и Южной Осетией были заключены на уровне соответствующих министерств 15 сентября 2009 г. [15].

В соглашении между Россией и Абхазией стороны определили основные направления сотрудничества и формы работы по их реализации, а также закрепили право друг друга на строительство и использование военных баз на территории противоположной стороны. Данное положение было реализовано уже зимой 2010 г.: Российская Федерация и Республика Абхазия заключили соглашение об объединенной российской военной базе на территории Республики Абхазия [16]. Пунктами дислокации базы стали г. Гудаута, где располагается штаб военной базы, населенные пункты Эшера и Нагвалуоу, где находятся военные городки, населенные пункты Агудзера, Бабушара, Бамбора, Приморское, где размещены

технические позиции ПВО, а также порт Очамчыра с пунктом материально-технического обеспечения ВМФ России.

Аналогичные соглашения были заключены между Россией и Южной Осетией. Местами дислокации объединенной российской военной базы на территории Южной Осетии на срок в 49 лет были определены населенный пункт Джава, где размещаются авиационная база и военный городок, г. Цхинвал с расположенными в нем военными городками и радиолокационной ротой авиационной базы в 4 км от города, а также аэродром совместного использования в селении Курта. Министр обороны России А. Э. Сердюков заявил, что «с подписанием Соглашения Российская Федерация берет на себя полную ответственность за защиту Республики Южная Осетия» [17].

Кроме этого, Россия приступила к развитию отношений с республиками в военно-технической области, подписав соглашения о военно-техническом сотрудничестве [18] с Абхазией 17 февраля 2010 г., и с Южной Осетией 8 апреля 2010 г. Они закрепили намерения сторон взаимодействовать по ряду направлений: по вопросам поставок, эксплуатации, ремонта и модернизации продукции военного назначения, оказания услуг в сфере военно-технического сотрудничества, а также обмена специалистами и подготовки кадров в соответствующих учебных заведениях. Органами, ответственными за реализацию данных договоренностей, были назначены российская Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству, а со стороны Республик Абхазия и Южная Осетия – министерства обороны двух стран.

Логичным следствием ранее достигнутых сторонами договоренностей стало заключение Россией межправительственных соглашений о взаимной защите секретной информации [19] с Абхазией 12 апреля 2010 г. и с Южной Осетией 7 сентября 2010 г. Данные документы были направлены на обеспечение нашими странами защиты секретной информации, обмен которой осуществляется ими в ходе осуществления своего политического, военного и военно-технического сотрудничества.

Политические аспекты двустороннего сотрудничества

Одними из первых технических соглашений в политической сфере, подписанных Россией с Абхазией и Южной Осетией, стали протоколы о сотрудничестве Центральных избирательных комиссий трех стран [20], подписанные 30 марта и 6 апреля 2009 г. соответственно. Они определили, что стороны будут взаимодействовать по вопросам совершенствования своего законодательства о выборах, повышения правовой культуры участников избирательного процесса, разработки и использования современных избирательных технологий и оборудования.

Дальнейшему укреплению отношений между нашими государствами способствовали подписание министрами иностранных дел России и Абхазии, С. В. Лавровым и С. М. Шамбой, соглашения о взаимных безвизовых поездках граждан Российской Федерации и Республики Абхазия от 2 октября 2009 г. Аналогичное соглашение было подписано 1 февраля 2010 г. С. В. Лавровым и министром иностранных дел Южной Осетии М. К. Джиоевым. В соответствии с данными договорами, российские, абхазские и южноосетинские граждане получили право въезда, выезда, следования транзитом и пребывания на территории противоположной стороны сроком на 90 дней не только по заграничным паспортам, но и по внутренним документам, удостоверяющим личность.

Кроме того, министр иностранных дел России С. В. Лавров заявил, что Россия будет защищать интересы Абхазии и Южной Осетии на мировой арене: «Мы будем добиваться того, чтобы Южная Осетия и Абхазия имели полное право донести свою позицию, свою оценку происходящего до мирового сообщества, в том числе через ОБСЕ или ООН [21]». Стоит заметить, что, демонстрируя, что судьба молодых республик Южного Кавказа ей небезразлична, Россия также выражала свою признательность главам Никарагуа и Венесуэлы,

признавшим Республики Абхазия и Южная Осетия соответственно в 2008 г. и 2009 г. [22].

Интересно, что власти Южной Осетии, гораздо более зависимой от России, чем Абхазия, неоднократно выражали свое желание войти в состав Российской Федерации. Так, 8 сентября 2008 г. о намерении присоединить свою республику к России заявил президент Э. Д. Кокойты [23]. 8 августа 2012 г., в день четырехлетней годовщины с начала вооруженного конфликта в Южной Осетии, новый президент республики Л. Х. Тибилев в интервью РБК-daily заявил, что двух Осетий не существует – есть только одна Осетия, которая в перспективе воссоединится в составе России [24].

Что касается российского отношения к этому вопросу, то число россиян, считающих, что Абхазия и Южная Осетия должны войти в состав нашей страны, постоянно растет. Согласно данным опроса исследовательской организации «Левада-центр», который был проведен к очередной годовщине конфликта, число россиян, полагающих, что Абхазия и Южная Осетия должны оставаться независимыми, снизилось с 53 % в 2011 г. до 41 % и 43 % соответственно. При этом за год до 34–35% выросло число россиян, полагающих, что оба государства должны входить в состав России (в 2011 г. – 23–25 %) [25].

Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что военно-политическая сфера сотрудничества является приоритетной для российско-абхазских и российско-югоосетинских отношений, что стало следствием событий августа 2008 г., с момента окончания которых Россия играет важнейшую роль в обеспечении безопасности молодых государств. Кроме того, свидетельством тесного межгосударственного взаимодействия в данной области являются шаги по отмене визовых поездок для граждан сторон.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Договоренность в форме обмена Нотами между Министерствами иностранных дел Российской Федерации и Республики Абхазия об установлении

дипломатических отношений от 9 сентября 2008 г. // URL: [http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=43366\\$](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=43366$)

Договоренность в форме обмена Нотами между Министерствами иностранных дел Российской Федерации и Республики Южная Осетия об установлении дипломатических отношений от 9 сентября 2008 г. // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=43365;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=C10A51EFC57E58BF68BEDE4646AED85F;rnd=0.4791432406241073>

2. Указ Президента Российской Федерации о назначении Григорьева С.В. Чрезвычайным и полномочным Послом Российской Федерации в Республике Абхазия от 25 октября 2008 г. // URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?979443>;

Указ Президента Российской Федерации о назначении Каргиева Э.К. Чрезвычайным и полномочным Послом Российской Федерации в Республике Южная Осетия от 25 октября 2008 г. // URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?979446>

3. Медоев стал послом Южной Осетии в России // URL:

<http://www.rosbalt.ru/main/2006/06/01/255378.html>;

Послом Абхазии в России стал Игорь Ахба URL:

<http://www.interfax.ru/world/news.asp?id=45522>

4. Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Южная Осетия от 17 сентября 2008 г. // URL: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/09/206582.shtml>;

Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Абхазия от 17 сентября 2008 г. // URL:

<http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/09/206583.shtml>

5. В Кремле подписаны договоры о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Россией и Республикой Абхазией, а также между Россией и Республикой Южная Осетия // URL: <http://www.kremlin.ru/news/1439>

6. **Алленова О.** Суверенная демаркация // Коммерсант-Online. 2009. 28 января.

7. На новой политической карте мира появились независимые Абхазия и Южная Осетия // <http://www.regnum.ru/news/1147537.html>

8. Соглашение между Российской Федерацией и Республикой Абхазия о совместных усилиях в охране государственной границы Республики Абхазия от 30 апреля 2009 г. // URL: <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/04/215690.shtml>;

Соглашение между Российской Федерацией и Республикой Абхазия о совместных усилиях в охране государственной границы Республики Южная Осетия от 30 апреля 2009 г. // URL: http://www.kremlin.ru/ref_notes/191

9. РФ полностью выполняет обязательства по охране границ с Абхазией и ЮО // URL: http://ria.ru/defense_safety/20090521/171846149.html
10. Споры о договоренностях // URL: <http://www.interfax.ru/world/txt.asp?id=77485>
11. Пограничники отмечают интерес со стороны грузинской разведки // URL: http://ria.ru/defense_safety/20100428/227618912.html
12. Грузино-абхазская граница будет надежно защищена - ФСБ РФ // URL: <http://ria.ru/osetia/20090516/171235970.html>
13. Российские пограничники приступили к охране границ Южной Осетии // URL: <http://top.rbc.ru/politics/02/05/2009/298564.shtml>
14. Пограничники РФ построили в Абхазии и Южной Осетии 32 погранобъекта // URL: http://ria.ru/defense_safety/20120528/659021442.html
15. Соглашение между Российской Федерацией и Республикой Абхазия о сотрудничестве в военной области от 15 сентября 2009 г. // URL: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/3CE975E9438C51E344257B2F001D8D6B
16. Соглашение между Российской Федерацией и Республикой Абхазия об объединенной российской военной базе на территории Республики Абхазия //URL: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/4E75475669A7A1EF44257B2F001D8DB5
17. Анатолий Сердюков: Россия берет на себя полную ответственность за защиту Южной Осетии // Российская газета. 2010. 7 апреля.
18. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия о военно-техническом сотрудничестве от 17 февраля 2010 г. //URL: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/F56AD1EFAC6BFA3444257B2F001D8DB4; Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о военно-техническом сотрудничестве //URL: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/C67F506C92AB949A44257B2F001D8DDDB
19. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия о взаимной защите секретной информации от 12 апреля 2010 г. //URL: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/6EF3CCA29A8745E944257B2F001D8DE3 Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о взаимной защите секретной информации от 7 сентября 2010 г. //URL: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/BC484C656DD10C3244257B2F001D8E10

20. Протокол о сотрудничестве между Центральной избирательной комиссией Российской Федерации и Центральной избирательной комиссией республики Абхазия от 30 марта 2009 г. // URL:

[http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=46152;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=2C53AB7527B94102A501E04CA818502C;rnd=0.8756510109621355;](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=46152;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=2C53AB7527B94102A501E04CA818502C;rnd=0.8756510109621355)

Протокол о сотрудничестве между Центральной избирательной комиссией Российской Федерации и Центральной избирательной комиссией республики Южная Осетия от 6 апреля 2009 г. // URL:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=46151;div=INT;mb=LAW;opt=1;ts=CCD4F31527F3C2BA9D7F34C8D15246D9;rnd=0.8529899938244871>

21. Россия и Южная Осетия подписали соглашение о взаимных безвизовых поездках // Российская газета. 2010. 1 февраля.

22. Дмитрий Медведев направил послание Президенту Никарагуа Даниэлю Ортеге по поводу признания Республикой Никарагуа независимости Южной Осетии и Абхазии // Президент России. Официальный сайт. 2008. 8 сентября // URL: [http://www.kremlin.ru/news/1328;](http://www.kremlin.ru/news/1328)

Переговоры с Президентом Венесуэлы Уго Чавесом // URL:

<http://www.kremlin.ru/news/5415>

23. Самарина А. Эдуард Кокойты проговорился // Независимая газета. 2008. 12 сентября.

24. Леонид Тибилев: В перспективе Осетия будет единой — в составе России // URL:<http://www.rbcdaily.ru/politics/562949984479631>

25. Горяшко С. Дмитрий Медведев стал на защиту Южной Осетии // Коммерсант-daily. 2012. 9 августа.

УРХО КАЛЕВА КЕККОНЕН ВНЕ ПОЛИТИКИ

Финский президент Урхо Калева Кекконен вошел в политическую историю благодаря своим выдающимся достижениям на международной арене. Предложенная им система межгосударственных отношений до сих пор остается актуальным примером в международной политике. Помимо своих политических заслуг, Кекконен был известен благодаря своим личностным особенностям и достижениям.

Раннее детство Урхо проходило в лесной глуши самого «финского» региона Финляндии. Он родился в Пиелавеси в области Саво, или Саволакс, в Центральной Финляндии. Детские годы оставили большой след в жизни Кекконена. Так об этом вспоминает сам президент: «Я жил очень счастливой и гармоничной жизнью, – вспоминал Кекконен. – И это, вероятно, оставило след в моем развитии. Я был скромным, тихим, робким и чувствительным ребенком. Мое счастливое детство я получил в подарок от жизни» [3, с.21]. С юных лет привязанный к природе, родине и родителям, Кекконен взрастил в себе те самые качества исконного финна, которые не терял на протяжении всей своей жизни. Его называли «народным» президентом, и это определение как нельзя лучше подходило Кекконену. Закаленный жизнью с малых лет, Кекконен очень умело использовал все свои качества в своей политической карьере. Все свои поступки, решения и действия Кекконен связывал со своей страной, ставя ее интересы превыше всего.

Кекконен при любом удобном случае навещал родную провинцию Кайнуу. Раннее детство Урхо проходило в лесной глуши самого «финского» региона Финляндии. Жители этой местности с большим уважением относились к своему президенту [Там же, с. 49]. При каждом таком визите Кекконен проводил своего рода

«совещания», на которых выслушивал простых жителей, узнавал, какие проблемы существуют в области и как проявляют себя местные чиновники. Кекконена отличали две черты: социальная справедливость и исключительная готовность всегда помочь людям. Кекконен признавался себе в том, что необходимо преодолеть социальное неравновесие, свести к минимуму разрыв между регионами. Мысль о равноправии занимала большую часть его деятельности. Он предлагал создать специальные налоговые фонды для экономической поддержки бедных общин, выступал за предоставление женщинам больших прав в обществе [5, с. 85].

Урхо Кекконен за гранью политической жизни был очень отзывчивым, чутким человеком, дорожившим своей семьей. Всю жизнь он поддерживал тесные контакты с сестрой и ослепшим на войне братом.

Однако отношения Кекконена с сыновьями оставляли желать лучшего. Это было вызвано тем, что оба сына Кекконена воспитывались и все свободное время проводили в поместье Хина на берегу озера Оулуярви, купленном незадолго до войны. Сам же президент большую часть времени вынужден был находиться в Хельсинки. По этой причине Кекконен редко виделся с сыновьями, но всегда был в курсе всех событий. Кекконен постоянно писал письма своим родным и близким, таким образом, поддерживая связь.

У Кекконена и его жены Сюльви было двое сыновей-близнецов, Матти и Таннели. Отец – президент сблизился больше с Матти, который во многом напоминал его самого. В свою очередь, Сюльви Кекконен больше времени проводила с Таннели, который отличался замкнутым характером и сторонился излишнего общения [3, с. 427].

Надо сказать, что сам Кекконен был очень привязан к своей матери на протяжении всей своей жизни. Последние свои годы Эмилия Кекконена провела в резиденции президента в Тамминиеми. Эта любовь к матери отразилась на его отношении к религии. Кекконен очень трепетно относился к религиозным вопросам. Он старался укрепить положение церкви в стране. На закате карьеры он

даже собственноручно писал тексты речей о назначении церковных руководителей и внимательно их проверял [4, с. 76].

Тяга к писательству преследовала Кекконена с юности. Первые свои заметки он начал публиковать в 15 лет. В этом возрасте его даже назначили главным редактором школьной газеты и одновременно он смог устроиться в городскую газету «Каянин лехти». Это увлечение затянулось на всю жизнь. Разумеется, и тексты официальных речей Кекконен составлял сам. В этом он преуспел больше остальных президентов страны. Все его заметки, статьи, колонки были направлены на то, чтобы обратить внимание населения на положение дел в стране. Еще одной страстью Кекконена было чтение. Он лично требовал от издателей присылать ему все новинки. Кекконен много читал, особенно после избрания президентом страны.

Восьмой президент Финляндии не представлял свою частную жизнь без рыбалки. Кекконен пробовал силы и в охоте, но ничто так не занимало воображение президента, как рыбалка. Даже в этом он стремился быть впереди других, и очень огорчался, если кто-то мог похвастаться большим уловом, чем он сам [1, с. 134].

Что касается отношения Кекконена к спиртным напиткам, то в этом смысле он делал себе много поблажек. Кекконен позволял себе употреблять алкоголь, при этом он называл это не только средством общения, но и стимулятором, позволяющим политикам его времени снимать напряжение и тем самым настраиваться на активную деятельность. Все же, каждый раз прибегая к алкоголю, Кекконен на следующий день полностью углублялся в работу, не делая себе никакого дополнительного выходного дня. Этому правилу он следовал всю свою жизнь. Начиная с 1970-х, здоровье президента уже не позволяло ему часто употреблять крепкие спиртные напитки. [3, с. 431]. Пиво в сауне было заменено брусничным и клюквенным соком. На официальных застольях Кекконен позволял себе не более одной рюмки. Это касалось всех официальных встреч и мероприятий без исключения.

Любовь Кекконена к природе была безграничной. При любой удобной возможности президент выбирался загород, чтобы провести

время на свежем воздухе. Кекконен любил прогулки под открытым небом и мог подолгу наслаждаться такой обстановкой. Не удивительно, что своей загородной усадьбой-резиденцией Кекконен сделал Тамминиеми.

Этот особняк был подарен финскому государству Амосом Андерсоном еще в 1940 году. Издатель, коллекционер, филантроп Андерсон был советником тогдашнего президента страны Кюёсти Каллио. После Каллио в этом доме поселился Ристе Рюти, который использовал его в качестве официальной резиденции. Все же это место прочно связалось с именем Урхо Калева Кекконена. С 1956 по 1981 год Кекконен решал все политические вопросы именно в Тамминиеми. Сейчас на этом месте дом-музей Кекконена. Целью создателей музея было не только рассказать об одной из влиятельнейших фигур в истории страны, но и проиллюстрировать саму эту историю [2, с. 54]. Члены семьи Кекконена не только не стали забирать из дома вещи, окружавшие “У-Ко-Ко” при жизни, но и дополнили экспозицию многими экспонатами. Музей был открыт для всех желающих в 1987 году.

В 2010 году там проводился капитальный ремонт, и музей возобновил работу 31 марта 2012 года. Ремонту подверглись все строения и помещения. Сауна, беседка, сама вилла, хозяйственные постройки – все было переделано в точности как в начале XX века. Внутри осовременили то, что не на виду – всевозможные коммуникации и сети, починили то, что сломалось, обновили то, что поистрепалось, почистили то, что загрязнилось, но “налёт времени” сохранили в неприкосновенности. Для посетителей открыли два новых помещения – кухню и президентскую мастерскую. Парк вокруг особняка тоже обновили и освежили. В прихожей висит портрет президента, написанный Ильей Глазуновым. Как утверждает сайт Национального Управления по Памятникам Истории, сегодня Тамминиеми выглядит точно так, как в 1970-ые.

Отношения Кекконена с друзьями можно назвать честными и открытыми. Кекконен привык доверять своим близким людям и ошибок

никогда не прощал. Исключением из этого правила стали только Сакари Туомиоя и Теуво Аура. Преданных ему людей он ценил больше всего. В то время возникло слово «кекконист», но при самом президенте никто не осмеливался его произносить, зная отношение президента к этому выражению. Кекконен говорил следующее: «Конечно, с противниками нужно бороться, но не с друзьями». В трудную минуту он всегда обращался к помощи верных ему друзей.

Все же самым лучшим «другом» Кекконена была его супруга. Сюльви Кекконен занималась писательской деятельностью, переводила книги. Ее отличали ум, интеллигентность и душевная красота. Потеря жены в 1974 году стала серьезным ударом для Кекконена. Вплоть до своей смерти он так и не смог оправиться от этого обстоятельства. После похорон Кекконен сделал запись в дневнике: «Я вернулся домой и рыдал как ребенок. Сказал профессору Халонену, что мы прожили вместе почти 50 лет, но жена никогда не проронила ни единого плохого слова в мой адрес, хотя для этого было немало причин».

Кекконен был очень близок с женой. Он делился с нею практически всем. Каждая написанная речь проходила через «сито» Сюльви Кекконен. Рядом с ней Кекконен находил спокойствие и умиротворенность, что так было необходимо ему в силу его непростой деятельности. Кекконен даже стал по-другому писать после этой утраты. Это отмечали и его постоянные читатели, и критики. Особую привязанность к жене отмечали все окружающие президента. Это была уникальная в своем роде духовная любовь.

Процесс реабилитации после смерти жены занял очень много времени. Однако он так и не был завершен до конца. В сложившейся обстановке Кекконен находил отдушину в друзьях и спорте. Спортом Кекконен занимался всю жизнь. Еще в молодости он стремился к новым рекордам и никогда не делал себе поблажек. Урхо с детства показывал отличные результаты в спорте. Особенно удачно он выступал в легкой атлетике: он установил рекорды округа Каяни в беге на 60, 100, 150, 200, 1000 и 1500 метров, а позже не раз становился чемпионом страны в

разных легкоатлетических дисциплинах [6, с. 35]. Стремление к чему-то новому двигало Кекконеном постоянно. Он занимался борьбой, бегом и ходьбой на лыжах. При удачной погоде Кекконен ежедневно проходил по 15–30 километров. За зиму ему удавалось преодолевать более тысячи километров. Тем не менее, со смертью жены Кекконен стал утрачивать интерес и к спорту. Все это происходило на фоне зарождавшихся болезней. Кекконена стали одолевать боли в спине, появилась бессонница. Все больше времени он стал проводить в уединении. В конце 70-х годов Кекконен совсем стал отходить от политических дел. Как признавался сам президент: «Это – тяжкое дело для одинокого человека» [3, с. 350].

Таким образом, можно сказать, что вся политическая жизнь Кекконена была непосредственно связана с его частной жизнью. Все происходящее за пределами политической жизни очень сильно отражалось на нем и передавалось в сферу политическую. Политику он считал своей «второй семьей», и отдавался ей полностью. Кекконен был близок с ней, как со своей настоящей семьей. Он был привязан к жене, сыновьям, и особенно – к матери. Все моменты его частной жизни: спорт, рыбалка, журналистская деятельность – так или иначе, сформировали на его становление как человека политического. Каждая его отдельная черта находит отражение в его политических решениях и действиях. Активная частная жизнь позволила Кекконену так долго продержаться у «политического руля». Он был настоящим финном, добрым, отзывчивым и открытым. Народ очень тепло относился к своему президенту, который никогда не давал повода усомниться в своем патриотизме. Кекконен действительно был выдающейся личностью. Все лучшее от себя он постарался передать своей стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Похлебкин В.В. СССР-Финляндия. 260 лет отношений. - М., 1975 г. 252с.
2. Jukka Seppinen. Urho Kekkonen – suomen johtaja. Poliitinen elämäkerta. - Jyväskylä, 2004.

3. **Суоми Ю.** Из рода лососей. Урхо Калева Кекконен. Политик и президент. – М.: Весь мир, 2011 – 440с.
4. **Tuomas Parkkinen.** Kekkonen: syntymästä kuolemattomuuteen : kuningaskomedia. Helsinki : Kirja kerrallaan, 2012.
5. **Jukka Seppinen.** Urho Kekkonen – suomen johtaja. Poliittinen elämäkerta. - Jyväskylä, 2004.
6. Ari Uino: Rillit pois ja riman yli – Urho Kekkonen urheilumiehenä. Otava, 1999.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В современном мире огромную роль играет международная экономическая интеграция, в основе которой лежит развитие устойчивых экономических отношений между странами. Исключением не стали Россия и Китай, которые, помимо того, что находятся в непосредственной близости, имеют много факторов соприкосновения, являются сильно развито экономическими державами.

Исторически между Россией и Китаем складывались сложные и неоднородные отношения. Однако за последние годы сотрудничество наладилось. Все это связано как с развитием этих двух стран, так и с изменениями международной ситуации. На современном этапе Россия и Китай преодолели много проблем, которые мешали качественному сотрудничеству и взаимодополняемости. Лидеры обеих стран пришли к выводу о необходимости развивать отношения доверительного партнерства, которое будет направлено на стратегическое взаимодействие перед проблемами XXI века.

Основными приоритетными сферами развития сотрудничества можно выделить энергетическое сотрудничество и сотрудничество в сфере транспорта.

Сотрудничество в сфере ТЭК входит в приоритеты энергетической дипломатии России и КНР на современном этапе и в значительной степени определяет благоприятное развитие двусторонних отношений между двумя странами в последние годы. Это связано с рядом экономических и внешнеполитических факторов, и прежде всего с совпадением стратегических интересов по многим проблемам мировой экономики и политики.

Если смотреть на интересы обеих сторон, которые касаются двустороннего энергетического сотрудничества, то следует отметить, что между ними уже давно наметилось долгосрочное стратегическое партнерство. Энергетический фактор должен укрепить материальную базу партнерства, а также дополнить другие сферы российско-китайского взаимодействия (например, военно-техническое, научно-техническое сотрудничество, торговля и т. д.) [1].

Если рассматривать именно китайские интересы, то следует отметить, что это партнерство сочетается с курсом на обеспечение национальной энергетической безопасности. Кроме того, Китай исходит из того, что активное сотрудничество с Россией в области энергетики будет содействовать формированию региональной системы энергетической безопасности. И, наконец, поставки энергетических ресурсов из регионов России, расположенных сравнительно недалеко от Китая, могут оказаться более экономичными и надежными в сравнении с другими регионами мира.

Оценивая российские интересы, необходимо выделить совпадение взглядов России и Китая на целесообразность формирования прочного энергетического фундамента долгосрочного стратегического политического и экономического партнерства. Помимо этого, быстро и устойчиво развивающийся энергетический рынок Китая представляет большой интерес для отечественных энергетических компаний не только в области поставок энергоресурсов, но и поставок оборудования, технологий, услуг. И, наконец, осуществляя крупные, ориентированные на Китай международные энергетические проекты на Дальнем Востоке, в Западной и Восточной Сибири, Россия может привлечь солидные зарубежные инвестиции, что даст возможность развивать не только отрасли ТЭК, но также социальную и транспортную инфраструктуру в этих регионах России.

На современном этапе укрепляется договорно-правовая база энергетического сотрудничества. Почти ежегодно проводятся российско-китайские встречи на высшем уровне. Быстрыми темпами

развивается российско-китайский энергетический диалог [1].

Правовая основа энергетического сотрудничества между двумя странами довольно солидная. Всего подписано несколько десятков различных соглашений между правительствами и отраслевыми ведомствами, а также между ведущими российскими и китайскими энергетическими компаниями. Созданы эффективные механизмы реализации этих соглашений.

В сентябре 2010 года был построен с нефтепровода «Сковородино – Дацын». Строительство нефтепровода финансировалось Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (КННК) в размере 25 млрд. долларов. В период с сентября по декабрь 2010 года нефтепровод заполнялся нефтью, а с 2011 года уже начались первые поставки российской нефти в Китай. Все поставки осуществлялись в рамках межправительственных соглашений 2009 года. К концу 2011 года уже поставлено 15 млн. тонн.

На сессии «ЭнергодIALOGа Россия – Китай» в декабре 2012 года стороны выбрали основные направления энергосотрудничества [1]. Был подписан ряд важных документов, определяющих характер двустороннего сотрудничества. Минэнерго России и Государственное энергетическое управление Китая заключили «Меморандум о развитии сотрудничества по вопросам оценки конъюнктуры энергетических рынков».

Если говорить о перспективах развития, то стоит отметить результаты последнего 8 раунда ЭнергодIALOGа Россия – Китай (1 июня 2012, Пекин) [2]. Участники обсудили состояние и перспективы двустороннего взаимодействия в сфере энергетики, а также ход выполнения договоренностей, достигнутых на предыдущих заседаниях ЭнергодIALOGа. По его итогам в 2013 году подписали соглашение о сотрудничестве в строительстве и эксплуатации Тяньцзиньского НПЗ, который станет прибыльным и экономически эффективным проектом, и проектах в сфере разведки и добычи нефти.

Также Россия и Китай планируют увеличить поставки нефти. Речь может идти о некотором увеличении поставок через

Сковородино, так и по другим маршрутам. Казахстанский маршрут обсуждается.

Также следует отметить первый в этом году визит Си Цзиньпина в Россию (март 2013 года). Он показывает, что стороны крайне заинтересованы в интенсификации ресурсной дружбы: россияне хотят поддержать рост своих нефтегазовых корпораций, а китайцы – получить экономически доступные ресурсы для сохранения конкурентоспособности собственной индустрии.

Пребывание главы КНР в нашей стране оказалось весьма продуктивным. В течение трех дней, с 22 по 24 марта, было подписано 10 соглашений и 35 документов [3]. Большая их часть касалась увеличения поставок российских энергоносителей или ресурсов в Китай.

Главы обеих стран настроены оптимистично. В. В. Путин отметил, что большое количество совместных проектов вселяют уверенность в том, что мы в ближайшее время выйдем на 100 млрд торгового оборота и в недалёкой перспективе – на 150. В свою очередь, Си Цзиньпин отметил, что развитие масштабного сотрудничества в экономике между странами продиктовано необходимостью совместного преодоления международного финансового экономического кризиса, а также содействием экономическому развитию России и Китая. Стороны будут в полной мере осваивать взаимодополняющий потенциал, преимущества наших экономик и всеми силами усиливать экономическую мощь, а также международную конкурентоспособность.

Были достигнуты соглашения по вопросам поставок нефти, строительства газопровода, а также импорта российского сжиженного газа.

Кроме того, «Роснефть» и китайская нефтяная госкорпорация CNPC договорились о работе на шельфе Баренцева моря, в Печорском бассейне и на восьми участках в Восточной Сибири. А с другой китайской нефтехимической компанией, Sinopet, «Роснефть» договорилась об оптимизации работ на проекте

«Сахалин-3» и в ряде других проектов. Министерство энергетики России и Государственный энергетический комитет Китая также подписали соглашение о сотрудничестве в строительстве Тяньцзиньского НПЗ, которое ведут «Роснефть» и CNPC [4].

В электроэнергетике тоже произошло вполне содержательное событие: группа «Синтез» подписала соглашение с Государственной электросетевой компанией Китая о возможном строительстве электростанций мощностью 10 ГВт в Сибири и на Дальнем Востоке с расчетом на экспорт излишков энергии в Китай. Предполагаемый объем инвестиций — 600 млрд рублей. Кроме того, стороны договорились о модернизации шести существующих и строительстве пяти новых объектов электро- и теплоэнергетики подконтрольной «Синтезу» ТГК-2 в Архангельской, Вологодской, Костромской и Ярославской областях.

Что касается газовой сферы, то участники 8 раунда ЭнергодIALOGA поддержали расширение сотрудничества между ОАО «Газпром» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (КННК). Отмечен большой объем работы, проделанной двумя компаниями по подготовке к реализации проекта поставок газа из России в Китай. Особое внимание было уделено основным коммерческим и техническим параметрам поставок трубопроводного газа на рынок КНР. Кроме того, были высказаны предложения по расширению сотрудничества, в области подземного хранения газа в Китае, а также организации поставок СПГ в рамках проекта «Владивосток-СПГ».

В итоге в 2013 году подписан меморандум о взаимопонимании в области сотрудничества по проекту трубопроводных поставок российского природного газа в Китай по «восточному» маршруту. Стороны определились, что приоритетное направление поставок газа из России в Китай — «восточный» маршрут из газопровода «Сила Сибири» (Якутск–Хабаровск–Владивосток) — с Чаяндинского месторождения в Якутии.

Определен срок долгосрочного контракта – 30 лет с началом поставки в 2018 году. Планируется построить новый завод СПГ в районе Владивостока.

Наиболее важным из подписанных документов является подписание меморандума компаниями CNPC и Газпром о сотрудничестве в области трубопроводных поставок российского газа в Китай, потому что в последнее время Газпром испытывает проблемы с объемами поставок газа в страны Европы и СНГ. По итогам 2012 года экспорт «Газпрома» упал на 8,1%, до 203,22 млрд. куб. м. Соответственно, с началом поставок газа в Китай он сможет существенно увеличить объем экспорта и обеспечить себе стабильную реализацию в будущем.

В общем, если говорить об итогах, то обе сделки означают двустороннее углубление взаимоотношений между Китаем и Россией, демонстрируют, что обе стороны заинтересованы в партнерстве. Для России соглашения означают диверсификацию рынков сбыта. Это очень важно на фоне сохраняющегося кризиса в Европе, который ведет к снижению спроса на газ. Если Китаю удастся избежать «жесткой посадки» экономики, ему при любом сценарии развития (с точки зрения темпов роста) придется наращивать объемы потребления сырья и топлива, следовательно, для российских компаний этот рынок сбыта останется привлекательным. Однако эта привлекательность заключается, в основном, в объемах поставок. И будет ли она и в ценах – это пока вопрос. Ведь контракты долгосрочные, а ценовые показатели регулярно пересматриваются. И сохраняется определенный риск, что цены будут не успевать за рыночной стоимостью сырья. Впрочем, подобные риски всегда существуют при заключении стратегических договоренностей.

Еще одним приоритетным направлением становится угольная отрасль. В соответствии с «Меморандумом о взаимопонимании» обе стороны поддерживают сотрудничество в таких приоритетных областях, как освоение и переработка угольных ресурсов, торговля углем и угольной техникой, обслуживание, угольное проектирование.

Также одной из перспектив является сотрудничество в сфере атомной энергетики. В планах подписание документов по совместному сооружению Тяньваньской АЭС.

Между тем нефтегаз не стал единственной отраслью, попавшей в центр внимания российско-китайских отношений. Так, был подписан меморандум о взаимопонимании между «Русал Глобал Менеджмент» и Алюминиевой корпорацией Китая; а также соглашение между «Интер РАО ЕЭС» и Государственной электросетевой корпорацией Китая о разработке технико-экономического обоснования проекта расширения российско-китайского электроэнергетического сотрудничества. Следует отметить соглашения, охватывающие финансовый сектор. Были подписаны такие документы, как меморандум о взаимопонимании для продвижения инвестиций в инфраструктурные проекты и проекты на Дальнем Востоке России между госкорпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», Российским фондом прямых инвестиций, Китайской инвестиционной корпорацией и Российско-Китайским инвестиционным фондом; а также соглашение о сотрудничестве между ВТБ и Строительным банком Китая.

Что касается транспортной сферы, то в 2009 году двусторонним соглашением был принят план программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока, Восточной Сибири РФ и Северо – Востока Китайской Народной Республики в период с 2009 по 2018 год [5].

С 2010 года были запущены четыре новые автомобильные трассы по следующим маршрутам: Харбин – Тунцзян – Нижне-Ленинское – Биробиджан, Харбин – Лобэй – Амурсет – Биробиджан, Суйхуа – Ичунь – Цзяинь – Башково – Биробиджан, Шуаньяшань – Фуцзинь – Тунцзян – Нижне-Ленинское – Биробиджан. По ним будут осуществляться пассажирские и грузовые перевозки [5].

С октября 2011 года строится железобетонный двухполосный автомобильный мост. Мост пересечет Амурскую протоку, соединит материковую часть Хабаровского Края с Китаем. Окончание

строительства планируется к концу 2014 года [6].

По итогам встречи в декабре 2012 года можно выделить то, что заметно повысилось развития сотрудничества авиатранспорта. Итогом совместных решений стали авиарейсы из восточных регионов России осуществляются авиарейсы в Пекин, Харбин, Далянь, Маньчжурию, Урумчи и т. д. Рассматривается вопрос об осуществлении временного международного авиамаршрута Владивосток–Яньцзи. С марта 2013 года увеличено количество международных рейсов Пекин – Москва.

Таким образом, если говорить об энергетическом сотрудничестве, то результаты можно назвать реальными. Следует отметить, что здесь Россия и Китай достигли многих результатов и это еще не конец. Хотя энергодиалог Россия – Китай развивается и не особо быстрыми темпами – ряд вопросов и проблем только предстоит решить, за последние несколько лет энергетическое сотрудничество достигло небывалых результатов, которые дополнительно охватывают и другие сферы сотрудничества, что помогает развиваться целому комплексу взаимоотношений. Для России восточное направление является новым, как итог следует отметить много рисков и сложностей. Несмотря на это, сотрудничество в нефтегазовой сфере позволяет иметь надежный рынок сбыта, развивать и интегрировать Дальний Восток и Сибирь.

Можно отметить, что развитие стратегического нефтегазового сотрудничества с Китаем отвечает интересам энергетической безопасности РФ. Россия богата энергетическими ресурсами, а Китай обладает наиболее быстрорастущим рынком, таким образом, стратегическое сотрудничество двух стран в энергетической области является естественным выбором договаривающихся сторон.

Однако сотрудничество между двумя странами в энергетической отрасли в ушедшие годы нельзя назвать успешным. Некоторые проекты о совместном освоении нефти и газа, включая проект нефтедобычи на Сахалине с участием нефтяной компании Китая, реализовать не удалось.

Что касается перспектив, даже если принимать во внимание все проблемы энергетического сотрудничества, то их все равно можно оценивать положительно. России нужен такой партнер как Китай, – страна, где сохраняются высокие темпы роста, а никаких серьезных преград для сотрудничества не существует. Напротив, есть очень глубокая внутренняя заинтересованность. России в условиях мировой экономической стагнации никак не мешает другой внешний локомотив роста, а Китай остро нуждается в надежных поставках сырья. Причем ключевое слово – «надежных». Потому что сырья-то в мире достаточно, а вот насколько Китай может положиться на его поставки в долгосрочной перспективе, не вполне понятно.

Для Китая же в свою очередь на главном месте стоит энергетическая безопасность. Следовательно, продолжение сотрудничества неизбежно.

Так как поставки энергоресурсов отвечают стратегическим интересам обеих стран, то соответственно, что в перспективах их объемы, скорее всего, увеличатся. Из этого следует, что потребность сотрудничества в других сферах, таких как наука, инвестиции и другие, растет. Однако на данном этапе эти проекты на начальной стадии.

Таким образом, энергетическое сотрудничество между Россией и Китаем, несмотря на некоторые трудности и проблемы, развивается успешно, что будет способствовать дальнейшему развитию стратегического партнерства между странами в экономической и политической сфере. Формируются и совершенствуются механизмы реализации. В общем и целом, на сегодняшний день энергодиалог Россия – Китай реализован не полностью, но потенциал сотрудничества довольно большой.

В транспортной сфере, в общем и целом, можно говорить о хороших перспективах сотрудничества. Все факты говорят о том, что интенсификация и диверсификация азиатских транспортных маршрутов наряду с внутренним транспортным строительством и ростом хозяйственных связей открывают широкие возможности для международного сотрудничества в сфере транспорта. Формами такого

сотрудничества являются проекты совместного дорожного, трубопроводного, железнодорожного транспорта.

На сегодняшний день еще очень многое не реализовано, однако потенциал сотрудничества довольно обширен. Также к этому можно добавить, что транспортное сотрудничество является катализатором общего развития экономических связей, что повлекло за собой и инвестиционное сотрудничество, что оказало немалое влияние на развитие района Дальнего Востока, обустройство инфраструктуры приграничных районов, развитие новой системы пунктов пропуска.

В общем и целом можно сказать, что сотрудничество между Россией и Китаем связано со многими проблемами и вопросами. Однако потенциал сотрудничества обширен. Экономическое сотрудничество необходимо обеим сторонам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. ЭнергодIALOG Россия – Китай. [Электрон. ресурс] // Министерство РФ. URL: <http://minenergo.gov.ru> [11.05.2013]
2. **Виньков А.** «Ресурсная зависимость». [Электрон. ресурс] // Эксперт №13.(845). URL: <http://expert.ru> [16.05.2012]
3. **Королева А.** «Сошлись характерами». [Электрон. ресурс] // Эксперт №13.(845). URL: <http://expert.ru> [16.05.2013]
4. Подготовка предложений по нефти и газу, Москва и Пекин обсудят допоставки нефти и газа. [Электрон. ресурс] // Газета «Взгляд» URL: <http://vz.ru/news/2013/3/15/624546.html>. март 2013 [11.05.2013]
5. Министерство транспорта РФ. URL: <http://www.mintrans.ru>
6. Перспективы российско-китайского сотрудничества в области железнодорожного транспорта расширяются. [Электрон. ресурс] // Газета Женьминь Жибао. 04.06.2012, 10:21 URL: <http://russian.people.com.cn> [11.05.2013]

ОБРАЗ РОССИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ПОЛИТИКИ ФИНЛЯНДИИ

В силу исторических причин в современных условиях образ России в Финляндии имеет если не решающее, то чрезвычайно важное значение в определении политики страны в отношении восточного соседа. Тема образа России в Финляндии и его эволюции вызывает постоянный интерес в научном сообществе и находит отражение в СМИ. Её можно считать одной из составляющих ещё более крупной темы, в рамках которой исследователи ищут ответ на вопрос, какую роль играет история в современных финско-российских отношениях.

В целом можно сказать, что в финско-российском взаимодействии история имеет исключительную степень актуальности. Она проявляется практически на всех уровнях, начиная от восприятия друг друга обществами двух стран, и заканчивая конкретными внешнеполитическими решениями и действиями. Образ России в Финляндии, доминирующий в настоящее время, многое унаследовал из образа СССР, и, несмотря на все позитивные тенденции в развитии России, в общем и целом представления о СССР времён «холодной войны» сохраняются, являясь результатом исторического опыта [1]. Как подчёркивает К. Браунинг, между современной Россией и Советским Союзом фактически ставится знак равенства, и если не в деталях, то в основных чертах.

Рассмотрим, какие именно черты формируют образ современной России в Финляндии. Наиболее часто встречающимся и наиболее «живучим» элементом образа в финских дискурсах является восприятие России как «угрозы», которое в свою очередь имеет массу аспектов – военных, политических, социально-экономических. В целом преобладают два варианта интерпретации «российской

угрозы», оба из которых проистекают из опасений, что попытки реформирования России будут неудачными: с одной стороны, финны опасаются, что неудача реформ приведёт к тому, что Россия начнёт снова самоутверждаться как государство с имперскими амбициями; с другой стороны, существует беспокойство по поводу того, что в нереформированной России начнётся процесс дезинтеграции и распада, результатом чего будут хаос и преступность [2. Р. 331]. Оба эти представления – одно из которых отражает боязнь чрезмерного усиления России, другое – её политического и социально-экономического коллапса – бытуют сегодня в финском обществе. Примеры, доказывающие это, мы приведём ниже.

Вполне оправданно разделять представления о России как угрозе в зависимости от того, кто их поддерживает. В этом смысле можно выделить две основные группы. Первую группу составляет военная элита Финляндии (понимаемая финским исследователем А. Ноккала как высокопоставленные сотрудники министерства обороны Финляндии и высшие чины вооружённых сил). Среди её представителей нет единого мнения относительно того, какую конкретно угрозу представляет Россия современной Финляндии. Часть военной элиты придерживается той точки зрения, что Россия не является непосредственной угрозой для Финляндии в кратко- и среднесрочной перспективе, поскольку не имеет намерений угрожать ей или на неё нападать, даже если и имеет для этого возможности. Однако высказывается также и другая точка зрения, в соответствии с которой Россия по большому счёту является единственной военной угрозой, с которой сталкивается Финляндия. Такая позиция подкрепляется аргументацией о том, что Россия не только обладает достаточным военным потенциалом, но и является единственным государством, у которого могут появиться намерения использовать этот потенциал в агрессивных целях [3]. Возможно, именно это имел в виду министр обороны Финляндии Ю. Хякямяес, когда заявил в Вашингтоне в сентябре 2007 г., что с точки зрения политики безопасности в настоящее время Финляндия сталкивается с тремя

главными вызовами – это «Россия, Россия и Россия» [4]. Тем не менее, в данном случае министр обороны руководствовался скорее сугубо личными убеждениями, в связи с чем его высказывание и было подвергнуто резкой критике самими лидерами страны. В целом же представителей военной элиты Финляндии объединяет то, что в их среде не считается целесообразным обсуждать конкретные сценарии угроз; для них важно уделять внимание тому, чтобы Финляндия обладала убедительным оборонным потенциалом и была способной предотвращать любые угрозы, угрозы как таковые [4. Р.92].

Представители политической элиты современной Финляндии, составляющие вторую группу, стремятся избегать характеристик России как угрозы, что вполне логично, либо высказывают убеждение, что Россия угрозы для Финляндии не представляет. Министр иностранных дел А. Стубб (Национальная коалиционная партия) вскоре после своего вступления в должность заявил, что Россия как соседнее государство и ключевой партнёр – это «возможность» для Финляндии [5], противопоставляя слово «возможность» «угрозе». В целом официальная позиция финского руководства состоит в том, что Россия является скорее источником неопределённости, чем прямой угрозой безопасности [2. Р.333].

Нельзя упускать из виду и то, что представление о России как угрозе с начала 1990-х гг. прошло определённую эволюцию. Суть её – в том, что Россия стала в большей степени рассматриваться как угроза «мягкой», нежели чем «жёсткой» безопасности [1. Р.141–142]. Другими словами, политическая элита и финское общество уже не считают, что Россия может представлять реальную угрозу военного нападения, совершения акта агрессии в отношении Финляндии, однако по-прежнему рассматривают её как потенциальный источник социальной нестабильности.

К настоящему моменту нельзя сказать, что образ России в Финляндии избавлен от наслоений прошлого. Это доказывает освещение российской тематики в финских СМИ. С начала 1990-х гг. публикации в финских СМИ неизменно

культивировали негативный образ России, намеренно утрируя отдельные стороны внутренней ситуации в стране и её положения на международной арене и игнорируя другие. Как отмечает профессор Т.Вихавайнен, «в финских средствах массовой информации Россия стала родиной преступников и источником плохих новостей» [6]. В XXI веке эта ситуация не сильно изменилась. Средства массовой информации Финляндии не только отражают, но и активно поддерживают настороженное, скептическое отношение к России, подспудно присутствующее в финском обществе. Это проявляется в тенденциозном подборе тем для освещения, предоставлении трибуны оппонентам российской власти, а также намеренном обострении информационного фона в ситуации, когда в двусторонних отношениях возникают раздражители того или иного характера. В подаче российской тематики по-прежнему преобладают предвзятые подходы, а серьёзные аналитические материалы значительно уступают по количеству новостным публикациям. Закрепляемые СМИ представления о России в большинстве случаев носят упрощённый характер, не отражающий современной российской действительности.

Финские СМИ, с одной стороны выступая как индикатор общественных настроений, с другой являются определяющим фактором формирования общественного мнения. То есть, в конечном счёте представления о России, создаваемые финскими СМИ, перекочёвывают в общественные дискуссии, которые СМИ направляют и регулируют. От того, как освещается российская тематика в финских средствах массовой информации, напрямую зависит восприятие России в финском обществе. С этой точки зрения чрезвычайно интересны материалы финского журнала «Суомен Кувалехти», который в связи с российско-грузинским конфликтом в августе 2008 г. предложил своим читателям следующую тему для обсуждения: «Каким соседом является Россия?» [7]. Данная тема вызвала оживлённую дискуссию и многочисленные комментарии со стороны читателей. Эти комментарии в своей совокупности можно

считать своеобразной моделью, срезом общественного мнения Финляндии, и во многом дают ответ на вопрос о том, как материалы финской прессы по российской тематике в конечном итоге сказываются на настроениях общества. Среди всего разнообразия высказанных мнений можно выделить несколько наиболее часто встречающихся.

Во-первых, весьма распространённым оказалось убеждение, что Россия – великая держава, и своими действиями она защищает свои законные интересы: «Конфликт с Грузией не должен изменить образ России как соседа в Финляндии. Она вела себя как великая держава, чтобы защитить свои интересы и имидж»; «Россия – великая держава, которая обладает вооружёнными силами как у великой державы и великодержавным желанием их использовать» [7], и т. д.

В другой группе комментариев выделялась точка зрения, что Финляндии следует учитывать возможную реакцию России на свои действия, и поскольку реакция может быть непредсказуема, Финляндии лучше не провоцировать своего восточного соседа: «Это [действия России в Грузии] было ясным предупреждением России другим странам по поводу того, каких мнений они придерживаются о НАТО и системе «ракетного щита». Для Финляндии лучше всего оставаться совершенно нейтральной, поскольку это нравится России и это нравится и другим странам, где мы пытаемся обеспечить мир и поддерживать установление мира»; «Финляндии стоит оставаться нейтральной и не вступать в НАТО. Если мы не будем раздражать Россию, мы сможем жить спокойно» [7].

Высказывался также и ряд более радикальных мнений различного свойства – призывы к тому, чтобы покончить с ситуацией, когда независимое государство – Финляндия – постоянно оглядывается в своих действиях на Россию, находится в положении вассала по отношению к восточному соседу; призывы быть бдительными и самостоятельно укреплять свою (финскую) безопасность и обороноспособность; призывы к вступлению Финляндии в НАТО; эмоциональные высказывания наподобие

следующего: «Россия – это криминальное государство, во главе которого стоит воспитанник Конторы Грубых Бандитов Путин» [7]. Однако в целом в данной дискуссии сторонники радикальных решений были в меньшинстве.

Дискуссия в журнале «Суомен Кувалехти» доказывает, насколько большую роль и по сей день играет история «холодной войны» и отношений Финляндии с СССР в формировании восприятия России в финском обществе. Многие негативные элементы образа России как криминального, нестабильного государства, являющегося источником хаоса, до сих пор не изжиты и дают о себе знать в представлениях рядовых граждан. Безусловно, такая ситуация не может служить хорошей основой для двустороннего партнёрства Финляндии и России.

Однако в Хельсинки не видят необходимости как-то способствовать объективизации образа России в финском обществе. Более того, как считает К. Браунинг, Финляндия имеет определённый интерес в том, чтобы набор негативных черт, создающих России имидж «отрицательного» государства, поддерживался и в СМИ, и в общественном мнении, – поскольку именно на этом фоне Финляндия утверждает свою «европейскую идентичность» и приверженность европейским ценностям, играя на противопоставлении России и Европы/Запада. Т. Браунинг отмечает, что предпочтение «Западу» и «Европе» в финских моделях субъектности оправдано только на фоне негативных образов России [2. Р.331]. Характеристики России как «другой» позволяют Финляндии утверждать свою принадлежность к Западу, демонстрируя, что Финляндия является всем тем, чем не является Россия.

Поддержание образа России как «другой» по-прежнему остаётся ресурсом для конструирования финской идентичности. В свою очередь позиционирование Финляндии как европейского/западного государства в противовес России открывает Хельсинки возможности для формулирования некоторых привлекательных внешнеполитических идей. Например,

превалирование негативного настроения по отношению к России используется для позиционирования Финляндии в глазах Запада как «пути на Восток» (по замечанию К. Браунинга, метафора, которая отсылает нас к характеристикам Финляндии как «форпоста Запада» в межвоенный период [2. Р.337]).

Убеждая западный мир в том, что Россия – «другая», Финляндия сама же и предлагает стратегии по превращению России в «европейскую» страну. Главной целью в этом контексте видится вовлечение России в деятельность западных институтов, в экономическое сотрудничество с европейскими государствами, прививание ей западных ценностей. Идея заключается в том, что «если Россия будет интегрирована экономически и институционально в Европейский Союз и другие международные структуры, станет менее вероятным, что она будет представлять военную угрозу Финляндии в будущем» [2. Р.331]. Именно с таких позиций можно рассматривать мотивы, подтолкнувшие Финляндию к выдвижению инициативы «Северного Измерения». Данная инициатива позволяет Финляндии рассматривать себя как государство, исполняющее исторически важную роль в новой Европе – роль наставника и учителя России. Премьер-министр Финляндии П. Липпонен (1995–2003 гг.) даже посчитал целью цивилизовать Россию новой национальной миссией своей страны, и заявил, что «задача Финляндии – интегрировать Россию в систему европейского сотрудничества» [2. Р.334]. Подобные представления о роли Финляндии как наставника возможны только за счёт поддержания негативного образа России.

В целом отдельные инициативы Хельсинки по вовлечению России в европейское сотрудничество при финском содействии являются проявлением общей тенденции намеренной «европеизации» двусторонних финско-российских отношений, перевода их в межгосударственный формат. Анализ этой темы и будет посвящён наш следующий раздел.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. **Forsberg, T.** Finnish-Russian Security Relations: Is Russia Still Seen as a Threat? // The Two-Level Game: Russia's Relations with Great Britain, Finland and the European Union. Ed. by H.Smith. Helsinki. Aleksanteri Papers. N 2. 2006. Pp. 148, 153; Venäjään liittyvä epävarmuus pysyy keskeisenä uhkakuvana // Helsingin Sanomat. 18.6.2001.
2. **Browning Ch.** Constructing Finnish National Identity and Foreign Policy, 1809-2000. Ph.D. Manuscript. University of Wales, Aberystwyth. 2003. P.331.
3. **Nokkala A.** Being Interested in a Big Neighbour: Russia and the Finnish Defence Establishment. // Russia Forever? Towards Working Pragmatism in Finnish/Russian Relations. Ed. by H.Rytävuori-Apunen. Aleksanteri Series. Helsinki, 2008. P.92.
4. Häkämies in Washington: Russia Finland's greatest challenge // Helsingin Sanomat. 7.9.2007. – URL:
<http://www.hs.fi/english/article/H%C3%A4k%C3%A4mies+in+Washington+Russia+Finlands+greatest+challenge/1135230121121> (15.3.2008).
5. New Foreign Minister sees Russia as opportunity, not a threat // Helsingin Sanomat 7.4.2008. – URL:
<http://www.hs.fi/english/article/New+Foreign+Minister+sees+Russia+as+opportunity+not+a+threat/1135235378962> (8.4.2008).
6. **Vihavainen, T.** Does history play a role in Finnish-Russian Relations? // The Two-Level Game: Russia's Relations with Great Britain, Finland and the European Union. Ed. by H.Smith. Helsinki. Aleksanteri Papers. N 2. 2006. P.37.
7. Millainen naapurimaa Venäjä on nyt? // Suomen Kuvalehti. 15.8.2008. – URL:
<http://www.suomenkuvalehti.fi/blogit/viikon-puheenaihe/millainen-naapurimaa-venaja.aspx> (21.9.2008).

РАЗДЕЛ IV.
РУССКОЕ ОТКРЫТИЕ МИРА.
ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА

УДК 930.85(470:94)

А.Я. Массов

РУССКИЕ О РАЗВИТИИ АВСТРАЛИИ В XIX-НАЧАЛЕ XX ВВ.
(К 225-ЛЕТИЮ НАЧАЛА ОСВОЕНИЯ ЕВРОПЕЙЦАМИ
АВСТРАЛИЙСКОГО КОНТИНЕНТА)

В январе 1788 года в залив Порт-Джексон, что на востоке Австралийского материка, вошли корабли английского флота. На берег высадились более 200 человек солдат и чиновников, а также примерно 800 каторжников, доставленных из Англии. Так была основан Сидней и положено начало английской колонизации Австралии. За прошедшие 225 лет эта страна проделала большой и в целом очень успешный путь от каторжной колонии Великобритании к процветающему независимому государству. Развитие Австралии всегда вызывало пристальный интерес в России. И дело тут не только, а, может быть, и не столько в географической экзотике и красоте природы Австралийского континента. Прогресс в деле освоения австралийцами своей территории, успехи экономического развития, формирование демократической политической системы и разумное решение социальных проблем – вот, на что в первую очередь обращали внимание просвещенные круги российского общества. Австралийский опыт во многом казался приемлемым для России и рассматривался как пример для подражания.

Успехи англичан в деле колонизации своего нового владения были замечены в России еще до непосредственного посещения русскими Австралийского материка. «Великое отдаление Камчатки, – писал И.Ф. Крузенштерн, сравнивая развитие отдаленных территорий

России и Англии, – не может, однако ж, быть... причиною, что оставляют ее в бедственном положении. Порт Джексон в Новой Голландии, на переход к коему из Англии употребляется не менее пяти месяцев, невзирая на сие отдаление, сделан в 20 лет из ничего цветущей колонией» [1, с. 245–246]. Стремительное и успешное развитие процесса колонизации отмечали и русские кругосветные мореплаватели, первыми из россиян посетившие Австралию. Так, в 1807 г. Л. А. Гагемейстер, первый русский капитан, зашедший на шлюпе «Нева» в Сидней, писал в Правление Российско-Американской компании о том, что хотя «поселение сие в начальном еще состоянии», уже «удивительно много сделано» [2]. Быстрые темпы и успешность английской колонизации отмечал лейтенант корабля «Суворов» С. Я. Унковский, посетивший Австралию в 1814 г., а также участники кругосветного плавания на шлюпах «Восток» и «Мирный» командир экспедиции Ф. Ф. Беллинсгаузен и естествоиспытатель И. М. Симонов [3, с. 91–92, 97]. С самого начала удивляла русских основательность всего того, что делалось в колонии, ухоженность и благоустроенность городов Сиднея и Хобарта. «Сидней уже может равняться с хорошими европейскими городами», – рассказывает об этом городе И. М. Симонов. «Прямые широкие улицы, хорошо выстроенные дома, церкви, больницы, театры магазины ... – все показывает благоденствие сей новой колонии» [4, с.28–29]. Даже в домах простолюдинов «внутри красивая опрятность и чистота» [5, с. 251–152]. Хобарт, сообщает о главном городе Тасмании командир шлюпа «Ладога» Ан. П. Лазарев (шлюп зашел на Тасманию в 1823 г.), «довольно обширный и красивый город» с «правильно расположенными улицами» и «чистыми каменными красивой архитектуры строениями» [6, с. 64].

Пристальный интерес у русских вызывали социальные отношения в молодом английском владении – прежде всего, положение каторжников и их социальная адаптация после освобождения. Здесь, в первую очередь отмечалось гуманное, по русским меркам, обращение с заключенными. «Тот обманулся бы

грубо, – писал о положении каторжников переводчик шлюпа «Аполлон», (шлюп посетил Сидней в 1822 г.), – кто представил бы их себе несчастными, осужденными влечь ярмо ... Я чрезвычайно удивился, видя, как чисто содержатся покои, в которых живут они; фунт хлеба, фунт мяса, овощи, ежедневная порция чаю – вот пища сих преступников, которые, без сомнения, гораздо счастливее..., нежели как были в самом своем отечестве»[7, с. 52–53]. Удивляло русских и то, что многие из освобожденных становились «добропорядочными гражданами», «сделались не только зажиточными людьми, но и занимали почетные должности» в городском управлении» [8, с. 45].

Успехи английской колонизации Австралии русские связывали с продуманной, разумной и последовательно проводимой в жизнь политикой английской колониальной администрации. Лучше всего об этом сказал мичман фрегата «Крейсер», в будущем известный декабрист Д. И. Завалишин: «Теперь понятны успехи колонизации и развития края там, где начальство не стесняет и не эксплуатирует, а ограждает и содействует, где работают разумно и сразу ставят все на свое место» [9]. Конечно, видели русские и негативные стороны жизни английских каторжных колоний в Австралии. Это и чересчур криминогенная обстановка в городах, значительная часть населения которых состояла из отбывших свой срок заключенных [10, с. 58]. Это и особенно возмущавшее русских мореплавателей приниженное положение аборигенов, которые испытывали на себе все негативные последствия европейской колонизации – разрушение традиционного образа жизни и сопутствующие приходу европейцев пьянство и венерические болезни. С осуждением писал об этом, например, штурман «Суворова» А. Российский [11, с. 138–139]. Вместе с тем во мнении русских очевидцев о положении дел в Австралии уже на самых ранних этапах ее колонизации доминировали позитивные оценки.

С середины XIX в. начался новый этап в развитии Австралии. Открытие золота на австралийском материке в 1851 г. положило начало золотой лихорадке, которая сопровождалась стремительным

ростом населения и стала стимулом для мощного и долговременного – вплоть до 90-х гг. XIX в. – рывка в развитии экономики Австралии. Большинство колонистов теперь – свободные переселенцы, и английские владения на пятом континенте претерпевают серьезную трансформацию. Это уже не каторжные, но переселенческие колонии. В 1850-е гг. австралийцы добились от правительства Великобритании права на полное внутреннее самоуправление, были сформированы собственные парламенты и подотчетные им правительства. В Австралии начала успешно функционировать политическая система буржуазной демократии. В 1901 г. дотоле самостоятельные английские переселенческие колонии объединяются в Австралийский Союз. В целом успешно решаются и проблемы социальных отношений. С одной стороны, постоянная нехватка рабочих рук и, как следствие, высокая заработная плата рабочих, с другой – хорошо организованное рабочее движение, сильные профсоюзы, развитое рабочее законодательство и обязательный трудовой арбитраж позволяют если не свести на нет классовые противоречия в австралийском обществе, то, по крайней мере, разрешать их цивилизованным и мирным путем. И вновь австралийский опыт оказался предметом живейшего интереса и пристального изучения русским обществом.

Русские, посещавшие Австралию – а это были офицеры российского военно-морского флота, чьи корабли заходили в австралийские порты, путешественники и командированные в Австралию русские специалисты и горные инженеры, как правило, записывали свои впечатления об увиденном и нередко публиковали их в российской прессе. И вновь уважительное восхищение энергией австралийцев и стремительностью развития их страны. «Достигнутые успехи поразительны, – записывал, например, в своем дневнике в марте 1882 г. командир крейсера «Африка» капитан-лейтенант Е. И. Алексеев, – и возбуждают справедливое чувство удивления и глубокого уважения... энергии, умению и настойчивости ... поселенцев, положивших своим трудом краеугольный камень

великому благосостоянию всей Австралии» [12]. Это было не слепое восхищение и русские одобряли отнюдь не все, что они видели. Так, например, всех их интересовала добыча золота, и посещение золотых рудников обычно входило в «культурную программу» пребывания в Австралии. Однако, понимая, какой толчок дала золотая лихорадка развитию страны, они вовсе не идеализировали ее последствия. Постоянные массовые перемещения населения, связанные с освоением новых районов золотодобычи, приводят лишь к беспорядочным скачкам цен и общей дестабилизации экономической жизни. Нестабильность развития золотодобывающей промышленности усугубила течение знаменитого экономического кризиса 90-х гг. XIX в., который пережила Австралия. «Положение дел еще ухудшилось, – пишет о Мельбурне 1894 г. командир крейсера «Крейсер» капитан II ранга Н. И. Небогатов, – тем, что на западном берегу Австралии открыли новые золотые прииски, по слухам более богатые, чем в провинции Виктория, вследствие чего множество людей уезжает отсюда с каждым пароходом на новые прииски... Случаются банкротства лучших ... здешних предприятий за недостатком рабочих и капиталов, хлынувших отсюда на западный берег» [13].

В то же время развитие золотодобывающей и других отраслей промышленности Австралии происходило с учетом последних достижений науки и техники. «Все, что есть новейшего, – здесь в действии», – пишет, например, в 1862 г. один из участников плавания на фрегате «Светлана» [14]. Особо отмечалось и то, что австралийцам известны русские изобретения. Контр-адмирал А. А. Попов, посетивший Австралию с корветом «Богатырь», сообщает, что на золотых рудниках используются технические решения, применяемые золотопромышленниками Сибири. «Большая часть здешних жителей, – с горечью добавляет адмирал, – ... не знает, есть ли у нас литература и даже не уверены, что мы христиане, но машины наши применяют к своим потребностям чуть ли не с большею выгодой, чем сами изобретатели» [15]. Он же указывал, что в России целесообразно

применить некоторые технические решения, которые использовались в Австралии при строительстве доков и судоремонтных предприятий [16].

Русские также отчетливо осознавали, что успехи австралийской экономики связаны не только с умелым использованием технически достижений, но и с правильной организацией производства, активностью австралийского капитала, а также, что особенно важно и никак не получалось в России – с разумным выстраиванием отношений между предпринимателями и рабочими. На это обстоятельство обращал внимание русский горный инженер Л. А. Перре, посетивший золотые рудники Австралии в 1892 г. Сравнивая ситуацию на золотых приисках Австралии и России, Перре видел главные причины отставания отечественной золотодобывающей отрасли, с одной стороны, в техническом несовершенстве русских рудников и в устаревшем Горном уставе. С другой – в низкой трудовой дисциплине нещадно эксплуатируемых рабочих, в плохой квалификации инженерно-технического персонала и традиционной инертности русского капитала, с безразличием относящегося к любым техническим и организационным новациям [17, с. 362]. Эту же мысль подчеркивал другой горный инженер, В.С. Реутовский, побывавший в Австралии в 1898 г. Он так же, как и Л.А. Перре, обратил внимание на социальные аспекты развития золотодобывающей промышленности Австралии. «Рабочие в Австралии, – писал В.С. Реутовский, анализируя результаты своей поездки, – это не особый мир человеческой породы, средний между настоящим человеком и животным, а гражданин, как и все живущие в этой прекрасной стране» [18, с. 189].

Передовой опыт австралийцев в решении социальных проблем приобретал особый интерес для россиян, особенно в свете нерешенности тех социальных задач, которые все более и более грозно заявляли о себе в России. Именно поэтому в заметках русских об увиденном в Австралии всегда уделялось место рассказу о доступности образования для самого широкого круга жителей страны [19], о широкой сети библиотек и культурных учреждениях для

народа, о благоустроенном быте австралийцев. «Города в окрестностях мин (шахт – А.М.), – пишет о поселках в районах золотых приисков в колонии Виктория участник плавания на «Светлане», – не уступают ни в чем самым изящным уголкам Европы. Ни что не делается кое-как – все фундаментально и по самым новейшим планам – театры, клубы, госпитали, богадельни» [20]. Младший штурман «Африки» Ф.А. Тимофеевский в своих мемуарных заметках, опубликованных в 1901 г., особо отмечает «образцовый вид маленьких красивых домиков» в предместье Мельбурна, «обитатели которых, главным образом, народ рабочий», и, явно подразумевая развитие ситуации в России, добавляет: «Хорошая зарплата на фабриках, фермах, мастерских и т. п. делает то, что рабочий люд чужд каких бы то ни было стачек и неудовольствий по отношению к своим хозяевам» [21].

По-прежнему особый интерес вызывала у русских пенитенциарная система Австралии. И здесь был замечен прогресс, которого в деле содержания заключенных и каторжных так не хватало в России. Лейтенант корвета «Богатырь» А.М. Линден, наиподробнее образом описал условия и правила содержания осужденных в Пентриджской тюрьме в Мельбурне, которую он посетил в качестве экскурсанта. Он подчеркивал устремленность пенитенциарной системы Австралии не просто на наказание правонарушителей, но на их исправление. По-прежнему удивляли русских комфортные по меркам России условия, созданные для заключенных: «Кельи [для них] содержатся очень чисто и заключают в себе все необходимое для жизни... Все так опрятно и уютно, что, кажется, при других условиях не прочь бы и поселиться а этой келье». «Осматривая Пентриджскую тюрьму, – с грустью замечает А.М. Линден, – я вспомнил при этом г. Достоевского, который в своих “Записках из мертвого дома” так живо нарисовал картину острожной жизни наших арестантов... Кто из нас не знает, что большая часть [из них] именно в острогах – этих клубах взаимного развращения – оканчивала свое нравственное падение» [22, с. 182, 184].

Русский путешественник и писатель Э.Р. Циммерман, также посетивший в 1881 г. Пентриджскую тюрьму и оставивший о ней восторженный отзыв, назвал, в свою очередь, это пенитенциарное учреждение «идеальным образцом, вполне достойным подражания» [23, с. 485].

Известно, что чрезвычайная острота социальных проблем в России во второй половине XIX – начале XX вв., стремительное нарастание революционных настроений, а затем и революционных выступлений в начале XX в. породили и поддерживали в русском обществе повышенный интерес к практике решения социальных проблем в других государствах. Не меньший интерес вызвали методы модернизации политической системы и утверждения демократических принципов управления. В этом контексте внимательно изучался опыт решения аграрного и рабочего вопроса в Австралии, строительство и юридическое оформление демократических государственных институтов молодого австралийского государства. При этом свидетельства очевидцев, как русских, так и иностранцев, побывавших в Австралии, способствовали укоренению в российском общественном мнении представления об Австралии, как о «счастливой стране», «социальной лаборатории человечества». В России переводятся работы иностранных авторов и появляются труды отечественных публицистов и ученых – С.П. Меча, А.Ф. Фортунатова, Н.А. Крюкова, П.Г. Мижуева, Дионео (И.Ф. Шкловского), А.Б. Пиотровского – о социальных и политических аспектах развития Австралии [24]. Названия этих сочинений говорят сами за себя: «Аграрный и рабочий вопрос в Австралии и в Новой Зеландии», «Царство демократии», «Счастливая Австралия», «В стране истинного народовластия» и др. [25]. Русские авторы, представители, главным образом, российской либеральной интеллигенции утверждали, что австралийский опыт в полной мере может и должен быть применен в России. В области общественного устройства это, прежде всего, свобода. Именно свобода, подчеркивал П. Г. Мижуев,

создала в Австралии «одно из самых демократичных и вместе с тем самых счастливых обществ нашего времени» [26, с. 25]. «Австралийская демократия всюду взяла вверх, встала у власти и выработала ряд поразительных по смелости и по практичности законов, составляющих предмет удивления для всего мира» – это мнение Дионео [27, с. 365]. В Австралии «вся государственная власть принадлежит народу в лице его представителей, и Австралию действительно можно назвать “страной истинного народовластия”» – утверждал в своей брошюре А. Б. Пиотровский [28, с. 13]. Большое значение придавалось совершенному, как считалось, законодательству Австралийского Союза о труде и системе государственного арбитража. «Австралийское фабричное законодательство, – писал П. Г. Мижуев, – будет в течение долгого времени представляться отдаленным идеалом» [29, с. 90]. Благодаря ему в стране практически нет стачек и локаутов, а «австралийские рабочие добились такого благосостояния, о каком их европейские собратья пока могут только мечтать» [30, с. 19]. «Если Австралия когда-либо вообще заслуживала названия “рая для рабочих”, она тем более заслуживает такого названия в настоящее время» [29, с. 227]. В этом хоре восхваления голоса несогласных были почти не слышны. Упомянем в этой связи разве что В. И. Ленина, который в своей небольшой статье «В Австралии» (1913 г.) пытался объяснить временное, по его мнению, благополучие австралийских рабочих и обосновать их неизбежное обращение к социализму в его большевистской интерпретации [31, с. 290–292].

Австралийская исследовательница Е. Говор, которая изучала особенности русского восприятия Австралии в целом и затрагивала, в том числе отношения русских к опыту социально-политического развития этой страны, справедливо указывает, что русские всегда прямо или косвенно сравнивали австралийский опыт с тем, что и как происходило в России. «Обращение к Австралии помогало русским более глубоко понять свой собственный народ и свою страну и

обойти цензурные препятствия для обсуждения русских проблем» [32, р. 244].

Отношение к Австралии и ее историческому опыту в советское время претерпело, разумеется, кардинальные изменения. Долгое время Австралия с официальной советской точки зрения представляла собой типичное капиталистическое государство, в котором рабочий класс страдает от бремени эксплуатации со стороны «наиболее реакционных слоев австралийской империалистической буржуазии». При этом «разрушены окончательно и навсегда» иллюзии о том, что «Австралия – “остров благополучия” в капиталистическом мире, страна “мирного” сожительства классов». Она «становится страной загнивающего капитализма, ареной острых классовых битв» [33, с. 304, 302]. Лишь начиная с 60-70-х гг. в СССР появляются первые публикации, в которых предпринимаются попытки объективно, с научных позиций разобраться в особенностях исторического пути Австралии и причинах стабильности ее социально-экономического и политического развития. И опять прямо или косвенно делаются попытки выявить возможность применения австралийского опыта в своем отечестве. Число этих работ заметно увеличивается в постсоветский период. В 2007 г. выходит антология материалов, посвященных русскому восприятию Австралии [34]. В наши дни эта страна продолжает привлекать пристальное внимание российских исследователей и публицистов, прежде всего, своим опытом технологической модернизации экономики в условиях сохранения ее сырьевой направленности. Уникален опыт Австралии в сохранении своего природного наследия. Подлежат изучению и в определенной мере могут быть использованы в России принципы гармонизации национальных отношений в условиях больших миграционных потоков, которые в равной степени затронули как Австралию, так и Россию. Однако вопрос о том, как воспринимали опыт исторического развития Австралии в СССР и России в XX и начале XXI вв., как оценивают возможности его применения в наши дни заслуживает подробного самостоятельного исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Крузенштерн И. Ф.** Путешествие вокруг света в 1803, 4, 5, и 1806 годах... на кораблях «Надежде» и «Неве». Ч. 2. СПб, 1810. Новая Голландия – широко распространенное наименование Австралии вплоть до середины XIX в.
- 2.** Государственный архив Пермской области. Ф.445, оп.1, д.58. Л.7.
- 3. Унковский С.Я.** Записки моряка 1803-1819 гг. М., 2004. С.91-92, 97; Симонов И.М. Слово об успехах плавания шлюпов «Востока» и «Мирного» около света и особенно в Южном Ледовитом море в 1819, 1820 и 1821 годах... Казань, 1822. С.
- 4. Симонов И.М.** Выписка из письма, полученного Его превосходительством господином попечителем Казанского учебного округа Михаилом Леонтьевичем Магницким... // Казанский вестник, 1821, ч.2, кн.7. С.172; Симонов И.М. Известие о путешествии капитана (ныне капитан-командора) Беллинсгаузена в 1819, 1820 и 1821 годах по Тихому океану и Южным полярным морям // Северный архив. 1824, ч.12, № 19.
- 5. Российский А.** О пребывании корабля «Суворова» в Новой Голландии // Соревнователь просвещения и благотворения. 1820, ч.12, кн.12.
- 6. Лазарев Ан. П.** Плавание вокруг света на шлюпе «Ладогге» в 1822, 1823 и 1824 годах. Шлюпом начальствовал лейтенант Андрей Лазарев. СПб., 1832.
- 7. Шабельский А.П.** Пребывание г. Шабельского в Новой Голландии //1826, ч.23, № 17-18.
- 8. Кюхельбекер М.К.** Отрывок из письма матери Ю.Я.Кюхельбекер, 1822 г. // Российские моряки и путешественники в Австралии. 2 изд. М., 2007 г. С.94; Завалишин Д.И. Кругосветное плавание фрегата «Крейсер» в 1822-1825 годах // Древняя и новая Россия, 1877, № 9.
- 9. Завалишин Д.И.** Указ. соч. С.45. Фрегат «Крейсер» посетил Хобарт в 1823 г.
- 10.** См., например, рассуждения об этом Е.А. Беренса – мичмана транспорта «Кроткий», который посетил Сидней в 1829 г. Беренс Е. А. Записки мичмана Евгения Андреевича Беренса, веденные в кругосветном плавании на шлюпе «Кроткий» в 1828-1830 гг. // Морской сборник. 1903, № 2, неоф. отдел.
- 11. Российский А.** Указ. соч. Кн.11.
- 12.** Российский государственный архив Военно-морского флота (далее - РГА ВМФ). Ф.32, оп.1, д.512. Л.155. Крейсер «Африка» посетил порты Австралии в составе эскадры контр-адмирала А. Б. Асланбегова в 1881-1882 гг.
- 13.** РГА ВМФ. Ф.417, оп.1, д.1110. Л.96а. Частично опубликовано: Небогатов Н. И. Крейсер II ранга «Крейсер». Извлечение из рапорта командира, капитана 2 ранга Небогатова. 8 апреля 1894 г. // Морской сборник. 1894. № 8.

14. Кронштадтский вестник, 18.03.1862.
15. РГА ВМФ. Ф.410, оп.2, д.2603. Л.312. Частично опубликовано: Попов А.А. Извлечение из рапортов начальника эскадры Тихого океана свиты Е. В. контр-адмирала Попова // Морской сборник. 1863. № 9.
16. РГА ВМФ. Ф.410. Оп.2. Д.2603. Л.312-313.
17. **Перре Л.А.** Золотопромышленность в Австралии, Тасмании и Новой Зеландии. Отчет о командировке // Горный журнал. 1894. № 12.
18. **Реутовский В.С.** Письма из-за границы // Вестник золотопромышленности и горного дела вообще. 1899. № 7.
19. **Васильев А.А.** Пятидесятилетний юбилей Мельбурнского университета (1856-1906) // Журнал министерства народного просвещения. 1907. Ч. VIII. № 3, отд.4; Нечаев А.П. Школьное дело и общее состояние культуры в современной Австралии // Вестник воспитания. 1916. № 1.
20. Кронштадтский вестник, 18.03.1862.
21. **Тимофеевский Ф.А.** Мельбурн. (Из воспоминаний) // Кронштадтский вестник, 22.04.1901.
22. **Линден А.М.** Заметки об Австралии (из записок о плавании в 1863 г.) // Морской сборник. 1864. № 4. С.182,184.
23. **Циммерман Э.Р.** Путешествие по Австралии и Океании // Отечественные записки. 1882. Т.265, № 12.
24. **Скоробогатых Н.С.** Русские дореволюционные исследования об основных проблемах Австралии конца XIX – начала XX в. // Пятнадцатая научная конференция по изучению Австралии и Океании. М., 1984.
25. Назовем наиболее значимые из работ такого рода: Леруа-Болье П.П. Новые англо-саксонские общества. Австралия и Новая Зеландия, Южная Африка. Пер. с франц. СПб., 1898; Уокер Г. Развитие австралийской демократии. Пер. с англ. СПб., 1901; Метен А. Аграрный и рабочий вопрос в Австралии и в Новой Зеландии. Пер с франц. М., 1903; Лер Э. Царство демократии. М., 1906; Кларк В. Рабочее движение в Австралии. Очерки социальной демократии. Пер. с англ. СПб. 1908; Меч С.П. Австралия. М., 1886; Фортунатов А.Ф. Население и хозяйство Австралии. М., 1898; Крюков Н.А. Австралия. Сельское хозяйство в Австралии в связи с общим развитием страны. М., 1906; Мижухев П.Г. Социологические этюды. СПб., 1904; Мижухев П.Г. Народное представительство и законодательные собрания в главных странах современного мира. СПб., 1906; Мижухев П.Г. Счастливая Австралия. СПб., 1909; Дионео [Шкловский И.В.] На темы о свободе. Ч. I-II. СПб., 1908; Пиотровский А.Б. В стране истинного народовластия. Пг.-М., 1917.

26. **Мижухев П.Г.** Народное представительство и законодательные собрания в главных странах современного мира. СПб., 1906
27. Дионео [**Шкловский И.В.**]. На темы о свободе. Ч. II. СПб., 1908.
28. **Пиотровский А.Б.** В стране истинного народовластия. Пг.-М., 1917.
29. **Мижухев П.Г.** Счастливая Австралия. С.90.
30. **Пиотровский А.Б.** В стране истинного народовластия. Пг.-М., 1917.
31. **Ленин В.И.** В Австралии // Полн. собр. соч. Т.23. М., 1973.
32. **Govor E.** Australia in the Russian Mirror. Changing Perceptions 1770-1919. Melbourne. 1997.
33. **Милейковский А.Г.** Австралия. Очерк экономической географии. Л., 1937.
34. Австралия в русском восприятии 1807-2007. Впечатления. Образы. Идеи. М., 2007.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ / AUTHORS

АГАФОНОВ Константин Александрович – аспирант кафедры международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического Университета. 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: agafonov.k@inbox.ru.

AGAFONOV Konstantin A. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: agafonov.k@inbox.ru.

АМИНОВА Фируза Исмоиловна – аспирантка кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета; 191023, Садовая ул., 21, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: firuza0386@mail.ru.

AMINOVA Firuza I. – Saint-Petersburg State University of Economics; 191023, Sadovaya Str. 21, St. Petersburg, Russia; e-mail: firuza0386@mail.ru.

АРТЕМОВИЧ Екатерина Валерьевна – студентка кафедры европейских исследований факультета международных отношений Санкт-Петербургского государственного университета; 191060, ул. Смольного 1/3, 8 подъезд, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: e.artemovich@mail.ru.

ARTEMOVICH Ekaterina V. – Saint-Petersburg State University; 191060, Smolnogo St. 1/3, 8, St. Petersburg, Russia; e-mail: e.artemovich@mail.ru.

АРФАЕ Анна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса Международной высшей школы управления Инженерно-экономического института, Санкт-Петербургского государственного политехнического Университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: anya_gar@mail.ru.

ARFAE Anna V. – St. Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politechnicheskaya St. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: anya_gar@mail.ru.

ВЕРЕВКА Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского Государственного Политехнического Университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: verevkatv@mail.ru;

VERYOVKA Tatiana V. – St. Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politechnicheskaya St. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: verevkatv@mail.ru;

ГОРЮНОВ Валерий Павлович – доктор философских наук, профессор кафедры философии Института гуманитарного образования Санкт-Петербургского государственного политехнического университета; 195251, Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: goryunov42@mail.ru.

GORYUNOV Valery P. – St. Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politechnicheskaya St. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: goryunov42@mail.ru.

ЖИТНИКОВА Ирина Анатольевна – ассистент кафедры международного бизнеса Международной высшей школы управления Инженерно-экономического института, Санкт-Петербургского государственного политехнического Университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: zhitnikova@igms.info;

ZHITNIKOVA Irina A. – St. Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politechnicheskaya St. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: zhitnikova@igms.info;

КАЗАРЯН Артур Рафаэлович – аспирант кафедры международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического Университета. 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия. e-mail: kazaryanart@rambler.ru.

KAZARYAN Artur R. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: kazaryanart@rambler.ru.

КОВАЛЕВА Маргарита Александровна – студентка кафедры международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического Университета. 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: nazara9009@mail.ru.

KOVALEVA Margarita A. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: nazara9009@mail.ru.

КОРЕНЯКО Евгений Николаевич – руководитель отдела внедрения и сопровождения программно технических комплексов ЗАО "Си Проект", Санкт-Петербург, Россия, e-mail: e.korenyako@gmail.com.

KORENYAKO Evgeny N. – Implementation manager, JCS "Sea Project", St. Petersburg, Russia; e-mail: e.korenyako@gmail.com.

КРИВОНОГИХ Анна Александровна – ассистент кафедры денег и ценных бумаг Санкт-Петербургского государственного экономического университета; 191023, Садовая ул., 21, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: nostra04@list.ru.

KRIVONOGIKH Anna A. – Saint-Petersburg State University of Economics; 191023, Sadovaya Str. 21, St. Petersburg, Russia; e-mail: nostra04@list.ru.

МАССОВ Александр Яковлевич – доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой истории Санкт-Петербургского государственного морского технического университета, 19008, Лоцманская ул., 3, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: amassov@gmail.com ;

MASSOV Alexander Ya. – St. Petersburg State Marine Technical University; 190008, Lotsmanskaya Str. 3, St.Petersburg, Russia; e-mail: amassov@gmail.com

МИРОЛЮБОВА Ольга Вячеславовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: olga.v.mir@gmail.com;

MIROLIUBOVA Olga V. – St. Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: olga.v.mir@gmail.com;

НИКОЛАИЧ Дмитрий Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: DNickolaich@mail.ru.

NICKOLAICH Dmitry A. – St. Petersburg State Polytechnic University. 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia. e-mail: DNickolaich@mail.ru.

ПЕРМЯКОВА Елизавета Игоревна – студентка Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: elizaveta.permyakova@gmail.com.

PERMYAKOVA Elizaveta I. – St. Petersburg State Polytechnic University. 195251, Politekhnicheskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: elizaveta.permyakova@gmail.com.

ПОГОДИН Сергей Николаевич – доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического университета; 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: pogodin56@mail.ru.

POGODIN Sergey N. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: pogodin56@mail.ru.

РАМИШВИЛИ Татьяна Вячеславовна – ассистент финансового менеджера, ООО "Управляющая компания NAI Becar"; Сампсониевский пр-т, д. 61, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: Tanya_22_90@mail.ru

RAMISHVILI Tatiana V. – Assistant Finance Manager "NAI Becar" ; Sampson Ave, 61, St. Petersburg, Russia; e-mail: Tanya_22_90@mail.ru.

РОЗОВА Наталья Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского Государственного Политехнического Университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: nkroz@ya.ru;

ROZOVA Natalia K. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politekhnicheskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: nkroz@ya.ru;

СЕРОВ Александр Павлович – кандидат философских наук, доцент кафедры философии и социологии Санкт-Петербургского государственного морского технического университета, 19008 Лоцманская ул., 3, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: office@smtu.ru

SEROV Aleksandr P. – Saint-Petersburg State Marine Technical University; 190008, Lotsmanskaya Str. 3, St.Petersburg, Russia; e-mail: office@smtu.ru

СТРЕЛЬНИКОВА Лариса Анатольевна – доцент кафедры международных экономических отношений Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: larochkin@mail.ru;

STRELNIKOVA Larisa A. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: larochnik@mail.ru;

СЧИСЛЯЕВ Петр Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: p_sch@mail.ru.

SCHISLYAEV Petr S. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: p_sch@mail.ru;

ТИХОМИРОВ Антон Федорович – кандидат технических наук, профессор кафедры международного бизнеса Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: antontikh@mail.ru;

ТИХОМИРОВ Anton F. – Saint-Petersburg State Polytechnic University; 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: antontikh@mail.ru

ТРОСТИНСКАЯ Валентина Петровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического университета; 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: valtrost@mail.ru.

TROSTINSKAYA, Valentina P. – Saint-Petersburg State Polytechnic University, 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: valtrost@mail.ru.

ФОМИЧЕВ Александр Васильевич – кандидат исторических наук, профессор кафедры конституционного и муниципального права Института гуманитарного образования Санкт-Петербургского государственного политехнического университета; 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: deanery@hf.spbstu.ru.

FOMICHEV Aleksandr V. – Saint-Petersburg State Polytechnic University, 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: deanery@hf.spbstu.ru.

ФОМИЧЕВА Людмила Семеновна – кандидат исторических наук, доцент кафедры истории Института гуманитарного образования Санкт-Петербургского

государственного политехнического университета; 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: deanery@hf.spbstu.ru.

FOMICHEVA Luidmila S. – Saint-Petersburg State Polytechnic University, 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: deanery@hf.spbstu.ru.

ФРОЛОВ Константин Дмитриевич – соискатель кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета; 191023, Садовая ул., 21, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: kostya-1959@mail.ru.

FROLOV Konstantin D. – Saint-Petersburg State University of Economics; 191023, Sadovaya Str. 21, St. Petersburg, Russia; e-mail: kostya-1959@mail.ru.

ЧЕРКЕСОВ Александр Геннадьевич – доцент кафедры международных экономических отношений Международной Высшей Школы Управления Инженерно-экономического института Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 195251, ул. Политехническая, 29, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: turtle.chevalry@gmail.com.

CHERKESOV Alexander G. – St. Petersburg State Polytechnic University, 195251, Politekhnikeskaya Str. 29, St. Petersburg, Russia; e-mail: turtle.chevalry@gmail.com.

ЮРЬЕВА Наталья Владимировна – старший преподаватель кафедры международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического университета; 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: natalia_yreva@mail.ru.

YIREVA Natalia V. – Saint-Petersburg State Polytechnic University, 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: natalia_yreva@mail.ru.

ЯГЬЯ Талия Саидовна – кандидат экономических наук, кафедры международных отношений Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского государственного политехнического университета; 195220, Гражданский пр., д.28, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: talie2006@mail.ru;

YAGYA Talie S. – Saint-Petersburg State Polytechnic University, 195220, Grazhdansky pr. 28, St. Petersburg, Russia; e-mail: talie2006@mail.ru.

АННОТАЦИИ

Ключевые слова

Горюнов В.П. РОССИЯ, КОТОРУЮ МЫ ИЩЕМ.

Исследуются различные аспекты проблемы построения целевой модели развития России. Формулируется исходная методологическая база исследования, центральным тезисом которой является положение о борьбе за существование как всеобщем общественном отношении. Анализируются отношения власти и собственности, государства и бизнеса. Определяются основные элементы гражданского общества. В качестве главного условия устойчивости России рассматривается достижение социального единства на идеологической основе общенациональной идеи.

ЦЕЛЕВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ, БОРЬБА ЗА СУЩЕСТВОВАНИЕ, ВЛАСТЬ, СОБСТВЕННОСТЬ, ГОСУДАРСТВО, ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО, НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ.

Арфае А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРУДА: РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ.

В данной статье рассмотрены основные тенденции международного рынка труда в отношении рабочего времени. Приведена характеристика величины рабочего времени и проведен анализ изменения данного показателя в различных странах и регионах. Проведен анализ взаимосвязи изменения величины рабочего времени и заработной платы в различных странах и регионах в период кризиса.

РЫНОК ТРУДА, РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ, ЧАСЫ РАБОТЫ ОТ ОБЩЕЙ ЗАНЯТОСТИ, ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ СОТРУДНИКОВ, ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ПРИ САМОЗАНЯТОСТИ, ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.

Житникова И.А., Счисляев П.С. НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОЛУМБИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МОДЕЛИ KLUCKHOHN – STRODTWESK (КЛУКОНА – СТРОДБЕКА).

В данной статье рассмотрены национально-культурные особенности Колумбии и их влияние на эффективность международного бизнеса. Приведена характеристика латиноамериканской культуры по модели Kluckhohn–Strodtbeck (Клукона–Стродбека). Рассмотрены перспективы сотрудничества между Россией и Колумбией.

НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС, МОДЕЛЬ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ.

Розова Н.К. МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СВЕТЕ МИРОВЫХ МЕГАТЕНДЕНЦИЙ.

Описаны основные мегатенденции мирового развития человечества и их влияние на международный маркетинг образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ, МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, МЕГАТЕНДЕНЦИИ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ГЛОКАЛИЗАЦИЯ, УСКОРЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА, НОВЫЙ ТИП ПОТРЕБИТЕЛЯ.

Серов А.П. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

В статье «Некоторые аспекты глобализации» в современный глобальный рынок включаются: промышленные предприятия, корпорации, финансы, капиталы, рабочая сила, услуги, инновации. Международная экономическая интеграция воспринимается как процесс хозяйственного объединения стран с учетом разделения труда, специализации, специфики природных и трудовых ресурсов, как процесс взаимодействия экономики на уровне государства и предприятия. С экономической точки зрения глобализация – это переход от экономик отдельных стран к экономике международного масштаба.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ, «ЗОЛОТОЙ МИЛЛИАРД», ИНТЕГРАЦИЯ, МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО.

Тростинская В.П. РОССИЯ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ И ВТО: НОВОЕ В ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ.

В статье анализируются пути повышения эффективности членства России в ВТО в связи с созданием Таможенного Союза Россия-Белоруссия-Казахстан. Особое внимание уделяется анализу неизбежных противоречий в рамках Таможенного союза после вступления одного из членов Таможенного Союза – России в ВТО. Определяются основные пути дальнейшего развития отечественного бизнеса в сложившейся ситуации.

РОССИЯ, ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ, БЕЛОРУССИЯ, КАЗАХСТАН, ВТО, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА РОССИИ, ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА.

Фомичев А.В., Фомичева Л.С. ЭТАПЫ КИТАЙСКОГО «СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА».

В статье прослежены этапы конституционного развития КНР. Раскрыты особенности структуры и содержания китайских конституций в их динамике. Рассмотрены экономические, политические, идеологические основы общественного строя современного Китая. Показано своеобразие национальной партийной системы. Выявлены возможные пути трансформации китайского общества и государства в перспективе.

КОНСТИТУЦИЯ, СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЙ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМ, МОДЕЛЬ СОЦИАЛИЗМА, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОЙ, ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА, ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ, КОММУНИСТИЧЕСКАЯ ПАРТИЯ.

Аминова Ф.И. МЕТОДИКА ВЫБОРА МЕСТА ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ФИЛИАЛА БАНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ.

В статье рассматривается методика выбора места для размещения филиала банка на основе метода анализа иерархий, которая позволить, банкам обосновано принимать решение относительно выбора места размещения филиалов. С целью демонстрации работы методики автором показан пример выбора города для размещения филиала банка с использованием условных критериев.

БАНК, ФИЛИАЛ БАНКА, МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ, ГОРОД, МАТРИЦЫ ПОПАРНЫХ СРАВНЕНИЙ, МЕСТО РАЗМЕЩЕНИЯ.

Веревка Т.В. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИРОВАННОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ.

В статье рассмотрены базовые показатели эффективности инвестиций, модели рентабельности собственного капитала фирмы «Du Pont». Выделены особенности основных факторов, влияющих на рентабельность собственного капитала: рентабельность и оборачиваемость активов, мультипликатор собственного капитала (финансовый рычаг). Представлены экономические показатели деятельности гостиниц и туристских агентств РФ. Произведен факторный анализ рентабельности собственного капитала российских туристских предприятий на основе факторных моделей.

АНАЛИЗ, ИНВЕСТИЦИИ, ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ КАПИТАЛА, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ, ТУРИЗМ, ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ.

Коренько Е.Н., Миролюбова О.В., Пермькова Е.И.
ЛАТЕНТНО-СЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК МЕХАНИЗМ ПОЛУЧЕНИЯ
ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

В статье анализируются новые подходы к улучшению качества услуг, предоставляемых ИТ компаниями. Семантический анализ становится одним из перспективных трендов в ИТ области, позволяет компании максимально эффективно использовать обратную связь от потребителей, становится необходимым для устойчивого развития компании.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ, СЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ,
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ,
ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ, ИТ ИНДУСТРИЯ.

Кривоногих А.А. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ
ВНЕШНИМИ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ.

В данной статье обоснована уязвимость и зависимость фондовых рынков в связи с нарастающей глобализацией, дана характеристика группам инвестиционных компаний РФ по уровню сложности систем риск – менеджмента, уточнено понятие «методики риск – менеджмента», разработана основа методики непрерывного мониторинга фондового рынка, для управления внешними рисками инвестиционных компаний.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
КОМПАНИИ, ВНЕШНИЕ РИСКИ, РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ.

Миролюбова О.В. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
ОКРУГА.

В статье рассматривается необходимость новых подходов к повышению конкурентоспособности субъектов Северо-Западного федерального округа. Инновационное развитие становится основой его устойчивого развития. Задачей исследования является оценка перспектив экономического развития региона.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ, КЛАСТЕРЫ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ,
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ, ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ, ОЦЕНКА
ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

Николаич Д.А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЕРТИКАЛЬНОЙ И
ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ
ЕДИНИЦ ОРГАНИЗАЦИИ.

Произведен анализ различных способов координации работы структурных единиц в рамках организационной системы. Выявлены основные условия, определяющих потребность в интеграции деятельности структурных единиц. Осуществлена систематизация механизмов интеграции в соответствии с возможностями по обработке информации; проанализированы их достоинства и недостатки; рассмотрены влияющие на выбор коммуникационного механизма факторы. Сделан вывод о необходимости расширения практики использования горизонтальных механизмов интеграции структурных единиц на отечественных предприятиях.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА; СТРУКТУРНАЯ ЕДИНИЦА ОРГАНИЗАЦИИ; ИНТЕГРАЦИЯ СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ ОРГАНИЗАЦИИ; ВЕРТИКАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ ОРГАНИЗАЦИИ; ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ ОРГАНИЗАЦИИ.

Рамишвили Т.В. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АНДЕРРАЙТИНГОВЫХ УСЛУГ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРО-КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

В настоящей статье рассматриваются актуальные данные об андеррайтинговых сделках российских инвестиционных банков. Представлена информация о первичных публичных предложениях акций как в России, так и за рубежом. Выделены основные перспективные инвестиционные банки страны на основе анализа совершенных и планируемых сделок.

РАЗМЕЩЕНИЕ, ПРО, БИРЖА, АКЦИЯ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК, АНДЕРРАЙТИНГ.

Стрельникова Л.А. УПРАВЛЕНИЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЙ КАРЬЕРОЙ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.

Одной из базовых задач развития кадрового потенциала многих компаний, в т.ч. ФГУП НПО «Импульс», является создание условий для профессионального роста молодых специалистов на основе долгосрочных технологий развития внутрикорпоративной карьеры. Автором проводится анализ проблем управления карьерой. Рассматривается система управления внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов. Приводится краткое описание конкретных персонал-технологий управления карьерой молодых специалистов.

ПЕРСОНАЛ, КАРЬЕРА, УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ, КАРЬЕРОГРАММА, КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ.

Тихомиров А.Ф. СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: ПРИЧИНЫ ИНТЕРЕСА ИНВЕСТОРОВ.

Рассмотрены социально ответственные (устойчивые) инвестиции на фондовом рынке. Отмечена более высокая эффективность инвестиций в ценные бумаги социально ответственных компаний по сравнению с широким рынком за счет снижения риска. Корпоративная социальная ответственность рассматривается как нематериальный актив (интеллектуальный капитал), увеличивающий капитализацию компаний.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ; УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ; СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ; НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ; ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ; ДОХОДНОСТЬ; РИСК.

Фролов К.Д. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ EBITDA ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА.

Статья посвящена вопросу применения показателя EBITDA при оценке кредитоспособности юридического лица (заемщика) в коммерческом банке. Даются рекомендации по применению и расчету показателей EBITDA, EBITDAR, с учетом стандартов РСБУ.

EBITDA, EBITDAR, ФИНАНСОВЫЙ ДОЛГ.

Черкесов А.Г. РОЛЬ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА В АНАЛИЗЕ ТРЕБОВАНИЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И ЕГО КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ.

Бизнес-анализ – новая быстроразвивающаяся область практической деятельности в сфере бизнеса. Цель бизнес-анализа – минимизация рисков проектирования информационных систем на основе анализа бизнес-процессов и требований пользователей. Статья посвящена подробному исследованию компетенций бизнес-аналитика на основе Модели компетенций Международного института бизнес-анализа. Автор статьи утверждает, что визуальное мышление, наравне с системным мышлением и творческим подходом, можно рассматривать как одну из ключевых компетенций бизнес-аналитика.

БИЗНЕС-АНАЛИЗ, БИЗНЕС-АНАЛИТИК, БИЗНЕС-ПРОЦЕСС, ВИЗУАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ.

Черкесов А.Г. МЕТОД РАСКРЫТИЯ СТАТЕЙ ЗАТРАТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НА ВНУТРЕННИЕ УСЛУГИВ ПРОЦЕССЕ АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.

В статье описывается проблема раскрытия статей затрат подразделений на внутренние услуги вспомогательных подразделений, в процессе анализа себестоимости выпускаемой продукции. Рассматриваются условия возникновения данной задачи и предлагается итерационный метод ее решения. Метод обладает чертами универсальности и может быть использован для сравнительного анализа себестоимости продукции по нескольким предприятиям одного направления. Алгоритм метода реализован на базе технологий Excel/VBA и предлагается в свободном доступе всем желающим.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ, ВНУТРЕННИЕ УСЛУГИ, EXCEL, VBA.

Юрьева Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.

Статья анализирует экономическое и социально-культурное содержание предпринимательства в современном обществе. Экономический аспект предпринимательской деятельности включает в себя организационно-хозяйственное новаторство и экономическую свободу. Личностный аспект предполагает устойчивые личностные характеристики ее носителя, которые проявляются независимо от конкретных хозяйственных отношений (интуитивность, агрессивность, харизматичность). Статья рассматривает особенности проявления предпринимательской функции в российских условиях.

ДУХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЕ НОВАТОРСТВО, ИНТУИТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ, НЕЯВНОЕ ЗНАНИЕ, СОЦИАЛЬНЫЙ ПСИХОАНАЛИЗ.

Ягья Т.С. О НЕСТАНДАРТНЫХ МЕТОДАХ РЕКЛАМИРОВАНИЯ.

В статье дается обоснование необходимости применения нестандартных методов рекламирования. Раскрывается их сущность и особенности. Рассматриваются наиболее значимые инструменты, используемые при нестандартном продвижении. Приводятся примеры нестандартного рекламирования.

РЕКЛАМА, НЕСТАНДАРТНЫЙ МЕТОД, РЕКЛАМИРОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТ.

Агафонов К.А. ГЕРМАНСКИЙ ВОПРОС И ПОЛИТИКА НЕЙТРАЛИТЕТА ФИНЛЯНДИИ В ХОЛОДНОЙ ВОЙНЕ.

Статья посвящена германскому вектору внешней политики Финляндии в Холодной войне. Рассмотрено влияние напряженности вокруг геополитической проблемы раскола Германии на проводимую Финляндией политику нейтралитета в 1955-1973 гг. Автором проанализированы причины Берлинских

кризисов 1958 и 1961 гг. и их взаимосвязь с поворотными моментами в двусторонних отношениях Финляндии и СССР.

ПОЛИТИКА НЕЙТРАЛИТЕТА, ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА ФИНЛЯНДИИ, БЕРЛИНСКИЕ КРИЗИСЫ 1958, 1961 г., РАСКОЛ ГЕРМАНИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ, ХОЛОДНАЯ ВОЙНА, СОВЕЩАНИЕ ПО БЕЗОПАСНОСТИ И СОТРУДНИЧЕСТВУ В ЕВРОПЕ.

Артемович Е.В. РОССИЙСКО-АБХАЗСКИЕ И РОССИЙСКО-ЮГООСЕТИНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ В 2008–2013 ГГ.

В статье рассматриваются основные направления и тенденции российско-абхазских и российско-югоосетинских отношений в торгово-экономической сфере. Производится анализ нормативно-правовой базы двустороннего сотрудничества, выявляются основные проблемы взаимодействия Москвы, Сухума и Цхинвала в изучаемой области.

РОССИЯ, АБХАЗИЯ, ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ, ЮЖНЫЙ КАВКАЗ, ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА, ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ, СОВМЕСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ.

Артемович Е.В. РОССИЙСКО-АБХАЗСКИЕ И РОССИЙСКО-ЮГООСЕТИНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ СФЕРАХ В 2008–2013 ГГ.

В статье рассматриваются основные направления и тенденции российско-абхазских и российско-югоосетинских отношений в военной и политической сферах. Производится анализ нормативно-правовой базы двустороннего сотрудничества, выявляются основные проблемы взаимодействия Москвы, Сухума и Цхинвала в изучаемой области.

РОССИЯ, АБХАЗИЯ, ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ, ЮЖНЫЙ КАВКАЗ, «ПЯТИДНЕВНАЯ ВОЙНА», РЕГИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА, ПОЛИТИЧЕСКИЙ И ВОЕННЫЙ СОЮЗ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Казарян А.Р. УРХО КАЛЕВА КЕККОНЕН ВНЕ ПОЛИТИКИ.

В данной статье рассматривается личность Урхо Калева Кекконена вне политической сферы. Главной целью работы изучение личностных особенностей президента, которые нашли отражение и в политической карьере. В статье описываются отношения Кекконена с семьей, с друзьями исследуются его увлечения и интересы. Президент Кекконен представлен как человек разносторонний и талантливый.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ, ПАТРИОТИЗМ, СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ, ТАММИНИЕМИ, ЧАСТНАЯ ЖИЗНЬ.

Ковалева М.М., Тростинская В.П. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.

В статье анализируются основные направления экономического сотрудничества России и Китайской Народной Республики на современном этапе. Особое внимание уделяется проблемам и перспективам энергетического сотрудничества и сотрудничества в сфере транспорта.

РОССИЯ, КИТАЙСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА, ДАЛЬНИЙ ВОСТОК, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО, ПРОЕКТЫ СОВМЕСТНОГО ТРУБОПРОВОДНОГО И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.

Погодин С.Н. ОБРАЗ РОССИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ПОЛИТИКИ ФИНЛЯНДИИ.

В статье рассматривается образ России в Финляндии и его влияние на принятие решений в определении политики страны в отношении восточного соседа. Исследуется образ России в Финляндии и его эволюция в научном сообществе и в финских СМИ. Анализируется роль истории в современных финско-российских отношениях.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ОБРАЗ СТРАНЫ, ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА СТРАНЫ, ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА, РОССИЯ, ФИНЛЯНДИЯ, СМИ.

Массов А.Я. РУССКИЕ О РАЗВИТИИ АВСТРАЛИИ В XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ. (К 225-ЛЕТИЮ НАЧАЛА ОСВОЕНИЯ ЕВРОПЕЙЦАМИ АВСТРАЛИЙСКОГО КОНТИНЕНТА).

В статье исследуется восприятие русскими особенностей социально-экономического и общественно-политического развития Австралии. Австралийский опыт во многом казался приемлемым для России и рассматривался как пример для подражания.

АВСТРАЛИЯ, РОССИЯ, РУССКОЕ ВОСПРИЯТИЕ АВСТРАЛИИ.

ABSTRACTS

Keywords

Goryunov V.P. RUSSIA THAT WE ARE LOOKING FOR.

Various aspects of the problem of constructing a target model of Russian development are investigated. The initial methodological basis of research is stated. The central thesis of this basis is the regulation of the struggle for existence as a universal public relation. The relations between power and property, government and business are analyzed. The basic elements of civil society are defined. The achievement of social unity on an ideological basis of the national idea is seen as the main condition of stability in Russia.

TARGET MODEL OF DEVELOPMENT, THE STRUGGLE FOR EXISTENCE, POWER, PROPERTY, STATE, CIVIL SOCIETY, NATIONAL IDEA.

Arfae A.V. MODERN TENDENCIES OF THE INTERNATIONAL MARKET OF LABOUR: WORKING TIME.

This article considers the main trends in the international labour market in relation to working time. The characteristic values of the working time and the analysis of change in this indicator in different countries and regions. The analysis of interrelation of changes of the values of the working time and wages in different countries and regions during the crisis.

LABOUR MARKET, WORKING TIME, HOURS OF WORK OF TOTAL EMPLOYMENT, HOURS OF WORK OF EMPLOYEES, HOURS OF WORK OF SELF-EMPLOYED, WAGE PAYMENT.

Zhitnikova I.A., Schislyaev P.S. NATIONAL AND CULTURAL PECULIARITIES OF COLOMBIA IN TERMS OF MODEL KLUCKHOHN – STRODTBECK.

This article examines the national and cultural peculiarities of Colombia and their impact on the effectiveness of international business. The characteristic of Latin American culture is given by model Kluckhohn – Strodtbeck. The prospects for cooperation between Russia and Colombia are discussed.

NATIONAL AND CULTURAL PECULIARITIES, INTERNATIONAL BUSINESS, MODEL OF CROSS-CULTURAL MANAGEMENT, ECONOMICS, PERSPECTIVE.

Rozova N.K. INTERNATIONAL MARKETING OF HIGHER EDUCATION IN TERMS OF THE WORLD MEGATRENDS.

The article describes the basic trends of world human development and their effect on international marketing in sphere of higher education services.

EDUCATIONAL MARKETING, INTERNATIONAL MARKETING OF HIGHER EDUCATION, MEGATRENDS, GLOBALIZATION, GLOCALIZATION, ACCELERATION OF SCIENTIFIC-AND-TECHNOLOGICAL ADVANCE, NEW TYPE OF CUSTOMER.

Serov A.P. A FEW ASPECTS OF GLOBALIZATION.

In the article "A Few Aspects of Globalization" modern global market includes industrial enterprises, corporations, finance, labor force, services, and innovations. International economic integration is considered as the process of unity of countries bearing in mind distribution of labor, specialization, variations of natural and labor resources, as the process of cooperation of economics on state and enterprise level. From the economic point of view globalization is the transition from economics of separate countries to international scale economics.

GLOBALIZATION, INTERNATIONAL RELATIONS, SOCIAL INSTITUTION, THE «GOLDEN BILLION», INTEGRATION, GLOBAL ECONOMY.

Trostinskaya V.P. RUSSIA IN THE CUSTOMS UNION AND THE WTO: THE NEW TRADE POLICY.

This article explores ways to improve the efficiency of Russia's membership in the WTO in connection with the establishment of the Customs Union of Russia-Belarus-Kazakhstan. Particular attention is paid to the analysis of the inevitable contradictions within the Customs Union after the entry of one of the members of the Customs Union - Russia into the WTO. Identifies the main ways of further development of the domestic business in the current situation.

RUSSIA, THE CUSTOMS UNION, BELARUS, KAZAKHSTAN, THE WTO, RUSSIA'S COMMITMENTS, TRADE AND POLITICAL CONTRADICTIONS AND BENEFITS.

Fomichev A.V., Fomicheva L.S. THE STAGES OF CONSTITUTIONAL DEVELOPMENT IN PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA.

The article traces the stages of constitutional development in People's Republic of China. Peculiarities of the structure and content of Chinese constitutions in their dynamics are revealed. The basic economical, political, ideological principles of the social structure of modern China are considered in the article. The originality of the

national party system is shown. Possible ways of transformation of Chinese society and the state in the future is identified.

THE CONSTITUTION, SOCIALIST CONSTITUTIONALISM, THE MODEL OF SOCIALISM, THE STATE STRUCTURE, POLITICAL SYSTEM, REPRESENTATIVE BODIES, THE COMMUNIST PARTY.

Aminova F.I. THE METHOD OF CHOICE OF THE PLACE FOR THE BANK BRANCH LOCATION BY USING THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS (AHP).

The article considers the method of choice of the place for the bank branch location by using the analytic hierarchy process, which allow banks justified accept decision regarding site bank branches location. To demonstrate the work methodology, the author shows an example of the choice of the city to house a branch of the Bank with the use of conventional criteria.

BANK, BANK BRANCH, ANALYTIC HIERARCHY PROCESS (AHP), CITY, MATRIX OF PAIRWISE COMPARISONS, LOCATION.

Veryovka T.V. ANALYSIS RETURN ON INVESTED CAPITAL OF THE RUSSIAN TOURIST BUSINESS ON THE BASIS OF FACTOR MODELS.

In the article describes the basic performance indicators of investment, models of return on equity of the company «Du Pont». The features of the main factors that affect the return on equity: profitability and asset turnover, the multiplier on equity (leverage). Presents economic performance of the hotels and tourist agencies of the Russian Federation. Factor analysis produced ROE Russian tourist enterprises on the basis of factor models.

ANALYSIS, INVESTMENTS, CAPITAL TURNOVER, RETURN ON EQUITY, RETURN ON SALES, TOURISM, FACTOR ANALYSIS.

Korenyako E.N., Mirolubova O.V., Permyakova E.I. SEMANTIC ANALYSIS: THE MOST PRECISE CUSTOMER FEEDBACK.

The article sheds light on new approaches to the quality improvement of customer services provided by IT companies. Semantic analysis is considered to be one of the most perspective trends in the area of knowledge accumulation and classification in the modern IT industry. Semantic analysis implementation ensures company's sustainable development by providing the most precise customer feedback.

INNOVATION DEVELOPMENT, SEMANTIC ANALYSIS, CUSTOMER FEEDBACK, ECONOMIC GROWTH, SUSTAINABLE DEVELOPMENT, DEVELOPMENT POTENTIAL, IT INDUSTRY.

Krivosnogikh A.A. WORKING METHODS OF EXTERNAL RISKS OF INVESTMENT COMPANIES.

In this article the vulnerability and dependence of the stock markets due to increasing globalization, the characteristic of a group of investment companies in Russia in terms of complexity of the risk - management, clarified the concept of "methods of risk - management" developed continuous basis of a technique for monitoring the stock market, to manage external risks investment companies.

STOCK MARKET, GLOBALIZATION, INVESTMENT COMPANIES, EXTERNAL RISKS, RISK -MANAGEMENT.

Miroliubova O.V. SOCIO ECONOMIC ANALYSIS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE GROWTH OF THE NORTH-WEST FEDERAL DISTRICT.

This article discusses the need for new approaches to improve the competitiveness of northwest region of Russia, which based on knowledge of tendencies of innovation development. Innovative development ensures sustainable development of the region. Analysis conducted by the author has the main idea to evaluate the prospects of economic development of the region.

INNOVATION DEVELOPMENT, CLUSTERS, ECONOMIC GROWTH, SUSTAINABLE DEVELOPMENT, DEVELOPMENT POTENTIAL, ASSESSMENT OF ECONOMIC PROSPECTS.

Nikolaich D.A. MODERN MECHANISMS OF VERTICAL AND HORIZONTAL ORGANIZATIONAL INTEGRATION

The article made the analysis of the different ways of organizational structural units integration. The author reveals basic conditions that affect the need for a coordination of their activities; made systematization of mechanisms for vertical and horizontal communication; analyze advantages and disadvantages of the different methods of communication.

The author makes the conclusion about the necessity of the expansion of horizontal integration mechanisms of structural units in our country.

ORGANIZATIONAL STRUCTURE; ORGANIZATIONAL UNITS; INTEGRATION OF STRUCTURAL UNITS; VERTICAL INTEGRATIONAL MECHANISMS OF STRUCTURAL UNITS; HORIZONTAL INTEGRATIONAL MECHANISMS OF STRUCTURAL UNITS.

Ramishvili T.V. PROBLEMS AND TRENDS IN UNDERWRITING SERVICES IN THE ORGANIZATION OF IPO BY COMMERCIAL BANKS OF THE RUSSIAN FEDERATION.

The main topic of this article is actual data about underwriting transactions of Russian investment banks. There are information about initial public offering of shares in Russia and abroad. Also based on the analysis performed and the proposed transactions were allocated perspective Russian investment banks based on the analysis performed and the proposed transactions.

PLACEMENT, IPO, EXCHANGE, SHARE, AN INVESTMENT BANK, UNDERWRITING.

Strelnikova L.A. MANAGEMENT OF INTRACORPORATE CAREERS OF YOUNG SPECIALISTS IN RUSSIAN ORGANIZATIONS.

One of the basic tasks of human resource capacity of many companies, including FSUE SPA «Impulse» is the creation of conditions for the professional development of young professionals on the basis of long-term technology development of intra-corporate career. The author analyzes the problems of career management. A system of internal corporate governance careers of young professionals. A brief description of the specific staff-management technology careers of young professionals.

STAFF, CAREER, CAREER MANAGEMENT, THE RESERVE, GRAPHICAL DISPLAY OF CAREER DEVELOPMENT.

Tikhomirov A.F. SOCIAL RESPONSIBLE INVESTMENTS IN THE STOCK MARKET: CAUSES OF INVESTORS' INTEREST.

The social responsible (sustainable) investments in the stock market are viewed. Shows a higher efficiency of investment in securities of socially responsible companies, compared with the broader market by reducing the risk. Corporate social responsibility is seen as an intangible asset (intellectual capital), increasing capitalization companies.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, SUSTAINABLE DEVELOPMENT, SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT, INTANGIBLE ASSETS, INTELLECTUAL CAPITAL, PROFITABILITY, RISK.

Frolov K.D. FEATURES OF THE APPLICATION AND DETERMINATION OF BITDA TO DETERMINE THE CREDITWORTHINESS OF A LEGAL ENTITY.

The article focuses on the use of EBITDA to determine the creditworthiness of a legal entity (the borrower) with a commercial bank. The recommendations on the application and calculation of indicators EBITDA, EBITDAR, standards-based RAS.

EBITDA, EBITDAR, FINANCIAL DEBT.

Cherkesov A.G. BUSINESS ANALYST FUNCTIONS IN THE ANALYSIS OF USERS REQUIREMENTS AND HIS KEY COMPETENCIES.

Business analysis is a young fast-moving area of business activities. Target of business analysis is risk minimization of information systems design based on business process description and user requirements analysis. The article deals with BA competences according to Model of business analyst competences of IIBA. Author argues that visual thinking is one of core competences of business analyst, such as system and creative thinking.

BUSINESS ANALYSIS, BUSINESS ANALYST, BUSINESS PROCESS, VISUAL THINKING.

Cherkesov A.G. METHOD OF INTERNAL SERVICES CALCULATIONS ANALYSIS IN A PROCESS OF PRODUCT COSTS ANALYSIS.

The article describes the problem of costs analysis including service costs of support units for production units. Author researches conditions of this problem in a case of comparative costs analysis in holdings and offers method of solving the problem. Algorithm of the method has been implemented on Excel/VBA technology, and presented in the public domain.

PRODUCT COSTS, INTERNAL SERVICES, EXCEL, VBA.

Yireva N.V. ECONOMICAL BEHAVIOR OF A BUSINESSMAN.

The article deals with economical, social and cultural content of business in modern society. Economical aspect of business activity includes organisational and production innovation as well as economical freedom. Personal aspect means steady individual features which are displayed irrespective of specific production relations (intuition, aggressiveness, charisma). The article studies the peculiarities of business function in Russia.

BUSINESS SPIRIT, ORGANISATIONAL AND PRODUCTION INOVATION, INTUITION STRATEGY, KNOWLEDGE, SOCIAL PSYCH-ANALYSIS.

Yagya T.S. NON-STANDARD ADVERTISING TECHNIQUES

The article presents the rationale for the usage of non-standard methods of advertising, its nature and characteristics. The most important tools for non-standard

promotion are considered in the article. Examples of non-standard advertising campaigns are given in the article.

ADVERTISING, NON-STANDARD METHOD, ADVERTISING, TOOLS.

Agafonov K.A. GERMAN QUESTION AND THE FINNISH FOREIGN POLICY OF NEUTRALITY IN THE COLD WAR.

Article is devoted to the German direction of Finland's foreign policy during the Cold War. The influence of tensions over geopolitical problem of the division of Germany after the end of WW2 on the Finnish policy of neutrality during the years 1955 – 1973 is analyzed. Author examines the background of the two Berlin crises 1958, 1961 and its link to the main rifts in affairs between Finland and USSR in the following years.

POLICY OF NEUTRALITY, FINNISH FOREIGN POLICY, BERLIN CRISES 1958, 1961, THE DIVISION OF GERMANY AFTER WOLD WAR II, COLD WAR, CONFERENCE FOR SECURITY AND COOPERATION IN EUROPE.

Artemovich E.V. THE RUSSIAN-ABKHAZIAN AND RUSSIAN-SOUTH OSSETIAN RELATIONS IN THE ECONOMIC FIELD IN 2008-13.

The article deals with the main trends and problems, and analyses the legal framework of the Russian-Abkhazian and Russian-South Ossetian relations in the economic field in 2008-13.

RUSSIAN FEDERATION, ABKHAZIA, SOUTH OSSETIA, SOUTH CAUCASUS, FOREIGN POLICY, FOREIGN TRADE, ECONOMIC ASSISTANCE, JOINT INVESTMENT PROJECTS.

Artemovich E.V. THE RUSSIAN-ABKHAZIAN AND RUSSIAN-SOUTH OSSETIAN RELATIONS IN THE POLITICAL AND MILITARY FIELDS IN 2008-13.

The article deals with the main trends and problems, and analyses the legal framework of the Russian-Abkhazian and Russian-South Ossetian relations in the political and military fields in 2008-13.

RUSSIAN FEDERATION, ABKHAZIA, SOUTH OSSETIA, SOUTH CAUCASUS, "FIVE-DAY WAR", REGIONAL SECURITY, FOREIGN POLICY, POLITICAL AND MILITARY ALLIANCE, STRATEGIC PARTNERSHIP.

Khazaryan A.R. URHO KALEVA KEKKONEN OUT OF THE POLITICIAN.

This article examines the personality of Urho Kaleva Kekkonen out of political sphere. The main goal of article is to study individual peculiarities of president which

are reflected on political career. In article are given the description of Kekkonen's relations with family, friends and examined his interests and hobbies. The president Kekkonen is represented as many-sided and talented person.

POLITICAL HISTORY, PATRIOTISM, SOCIAL FAIRNESS, TAMMINIEMI, PRIVATE LIFE.

Kovaleva M.A., Trostinskaya V.P. ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA: PROBLEMS AND PROSPECTS.

The article analyzes the main directions of economic cooperation between Russia and China at the present stage. Particular attention is paid to the problems and prospects of energy cooperation and cooperation in the field of transport.

RUSSIA, CHINA, FAR EAST, ENERGY COOPERATION, A DRAFT JOINT PIPELINE AND RAILWAY TRANSPORTATION, PROBLEMS AND PROSPECTS.

Pogodin S.N. THE IMAGE OF RUSSIA AS THE FACTOR OF RUSSIAN POLICY FORMATION IN FINLAND.

The article considers the image of Russia in Finland and its influence on decision making policy in defining the policy of the country in reference to its Eastern neighbor. The image of Russia in Finland, its evolution in the scientific society and the Finnish Mass Media is thoroughly examined. The role of history in the contemporary Finnish-Russian relations is analyzed.

POLITICAL IMAGE OF THE COUNTRY, THE IMAGE OF THE COUNTRY FORMATION, FOREIGN POLICY, RUSSIA, FINLAND, MASS MEDIA.

Massov A.Y. THE RUSSIANS ON PROGRESS OF AUSTRALIA IN THE 19TH – EARLY 20TH CENTURIES (FOR 225 ANNIVERSARY OF EUROPEAN COLONIZATION OF AUSTRALIAN CONTINENT).

The article deals with the Russian perception of Australia's way in economical, social and political development in the 19th – early 20th centuries. Australian experience to a large extent seemed to be acceptable for Russia and was regarded as an example.

AUSTRALIA, RUSSIA, RUSSIAN PERCEPTIONS OF AUSTRALIA.

СОДЕРЖАНИЕ

Горюнов В.П. Россия, которую мы ищем.....	5
РАЗДЕЛ I. НАЦИОНАЛЬНОЕ СВОЕОБРАЗИЕ В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА.....	26
Арфае А.В. Современные тенденции международного рынка труда: рабочее время	26
Житникова И.А., Счисляев П.С. Национально-культурные особенности Колумбии с точки зрения модели Kluckhohn – Strodtbeck (Клукона – Стродбека).....	38
Розова Н.К. Международный маркетинг высшего профессионального образования в свете мировых мегатенденций.....	57
Серов А.П. Некоторые аспекты глобализации.....	69
Тростинская В.П. Россия в Таможенном союзе и ВТО: новое в торговой политике.....	79
Фомичев А.В., Фомичева Л.С. Этапы китайского «социалистического конституционализма».....	89
РАЗДЕЛ II. МИРОВОЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ.....	100
Аминова Ф.И. Методика выбора места для размещения филиала банка на основе метода анализа иерархий.....	100
Веревка Т.В. Анализ рентабельности инвестированного капитала российских туристских предприятий на основе факторных моделей.....	112
Кореняко Е.Н., Миролюбова О.В., Пермякова Е.И. Латентно-семантический анализ как механизм получения обратной связи от потребителей.....	125
Кривоногих А.А. Разработка методики управления внешними рисками инвестиционных компаний.....	134
Миролюбова О.В. Анализ социально экономического состояния и перспектив инновационного развития хозяйствующих субъектов Северо-Западного федерального округа.....	148
Николаич Д.А. Современные механизмы вертикальной и горизонтальной интеграции деятельности структурных единиц организации.....	161

Рашишвили Т.В. Проблемы и тенденции андеррайтинговых услуг при организации IPO коммерческими банками РФ.....	174
Стрельникова Л.А. Управление внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов в российских организациях.....	188
Тихомиров А.Ф. Социально ответственные инвестиции на фондовом рынке: причины интереса инвесторов.....	200
Фролов К.Д. Особенности применения и определения ebitda при оценке кредитоспособности юридического лица.....	212
Черкесов А.Г. Роль бизнес-аналитика в анализе требований пользователей и его ключевые компетенции.....	224
Черкесов А.Г. Метод раскрытия статей затрат подразделений на внутренние услуги в процессе анализа себестоимости продукции.....	238
Юрьева Н.В. Экономическое поведение предпринимателя.....	250
Ягья Т.С. О нестандартных методах рекламирования.....	259
РАЗДЕЛ III. РОССИЯ И ОКРУЖАЮЩИЙ МИР БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ.....	269
Агафонов К.А. Германский вопрос и политика нейтралитета Финляндии в холодной войне.....	269
Артемович Е.В. Российско-абхазские и российско-югоосетинские отношения в торгово-экономической сфере в 2008–2013 гг.....	282
Артемович Е.В. Российско-абхазские и российско-югоосетинские отношения в политической и военной сферах в 2008–2013 гг.....	292
Казарян А.Р. Урхо Калева Кекконен вне политики.....	302
Ковалева М.А., Тростинская В.П. Экономическое сотрудничество России и Китая: проблемы и перспективы.....	309
Погодин С.Н. Образ России как фактор формирования российской политики Финляндии.....	319
РАЗДЕЛ IV. РУССКОЕ ОТКРЫТИЕ МИРА. ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА.....	327
Массов А.Я. Русские о развитии Австралии в XIX–начале XX вв. (к 225-летию начала освоения европейцами австралийского континента).....	327
Сведения об авторах.....	340
Аннотации. Ключевые слова.....	346

CONTENTS

Goryunov V.P. Russia that we are looking for.....	5
TRULY NATIONAL IN THE TOTALLY GLOBAL.....	26
Arfae A.V. Modern tendencies of the international market of labour: working time.....	26
Zhitnikova I. A., Schislyaev P.S. National and cultural peculiarities of Colombia in terms of model Kluckhohn – Strodtbeck.....	38
Rozova N.K. International marketing of higher education in terms of the world megatrends.....	57
Serov A.P. A few aspects of globalization.....	69
Trostinskaya V.P. Russia in the Customs union and the WTO: the new trade policy.....	79
Fomichev A.V., Fomicheva L.S. The stages of constitutional development in people's republic of China.....	89
WORLD EXPERIENCE OF ECONOMIC BEHAVIOR IN THE RUSSIAN ENVIRONMENT.....	100
Aminova F.I. The method of choice of the place for the bank branch location by using the analytic hierarchy process (AHP).....	100
Veryovka T.V. Analysis return on invested capital of the Russian tourist business on the basis of factor models.....	112
Korenyako E.N., Miroljubova O.V., Permyakova E.I. Semantic analysis: the most precise customer feedback.....	125
Krivotogikh A.A. Working methods of external risks of investment companies.....	134
Miroljubova O.V. Socio economic analysis and prospects of innovative growth of the North-West federal district.....	148
Nikolaich D.A. Modern mechanisms of vertical and horizontal organizational integration.....	161
Ramishvili T. V. Problems and trends in underwriting services in the organization of IPO by commercial banks of the Russian Federation.....	174
Strelnikova L.A. Management of intracorporate careers of young specialists in russian organizations.....	188
Tikhomirov A.F. Social responsible investments in the stock market: causes of investors' interest.....	200

Frolov K.D. Features of the application and determination of ebitda to determine the creditworthiness of a legal entity.....	212
Cherkesov A.G. Business analyst functions in the analysis of users requirements and his key competencies.....	224
Cherkesov A.G. Method of internal services calculations analysis in a process of product costs analysis.....	238
Yireva N.V. Economical behavior of a businessman.....	250
Yagya T.S. Non-standard advertising techniques.....	259
RUSSIA AND THE NEAR ABROAD WORLD.....	269
Agafonov K.A. German question and the Finnish foreign policy of neutrality in the cold war.....	269
Artemovich C.V. The Russian-Abkhazian and Russian-South Ossetian relations in the economic field in 2008-13.....	282
Artemovich C.V. The Russian-Abkhazian and Russian-South Ossetian relations in the political and military fields in 2008-13.....	292
Khazaryan A.R. Urho Kaleva Kekkonen out of the role of politician.....	302
Kovaleva M.A., Trostinskaya V.P. Economic cooperation between Russia and China: problems and prospects.....	309
Pogodin S.N. The image of Russia as the factor of russian policy formation in Finland.....	319
RUSSIAN DISCOVERY OF THE WORLD IN THE HISTORICAL RETROSPECTIVE.....	327
Massov A.Y. The russians on progress of Australia in the 19 th – early 20 th centuries (for 225 anniversary of european colonization of australian continent).....	327
Authors.....	340
Abstracts. Keywords.....	355

Альманах

**«Россия в глобальном мире»
«Russia in the Global World»**

№ 2 (25) 2013

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»

Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-52142 от 11 декабря 2012 г.

Редакция альманаха:

Горюнов В.П. – научный редактор
Павлова О.К. – литературный редактор, корректор
Марченко М. – дизайн обложки
Лютинская О.В. – компьютерная верстка

Подписано в печать 14.04.2014	Формат
Усл. печ. л.	Тираж
	Заказ

Отпечатано с готового оригинал-макета,
предоставленного редакционной коллегией,
в типографии издательства Политехнического университета.
Россия, 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.

Алманах

«Россия в глобальном мире»

«Russia in the Global World»

№ 2 (25) 2013

Founder – Federal State Educational Institution of Higher Education
“St. Petersburg State Polytechnic University”
Registration Certificate PI number FS77-52142 oa 11 December 2012

Registration Certificate PI number FS77-52142 oa 11 December 2012

Editorial Board of Almanac:

Goryunov V.P. – Science Editor
Pavlova O.K. – Literary editor, proofreader
Marchenko M. – cover design
Lutinskaya O.V. – DTP

Signed for printing 14.04.2014	Format	
Conventional Printed Sheet	Circulation 1000	Order

Printed with the final camera-ready, provided by the editorial board,
published in the Publishing House of the Polytechnical University.
29, Polytechnicheskaya, Saint-Petersburg, Russia, 195251