



ДНИ НАУКИ — 2009

Выпуск 2 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Калининград
2009**

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. ИММАНУИЛА КАНТА

ДНИ НАУКИ — 2009

Выпуск 2 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Материалы научно-практических конференций
студентов и аспирантов

Издательство
Российского государственного университета им. Иммануила Канта
2009

УДК 33:34:338.48

ББК 65

67

65.433

Д548

Д548 Дни науки — 2009. Вып. 2. Экономические и юридические науки: материалы научно-практических конференций студентов и аспирантов. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009. — 125 с.

Представлены доклады студентов и аспирантов — участников научно-практической конференции «Дни науки — 2009».

Издание предназначено студентам, аспирантам, а также широкому кругу специалистов, интересующихся идеями молодых ученых в области экономических и юридических наук.

УДК 33:34:338.48

ББК 65

67

65.433

© Коллектив авторов, 2009

© Издательство РГУ

им. И. Канта, 2009

Исследование мотивации выбора учебного заведения (на примере РГУ им. И. Канта)

Маркетинг образовательных услуг — это маркетинг отношений, направленных на последовательное регулирование прямых и обратных связей между производителями и потребителями, он обслуживает социально-экономические связи и отношения между субъектами рынка и государством, выступающим главным элементом структуры современного рынка. Маркетинг образовательных услуг имеет системный характер и обладает противоречивостью своих сущностных сторон. Он является современным видом управленческого маркетинга, поскольку обслуживает процессы рыночного обмена и направлен на формирование устойчивого финансово-экономического положения вуза и обеспечение его конкурентоспособности.

Технология маркетинга образовательных услуг предполагает разработку и реализацию следующих конкретных практических мероприятий:

1. Изучение внешней маркетинговой среды продуцирования образовательных услуг.
2. Изучение мотиваций, потребностей и спроса на образовательные услуги, планирование и прогнозирование его изменений на основе основополагающих категорий маркетинга и организационно-экономических показателей.
3. Разработку комплекса маркетинга, интегрирующего совокупность мер, стимулов и методов маркетингового воздействия на внешнюю и внутреннюю среду высшего учебного заведения.
4. Организацию и проведение мероприятий, обеспечивающих реализацию стратегии и тактики маркетинга образовательных услуг.

В рамках нашего исследования проведен анализ мотивации выбора учебного заведения и факультета. Были опрошены выпускники 11-х экономических классов школ города, их родители, а также студенты I курса экономического факультета. Обследование проводилось методом анкетного опроса. С этой целью совместно с Центром мониторинга и прогнозирования рынка труда и управления качеством РГУ им. И. Канта были разработаны анкеты, которые делились на три блока. Первый блок — это вопросы о мотивации выбора будущей профессии, что является важным: осуществлен выбор или нет, если нет, то почему. Второй блок — это вопросы, связанные с выбором факультета и учебного заведения: оценка степени влияния тех или иных факторов, причины выбора определенного вуза. Третий блок вопросов — это сведения о каналах получения информации об учебном заведении, а также оценка заинтересованности в той или иной предоставляемой вузом информации.

Разработка выборочного плана и определение объемов выборки проводились по формуле:

$$CSS = \frac{SS}{1 + \frac{SS-1}{N}},$$

где SS — размер выборки;

CSS — скорректированная выборка;

N — генеральная совокупность.

Размер выборки (SS):

$$SS = \frac{Z^2 \cdot (p) \cdot (1 - p)}{C^2},$$

где Z — Z -фактор (1,96 для 95 % доверительного интервала);

p — процент интересующих респондентов или ответов в десятичной форме (0,5);

c — доверительный интервал в десятичной форме (0,05 = ± 5 %).

*Исследование мотивации выбора учебного заведения
выпускников 11-х экономических классов школ
г. Калининграда*

Расчетный объем выборки — 181 человек ($N=340$).

Всего было опрошено 218 выпускников 11-х классов экономического профиля десяти школ города, что составило около 65 % от общего числа выпускников экономических классов школ, гимназий и лицеев г. Калининграда. Гендерный состав опрошенных — 36,9 % мужчин и 63,1 % женщин.

*Исследование влияния родителей на выбор
профессии и места обучения выпускниками школ*

Расчетный объем выборки — 129 человек (доверительная вероятность снижена до 85 %, поскольку вероятность возвращения анкет намного ниже, чем в первом случае: школьники возвращают их через несколько дней).

Среди родителей выпускников было опрошено 132 человека — 60,5 % от числа опрошенных выпускников и 38,8 % от числа всех выпускников экономических классов города.

*Исследование мотивации выбора профессии
и учебного заведения первокурсниками
экономического факультета РГУ им. И. Канта*

Расчетный объем выборки — 119 человек ($N=173$).

Были опрошены 122 студента первого курса экономического факультета, что составило 67,6 % от общего количества первокурсников (очное отделение, специальности «Маркетинг», «Менеджмент», «Финансы и кредит» и направление «Экономика»). Гендерный состав опрошенных: 28, 2 % — мужчины, 71,8 % — женщины.

Анализ результатов проведенных исследований показал, что РГУ им. И. Канта является лидером на калининградском

рынке образовательных услуг. Более половины потенциальных студентов среди всех учебных заведений выбирают именно наш университет. Главными конкурентами являются Калининградский государственный технический университет и Балтийская государственная академия — они зарекомендовали себя как вузы, предлагающие широкий выбор технических специальностей. Они также ведут подготовку экономистов — и именно в этой сфере конкуренция наиболее жесткая.

Исследования показали, что важным в выборе профессии для выпускников школ является возможность познать себя, удовлетворить собственные интересы, с одной стороны, и будущее трудоустройство, с другой стороны. Родители в первую очередь думают о востребованности будущей профессии. Доля родителей, знающих, какая профессия подойдет их ребенку, достигает трех четвертей от общего количества респондентов, и большинство родителей отмечают, что они участвовали в выборе ребенком будущей профессии. При этом половина школьников еще не определилась с «делом жизни». Главной причиной сомнений они называют отсутствие заключительных оценок по предметам и выбор между несколькими вариантами. Последний фактор говорит о недостатке профориентационной работы, нехватке информации.

Большинство школьников, определившихся с будущей профессией, хотят стать экономистами и учиться в РГУ им. И. Канта. Главными причинами они называют качество образования и престиж учебного заведения. Из всего окружения большее влияние на них имеют родители и друзья. Исследование родителей также показало, что они видят детей экономистами, и большинство выступает «за» РГУ им. И. Канта, руководствуясь теми же мотивами. К этому прибавляется и собственный опыт обучения, а также общение с родителями студентов и выпускниками учебных заведений.

Исследование мотивации поступления на экономический факультет РГУ студентов первого курса показало, что боль-

шинство не ограничивается одним вузом и специальностью: главным конкурентом среди вузов является КГТУ, среди факультетов РГУ — факультет сервиса. При этом у поступающих нет определенности в выборе специальности: количество поданных заявлений и количество обучающихся разнятся от полутора до двух раз, то есть подавались документы на несколько специальностей сразу, поскольку большинству не было важно, на какую именно специальность поступить, а это говорит о неосознанности выбора будущей профессии. Главными причинами выбора экономического факультета они называют престижность, востребованность экономистов и личное желание поступить в РГУ. Наибольшее влияние оказали характеристики профессии, как то: карьерный рост, величина заработной платы, престиж профессии; среди окружения наиболее влиятельными лицами являются родители (как и у школьников) и друзья. Причем именно от друзей большинство первокурсников получили информацию о факультете и специальности. Также важными источниками информации остаются печатные материалы, и все больший вес приобретает Интернет. Среди недостатков факультета первокурсники отмечают неудобное расписание и недостаток учебной нагрузки. Среди достоинств — опять же расписание, преподавательский состав, коллектив учащихся и активная внеучебная жизнь.

Абитуриентов и их родителей интересуют, главным образом, специальности и направления обучения, условия поступления, стоимость обучения и студенческая жизнь.

В конце анкеты выпускники школ оценили степень значимости элементов маркетинговых коммуникаций вуза, а также деятельность РГУ в этих направлениях, что позволило оценить эффективность действующего комплекса маркетинговых коммуникаций, а также выявить области, требующие доработки.

Была использована методика оценки социально-экономической эффективности коммуникационной политики, разработанная Н. Б. Землянской в 2001 году:

$$\begin{aligned} \varphi_{\kappa\eta} = & \left(\frac{X_1^1}{G} \cdot W_1^1 + \dots + \frac{X_{i1}^1}{G} \cdot W_{i1}^1 \right) \cdot W_1 + \\ & + \left(\frac{X_1^2}{G} \cdot W_1^2 + \dots + \frac{X_{i2}^2}{G} \cdot W_{i2}^2 \right) \cdot W_2 + \\ & + \left(\frac{X_1^3}{G} \cdot W_1^3 + \dots + \frac{X_{i3}^3}{G} \cdot W_{i3}^3 \right) \cdot W_3 + \\ & + \left(\frac{X_1^4}{G} \cdot W_1^4 + \dots + \frac{X_{i4}^4}{G} \cdot W_{i4}^4 \right) \cdot W_4, \end{aligned}$$

где $\frac{W_i^j}{G}$ — численное значение потребности потребителей;

G — «идеальное», наиболее желаемое для потребителя значение единичных показателей;

W_1, W_2, W_3 и W_4 — весовые коэффициенты значимости для потребителя каждого из четырех видов маркетинговых коммуникаций.

Были произведены следующие расчеты:

$$\begin{aligned} & (4,3 \times 0,37 + 4,1 \times 0,34 + 3,2 \times 0,29) \times 0,22 + \\ & + (4,4 \times 0,49 + 1,2 \times 0,51) \times 0,25 + 1,8 \times 0,25 + 1,1 \times 0,28 = 2,31. \end{aligned}$$

В результате мы получили показатель в 2,31 пункта (из пяти максимально возможных), что говорит о неполном использовании возможностей комплекса маркетинга в РГУ им. И. Канта. Особенно низкие показатели у параметров «совместные мероприятия вуза и школы», «презентация вуза в школе». Именно направление «вуз — школа» мы считаем перспективным для развития. В рамках исследования разработана программа мероприятий по работе со школьниками, включающая:

— мероприятия для студентов I курса (творческая игра «Будь первым!», обучающие тренинги);

— анкетирование учащихся 10—11-х классов;

- проведение деловых игр для школьников 10—11-х классов;
- презентация РГУ им. И. Канта, распространение информационных материалов в школах.

В заключение хотелось бы отметить практическую направленность данных разработок: материалы исследований используются в работе приемной комиссии РГУ им. И. Канта; программа также составляется с учетом перспективы ее дальнейшего внедрения.

Список литературы

1. *Маркова В.Д.* Маркетинг услуг. М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Песоцкая Е.В.* Маркетинг услуг: учеб. пособ. СПб.: Питер, 2000.
3. *Землянская Н.Б.* Применение нормы потребительной стоимости для оценки бюджета и эффективности коммуникационной политики компании: инновационные технологии в системе российского маркетинга: монография / под ред. Н.С. Перекалиной, С.В. Сухова. М.: ФОРУМ, 2007.
4. *Сагинова О.В.* Маркетинг образовательных услуг// Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 1.

Д. В. Козаченко

Эволюция прогнозирования в СССР и современной России

Интерес человека к будущему возник давно. Еще с древних времен люди пытались предсказать наступление событий, спрогнозировать последствия своих действий. По мере развития цивилизации развивались и требования к определению будущего, это касается как самого объекта, так и методологии построения прогноза (от предсказаний урожайности к прогнозам внешнеполитической обстановки). Современные методы прогнозирования отличаются, прежде всего, методологией обоснования. Прогнозирование на уровне предприятия зарож-

дается в эпоху первоначального накопления капитала, укрупнения производства, а также усложнения связей между экономическими агентами. Прогнозирование выступало в роли ориентирующего и стабилизирующего инструмента управления.

В настоящее время многие специалисты отмечают усилившийся интерес к прогнозной деятельности. Все более остро осознается практическая ценность научно обоснованного построения картины будущего с целью принятия решения. Несмотря на развитие прогностики и большое количество разработанных методов, в целом практическое использование прогнозирования распространено слабо. Это требует углубленного изучения и проработки проблем прогнозирования. Одним из факторов, тормозящих практическое применение прогнозирования на микроэкономическом уровне в России, является историческое наследие административно-командной экономики. Стоит отметить, что сама проблема применения прогнозов на предприятиях в качестве инструмента обоснования управленческих решений не новая. В СССР интерес к ней возник еще в 80-е годы прошлого столетия. Однако эти идеи не успели развиваться в связи с наступившим кризисом и последующим переходом к рыночному типу хозяйствования. Также необходимо отметить, что перед предприятиями стояли совершенно иные задачи, обусловившие развитие определенных аспектов прогнозирования.

Рассмотрим историю и эволюцию распространения прогнозной деятельности в СССР. Прогнозирование как формализованный вид деятельности в СССР распространялся от макроэкономического уровня к микроэкономическому. Прогнозирование и планирование на макроуровне возникло в 20-е годы прошлого столетия. С целью организации планового управления хозяйством страны в 1917 г. был создан Высший Совет народного хозяйства (ВСНХ), превратившийся в последующем в руководящий центр планирования и развития промышленности. В феврале 1920 г. была создана комиссия по элек-

трификации России, в 1921 г. — общегосударственная плановая комиссия (Госплан). Первый долгосрочный план, представляющий интерес с точки зрения общей методологии планирования, это план ГОЭЛРО (Государственный план электрификации России). В нем давался анализ экономического положения страны в целом и по районам и были представлены прогноз и стратегия электрификации страны на десять лет. План ГОЭЛРО имел большое методологическое значение. Это был первый опыт научного перспективного планирования. Методы прогнозирования и планирования, разработанные для реализации плана ГОЭЛРО, получили в дальнейшем значительное развитие.

Позже учеными теоретиками был разработан математический аппарат для оптимизации процессов планирования и повышения точности прогнозирования. Стоит отметить в этой области научные труды академиков В. А. Немчинова, Л. В. Канторовича, Л. П. Федоренко, в частности модель «затраты — выпуск». Однако локальные модели не нашли своего применения на предприятиях, так как перед ними не стояло таких задач, как оптимизация планируемого выпуска продукции и прогнозирование будущей экономической конъюнктуры. Одной из центральных проблем на тот момент была проблема информационного обеспечения, а также отсутствие знаний и опыта в этой области у прогнозистов.

В условиях централизованного руководства народным хозяйством стратегическое управление отдельным предприятием не входило в компетенцию управленческого аппарата организации. Основной задачей предприятий было выполнение плана. Предприятия имели конкретный государственный заказ на объем и ассортимент продукции, которую они должны выпустить. Основными объектами прогнозирования, которые могли иметь место на предприятиях, были изучение развития научно-технического прогресса и прогнозирование ресурсного обеспечения для выполнения плана. Все стратегические реше-

ния принимались на уровне Госплана, отраслевых министерств и ведомств. При выборе тактических решений руководители предприятия учитывали требования и мнения вышестоящих инстанций. В условиях же перехода к рыночным отношениям руководитель должен был самостоятельно, опираясь на законодательные и нормативные акты, а также на складывающуюся конъюнктуру на том или ином рынке, принимать основополагающие, долговременные решения.

Таким образом, войдя в новую для страны систему рыночных отношений, предприятия не имели опыта самостоятельного прогнозирования внешней среды, тогда как на западе инструменты прогнозирования на предприятиях оттачивались уже более полувека. Интерес к прогнозированию на западе возник после великой депрессии. Именно стремление избежать будущих неблагоприятных экономических условий и являлось стимулом к развитию микропрогнозирования.

Из-за обострения экономического кризиса, который последовал после перестройки 90-х годов прошлого столетия, галопирующей инфляции и отсутствия хозяйственных связей предприятиям приходилось бороться за свое выживание и о развитии управления не шло и речи. Вновь интерес к прогнозированию, теперь уже непосредственно на предприятиях, возникает к концу 90-х, когда экономическая и политическая ситуация в стране начинает стабилизироваться. При этом прогнозирование, в первую очередь, касалось кластеров однородных предприятий, работающих на одном рынке в регионе. Стабилизация и развитие экономики позволили не только накопить предприятиям ресурсы для совершенствования системы управления, но и дали возможность строить первые прогнозы. Многие специалисты отмечают стабилизацию экономики и возможность ее прогнозируемости как один из главных факторов развития прогнозной деятельности на их предприятиях. В таблице приводится эволюция прогнозирования в СССР и современной России.

**Эволюция прогнозирования в экономике СССР
и современной России**

Годы	Эволюция содержания этапов прогнозирования и планирования
1921—1930	Становление централизованного прогнозирования и планирования в СССР (прогнозирование носило вспомогательный характер)
1931—1940	Усиление централизованного государственного планирования в СССР в предвоенные годы
1941—1946	Централизованное государственное планирование военной экономики СССР
1946—1954	Централизованное государственное планирование восстановления экономики СССР
1955—1991	Централизованное планирование развития экономики СССР в поствосстановительный период. Развитие методов прогнозирования на макроуровне
1991—1999	Государственное регулирование перехода экономики России на рыночные отношения. Развитие федерального и регионального годового прогнозирования и программирования
2000—2008	Государственное регулирование выхода экономики России из кризиса. Развитие на основе годовых прогнозов и целевых федеральных программ. Переход к трехлетнему государственному бюджетному планированию. Расширение использования прогнозов и программ на крупных фирмах
2008—2010	Государственное централизованное регулирование по поддержке жизнедеятельности экономики в условиях глобального кризиса. Отказ от трехлетнего планирования. Ослабление прогнозирования

С развитием менеджмента прогнозирование все сильнее вживается в систему управления, переставая быть абстрактным математическим аппаратом. Прогнозирование совместно с текущим анализом помогает ответить на вопросы:

1. Где находится фирма сейчас, каково ее положение?
2. Какой вектор развития выбрать, чтобы фирма осталась конкурентоспособной в будущем?

Использование научного предвидения дает предприятию ряд преимуществ:

- возможность подготовить ресурсы для успешного использования благоприятных событий;
- проясняет текущие факты недостижения показателей;
- проясняет работникам их задачи и дает возможность улучшить мотивацию персонала;
- улучшает координацию действий на предприятии;
- улучшает информационную обеспеченность о состоянии внешней и внутренней экономической среды;
- способствует оптимизации перераспределения ресурсов внутри фирмы;
- позволяет гибко и своевременно реагировать на изменения внешней среды.

На начальном этапе зарождения и становления предпринимательства в России доминировало мнение, что главное — это «уметь вертеться», правильно реагировать в текущей обстановке, а затраты сил и времени на определение картины будущего не принесут значительного эффекта. Постепенное накопление предприятиями капитала привело к усложнению их деятельности, количества протекающих процессов, а также других факторов, создающих потребность в определении картины будущего. Одна из основных проблем при росте фирмы — это непонимание роли прогнозирования. Сейчас по мере роста предприятия начали создавать плановые отделы или иметь специалистов, в чьи обязанности входит планирование и прогнозирование.

Современная экономическая среда предъявляет все более высокие требования к прогнозированию, усложняются методы прогноза и возрастают требования к его научной обоснованности. Это вызвано следующими факторами:

- 1) увеличение размеров фирм и сложности их деятельности;
- 2) подвижность внешней среды;
- 3) изменения приемов управления персоналом;

4) проявление кризисных явлений в экономике страны, регионов и фирм.

Рассмотрим подробнее эти факторы.

1. *Размер фирм и структура.* Несмотря на развитие и многообразие форм и размеров предприятий, большая часть нужд общества обеспечивается крупными предприятиями. Помимо увеличения размеров усложняется структура их деятельности. Решение вопросов на таком уровне уже не может осуществляться на основе интуитивного предвидения предпринимателя. Масштабы, сложность и стремление фирм к диверсификации требуют от них особо тщательного определения таких факторов, как прогнозирование:

- ассортимента выпускаемой продукции;
- источников обеспечения ресурсами;
- изменений условий экономической деятельности.

2. *Внешняя среда.* Возрастающая изменчивость современной внешней экономической среды обусловлена фактором перепроизводства. Предприятия стремятся удовлетворить самый разнообразный спрос потребителя, на который, в свою очередь, сильно влияют культурно-социологические факторы (например, мода на здоровый образ жизни привела к качественной смене ассортимента продовольственных продуктов). Это приводит к необходимости постоянного обновления данных о внешней среде и отслеживания новых тенденций. Наиболее прибыльными оказываются те проекты, которые распознают новые тенденции спроса товара или услуги в начале его жизненного цикла.

3. *Изменения в управлении персоналом.* Правильно организованный современный менеджмент дает работнику большую степень свободы, чем раньше. Работник может существенно улучшить свои производственные показатели будучи заинтересованным в этом. Однако все это требует четко сформулированных целей фирмы, понимания направления движения. Зачастую, не имея четкой картины будущего и не определившись с целями, предприятия выбирают несколько взаимоисключающих направлений деятельности. Например: увеличение доли рынка и показателей прибыльности продаж.

4. *Проявление кризисных явлений.* При появлении кризисных явлений большая часть математических методов прогнозирования становится неприменимой для определения будущих тенденций. В настоящее время разработаны математические методы для определения цикличности прогнозируемого объекта и определения момента наступления нового витка развития явления, например сплайн-анализ. Но данный метод требует обширного статистического материала и представляется сложно реализуемым на предприятии. В связи с этим на первый план выходят интуитивные методы прогнозирования, основанные на мнениях экспертов. Особое значение приобретает метод аналогий, основанный на переносе закономерности развития подобных ситуации в прошлом.

На современном этапе прогнозирование не только должно служить обоснованием принятия управленческих решений, но и может выполнять стимулирующую роль на уровне управления филиалами или собственной сетью отделений. Сейчас ряд специалистов выделяют как особый вид управления — информационное управление, основанное на активном прогнозе. Центр управления сообщает подчиненным прогнозную информацию о возможных показателях объекта в будущем, которых можно добиться при определенных условиях. Данный тип управления подразумевает большую степень свободы подразделений.

Как видно из вышеизложенного, именно внешняя экономическая среда задавала вектор развития прогностики. На современном этапе развития экономики перед прогностикой встают новые задачи. При централизованном прогнозировании и планировании был наработан хороший методологический аппарат прогнозирования и планирования экономики страны на макроуровне, в то время как на локальном уровне эти инструменты управления не развивались. Времена изменились, и предприятия, перестав быть управляемыми элементами «механизма экономики» страны, получили самостоятельность, а одновременно с этим и ряд новых проблем и потребностей. На данном историческом этапе актуальным инструментом повышения эффективности управления при станов-

лении и развитии предпринимательства в России становится прогнозирование.

Несмотря на трудный период в мировой экономике и возникшие сложности в определении дальнейшей стратегии развития экономики нашей страны, прогнозирование имеет большие перспективы как жизненно необходимый инструмент при выходе из кризиса и служит научным обоснованием построения новой, более устойчивой стратегии развития.

Список литературы

1. Батушанский А., Сараев В. Практика прогнозирования // Тор-Manager. 2004. № 11.
2. Владимирова Л. П. Планирование и прогнозирование в условиях рынка: учеб. пособ., изд. 2-е. М.: Дашков и К, 2001.
3. Горелова В. Л., Мельникова Е. Н. Основы прогнозирования систем: учеб. пособ. для инженерно-экон. спец. вузов. М.: Высшая школа, 1986.
4. Лисичкин В. А., Голынкер Е. И. Принятие решений на основе прогнозирования в системе АСУ. М.: Финансы и статистика, 1981.
5. Новиков Д. А., Чхартишвили А. Г. Активный прогноз. М.: ИПУ РАН, 2002.
6. *Прогнозирование и планирование экономики: учеб. пособ.* / под ред. В. И. Борисевич, Г. А. Кандауровой. Минск: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001.

М. В. Бильчак

Развитие инвестиционного механизма как основы активизации приграничного сотрудничества

Одной из важнейших проблем развития приграничного сотрудничества является доступность и свободное распределение инвестиционных ресурсов. Однако исследования показывают, что свободных инвестиционных ресурсов, как правило,

не хватает. И это еще раз подтвердилось в условиях международного финансового кризиса. Основными трудностями, с которыми сталкиваются субъекты бизнеса, являются высокие проценты по банковским кредитам, затем идут недостаточные сроки кредитования, трудности предоставления собственных гарантий и ограниченность механизмов предоставления государственных гарантий. С этой проблемой сталкивается большинство представителей бизнеса приграничных государств. Сложности, возникающие с привлечением инвестиций в экономику сопредельных регионов, являются основной причиной снижения деловой активности представителей бизнеса.

В Калининградской области в докризисное время подавляющее большинство инвестиционных проектов резидентов Особой экономической зоны (ОЭЗ), зарегистрированных на 2008 год, относится к промышленности — 36 проектов из 57, общая сумма инвестиций в эти проекты составила 21,8 млрд рублей, т.е. почти 70 % от общего объема инвестиций резидентов ОЭЗ (рис. 1).

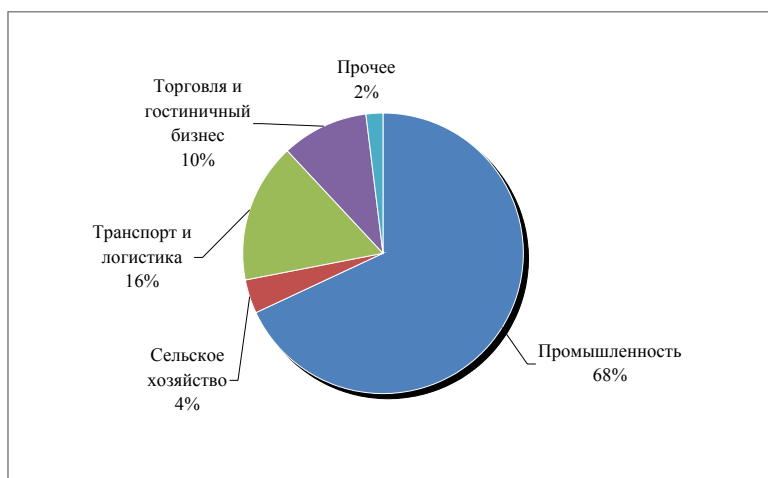


Рис. 1. Отраслевая структура инвестиций резидентов ОЭЗ в Калининградской области, %

Второе место занимают транспорт и логистика — 16 % от общего объема инвестиций (11 проектов), третье — торговля и гостиничный бизнес — 10 % (пять проектов), на четвертом месте сельское хозяйство — 4 % инвестиций (два проекта) [1].

Участие органов государственной власти Калининградской области в инвестиционной деятельности заключается в реализации Федеральной целевой программы, в формировании бюджета развития области и реализации инвестиционных программ.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 10.12.2008 года № 942 Федеральная целевая программа утверждена в новой редакции. Реализация программных мероприятий позволит скоординировать усилия Федерального центра, субъекта Федерации и коммерческих организаций на решении наиболее острых проблем развития региона, затрагивающих вопросы обеспечения экономической безопасности.

Для этого предусмотрены следующие средства:

- на реализацию Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2014 года — 5 085 850,0 тыс. рублей;
- на реализацию Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002—2010 годы)», подпрограммы «Автомобильные дороги» — 4 660 025,9 тыс. рублей.

Средства на реализацию указанных целевых программ выделяются из федерального бюджета после заключения соглашения между главным распорядителем средств федерального бюджета и высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации о предоставлении субсидии из федерального бюджета.

Чтобы занять достойное место в конкурентной борьбе за приток инвестиций в Калининградской области необходимо использовать те же инструменты, которые приняты в других приграничных регионах ЕС (Польша, Литва). Калининградская область активно развивает приграничное сотрудничество с Польшей и Литвой в рамках российско-польского договора от 22 мая 1992 года и российско-литовского договора от 29 июня 1999 года.

Характеризуя инвестиционную политику в отношении прямых иностранных инвестиций, проводимую Польшей, следует отметить, что предприятия с иностранными инвестициями, хозяйственная деятельность которых осуществляется в районах с высоким уровнем безработицы, полностью освобождались от налога на прибыль. Также освобождались от налога предприятия с прямыми иностранными инвестициями, внедряющие новые технологические решения.

Проводимая Польшей политика стимулирования прямых иностранных инвестиций позволила привлечь в 2000—2005 гг. 6 млрд долларов.

В Литве стимулировались прямые иностранные инвестиции в сферу производства: если доля иностранного участия составляла от 25 до 75 % и вся выручка была получена за счет реализации продукции собственного производства, предприятия освобождались от налога на прибыль в течение первых трех лет. Предприятия, доля иностранного участия в которых составляла от 75 до 90 %, полностью освобождались от уплаты налога на прибыль в течение одного года [1].

Главным фактором, определяющим готовность инвестора к вложению своего капитала в ту или иную сферу деятельности в Калининградской области, помимо инвестиционного климата, является инвестиционный потенциал и межрегиональная конкуренция с приграничными регионами. Инвестиционный климат в Калининградской области в его современном состоянии нуждается в активных действиях со стороны органов власти, направленных на его улучшение.

Межрегиональная конкуренция с сопредельными государствами, прежде всего занижение налогов (снижение ставок налогов и сборов, поступающих в местный бюджет, позволило бы не только привлечь в регион значительные инвестиции, но и пополнить местную казну даже без льгот ОЭЗ), создает ряд внешних эффектов — экстерналий [3].

Конкурентоспособность региона прежде всего зависит от промышленности, т.е. ее способности модернизироваться и вводить новшества. Для этого в Калининградской области требуется развитие не только взаимной торговли товарами и ус-

лугами, но и международных производственных связей. Необходимо принимать участие в создании новых пространственных форм экономической интеграции: еврорегионах (ассоциации приграничных регионов и муниципалитетов разных стран), «треугольниках роста», международных территориально-производственных системах [4].

Целесообразно привести оценку инвестиционного потенциала (таблица) области согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России [2].

Таблица

**Динамика инвестиционного потенциала
Калининградской области
(по методике и расчетам «РА-Эксперт»)**

Инвестиционные потенциалы	Рейтинг среди российских регионов						
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005—2006 гг.	2006—2007 гг.
Трудовой	55	48	44	37	52	47	48
Потребительский	53	52	57	56	58	54	52
Инфраструктурный	3	3	3	4	3	3	3
Производственный	58	60	60	58	53	39	32
Инновационный	49	52	44	45	54	60	41
Финансовый	54	48	55	55	52	44	43
Институциональный	31	31	17	29	29	13	11
Природно-ресурсный	41	41	41	40	40	40	37
Туристический	—	—	—	—	—	24	23
Интегральный	42	35	32	35	37	24	32

Как свидетельствуют данные таблицы, среди инвестиционных потенциалов региона выделяется инфраструктурный (3—4-е место среди российских регионов). Можно отметить также институциональный потенциал — 11-е место. По природно-ресурсному потенциалу Калининградская область занимает

37-е место. По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России в 2006—2007 гг. Калининградская область вошла в число регионов с минимальными инвестиционными рисками.

Следствием низкого уровня инвестиционного риска и достаточно высокого инвестиционного потенциала региона стали высокие темпы его развития за последние три года.

Таким образом, совершенствование инвестиционной политики эксклавного региона в условиях приграничного сотрудничества требует полной поддержки федеральной, региональной и местных властей на законодательном уровне, а также внедрения современных управленческих технологий.

Список литературы

1. Бильчак В. С., Дупленко Н. Г. Предпринимательство региона / под ред. В. С. Бильчака. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. 368 с.
2. *Рейтинг* инвестиционной привлекательности регионов России / Национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА», 1995—2007.
3. Овчинников В. Н., Колесников Ю. С. Силуэты региональной экономической политики на Юге России. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. 176 с.
4. Федоров Г. М., Зверев Ю. М., Корнеевец В. С. Россия на Балтике: 1990—2007 годы: монография. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. 224 с.

М. Н. Лисогор

Совершенствование стратегии управления взаимоотношениями с клиентами в коммерческом банке (на примере филиала ОАО Сведбанк в Калининграде)

В условиях обострения конкуренции в различных отраслях и сферах деятельности возрастает роль неценовых методов конкурентной борьбы. Одним из возможных направлений яв-

ляется стратегия совершенствования долгосрочных взаимоотношений с клиентами (CRM). Понятие CRM (Customer Relationship Management) появилось в маркетинге достаточно недавно и немедленно привлекло внимание специалистов разных областей. Бесчисленные статьи в журналах и газетах обсуждают новую тему — управление отношениями с клиентами (Customer Relationship Management — CRM). Проходят многочисленные конгрессы, агентства и консультанты по проблемам управления предлагают решения по управлению отношениями с клиентами, производители программного обеспечения рекламируют свои продукты, а предприятия учреждают должности менеджера по управлению отношениями с клиентами.

Существует множество определений понятия CRM. Кроме того, в использовании этого термина существует один важный нюанс, который часто приводит к недопониманию между сотрудниками различных подразделений компаний. Дело в том, что он используется как для *корпоративной стратегии*, так и для *класса информационных систем*, которые эту стратегию поддерживают. Несмотря на то что стратегия и информационная система в данном случае тесно взаимосвязаны, на деле они вовсе не являются одним и тем же.

CRM (Customers Relationship Management — управление взаимоотношениями с клиентами) — это клиентоориентированная стратегия, основанная на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами.

Или проще: CRM — это стратегия, позволяющая предложить правильный продукт правильному клиенту через правильный канал оптимальным способом.

В свете информационных технологий система CRM представляет собой набор определенного программного обеспечения (ПО), позволяющего автоматизировать и совершенствовать бизнес-процессы, связанные с управлением продажами,

маркетингом и сервисной поддержкой клиентов. Данное ПО дает возможность координировать не только действия различных департаментов, взаимодействующих с клиентом (продажи, маркетинг, сервис), но и работу различных каналов взаимодействия с клиентом — личное взаимодействие, телефон, Интернет — с тем, чтобы установить долгосрочные и взаимовыгодные отношения.

Объектом исследования в данной работе выступает филиал коммерческого банка ОАО Swedbank, находящийся в городе Калининграде. Выбор ОАО Swedbank в качестве объекта исследования обусловлен несколькими причинами. Во-первых, данная компания зарекомендовала себя серьезным и динамично развивающимся игроком на калининградском рынке банковских услуг, что является весьма показательным примером для совершенствования стратегии CRM. Во-вторых, необходимо отметить заинтересованность руководства ОАО Swedbank в повышении эффективности взаимоотношений со своими клиентами.

Миссия компании заключается в следующем: понимая потребности своих клиентов и действуя в их интересах, компания делает все возможное, чтобы предложить им лучшие финансовые решения и содействовать повышению качества жизни.

Цель ОАО Swedbank — быть лидирующим финансовым институтом на тех рынках, где представлена группа Swedbank. Лидерство для компании означает обеспечивать высокий уровень удовлетворенности клиентов, быть наиболее прибыльным банком и наиболее привлекательным работодателем.

Помимо основных рынков Swedbank — Швеция, Эстония, Латвия, Литва, Россия и Украина — компания работает также в Дании, Финляндии, Норвегии, Люксембурге, США, Китае, Испании и Японии. Развитие банковского бизнеса на быстро растущих рынках России и Украины — важная составляющая стратегии группы. России отводится роль ключевого фактора для будущего успеха Swedbank по причине огромного потенциала российского финансового рынка. Основной целью рабо-

ты является повышение эффективности деятельности банка за счет совершенствования стратегии CRM в организации.

Для оценки уровня лояльности клиентов ОАО Swedbank было принято решение о проведении маркетингового исследования методом опроса. Исследование опиралось на изучение корпоративных клиентов банка, так как именно этот сегмент является для банка наиболее прибыльным. Решением руководства компании для проведения данного маркетингового исследования были выделены 57 крупнейших корпоративных клиентов.

Целью данного исследования является изучение лояльности клиентов компании ОАО Swedbank. Форма для проведения опроса корпоративных клиентов включала следующие критерии, которые респонденты должны были оценить по пятибалльной шкале:

1. Профессионализм операционных подразделений.
2. Качество предлагаемых продуктов.
3. Уникальные продукты и акции / уникальное сочетание продуктов и услуг.
4. Гибкость ценовой политики.
5. Оперативность реагирования на запросы.
6. Индивидуальный подход.
7. Инфраструктура обслуживания.
8. Общее субъективное ощущение комфорта при обслуживании.

Результаты исследования показали, что в целом корпоративные клиенты банка показывают достаточно высокий уровень лояльности к компании. Однако в некоторых областях банковской деятельности существует отрыв от идеального уровня лояльности клиентов. В первую очередь, отрыв наблюдается по следующим пунктам:

1. «Уникальные продукты и акции / уникальное сочетание продуктов и услуг» — почти половина респондентов поставили оценку «3» (47%), количество оценок «4» (37%) в два раза превышает количество оценок «5» (16%).

2. «Гибкость ценовой политики» — появилась оценка «2» (5,26 %), большое количество «троек» (40,35 %).

3. «Оперативность реагирования на запросы» — 9 % респондентов поставили оценку «3», количество «четверок» (58 %) значительно превышает количество «пятерок» (33 %).

4. «Индивидуальный подход» — половина опрошиваемых компаний поставила оценку «4» (50,88 %), присутствует оценка «3» (12,28 %).

Итак, можно говорить о том, что в компании имеются проблемные зоны, не позволяющие клиентам проявлять абсолютную лояльность и требующие мероприятий по устранению недостатков. Основным мероприятием, которое позволит сократить разрыв между реальным и идеальным уровнем лояльности клиентов, может быть внедрение в работу банка CRM-системы.

Однозначной информации о системах CRM, установленных в банках, а тем более о качестве работы этих систем нет. Некоторые банки имеют разные, несвязанные системы CRM для корпоративного и розничного бизнесов, некоторые используют системы только для корпоративного или только для розничного бизнесов, некоторые банки, в том числе крупные, не имеют CRM-систем.

Для банка был проведен анализ установленных в российских банках CRM-систем и обзор их поставщиков. Информация собрана на основе данных, которые были указаны поставщиками CRM-систем в разделе «опыт внедрения». Некоторые поставщики указывали среди своих клиентов банки, в которых внедрение CRM-систем начиналось, но не доводилось до конца. К сожалению, конкретно выявить подобные случаи не представляется возможным, но они точно присутствуют.

Таким образом, по нашим данным, CRM-системы установлены в 38 банках. Абсолютным лидером по количеству внедрений в банках является SalesLogix (производитель SAGE Inc.). Система установлена приблизительно в 20 банках. Вто-

рое место занимает Microsoft CRM (10 внедрений), что, скорее всего, объясняется недавним появлением продукта на рынке CRM-решений. Остальные участники анализа (Siebel Oracle, Terrasoft, Methodix, MySAP CRM и WinPeak) имеют незначительное количество внедрений.

В ходе работы с целью выбора конкретного CRM-решения для калининградского филиала ОАО Swedbank рассматривались две системы, имеющие наибольшее количество внедрений в банках — SalesLogix и Microsoft CRM.

Системы Sales Logix и Microsoft CRM признаются равноценными по возможностям развития функционала. Но по причине сравнительно недавнего выхода на рынок Microsoft CRM опыт внедрения этой системы в банках ниже, чем Sales Logix. По этой причине понимание особенностей банковского бизнеса и возможностей интеграции в банковскую инфраструктуру поставщиком Sales Logix представляется наилучшим из существующих на сегодняшний день. При этом успешные внедрения Sales Logix ограничиваются внедрением системы для отделов по работе с корпоративными клиентами. Для розничного бизнеса CRM внедрялся в ограниченном масштабе: для работы Call Centre или для обеспечения работы коллекторского отдела. Среди поставщиков Microsoft CRM есть, в свою очередь, опыт полномасштабного внедрения не только для корпоративного, но и для розничного бизнеса.

С точки зрения уровня компетенции компаний-поставщиков и в том и в другом случае существуют определенные риски, так как Sales Logix представлен на рынке только двумя поставщиками, один из которых имеет ряд незавершенных проектов, поскольку в ходе его реализации клиенты отказывались от сотрудничества. Microsoft CRM имеет большое количество поставщиков, в данном случае рассматривались пять компаний, четыре из которых имели опыт внедрения CRM-систем в банке. Обзор поставщиков данных CRM-систем представлен в таблице.

Поставщики CRM-систем

Компания	CRM-система	Год основания	Внедрения CRM в банках	Внедрения, всего
ЦМД-софт	Microsoft Dynamics CRM	1995	Как минимум 3	Более 40
Норбит (Ланит)		2006	Еврофинанс / Моснарбанк	11
АНД		2003	Нет	Более 40
Softline		2003	3	13
SputnikLabs		2001	2	Более 60
	8			
FB Consult	SalesLogix	2001	10 клиентов в России	Более 20

По данным рейтинга «CRM TOP AWARD» за 2008 год, лучшей CRM-системой для малого и среднего бизнес была признана система Microsoft CRM.

Таким образом, наиболее предпочтительным CRM-решением для компании ОАО Сведбанк представляется система Microsoft Dynamics CRM. Приблизительно стоимость лицензии — 900 USD. Swedbank как партнер имеет право на скидку до 250 USD.

Процесс внедрения CRM-системы предполагается проводить в три этапа.

Этап 1. Предпроектное обследование. На этом этапе проводится анализ бизнес-процессов маркетинга, продаж и обслуживания клиентов банка, подготовка концепции будущей CRM-системы и подробного технического задания на ее разработку. Кроме того, первый этап позволяет собрать информацию, необходимую для предварительной оценки трудозатрат и стоимости проекта внедрения Microsoft Dynamics CRM.

На этом этапе компании-заказчику необходимо сформулировать свои требования к CRM-решению. Обычно компания-

ми-поставщиками все возможные требования подразделяются на две категории: функциональные и нефункциональные.

Этап 2. Непосредственное внедрение CRM-системы и ее интеграция с используемыми в банке программными средствами других разработчиков.

Первоначально на этапе внедрения проводятся следующие мероприятия: разработка интерфейса, процессов миграции данных, настройка безопасности и требуемых конфигураций в соответствии с требованиями заказчика. Затем компания-поставщик переходит к развертыванию системы на территории банка и ее тестовой эксплуатации. После успешного завершения приемосдаточных испытаний ключевыми пользователями принимается решение о вводе системы в эксплуатацию или об его отсрочке до устранения критических дефектов.

Таким образом, процесс внедрения CRM-системы подходит к третьему, завершающему, этапу.

Этап 3. Обучение сотрудников банка. Команда по обучению выполняет окончательное оформление учебных руководств и проводит сеансы обучения преподавателей и конечных пользователей. Специалистам читаются два курса — восьмичасовой для пользователей и шестнадцатичасовой для системных администраторов. Курс для пользователей позволяет им овладеть всей стандартной функциональностью CRM и разработанными для заказчика дополнительными модулями. Курс для системного администратора подготавливает специалиста к дальнейшему сопровождению пользователей и включает в себя вопросы безопасности и администрирования, позволяет поддерживать работу самого CRM-сервера. Для поддержания полноценного функционирования системы обычно достаточно одного администратора. Предположительная длительность проекта внедрения CRM-системы — 11 недель.

В заключение необходимо остановиться на выгодах, которые предположительно получит банк в результате проведения внедрения проекта CRM-системы.

Во-первых, внедрение CRM-системы упрощает управление бизнесом — вся необходимая информация о любом клиенте, о ходе выполнения любой сделки доступна для любого сотруд-

ника через веб-интерфейс любого компьютера. В банке будут созданы единая среда обмена сообщениями, единое хранилище данных о клиентах банка, инструменты отчетности.

Во-вторых, CRM как стратегия позволяет уменьшить текучесть клиентов: среднестатистическая компания за год теряет около 50 % клиентов, у компании, в арсенале которой имеется CRM-система, этот показатель будет значительно ниже, поскольку у руководства есть возможность проследить прибыльность от взаимодействия с каждым клиентом, оценить работу сотрудников, заниматься поиском новых рынков.

В-третьих, в результате внедрения CRM-системы будет автоматизирована работа Call-центра, который выполняет непосредственное взаимодействие с клиентами. В данном случае CRM-система призвана консолидировать информацию о клиенте, распределенную по различным информационным системам, генерировать задания на исходящие звонки, вести статистику по совершенным действиям. Подобная интеграция даст руководителям информационно-справочного управления инструмент качественного обслуживания постоянно возрастающего количества вызовов, не требуя при этом увеличения штата операторов.

CRM-система позволит автоматизировать и другие области банковской деятельности. Например, в сфере потребительского кредитования подобная автоматизация будет выражаться в регистрации входящих обращений/претензий, подборе подходящего продукта, приглашении и информировании клиента, введении потенциальных и текущих клиентов в АБС, формировании базы знаний для качественных взаимоотношений с клиентами.

В-четвертых, в результате проекта банк получит возможность формировать аналитическую отчетность о продажах банковских продуктов и сегментировать клиентскую базу по различным параметрам, вносить соответствующие коррективы в политику взаимоотношений с клиентами, делать наиболее выгодные предложения, управлять маркетинговыми кампаниями и оценивать эффективность их проведения.

В-пятых, одним из важнейших преимуществ внедрения CRM-системы является повышение безопасности работы с данными. Сотрудники банка, в зависимости от специфики их деятельности, будут иметь строго определенные права доступа к клиентской базе данных. Менеджеры по работе с клиентами смогут пополнять информацию в CRM-системе, но не удалять ее. Резервная копия базы данных способна содержать историю изменений за неделю, поэтому есть возможность отследить, что происходит с данными, и исключить негативное влияние «человеческого фактора».

И последнее, увольнение менеджера по работе с клиентами перестанет быть болезненным вопросом. CRM-система способна обеспечить взаимозаменяемость клиентских менеджеров, что положительно скажется на качестве обслуживания клиентов. Кроме того, увеличится число клиентов, с которым способен работать один менеджер. Этот эффект особенно ощутим в условиях быстрого роста клиентской базы банка.

Таким образом, реализация проекта внедрения CRM-системы должна способствовать укреплению взаимоотношений банка со своими клиентами, повышению уровня лояльности последних, автоматизации и совершенствованию бизнес-процессов банка, что позволит компании занять устойчивое положение на рынке банковских услуг.

Е. А. Носачевская

**Методические рекомендации
по совершенствованию процессов
научного обеспечения развития отрасли
на региональном уровне**

Необходимо отметить, что к 1990 году в Калининградском регионе был сформирован мощный научно-технический потенциал, получивший по многим своим направлениям практическую реализацию и всероссийское, а иногда даже мировое признание.

За период реформ в России и в большинстве регионов, в число которых входит и Калининградская область, не произошло быстрого развития инновационной системы рыночного типа. Напротив, проведенные преобразования привели к разрушению системы научного обеспечения отраслей до основания.

Ограниченность государственных бюджетных ассигнований на науку и платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию со стороны хозяйствующих субъектов, ухудшение качественных характеристик научных кадров и материально-технической базы для проведения исследований — это лишь немногие причины сложившейся ситуации.

В Калининградском регионе объемы финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, численность занятых в научной сфере, внедрение научных достижений в процессы, происходящие в отраслях, снизились более чем в десять раз. Значительная часть региональных исследовательских учреждений перешла на рыночные основы ведения деятельности и переориентировала свою работу на выполнение международных проектов и программ северо-западного федерального округа, федерального центра. Некоторые научные организации были преобразованы в частные и перестали выполнять функции регионального научного обеспечения.

Исследование темпов развития экономики Калининградской области с 1990 по 2000 гг. показывает, что практически по всем видам продукции отраслей объем производства предкризисных лет так и не был достигнут, при этом имел место значительный спад уровня развития области.

Лишь с начала 2000-х годов в Калининградской области стал наблюдаться устойчивый экономический подъем. Реализация целевых программ развития экономики на разных уровнях и привлечение инвестиционных ресурсов позволили динамично развиваться отдельным отраслевым региональным предприятиям. Можно констатировать и незначительный рост внедрения научных достижений в производство в некоторых отраслях Калининградской области при одновременном существовании множества проблем в этой сфере [1].

В современных условиях при кризисных явлениях, характеризующихся необходимостью оптимизации расходов и выявления приоритетных направлений вложения финансовых ресурсов, а также при высоком уровне конкуренции, в том числе межрегиональной, существенно возрастает значение фактора научного обеспечения в развитии отрасли и экономики региона в целом. Поэтому все отчетливее возникает необходимость исследования научного обеспечения развития отрасли, в том числе в создании методических рекомендаций его совершенствования на региональном уровне.

В настоящее время существует потенциал для развития предприятий Калининградской области и создания новых высокотехнологических отраслевых производств, несмотря на снижение темпов роста в отраслях региона, во многом связанное с кризисом.

Мировой опыт и результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что именно качественное научное обеспечение отрасли является основой ее динамичного развития. В Калининградской области в 2007 году затраты на научные исследования составили 0,5% от валового регионального продукта (ВРП) (рис. 1).

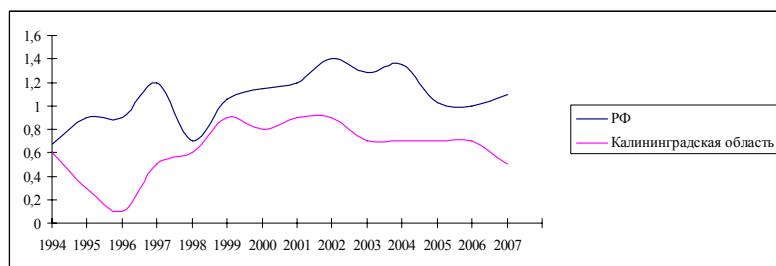


Рис. 1. Динамика удельного веса затрат на научные исследования и разработки в ВВП для РФ и в ВРП для Калининградской области, %¹

¹ Данные здесь и далее предоставлены территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области.

В развитых странах расходы на науку составляют не менее 2—3 % от ВВП. Это обосновано множеством аналитических оценок, согласно которым экономическая отдача наступает при достижении критического уровня наукоемкости ВВП 2 %. К концу 1980-х годов расходы на науку в СССР составляли свыше 4,5 % от ВВП. Значение этого показателя было одним из самых высоких в мире. Расходы на научное обеспечение России в 2007 году составили лишь 1,1 %.

Если сравнивать затраты на науку в регионах стран мира, то данные сильно варьируются. Например, в Германии в западногерманском округе Брауншвайг расходы на научные исследования составили в 2007 году 5,8 % от валового регионального продукта, а в Северо-Восточном Бранденбурге значение этого показателя составило 0,6 %. В Польше аналогичный показатель в Свентокшиском воеводстве составил 0,08 %, а в Катовицком воеводстве — 0,6 %.

Необходимо отметить, что расходы того или иного региона на научное обеспечение имеют прямую зависимость от отраслевой структуры регионального ВРП и от количества и размера расположенных на его территории исследовательских учреждений.

Таким образом, в настоящее время в среднем по отраслям Калининградского региона затраты на научное обеспечение в общем объеме расходов бюджета на развитие отрасли составляют ежегодно 1 %. При этом значение аналогичного показателя в дореформенный период равнялось 7—10 %. Ожидания, связанные с компенсацией недофинансирования научных исследований частным сектором, не оправдались. Это привело в Калининградском регионе к тому, что в настоящее время деятельность многих научных учреждений и коллективов не скорректирована, недостаточно сориентирована на решение важнейших проблем экономики области.

В рамках исследования нами были рассмотрены процессы научного обеспечения развития отрасли региона на примере нескольких отраслей Калининградской области. Совершенствование этих процессов исследовано с точки зрения выполне-

ния управленческих функций для достижения поставленной цели, то есть сбалансированного и динамичного развития отраслей, при этом большое внимание уделено анализу научного обеспечения отраслей в системных взаимодействиях внутри экономики области.

На основе известной экономико-математической модели «затраты — выпуск» в исследовании сформирована модифицированная модель межотраслевого баланса Калининградской области за 2007 год. Модель состоит из сектора потребления отраслями продукции других отраслей в денежном выражении, из столбца конечного продукта и валового выпуска отраслей.

В качестве конечного продукта выступили расходы на науку в каждой отрасли Калининградской области. Причиной выделения сектора расходов на науку стала необходимость прогнозной оценки валового выпуска отраслей области при различных затратах ресурсов на отраслевое научное обеспечение.

Данные об объемах продукции, выпущенных и потребленных отраслями за 2007 год, позволили рассчитать матрицу прямых затрат отраслей экономики Калининградской области, таблицу разности единичной матрицы и матрицы прямых затрат и обратную матрицу.

На основе произведения обратной матрицы и вектора, содержащего различные комбинации расходов на науку по отраслям, определен выпуск продукции отраслей Калининградской области при соответствующих затратах на региональное научное обеспечение.

Изучение положений, закрепленных в официальных документах разного уровня, в том числе и в долгосрочной стратегии развития Калининградской области, а также результаты проведенных расчетов и исследование отраслевой структуры валового продукта региона позволили ранжировать отрасли региона по приоритетности для увеличения расходов на науку и научное обеспечение.

Так, в 2007 году наибольший удельный вес в общем объеме ВРП в Калининградской области принадлежит сфере услуг (37,9%), затем промышленности (19,5%) и добыче полезных ископаемых (12%). Лишь незначительная его доля приходится на науку, сельское хозяйство, транспорт, связь и строительство (рис. 2).

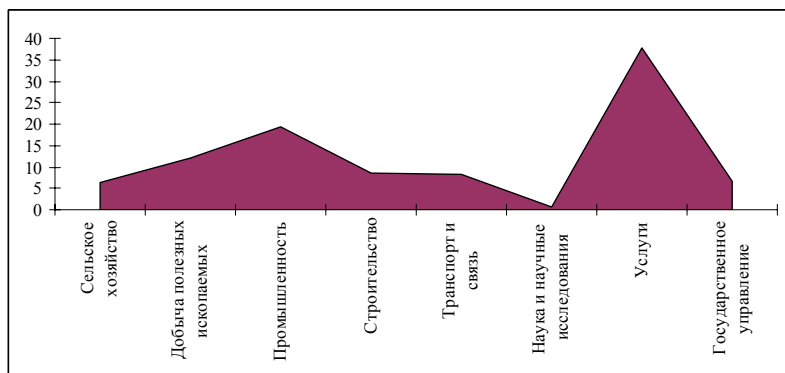


Рис. 2. Отраслевая структура ВРП Калининградской области в 2007 году, %

В современных условиях особое внимание важно уделить развитию науки, промышленности, в том числе появлению новых высокотехнологичных отраслевых производств, сельского хозяйства, транспортного комплекса и сферы услуг.

Именно эти отрасли, по нашему мнению, способны стать базой для дальнейшего динамичного развития других отраслей региона, а затраты на их научное обеспечение способствуют не только росту валового выпуска отраслей Калининградской области, но и сбалансированному функционированию экономики региона.

Поиск оптимального соотношения между затратами на отраслевую науку и выпуском отраслей региона был основан на желаемом изменении структуры ВРП и привел к формирова-

нию предложений по увеличению расходов на научное обеспечение отдельных отраслей. Расходы на науку по сравнению с затратами 2007 года должны увеличиться в сельском хозяйстве в 3,5 раза; в сфере транспорта, связи и теоретических исследований — в три раза; в промышленности — в два раза; в сфере услуг, добывающей промышленности и в строительстве — на 80 %. Такое количественное и структурное финансирование науки соответствует затратам на научное обеспечение в объеме 1 % от ВРП области и повлечет за собой рост валового выпуска отраслей экономики региона 89 %.

Таким образом, нами определено соотношение между затратами на отраслевую науку и выпуском отраслей региона, которое позволит экономике Калининградской области динамично развиваться. Ключевую роль в этом развитии будет занимать именно научное обеспечение отраслей.

Наряду с этим осуществляется разработка методических положений по проектированию системы и моделированию программы научного обеспечения отрасли региона, проводится экспериментальная апробация выдвигаемых методических положений.

В том числе сформированы организационно-управленческая модель системы и универсальная модель программы научного обеспечения отрасли эксклавного региона, особенностью которых является ориентация на взаимодействие хозяйствующих субъектов, научных, образовательных, общественных институтов и органов государственной власти посредством совершенствования соответствующих законодательных, организационных и финансовых условий.

Основой модели программы научного обеспечения отрасли региона послужили 17 укрупненных мероприятий, а расчетная продолжительность реализации разработанной программы составила 2 года 10 месяцев. При этом был проведен расчет эффективности отдельных мероприятий и программы в целом по разработанной методике.

В число мероприятий программы вошли такие, как разработка механизма государственной поддержки научной дея-

тельности на уровне региона, создание в регионе отраслевого центра научного обеспечения, работающего на основе принципов частно-государственного партнерства, и др. При этом в качестве основных функций такого учреждения предполагается предоставление научно обоснованных рекомендаций хозяйствующим субъектам, государственным и общественным институтам по вопросам обеспечения сбалансированного развития отраслей.

Реализация мероприятий разработанной программы будет способствовать переходу от разрозненных научных разработок к комплексному научному обеспечению отрасли, созданию благоприятной среды для эффективного использования потенциала науки и динамичного развития региональных отраслей.

Кроме того, при определении эффективности функционирования научного обеспечения региональных отраслей предлагается учитывать сочетание эффективности для различных субъектов. Такой подход позволяет выразить эффективность научного обеспечения отраслей региона в виде аналитической зависимости:

$$\mathcal{E}_{\text{фноб}} = \sum \mathcal{E}_i (i = 1, m) / m,$$

Где $\mathcal{E}_{\text{фноб}}$ — эффективность научного обеспечения отраслей региона;

$\sum \mathcal{E}_i$ — эффективность научного обеспечения отраслей региона по совокупности субъектов;

$(i = 1, \dots, m)$ — количество субъектов, по которым рассчитана эффективность научного обеспечения отраслей региона.

Для определения эффективности научного обеспечения отраслей региона разработана соответствующая модель, согласно которой эффективность взаимодействия хозяйствующих субъектов с отраслевыми институтами научного обеспечения выражается в отношении чистой прибыли, получаемой хозяйствующими субъектами от внедрения научных разработок, к затратам на оплату услуг научных учреждений.

Вместе с тем эффективность внедрения хозяйствующими субъектами региона научных разработок в производство для развития экономики региона может быть определена с помощью объема дополнительных налоговых поступлений в областную бюджет, возникающих при модернизации производства, его развитии, расширении, создании дополнительных рабочих мест и т. д.

Эффективность взаимодействия отраслевых институтов научного обеспечения с хозяйствующими субъектами заключается в отношении прибыли, получаемой научными учреждениями от выполнения заказов для хозяйствующих субъектов к затратам на проведение работ по разработке и внедрению новых технологий.

Развитие отраслей, создание новых рабочих мест, дополнительные налоговые поступления характеризуют эффективность выполнения областными отраслевыми научными учреждениями разработок для региона.

Наряду с этим была предложена соответствующая градация значений эффективности научного обеспечения отраслей региона.

В целом проведенное исследование позволило разработать перечень конкретных методических рекомендаций по совершенствованию процессов научного обеспечения развития отрасли на региональном уровне и свидетельствует о необходимости более детального изучения данной проблематики в виду чрезвычайной актуальности в современных условиях.

Список литературы

1. Бильчак В. С., Дупленко Н. Г. Предпринимательство региона / под ред. В. С. Бильчака. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. С. 5—55.
2. Бильчак В. С., Носачевская Е. А. Методологические подходы к научному обеспечению отрасли: региональный аспект // Вестник РГУ им. И. Канта. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009. № 3. С. 14—20.
3. Глухов В. В., Коробко С. Б., Маринина Т. В. Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003. С. 322—347.

Исследование мнений потенциальных клиентов для разработки стратегии повышения конкурентоспособности предприятия

ООО «Блэк Баг» действует на калининградском рынке автомобильных охранных систем и обеспечения автотехцентров дополнительным оборудованием на транспортные средства уже более десяти лет. Спектр предлагаемой продукции и предоставляемых услуг достаточно сильно диверсифицирован. Основным направлением деятельности компании является продажа и установка автомобильных охранных систем и дополнительного оборудования.

Компания «Блэк Баг» занимается также установкой дополнительного оборудования на автомобили любых торговых марок, представленных на рынке Калининграда. В распоряжении компании находятся два сервисных центра. Основные направления деятельности сервисных центров:

- установка автомобильных охранных систем;
- установка ксенонового оборудования;
- установка парковочных радаров;
- гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Кроме того, центр «Блэк Баг» активно сотрудничает со страховыми компаниями. Клиентам партнерских страховых компаний предлагаются скидки на установку автоохранных систем, а страховые компании, в свою очередь, предлагают клиентам центра «Блэк Баг» скидки на автострахование.

Чтобы оценить текущее положение компании по сравнению с основными конкурентами, необходимо провести анализ деятельности конкурентов. Для этого было проведено маркетинговое исследование методом экспертного опроса.

Для оценки были отобраны восемь критериев, которые, на наш взгляд, способны наиболее полно отразить уровень конкурентоспособности предприятий:

1. Уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности, разнообразие номенклатуры продуктов.

2. Уровень сервисного и послепродажного обслуживания.
3. Степень известности фирмы в отрасли.
4. Соотношение цена/качество товаров и предоставляемых услуг.
5. Суммарная рыночная доля компании по всем продуктам.
6. Рыночная цена услуг с учетом возможных скидок или наценок.
7. Уровень рекламной деятельности.
8. Уровень технической оснащенности предприятия.

Маркетинговое исследование проводили пять экспертов: генеральный директор, коммерческий директор, два менеджера и один маркетолог центра охранных систем «Блэк Баг».

Для выбора основных конкурентов предприятия было проведено исследование всех организаций, действующих на рынке охранных систем, с целью выявления предприятий, продукты и оказываемые услуги которых в наибольшей степени совпадают с продуктами и услугами, предоставляемыми центром «Блэк Баг». Отобранные компании должны быть наиболее близки к рассматриваемой организации по спектру и количеству услуг, которые они могут оказать клиентам, а значит, они будут являться наиболее серьезными конкурентами.

На первом этапе из всех компаний были отобраны лишь те, которые, как и «Блэк Баг», осуществляют продажу и установку продуктов, а также ремонт. Затем эти компании были исследованы на предмет предлагаемой ими продукции. Основными товарами, по которым осуществлялся дальнейший отбор, являлись автосигнализации, механические системы блокировки, электромеханические системы блокировки, спутниковые противоугонные системы, противотуманные фары, навигационные системы, ксенон. Экспертный опрос выявил уровень конкурентоспособности каждой организации в отрасли. На основании этих результатов были построены многоугольники конкурентоспособности соперничающих предприятий, отражающие их положение на рынке.

В результате было выявлено, что центр охранных систем «Блэк Баг» в общем зачете по взвешенным коэффициентам занимает третье место в отрасли среди компаний-конкурентов.

Наиболее низкие коэффициенты предприятие имеет по таким показателям, как суммарная рыночная доля по всем продуктам, степень узнаваемости фирмы в отрасли и уровень технической оснащенности предприятия. Следовательно, компании, в первую очередь, необходимо направлять свои усилия на улучшение именно этих показателей, чтобы повысить свою конкурентоспособность относительно фирм-соперников.

Анализируя данные, полученные в ходе рассмотренных исследований, можно прийти к выводу, что в качестве основного пути повышения конкурентоспособности компании «Блэк Баг» необходимо избрать стратегию увеличения узнаваемости среди фирм-конкурентов в отрасли, которая приведет к росту количества клиентов. Для этого важно выяснить, какой источник информации является наиболее популярным среди автолюбителей, какими средствами информации они пользуются для поиска сведений об автотехцентрах, дополнительном автомобильном оборудовании, которое они хотели бы приобрести, а также о его установке.

Получив такую информацию, отдел маркетинга предприятия сможет направить свою политику продвижения таким образом, чтобы сконцентрировать усилия именно на размещении рекламы в тех средствах информации, которые имеют наибольшую популярность среди потенциальных клиентов.

Для выяснения этих источников было решено провести маркетинговое исследование посредством анкетирования. Респондентами такого исследования должны были стать люди, которым необходимо в ближайшем будущем осуществить поиск сведений о дополнительном автомобильном оборудовании. Таким образом, решено было проводить анкетирование тех людей, которые покупают машину или в ближайшем будущем планируют ее приобрести, так как им в скором времени понадобится информация об установке различного автомобильного оборудования на свою новую машину.

Наиболее целесообразным проведение такого исследования будет в центрах продажи автомобилей в городе Калининграде.

Для проведения исследования была разработана анкета. Из ответов респондентов выявлено, какими источниками инфор-

мации они предпочитают пользоваться при покупке дополнительного автомобильного оборудования и поиске установочных центров, а также насколько важную роль для наших потенциальных клиентов играет степень известности продавца оборудования среди фирм-конкурентов на рынке. Кроме того, с помощью анкеты можно выяснить, насколько важным для респондентов является наличие установочного центра и возможности последующего сервисного и ремонтного обслуживания непосредственно в местах продаж дополнительного автомобильного оборудования, какие критерии выбора дополнительных товаров для своих автомобилей являются для потребителей главными. Выявление принадлежности каждого респондента к определенной возрастной аудитории позволяет более грамотно разработать рекламную стратегию для каждой возрастной группы с учетом ее интересов.

Анкетирование проводилось в пяти автомобильных салонах, в каждом из которых было опрошено по 10 клиентов, непосредственно заинтересованных в покупке автомобиля, а следовательно, и в дальнейшем обеспечении его защиты, то есть покупке и установке дополнительного оборудования.

Из итогов анкетирования видно, что среди наиболее популярных источников информации для потенциальных клиентов первые две позиции занимают объявления в газетах и журналах, в специализированных источниках (25), а также сеть Интернет (18) как наиболее популярные средства поиска сведений о предприятиях.

Наша организация активно размещает свои объявления о продаже и установке дополнительного автомобильного оборудования в различных изданиях, например, в специализированном журнале «АВТО Калининград». Что касается второго источника — Интернет-ресурсов, — то наша фирма пока не начала активную разработку стратегии Интернет-маркетинга. Именно этот факт может являться следствием невысокой степени узнаваемости фирмы среди конкурентов в отрасли. Таким образом, руководству компании и отделу маркетинга необходимо сделать упор именно на эту сферу распространения информации о фирме.

Кроме того, по результатам исследования можно сделать вывод, что известность компании является весьма существенным фактором при оценке альтернативных вариантов (32 респондента высказались в ее пользу против 18). Следовательно, на данном этапе развития предприятия необходимо направлять как можно больше усилий на обеспечение информированности потенциальных клиентов о своей продукции и услугах, в частности, делать это необходимо в большей степени через сеть Интернет.

Также для большинства опрошенных имеет большое значение возможность установки оборудования на месте (31 против 19, для которых данный факт не имеет значения). Следовательно, при осуществлении дальнейшего продвижения компании на рынке и увеличения информативности своих рекламных сообщений необходимо делать упор на том факте, что компания «Блэк Баг» имеет в своем распоряжении установочные центры и предлагает своим клиентам дальнейшее обслуживание после установки оборудования.

Результаты анкетирования показывают, что наиболее важными характеристиками для покупателей являются цена (31) и качество оборудования (35). В исследовании конкурентов эксперты оценили соотношение показателей цена/качество как довольно высокое, но все же недостаточное для занятия лидирующей позиции на рынке. Наша компания занимает лишь третье место в рейтинге среди компаний-конкурентов. Следовательно, улучшение данного показателя — это еще одно из основных направлений развития фирмы, успешное следование по которому приведет ее к повышению своей конкурентоспособности относительно конкурентов в отрасли.

Анкетирование показало, что основной возраст опрошенных составляет 26—35 лет (20 человек). Люди, относящиеся к данной возрастной категории, являются, как правило, хорошо осведомленными в области современных технологий, активно используют Интернет в своей повседневной деятельности,

следовательно, именно на них можно направить основные действия по продвижению фирмы и по увеличению ее узнаваемости в отрасли.

Кроме того, для подтверждения правильности наших выводов о необходимости использования сети Интернет для повышения узнаваемости компании было проведено исследование частоты поисковых запросов по Калининградскому региону товаров и услуг, предлагаемых нашей организацией.

Анализ статистики был проведен в поисковой системе Yandex, так как она предоставляет возможность рассмотрения частоты поисковых запросов с применением фильтра по регионам, что является необходимым в нашем случае.

Используя результаты исследования (табл. 1), можно спрогнозировать прирост оборота и будущую прибыль компании от создания и эксплуатации собственного сайта.

Несомненно, не все пользователи, чьи уникальные запросы были рассмотрены, могут стать нашими потенциальными клиентами при условии создания и внедрения сайта. Это можно объяснить тем, что конкурирующие в данной отрасли компании, как правило, проводят исследования своих конкурентов и тоже делают поисковые запросы, содержащие в себе вышеперечисленные ключевые слова.

Таблица 1

Результаты исследования частоты поисковых запросов

Уникальные запросы по ключевым словам		Количество потенциальных клиентов	Средняя стоимость товара/услуги, руб.	Ожидаемый прирост продаж, руб.
Автосигнализация	400	200	3 600	720 000
Автосигнализации Калининград	6	3	3 600	10 800
Иммобилайзер	85	43	3 500	150 500
Имобилайзер	5	3	3 500	10 500
Ксенон	433	217	3 500	759 500

Окончание табл. 1

Уникальные запросы по ключевым словам		Количество потенциальных клиентов	Средняя стоимость товара/услуги, руб.	Ожидаемый прирост продаж, руб.
Ксенон в Кали- нинграде	31	16	3 500	56 000
Противотуманные фары	46	23	3 500	80 500
Автомagnitude	608	304	4 500	1 368 000
Навигационные системы	56	28	9 000	252 000
Спутниковая на- вигационная сис- тема	11	6	10 000	60 000
Навигационные системы для ав- томобилей	3	2	9 000	18 000
Автомобильные навигационные системы	1	1	9 000	9 000
Black Bug	11	6	9 000	54 000
Установка авто- сигнализации	40	20	10 000	200 000
Установка ксе- нона	56	28	1 500	42 000
Установка проти- вотуманных фар	3	2	1 500	3 000
Установка авто- магнитолы	12	6	2 500	15 000
Общее количество уникальных за- просов	1 807	908	Ожидаемый прирост продаж	3 808 800

Таким образом, если сделать самое осторожное предполо-
жение, что лишь половина уникальных пользователей могут

стать нашими потенциальными клиентами, а вторая половина — это проводящие исследование конкуренты и люди, просто ищущие информацию о данных товарах, то, учитывая среднюю цену запрашиваемых товаров и услуг центра «Блэк Баг», можно спрогнозировать будущий прирост объема продаж вследствие их увеличения за счет внедрения сайта.

Полученные результаты оценки являются достаточно высокими в сравнении с текущими показателями организации. Этот факт является еще одним стимулом к созданию компанией собственного сайта с целью увеличения степени узнаваемости предприятия и повышения конкурентоспособности на рынке.

Таким образом, подводя итоги проведенных исследований, можно прийти к выводу, что на данном этапе основным направлением дальнейшего развития компании на рынке с целью повышения ее конкурентоспособности относительно фирм-конкурентов в отрасли является ее продвижение в сети Интернет. Это объясняется тем, что всемирная паутина является одним из основных источников информации для потенциальных клиентов и ею активно пользуется их большинство. Обеспечив себе необходимую базу для такого развития, компания сможет уверенно повысить свои позиции в отрасли, тем самым достигнув главной цели — повышение конкурентоспособности предприятия.

А. М. Этлис

Подходы к оценке лояльности клиентов — потребителей услуг

Проблема построения прочных долгосрочных взаимоотношений с клиентами имеет длительную историю. С момента возникновения рыночных отношений предлагающий свой товар продавец заинтересован в расширении круга своих клиентов и сохранении хороших взаимоотношений с ними. Эти от-

ношения особенно значимы в современных условиях, характеризующихся насыщенностью рынка, — превышением объемов предложенных на рынке товаров и услуг над спросом со стороны потребителей, которые могут оказать предпочтение только одному или нескольким продавцам. Это способствует повышению степени конкуренции, а следовательно, формирует необходимость поиска новых методов и вариантов обеспечения устойчивости компании, сохранения ее положения на рынке и возможностей выделиться среди своих конкурентов.

В этих обстоятельствах на первое место выходит не только качество предлагаемых товаров и услуг, но и деловая репутация компании, стремление к доверительному сотрудничеству с клиентом. Такой подход к проблеме построения отношений с клиентами выражен высказыванием Роберта Боша: «Лучше потерять деньги, чем доверие».

В настоящее время доверительное сотрудничество с клиентом выражается понятием «лояльность», предполагающим благоприятное отношение клиента к компании или марке, которое включает преданность ей клиента, его готовность предпочесть данную компанию в ряду конкурирующих фирм, удовлетворенность его ожиданий от товаров или услуг, определяющая частоту совершаемых покупок.

Учитывая особенности услуг (нематериальность, неотделимость от источника, несохраняемость), построение долгосрочных доверительных отношений и формирование лояльности становится одним из основных факторов поддержания конкурентоспособности.

Наступивший в 2008 году мировой финансовый кризис оказал влияние на покупательскую способность потребителей и структуру спроса, в том числе и в сфере услуг. В связи с этим компаниям особенно важно сохранить группу лояльных клиентов, которые отдают предпочтение данной конкретной компании и осуществляют распространение благоприятной информации о ней, что способствует привлечению новых клиентов. С этой точки зрения особое место в деятельности компаний, в особенности тех, которые функционируют в сфере услуг, должен занимать маркетинг партнерских отношений,

направленный на исследование потребностей потребителей, создание условий для установления долгосрочного сотрудничества с клиентом.

Лояльность клиентов к компании и к оказываемым ею услугам вследствие специфики данной сферы деятельности формируется в результате внимательного отношения со стороны компании и поддержания удовлетворенности клиента качеством услуги. При этом важно учитывать, что, поскольку услуга неосвязаема, нематериальна, то она приобретает очертания только в результате взаимодействия клиента с контактными персоналом компании — одним из главных субъектов формирования качества услуги. Само понятие «качество услуги» может быть определено во времени, то есть можно выделить ступени восприятия клиентом качества в процессе получения им услуги (рис. 1).

Потенциальное качество формируется под воздействием как характеристик самого предприятия, оказывающего услугу, так и характеристик клиента. Со стороны компании потенциальное качество представляет собой готовность оказать услугу, охватывающую все параметры деятельности, которые клиент может использовать, если он заинтересован в получении услуги. Это может быть, например, время работы банка или доступность контактных лиц по телефону.

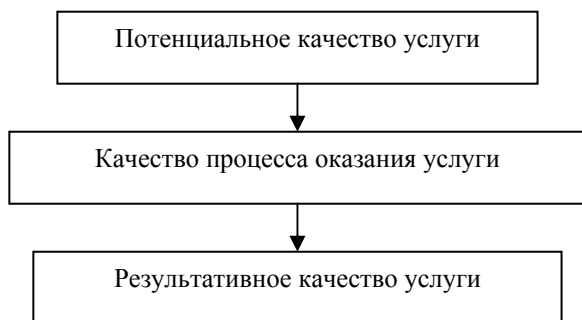


Рис. 1. Ступени восприятия качества услуги

Со стороны клиента потенциальное качество услуги формируется на основе доверия клиента к компании, предпосылкой которому служит опыт, полученный клиентом при сотрудничестве с данной компанией раньше или же репутация компании на рынке.

Качество процесса относится к тому, каким образом услуга будет оказана, например, быстрота или гибкость обслуживания. При этом на данный момент времени клиент уже решился воспользоваться услугой конкретной компании на основе сформированного положительного мнения о ее потенциальном качестве, так как в ходе оценки качества процесса оказания услуги клиент уже принимает в этом непосредственное участие и узнает, как выбранная им услуга предоставляется конкретной компанией. Таким образом, в ходе оценки качества на втором этапе восприятия формируется опыт клиента в сотрудничестве с обслуживающей компанией.

Восприятие результативного качества осуществляется клиентом уже после того, как услуга была оказана, то есть представляет собой оценку того конечного результата, который получил клиент. На основе результативного качества и сопоставления его с потенциальным качеством (то есть косвенно с ожиданиями клиента об обслуживании) формируется его мнение о том, насколько он удовлетворен оказанной ему услугой и какова вероятность того, что он обратится в эту компанию повторно.

Целью предприятия в области создания и поддержания лояльности клиента является формирование гарантий повторного обращения клиента к ее услугам и получение предпочтений с его стороны в сравнении с конкурентами. Это обуславливает необходимость проведения оценки мнений клиентов, их восприятия качества и степени их лояльности к компании и оказываемым ею услугам. При этом, чтобы разработанные в дальнейшем на основе исследований мероприятия оказывали положительное воздействие на процесс построения долгосрочных отношений и поддержание лояльности клиентов,

нужно учитывать особенность восприятия качества услуги потребителями во времени и ориентироваться на существенные для каждого этапа пункты.

Однако возникает сложность в формулировке каких-либо конкретных параметров, определяющих поведение и восприятие клиента в процессе оказания ему услуги. Это обусловлено тем, что клиенты затрудняются конкретизировать требования того, что они хотели бы получить в ходе обслуживания, на каких критериях основывается их оценка качества.

В связи с этим целесообразно осуществлять разделение целостного процесса оказания услуги на составные части, формируя тем самым своеобразную иерархию оцениваемых уровней услуги. Тем самым можно выделить следующие этапы: собственно получение клиентом услуги, эпизод услуги, контактный пункт услуги и связанные услуги.

Получение услуги представляет собой специфичное и полноценное использование выбранной клиентом услуги в течение всего периода с начала до конца, например, получение клиентом кредита в банке.

Каждое получение услуги охватывает совокупность последовательных частичных процессов — эпизодов услуги. Эти эпизоды представляют собой разграниченные частичные фазы внутри собственно получения услуги, которые при этом не ощущаются клиентом как отдельные, самостоятельные услуги (действия) со стороны компании, но в ходе исследования их обособление позволит получить более четкие результаты и выработать более конкретные меры воздействия. Примером эпизодов услуги могут служить: прибытие в банк, ориентирование в зале обслуживания, обращение в нужное окошко для оформления кредита и т. д.

Эпизоды услуги могут быть в дальнейшем подразделены на контактные пункты услуги (наименьшую плоскость рассмотрения). Например, в эпизоде прибытия в банк можно выделить такие контактные пункты, как удобное время работы банка, наличие мест на парковке, наличие указателей для ориентировки с целью пройти в нужный зал обслуживания, вежливая консультация сотрудников в случае затруднений.

Кроме того, при анализе процесса формирования оценки клиентами можно принимать во внимание различные уровни наблюдения: на уровне одной услуги в данный момент времени или же на уровне совокупности услуг в течение определенного периода, что создает основу для более детального рассмотрения, поскольку зачастую услуга не воспринимается клиентами обособленно. Клиенты осуществляют оценку качества услуги также в контексте их предыдущего опыта, то есть в сравнении с предыдущими полученными услугами, тем самым формируется потенциальное качество услуги.

Повторное обращение за очередными услугами клиентов, лояльность которых к данной компании уже сформировалась, обусловлено ожиданием высокого качества их оказания на основе предыдущего опыта сотрудничества. При подтверждении их ожиданий по качеству оказанной услуги усиливается оценка целесообразности дальнейших прочных взаимных отношений с компанией.

Вследствие этого выделяется еще один уровень услуги — связанные услуги. С этой точки зрения для компании важно исследовать не только то, как клиент воспринимает получаемую в данный в конкретный момент времени услугу, но и как он оценивает совокупность услуг (связанные услуги) на основе последовательности ряда подобного рода услуг, полученных им ранее.

Иерархия уровней оценки услуги представлена на рисунке 2.

Таким образом, сопоставление уровней оценки клиентом услуги и ступеней восприятия услуги в ходе исследования лояльности клиентов к компании, функционирующей в сфере услуг, создает возможность сформировать опорные пункты для разработки мероприятий, способствующих проведению корректировки деятельности компании по конкретным направлениям, в частности поведения и компетенций контактного персонала при оказании услуг клиентам. Осуществляя их, компания будет воздействовать на один из важнейших параметров, представляющих услугу в глазах потребителя — взаимодействие клиента и компании, будь то улучшение процесса

оформления документов, доступность персонала для консультаций и т. д. В совокупности реализованные мероприятия, основанные на детальном изучении и анализе мнения клиента, на формулировке конкретных требований клиентов к процессу оказания услуг, позволят поддерживать лояльность клиентов как гарантию того, что они будут впоследствии привержены именно этой компании.

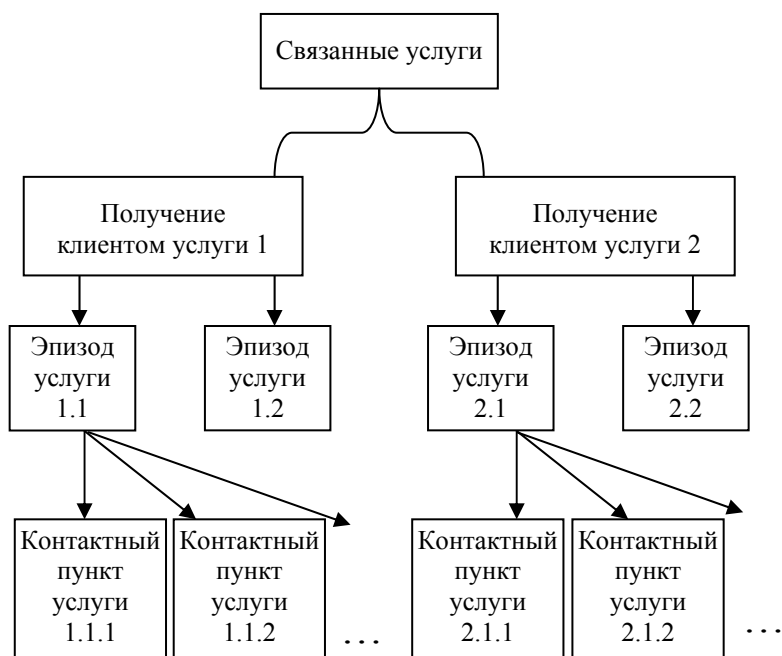


Рис. 2. Иерархия уровней оценки клиентами услуги

В условиях кризиса и дефицита средств житейская поговорка «старый друг лучше новых двух» приобретает для компаний и второй смысл — выгоднее удерживать существующих клиентов и устанавливать с ними долгосрочные отношения, чем тратить большую часть усилий на привлечение новых.

Реализация прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации

Свобода — это действительно важнейший принцип жизни любого общества, любой политической системы, это главная человеческая ценность, основа демократии и правового Российского государства. Конституция Российской Федерации провозглашает приоритет прав и свобод человека и гражданина. Именно права и свободы дают резкий импульс к динамическому развитию всех областей жизни общества. «Конституция предопределила путь обновления России как государства свободной нации, как общества, для которого высшей ценностью являются права и достоинство каждого человека. В России на протяжении веков господствовал культ государства и мнимой мудрости административного аппарата. А отдельный человек с его правами и свободами, личными интересами и проблемами, воспринимался в лучшем случае как средство, а в худшем — как помеха для укрепления государственного могущества» [4]. Право на неприкосновенность частной жизни, свобода совести и вероисповедания, право частной собственности, свобода слова — все эти права, провозглашенные в основном законе страны, заложили в себе матрицу демократизации общественной жизни.

Правозащитная организация Freedom House опубликовала ежегодный доклад «О состоянии свободы в мире». Авторы исследования, как и в предыдущие годы, отнесли Россию к категории «несвободных стран», отметив, что в РФ наблюдается тенденция к ухудшению ситуации [7].

Попытаемся проанализировать, насколько соблюдаются права и свободы в России на примере нашего региона, найти особо острые проблемы и определить пути их решения.

Судебная защита прав граждан была и остается основной составляющей системы защиты прав человека. Количество обращений жителей Калининградской области в суды Российской Федерации, а также в международные неуклонно растет. В то же время многие граждане не удовлетворены деятельностью судебной системы. В 2007 году в аппарат Уполномоченного по правам человека поступило 112 жалоб граждан на нарушение их права на правосудие [5].

Правосудие превратилось бы в юридическую фикцию, если бы судебное разбирательство не предполагало в качестве обязательной составляющей неукоснительное исполнение вступившего в законную силу судебного решения. Тем не менее, в настоящее время судебные решения нередко не исполняются.

Примерно 22 % от количества обращений по поводу нарушения права на правосудие составляют жалобы на деятельность судебных приставов, работа которых зачастую не приводит к положительным результатам, особенно в случаях возмещения причиненного ущерба. Таким образом, проблема неисполнения вступивших в законную силу судебных решений остается актуальной, и это проблема не только Калининградской области.

Особо хотелось бы выделить проблему содержания заключенных в местах лишения свободы. Все жалобы на действия администрации исправительных колоний от матерей и иных родственников осужденных граждан поступили по вопросам ненадлежащих условий содержания в исправительных учреждениях, неправомерного применения физической силы к заключенным, необоснованного наложения дисциплинарных взысканий, ненадлежащего медицинского обслуживания их сыновей, отбывающих наказание в исправительных колониях.

На мой взгляд, самой острой, затрагивающей всех жителей и гостей Калининградской области, является проблема свободы передвижения, предусмотренная статье 27 Конституции РФ.

После окончания Великой Отечественной войны в 1945 году состоялась Потсдамская конференция, по итогам которой Советский Союз получил город Кенигсберг и прилегающие к нему территории. Кенигсберг переименовали в Калининград, прилегающая территория стала называться Калининградской областью, и их включили в состав РСФСР. В 1991 году, когда произошел распад СССР, Калининградская область стала территорией Российской Федерации. Она получила статус субъекта. Но она не прилегает к основной части России и является анклавом. Со всех сторон она окружена иностранными государствами, с запада — Польша, с востока — Литва. Отсюда возникает проблема передвижения россиян из страны в страну, из «большой России в малую». Это проблема всего государства и всего российского общества, ведь в Калининградскую область затруднительно попасть не только ее жителям, но и другим гражданам России. С недавнего времени Литовская и Польская республики стали членами Европейского союза и вошли в зону шенгена. Чтобы попасть в Калининградскую область из России, а тем более из-за границы, необходимо пересечь территорию Литвы или Польши, а для этого требуется получение платной шенгенской визы, обязательной для стран — членов Европейского союза. Конечно, существует возможность прибыть в Калининградскую область воздушным или морским транспортом, но стоимость билета многим жителям не по карману. Перемещаясь же на автомобиле, граждане России имеют право находиться на территории Литовской Республики не более двадцати четырех часов. В любом случае Российские граждане ущемлены в своих правах.

Право на свободу перемещения закреплено не только в Конституции Российской Федерации, но и в документах международного права. В соответствии со ст. 2 конвенции о защите прав человека и основных свобод», принятой в Риме 04.11.1950 г., «каждый, кто на законных основаниях находится на территории какого-либо государства, имеет в пределах этой территории право на свободу передвижения и свободу выбора местожительства; каждый свободен покидать любую страну, включая свою собственную; пользование этими правами не

подлежит никаким ограничениям, кроме тех, которые предусмотрены законом и необходимы в демократическом обществе в интересах национальной безопасности или общественного спокойствия, для поддержания общественного порядка, предотвращения преступлений, охраны здоровья или нравственности или для защиты прав и свобод других лиц» [2].

Согласно ст. 13 «Всеобщей декларации прав человека», принятой 09.12.1948 г., «каждый человек имеет право свободно передвигаться и выбирать себе местожительство в пределах каждого государства; каждый человек имеет право покидать любую страну, включая свою собственную, и возвращаться в свою страну» [1].

Кроме того, согласно ст. 12 «Международного пакта о гражданских и политических правах» от 16.12.1966 г. «каждому, кто законно находится на территории какого-либо государства, принадлежит, в пределах этой территории, право на свободное передвижение и свобода выбора местожительства; каждый человек имеет право покидать любую страну, включая свою собственную; упомянутые выше права не могут быть объектом никаких ограничений, кроме тех, которые предусмотрены законом, необходимы для охраны государственной безопасности, общественного порядка, здоровья или нравственности населения или прав и свобод других и совместимы с признаваемыми в настоящем Пакте другими правами; никто не может быть произвольно лишен права на въезд в свою собственную страну» [3].

Сейчас происходит явное нарушение пункта 4 вышеназванного пакта. Это не просто нарушение законных прав российских граждан, а правовой нигилизм в отношении норм международного права.

Налицо явное несоблюдение не только Конституции Российской Федерации, но и «Конвенции о защите прав человека и основных свобод», «Всеобщей декларации прав человека», «Международного пакта о гражданских и политических правах».

Проблема свободы передвижения имеет долгую историю. О ней говорят не только граждане России, парламент и политическое руководство Российской Федерации, но и другие

компетентные лица. Относительно недавно Калининградскую область посетил комиссар Совета Европы по правам человека Томас Хаммарберг, который отметил, что «в большинстве европейских стран не знают о существовании этой проблемы и о том, что вступление Литвы и Польши в Шенген существенно ухудшило возможность таких поездок. Это несправедливо, если учесть, что данный российский регион является эксклавом. Это тем более недопустимо сейчас, когда Европа стремится к все большей открытости со своими соседями» [7]. Данная проблема является предметом озабоченности уполномоченного по правам человека в Калининградской области Ирины Вершининой. По ее словам, большинство обращений граждан связано именно с этими проблемами. Свобода передвижения больше всего волнует жителей Калининградской области.

Руководство Российской Федерации строго соблюдает и чтит Конституцию России. Поэтому оно всеми силами пытается решить данную проблему. Вопрос стоит на федеральном уровне. Правительство Российской Федерации заключило соглашение с правительством Литовской Республики, по которому гражданам Российской Федерации для совершения разовой поездки пассажирским поездом российского формирования, следующим транзитом через территорию Литовской Республики с территории Российской Федерации в Калининградскую область и обратно, выдаются упрощенные проездные документы на железной дороге [6].

Всем жителям Калининградской области были выданы бесплатно заграничные паспорта. Открыта паромная переправа по Балтийскому морю из Санкт-Петербурга в город Балтийск. Цена на авиабилеты понизилась, ежедневно ходят поезда и летят самолеты из Калининграда в Москву. При пересечении территории Литовской Республики бесплатно выдаются краткосрочные транзитные визы. Идет активная работа Министерства иностранных дел. Все это не случайно, ведь гуманизм и преобладание прав и свобод есть основа всего конституционного строя Российской Федерации. Несмотря на молодость Российского государства, власть показала, что может защи-

щать интересы своих граждан. Ведь, по сути дела, конституционные интересы становятся общенациональными. Российское руководство прикладывает все силы для закрытия данной проблемы. Государство доказало, что может защищать конституционные права и свободы своих граждан не только на своей территории. Несмотря на доклад авторитетной международной организации Freedom House, мне кажется, что проблемы есть, но они решаются, и решаются очень быстро. А решение главной проблемы, то есть проблемы свободы передвижения, зависит не только от Российской Федерации, но и от международного сообщества.

Список литературы

1. *Всеобщая декларация прав человека*. 10.12.1948 // СПС «КонсультантПлюс».
2. *Конвенция о защите прав человека и основных свобод*. 04.11.1950 // СПС «КонсультантПлюс».
3. *Международный пакт о гражданских и политических правах*. 16.12.1966 // СПС «КонсультантПлюс».
4. *Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию*. 05.11.2008. URL: <http://www.kremlin.ru>
5. *Доклад Уполномоченного по правам человека в Калининградской области «О соблюдении прав и свобод человека в гражданина в Калининградской области»*. URL: <http://ombudsman.nm.ru/goddokl2007.htm>
6. Информационное агентство «Росбалт». URL: [http://www. balcon.ru/news/section/polit/page/4/](http://www.balcon.ru/news/section/polit/page/4/)

Е. Н. Валиева

Проблемы, возникающие при расследовании преступлений, связанных с торговлей людьми

Проблема торговли людьми и преступлений, с ней связанных, остро стоит перед мировым сообществом. По оценкам Международной организации труда, принудительным трудом

в мире занимаются около 12,5 млн человек. Ежегодная прибыль торговцев людьми, согласно отчету МВД РФ, составляет примерно 7 млрд долларов. Людей, как полагают эксперты ООН, похищают в 127 странах мира, причем более 80 % невольников — женщины [1]. В современном российском уголовном законодательстве нормы, дающие определение торговле людьми, появились не так давно, а именно, Федеральным законом от 8 декабря 2003 года в Уголовный кодекс РФ была введена ст. 127.1, определяющая торговлю людьми как «куплю-продажу человека либо его вербовку, перевозку, передачу, укрывательство или получение, совершенные в целях его эксплуатации». Введение в Уголовный кодекс РФ статьи, предусматривающей ответственность за торговлю людьми, было вызвано рядом социальных и юридических факторов. Общество осознало, что такое положение вещей, при котором одни люди, лишаясь личной свободы, становятся собственностью других, выступая фактически в роли вещи, угрожает развитию общества в целом и каждого его члена в частности.

При расследовании преступлений, связанных с торговлей людьми, возникает множество проблем, основными из которых являются:

- высокий уровень латентности преступлений;
- отсутствие четкой криминалистической характеристики;
- отсутствие методик расследования;
- трудности с их квалификацией со стороны правоохранительных органов;
- противодействие со стороны организованных преступных групп.

Итак, высокий уровень латентности этого вида преступлений объясняется рядом причин. Во-первых, часто сами жертвы торговли людьми осознанно участвуют в подобной преступной деятельности. Так, например, в ходе исследования мы провели интервьюирование нескольких девушек — бывших секс-рабынь. Одна из девушек рассказала, что несколько лет назад бывший одноклассник предложил ей работу в качестве

проститутки на территории Польши. Договоренность предусматривала, что девушка пересечет государственную границу при помощи поддельных документов, на территории Польши ее встретят и проводят на «рабочее место». При этом речь шла именно о занятии проституцией, то есть о «возмездном» оказании секс-услуг. После пересечения государственной границы у девушки отобрали все документы, перевезли в хорошо охраняемый дом, полностью ограничив свободу передвижения. Позже этой девушке помог бежать один из клиентов. Приехав домой, девушка не стала обращаться в правоохранительные органы, обратилась лишь в паспортно-визовую службу с заявлением о выдаче паспорта взамен якобы утерянного.

Большую роль играет боязнь огласки при обращении в правоохранительные органы, так как дела, связанные с торговлей людьми, практически всегда вызывают большой резонанс в средствах массовой информации и жертвы получают совсем нежелательную для них «известность».

Вторым проблемным аспектом расследования случаев торговли людьми является отсутствие четкой криминалистической характеристики данного преступления. Те криминалистические характеристики торговли людьми, которые имеются на данный момент, все же являются мнением ученых и практические всегда имеют существенные различия в своей структуре. К сожалению, на данный момент четкой общепринятой криминалистической характеристики торговли людьми нет.

Отсутствие методик расследования преступлений, связанных с торговлей людьми, вызвано, во-первых, «молодостью» нормы, предусматривающей ответственность за торговлю людьми. То есть практика за такой короткий период еще не успела сложиться. Это хорошо иллюстрирует статистика зарегистрированных преступлений и возбужденных уголовных дел:

2004 год — 17 зарегистрированных преступлений, 6 уголовных дел;

2005 год — 60 зарегистрированных преступлений, 3 уголовных дела;

2006 год — 106 зарегистрированных преступлений, 4 уголовных дела [2];

2007 год — (по данным мониторинга СМИ) 46 торговцев людьми осуждены [3];

2008 год — около 100 зарегистрированных преступлений, 68 уголовных дел [4].

Данная ситуация вызвана отсутствием обмена опытом между правоохранительными органами субъектов РФ. На сегодняшний день регионом, в котором практика расследования торговли людьми более или менее сложилась, является Чеченская республика, но коллеги не желают делиться наработанным опытом. Так, при расследовании случаев торговли людьми в Калининградской области в Чеченскую республику не раз отправлялись запросы с просьбой представить хотя бы копии приговоров или постановлений о привлечении в качестве обвиняемого, но ответов так и не было получено.

Трудности с квалификацией со стороны правоохранительных органов вызваны опять же отсутствием практики расследования случаев торговли людьми и сложностью их доказывания. Иногда сами следователи осознанно квалифицируют торговлю людьми как использование рабского труда или вовлечение в занятие проституцией. По мнению практических работников, проблема даже не в том, что нет надлежащей практики, а в том, что нет единой практики. В той же Чеченской республике уголовные дела чаще связаны с похищением человека, вымогательством, а торговля людьми как таковая не вменяется. Вызвано это тем, что для Чеченской республики торговля людьми — специфический вид преступности. Торговцы людьми, как правило, знают друг друга, и сделать так, что бы один из них поверил какому-либо постороннему лицу, очень сложно, но, тем не менее, дела расследуются и практика нарабатывается.

Противодействие со стороны организованных преступных групп также осложняет работу. Казалось бы, торговля людьми далеко не единственное преступление, которое совершается

организованными преступными группами, но хотелось бы уделить особое внимание организованным преступным группам в этом виде преступлений, потому что торговля людьми преимущественно совершается именно организованными преступными группами. Организованные преступные группы, занимающиеся торговлей людьми как основным видом своей преступной деятельности, характеризуются развитой организационной структурой, предусматривающей распределение ролей, отлаженными внешними связями, связями с коррумпированными представителями правоохранительных органов, располагают значительной материальной базой. При расследовании данного вида преступлений возникает мощное противодействие со стороны этих групп, использующих свои коррумпированные связи. Противодействие следствию осуществляется различными способами — от давления на следователя со стороны вышестоящих должностных лиц вплоть до угроз физического устранения со стороны организованной преступной группы. Вызвано такое противодействие следствию даже не боязнью потерять часть членов группы, а тем, что в ходе расследования одного случая торговли людьми может быть раскрыт целый канал торговли людьми, что повлечет прекращение деятельности организованной преступной группы.

Список литературы

1. *Международная* организация по миграции: Противодействие торговле людьми в Российской Федерации. URL: [http://www. no2slavery.ru/?show_news=288](http://www.no2slavery.ru/?show_news=288)
2. *Международная* организация по миграции: Анализ практики расследования уголовных дел о преступлениях в сфере торговли людьми. URL: <http://www. no2slavery. ru/ru/dokumenty/statistika/>
3. *Посольство* США: Доклад о торговле людьми в России за 2008 год. URL: <http://russian.moscow.usembassy. gov/tipreport2008.html>
4. *ИА REGNUM*: Торговля людьми в странах ШОС приносит \$12 млрд в год. URL: <http://www. regnum. ru/news/1150249.html>

Медиация как альтернатива разрешения уголовно-правовых конфликтов

Медиация существует так же давно, как существуют конфликты. Для разрешения конфликтов прибегали как к переговорам между конфликтующими сторонами, так и к медиации, которую можно назвать особым видом переговоров с участием нейтрального лица. Первоначально стороны, осознавая в отдельных случаях разумность разрешения конфликта во внесудебном порядке, пытались найти компромисс самостоятельно, не прибегая к помощи третьей стороны. Но в большинстве случаев такие переговоры заходили в тупик. Тогда стало понятно, что для подобного разрешения конфликтов необходима помощь нейтральной стороны — посредника. Само понятие «медиация» происходит от латинского *mediare* — «посредничать».

Как модель решения конфликта медиация имеет богатую историческую традицию. Подобную практику имели древние иудеи, известна она была и в Африке, Японии и Китае. В Китае и Японии стратегия медиации используется на протяжении долгого времени для урегулирования социальных отношений. Во многих африканских племенах и в наши дни сохранился институт народных собраний, где конфликты разрешаются с помощью персоны, которой все доверяют и которую все уважают.

Медиация в ее современном понимании начала развиваться во второй половине XX столетия, прежде всего в странах англо-саксонского права — США, Австралии, Великобритании, а затем уже постепенно стала распространяться и в Европе. Первые попытки применения медиации, как правило, предпринимались при разрешении споров в сфере семейных отношений. Впоследствии медиация получила признание при разрешении споров самого широкого круга, начиная от семей-

ных конфликтов и заканчивая сложными многосторонними конфликтами в коммерческой и публичной сфере. Моделей медиации в мире известно множество, но основополагающим для каждой из них является то, что в них сохраняются основные принципы медиации.

1. *Неформальное посредничество* осуществляется работниками органов уголовной юстиции в ходе их обычной работы. Это может быть прокурор, приглашающий стороны принять участие в неформальном урегулировании конфликта с намерением прекратить судебное преследование, если будет достигнуто удовлетворительное соглашение.

2. *Традиционные деревенские или племенные сходы* — это древнее установление, предполагающее, что все сообщество встречается для разрешения споров и уголовных конфликтов между его членами, до сих пор распространено в менее развитых странах и сельских районах.

3. Говоря о медиации в уголовных делах, многие имеют в виду модель *посредничества между пострадавшим и правонарушителем*. Предполагается, что стороны встречаются в присутствии специально назначенного медиатора, ведущего встречу бескорыстно или за плату.

4. *Программы переговоров о компенсации* существуют единственно для того, чтобы определить размер материальной или иной возможной компенсации причиненного вреда, которую должен будет выплатить правонарушитель пострадавшему на основании решения суда.

5. *Общественные суды* предполагают передачу уголовных дел прокуратурой или судами на рассмотрение местным сообществом по принятым в нем правилам, которые отличаются большей гибкостью и отсутствием формализма, часто включают в себя элементы посредничества и переговоров.

6. *Семейные и общественные конференции*, развившиеся в Австралии и Новой Зеландии, представляют собой еще один пример участия местного сообщества в работе системы уголовного правосудия. Здесь предполагается встреча не только

пострадавшего и правонарушителя, но также родных и близких правонарушителя, представителей таких учреждений, как полиция и органы юстиции для молодежи и несовершеннолетних.

Большим шагом в развитии медиации стало принятие Декларации основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотребления властью, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 29 ноября 1985 г. С этого момента в сфере уголовной юстиции произошел идеологически переломный момент, смена приоритетов, в которых доминирующее значение приобрели не наказание, а восстановление нарушенных прав жертв преступлений.

К примеру, в Австрии, Германии и Франции программы медиации в уголовных делах предусмотрены законодательством, согласно которому прокурор вправе направлять уголовные дела для организации посредничества между пострадавшим и правонарушителем, причем результатом встречи между сторонами может стать прекращение расследования и освобождение от уголовной ответственности. В Норвегии комитеты по медиации, имеющие дело, главным образом, с подростками, стремятся соединить преимущества посредничества между сторонами и общественных судов. В Испании предназначенные для несовершеннолетних правонарушителей программы медиации и возмещения вреда осваиваются местными властями в рамках уголовной юстиции. В самом деле, характерной чертой подобных программ в Европе является их направленность, прежде всего, на правонарушения подростков. Часто медиация по делам несовершеннолетних пролагает дорогу для становления медиации в делах взрослых правонарушителей.

В 1985 году в Австрии была разработана модель медиации как форма внесудебного разбирательства в делах несовершеннолетних правонарушителей, которая получила широкое распространение в рамках уголовного судопроизводства. В 1989 году она была уже закреплена законодательно. С 1992 года эта

форма внесудебного разбирательства распространилась также на дела со взрослыми правонарушителями сначала как экспериментальная модель, затем все более укореняясь по всей Австралии. Законодательно это вступило в силу с 1 января 2000 года. С 1999 года в этой области практикуют около 80 медиаторов.

В Англии в 1979 г. была создана Национальная ассоциация поддержки потерпевших, которая опубликовала документ «Первый обзор британского развития репарации и медиации» (1981), а вскоре (1984) появляется новая общественная организация — Форум за инициативы по репарации и медиации (FIRM), который не так давно был переименован в «Медиацию Великобритании» (Mediation U. K.). Его основная функция заключается в координации разнообразной региональной практики медиации по гражданским и уголовным делам. Успех в данной области общественных инициатив вызвал интерес МВД, которое в середине 80-х годов начало оказывать организационную и финансовую поддержку конкретным медиационным программам.

Анализ зарубежного опыта позволяет сделать вывод о необходимости имплементации института медиации в российское уголовно-процессуальное право.

Во всем мире медиация является одной из самых популярных форм урегулирования споров. Медиация позволяет уйти от потери времени в судебных разбирательствах, от дополнительных и непредсказуемых расходов, процесс медиации является частным и конфиденциальным.

Таким образом, медиация является альтернативной формой внесудебного разрешения конфликта между сторонами по взаимному соглашению с помощью третьего лица. В большинстве случаев, если люди могут разрешить проблему путем обсуждения и переговоров, они достигнут более быстрого и лучшего результата, чем при альтернативе — в противостоянии или судебном разбирательстве. Но в большинстве случаев им это не удастся без помощи кого-то третьего. Сильные эмоции, враждебность, тактика противостояния, принципы, раз-

личия в положении — может существовать большое количество препятствий для конструктивных переговоров. Медиация основывается на доверии, которое стороны оказывают медиатору как лицу, способствующему переговорам между ними и поддерживающему стороны при разрешении конфликта путем нахождения взаимно приемлемого, эффективного и прочного решения.

Медиация необходима в следующих случаях:

1. Когда необходимо прийти к тому или иному решению в результате переговоров и закрепить его документально.

2. Когда между сторонами есть договоренности, которые они не могут раскрывать третьим лицам (а тем более в суде) и хотят сохранить конфиденциальность.

3. Когда раздражение и эмоции препятствуют эффективному общению сторон.

4. Когда стороны ограничены временными рамками и экономят средства.

5. Когда стороны хотят оставаться в партнерских или добрых отношениях.

Посредительная процедура осуществляется в следующих направлениях:

1. Вред социальной структуре, несмотря на неустранимость, минимизируется за счет определенных факторов. Во-первых, при медиации происходит существенно сглаживание конфликта. Выявлены и установлены все его участники. Потенциально преступники ориентированы на взаимодействие с государством, обнаружение себя; предотвращается дальнейшее противоправное поведение лица (преступник не скрывается от правосудия).

2. Практически полностью устраняется психологическая деформация. Медиация позволяет понять побудительные мотивы преступника, потерпевшему — высказать свое отношение к произошедшему. Преступник не просто возмещает вред, но и так или иначе «извиняется» за свое поведение перед потерпевшим, поскольку его задача — изменить отношение последнего к себе.

3. Материальный ущерб устраняется, материальные затраты государства и общества оптимизируются. Сокращаются судебные издержки, расходы на расследование и т.д. При причинении физического вреда пострадавшим компенсируются расходы на лечение, реабилитацию и т.д.

4. Моральные страдания, причиненные потерпевшему и его близким, возмещаются как на материальном уровне, так и принесением извинений, затратами сил и средств со стороны преступника, что не может хотя бы частично не удовлетворять карательные притязания потерпевших. Возрождается чувство уверенности и защищенности, поскольку потерпевший восстанавливает контроль над своей жизнью и жизнью вокруг себя.

5. Тот факт, что преступник действует под угрозой уголовной ответственности, заставляет его задуматься о возможных последствиях испытывать облегчение от того, что удалось избежать лишений. Если затраченные усилия были ощутимы, преступник имеет возможность убедиться, какая модель поведения ему более выгодна. У преступника вырабатывается стереотип правомерного поведения, он не втягивается в криминальную среду.

На основании анализа понятия и направлений медиации мы выделили следующие цели медиации:

а) медиация позволяет достичь соглашения и договоренности при уважении ко всем сторонам;

б) медиация помогает найти практические решения, с которыми согласны все участники;

в) медиация помогает избежать утомительных разбирательств, длительных судебных процессов и больших расходов;

г) медиация уважает и укрепляет автономию участников конфликта.

Окружающие лица имеют возможность наблюдать за неотвратимостью привлечения к уголовной ответственности. Появляется определенный элемент доверия к правоохранительным органам. У родных и близких не возникает желания отомстить государству и обществу за искаленную судьбу правонарушителя.

Процесс медиации осуществляется на основе принципов беспристрастности, свободного и равного доступа к медиации, добровольного согласия, конфиденциальности, нейтральности, сотрудничества, независимости и свободного выбора медиатора.

Применение медиации возможно только при совершении преступлений небольшой тяжести с санкцией до двух лет лишения свободы, и только в том случае, если обвиняемый не имеет судимостей.

Одним из главных условий медиации является присвоение статусов потерпевшего и обвиняемого. Таким образом, необходимо в процессуальном порядке установить в деяниях правонарушителя состав преступления.

По нашему мнению, применение медиации возможно на стадиях возбуждения уголовного дела или подготовки к судебному заседанию. Инициаторами перехода на медиацию на стадии возбуждения уголовного дела могут выступать стороны конфликта — потерпевший или обвиняемый или государственные органы в лице прокурора. После получения постановления о возбуждении уголовного дела от органа дознания, дознавателя или следователя прокурор вправе предложить потерпевшему и обвиняемому приостановить уголовное дело для примирения сторон путем примирительной процедуры с участием посредника — медиации. На стадии подготовки к судебному заседанию инициировать примирительную процедуру могут также стороны конфликта или судья, который по поступившему уголовному делу принимает одно из следующих решений: 1) о направлении уголовного дела по подсудности; 2) о назначении предварительного слушания; 3) о назначении судебного заседания; 4) о разрешении конфликта путем примирительной процедуры с участием посредника — медиации. Таким образом, мы предлагаем внести изменения в отдельные статьи Уголовного и Уголовно-процессуального кодексов РФ.

В случае, если одна из сторон предложила обратиться к примирительной процедуре и не получила сообщение о принятии предложения в течение 15 дней со дня направления та-

кого предложения или в течение иного срока, указанного в предложении, предложение об обращении к примирительной процедуре (медиации) считается отклоненным, но просьба об осуществление медиации может быть повторена.

Если стороны дают согласие на осуществление медиации, они заключают соглашение о медиации. Соглашение о медиации заключается в письменной форме между медиатором, с одной стороны, и сторонами, находящимися в конфликте, с другой стороны, после их совместного представления перед медиатором или после согласия на осуществление медиации, полученное от приглашенной стороны.

Медиатор является лицом, поддерживающим стороны в процессе медиации в целях разрешения конфликта между ними. Посредник — медиатор — не выносит своего решения, он помогает создать условия приемлемые для переговорного процесса. Руководствуясь своим опытом, знаниями, умением разрешать конфликты, он помогает сторонам прийти к согласию. Осуществлять медиацию может лицо, отвечающее следующим требованиям:

- полная дееспособность;
- отсутствие судимостей;
- владение языком, приемлемым для сторон, участвующих в медиации;
- возраст — не менее 25 лет;
- высшее психологическое или юридическое образование.

В целях организации примирительной процедуры и деятельности медиаторов в каждом субъекте Российской Федерации при прокуратурах субъектов Российской Федерации создаются Союзы медиаторов, которые состоят из шести членов, три из которых назначаются прокурором субъекта Российской Федерации, а три других — председателем суда общей юрисдикции субъекта Российской Федерации. Члены совета осуществляют свою деятельность в течение пяти лет с возможностью продления полномочий.

Если в результате процедуры медиации стороны соглашались со сформулированными условиями, они подписывают соглашение о примирении в письменной форме. Медиатор контрассигнует соглашение о примирении.

Медиация касается преступлений, то есть общественно опасных деяний, за совершение которых закон предусматривает уголовную ответственность. Это значит, что государство берет на себя ответственность за расследование преступлений и сбор доказательств (что оплачивается из государственного бюджета), при потребности — розыск преступника (что также оплачивается из государственного бюджета), судебное разбирательство дела и отбывание наказания (также финансируются из государственного бюджета). По аналогии работа медиаторов в уголовных делах также должна оплачиваться из государственного бюджета. Если медиация будет оплачиваться сторонами конфликта, она будет реальной лишь для обеспеченных граждан. Другие слои населения (дети, малообеспеченные) могут быть практически лишены законного права примириться с пострадавшим, следовательно, ограничены в своих правах.

Британские исследования в отрасли восстановительного судопроизводства показали, что стоимость осуществления одного уголовного дела в порядке уголовного (традиционного) судопроизводства составляет 2500 фунтов стерлингов, в то время как осуществление медиаций для бюджета страны обходится приблизительно в десять раз дешевле — стоимость этого типа судопроизводства 200—300 фунтов стерлингов (в зависимости от количества встреч и иных факторов).

Аналогичная ситуация может быть и в России. Без сомнения, невысокая стоимость восстановительного судопроизводства не освобождает государство от ответственности перед гражданами. Считаем, что необходимо разработать и внедрить программу финансирования процедур медиации, которая будет предусматривать порядок финансирования объединений медиаторов на всей территории Российской Федерации.

Одним из условий успешного внедрения в российский уголовный процесс медиации является ее законодательное регулирование. Мы предлагаем внести изменения в отдельные статьи Уголовного и Уголовно-процессуального кодексов РФ.

А. В. Малинина

Особенности привлечения к ответственности членов миротворческих миссий

Первые 20 лет проведения миротворческих операций ООН считаются золотым временем миссий во имя мира и безопасности. Однако с годами все чаще стали появляться тревожные сообщения о массовых нарушениях прав человека самими миротворцами. Сексуальная эксплуатация местных женщин и детей, организация публичных домов, случаи убийства мирного населения — вот лишь примерный перечень преступлений, совершаемых членами миротворческих миссий ООН. Точкой отсчета борьбы ООН с подобными преступлениями можно считать доклад Управления служб внутреннего надзора, посвященный расследованию случаев сексуального насилия над беженцами в Западной Африке служащими ООН [4]. Позже похожие случаи в Конго, Сьерра-Леоне и Камбодже не только подорвали авторитет миротворцев, но и позволили называть миротворцев «черными касками» [8].

Проблема была налицо, однако решить ее оказалось не так просто. Вопросы расследования, выявления причин и, самое важное, привлечения виновных к ответственности стали объектом пристального внимания ООН и государств, предоставляющих свои военные контингенты (далее — государств-участников).

Согласно концепции международной ответственности в международном праве ответственность субъекта наступает только после вменения ему противоправного деяния [9]. Од-

нако, если рассмотреть статус миротворцев ООН, можно выявить «тройственную сущность» их правового положения. Во-первых, в соответствии с типовым Соглашением о применении силы, заключаемым между Генеральным секретарем и государством, куда направляются войска, миротворцы являются дополнительным органом ООН, предоставленным в распоряжение ООН на весь период проведения миротворческой миссии [10]. Следовательно, даже если миротворцы совершают противоправный поступок, не входящий в список их полномочий (поведение *ultra vires*), ООН несет ответственность за эти действия. Так, например, организация ООН не только взяла на себя ответственность, но и выплатила компенсацию за убийства граждан во время миротворческой миссии на Ближнем Востоке (UNEF), хотя действовали солдаты без приказа ООН [7, с. 18]. С другой стороны, согласно нормам международного обычного права, международная организация несет ответственность за действия своих агентов только если осуществляет эффективный контроль над ними [5]. Иными словами, для вменения ответственности ООН необходимо, чтобы преступление было совершено миротворцем от имени и на контролируемой ООН территории. Строгое соблюдение этих критериев и отсутствие приказа Генерального секретаря освободило ООН от ответственности за незаконный ввоз боеприпасов миротворцами на территорию Израиля во время миротворческой миссии в Ливане [7, с. 18].

Во-вторых, особенность правового статуса миротворцев заключается в их непосредственной связи со своим государством. Так, например, ст. 47 Типового соглашения о применении силы оставляет юрисдикцию над солдатами по уголовным делам только государству, предоставившему эти силы [10]. Иными словами, ни государство, на территории которого миротворцы совершают преступления, ни ООН не могут самостоятельно наказать преступников. В дополнение к этому можно отметить, что государство-участник несет ответственность за дисциплинарную подготовку своих солдат и их го-

товность следовать Кодексу поведения миротворца и иным внутренним правилам ООН [3, с. 2]. Позиция Верховного суда Вены, выраженная в деле «Генеральный прокурор против Ниссана» [6, с. 146], подтверждает тот факт, что даже будучи под командованием ООН вооруженные силы остаются солдатами своих государств и, следовательно, за действия своих официальных лиц государства должны нести ответственность [9, ст. 8]. Однако сложившаяся практика доказывает обратное: государства или не привлекают к ответственности миротворцев, или назначают им минимальное наказание. Более того, государства предпочитают не афишировать уголовные процессы с участием бывших членов миротворческих миссий, поскольку это бросает тень и на само государство, и на дисциплину внутри его национальных военных сил. Именно поэтому невозможно точно утверждать, каков процент членов миротворческих миссий, реально привлеченных к уголовной ответственности в своих государствах. Механизма же, обязывающего государство привлечь своих солдат-миротворцев к ответственности, на данный момент просто не существует.

В то же время нельзя утверждать, что ответственность за действия солдат ложится на ООН всегда, когда государство отказывается ее принять. Анализ практики проведения миротворческих миссий показывает, что оперативный контроль над войсками может осуществляться одновременно и ООН, и государством-участником. Так, например, во время миротворческой миссии в Сомали (ЮНОСОМ II), прежде чем выполнить приказ командующего силами ООН, солдаты запрашивали разрешение у своих национальных властей. В подобных случаях ответственность за все неблагоприятные последствия целиком и полностью ложится на государство, осуществлявшее контроль и управление военными силами.

Третий аспект правового статуса миротворцев — это проблема совершения уголовных преступлений миротворцами за территорией, подконтрольной ООН, или вне основного вре-

мени несения своих обязанностей. В таких случаях отказ ООН нести ответственность за подобные деяния вполне обоснован, поскольку за «действия не находящихся при исполнении служебных обязанностей служащих вооруженных сил по поддержанию мира, а также за ущерб, смерть или телесные повреждения, причиненные ими, Организация не несет никакой правовой или финансовой ответственности» [1, с. 29]. При этом главным фактором определения статуса «не находящегося при исполнении служебных обязанностей» является ответ на вопрос, действовал ли участник операции по поддержанию мира в неофициальном/неоперативном качестве, когда произошел инцидент, был ли он в военной форме или гражданской одежде на момент инцидента, а также где именно произошел инцидент — в районе боевых действий или за его пределами.

В то же время ни в конвенционных нормах, ни в нормах международного обычного права не закреплена обязанность государства нести ответственность за поведение своих официальных лиц, когда они находятся не при исполнении обязанностей. Ответ на вопрос, кто же несет ответственность в подобных случаях, был дан в Комментариях Комиссии международного права к Проекту статей об ответственности государств за международные противоправные деяния [9]. Согласно ст. 4 этого Проекта статей, солдаты не при исполнении служебных обязанностей несут личную ответственность. Парадокс заключается в том, что подобное решение проблемы не наделяет пострадавших от действий миротворцев граждан правом обратиться в суд своего государства, поскольку ст. 47 Соглашения о применении силы предоставляет миротворцам иммунитет от уголовной юрисдикции государства, где они действуют в качестве солдат ООН, на весь период миссии [10].

В целом, проблема ответственности миротворцев за преступления личного характера остается неурегулированной. Этой проблеме посвящен доклад А.-Х. Зайда, назначенного Генеральным секретарем советником по проблемам сексуальной эксплуатации местного населения и иного противоправ-

ного поведения членов миротворческих миссий ООН [2]. Результатом проведенного исследования стал разработанный перечень возможных мер, направленных на борьбу с противоправным поведением агентов ООН:

1. Подписание государством-участником и ООН соглашения об обязанности национальных контингентов следовать внутренним правилам поведения агентов ООН («10 правил: Кодекс поведения голубых касок» и «Мы солдаты объединенных сил ООН»).

2. Тщательное расследование всех инцидентов и готовность государства-участника привлечь к ответственности своих солдат, а также обеспечить свидетелям и потерпевшим доступ к процессу расследования.

3. Проведение командирами разъяснительной работы на территории дислокации миротворческой операции.

4. Персональная дисциплинарная ответственность миротворцев.

5. Лишение статуса миротворца и принудительная высылка с территории операции ООН без права последующего участия в миссиях во имя мира и безопасности.

6. Подписание государством соглашения о возложении на себя обязанности по уголовному преследованию и осуждению своих граждан, совершивших преступления во время нахождения в составе миротворческого контингента ООН.

7. Увеличение доли женщин в численности миротворческих отрядов, достижение гендерного баланса.

Проблема ответственности членов миротворческих операций ООН остается актуальной и, к сожалению, далекой от решения. Если за преступления, совершенные миротворцами по приказу, ответственность может быть вменена государству или ООН, а иногда и государству-участнику, и ООН одновременно, то преступления личного характера, совершенные вне времени исполнения служебных обязанностей, остаются ненаказанными.

Список литературы

1. *Второй доклад Комиссии международного права об ответственности международных организаций*, GAUN, U.N. Doc. A/CN.4/541 (Apr. 2, 2004).

2. *Глобальная стратегия по борьбе со случаями сексуальной эксплуатации в период миротворческих миссий ООН*, GAUN, U.N. Doc. A/59/710 (Mar. 24, 2005).

3. *Доклад Специального комитета по вопросам миротворческих операций*, U.N. Doc. A/61/19 (Part III) (June 12, 2007).

4. *Записка Генерального секретаря о расследовании случаев сексуальной эксплуатации беженцев работниками по оказанию помощи в Западной Африке*, U.N. Doc. A/57/465 (Oct. 11, 2002).

5. *Articles on Responsibility of International Organizations*, Report of International Law Commission on the Work of its Fifty-Eighth Session, U.N. Doc. A/61/10 (Aug. 11, 2006).

6. *Attorney General v. Nissan* // International Law Reports, №5.

7. *Beti Hohler Responsibility of international organizations: the element of attribution in the context of peacekeeping operations* // 2nd Global International Studies Conference, University of Ljubljana, Faculty of Social Sciences.

8. *Colum Lynch U.N. Faces More Accusations of Sexual Misconduct* // Washington Post, March 13, 2005.

9. *Draft articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts, with commentaries* // Yearbook of the International Law Commission, 2001, vol. II, Part Two.

10. *Model Status-of-forces agreement for peace-keeping operations*, U.N. Doc. A/45/594 (Oct. 9, 1990).

К. В. Малыхин

К вопросу о пределах субъективных прав

Согласно Конституции Российской Федерации соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства. Каким же образом государство может вы-

полнять данную обязанность? Представляется, что установление законодателем разумных пределов прав человека является одним из способов обеспечения такой защиты и возможности реализации субъективных прав. В связи с этим возникает вопрос: что следует считать разумными пределами субъективных прав? Данная проблема имеет большое значение для обеспечения качественного правового регулирования взаимоотношений личности, общества и государства и обеспечения баланса их интересов. Ответить на поставленный вопрос позволяет анализ самого понятия пределов прав, природы таких пределов и их значения, конституционно-правовых оснований и целей их введения, а также пределов ограничения субъективных прав.

В теории государства и права существуют различные определения понятий правовых ограничений. Л. Д. Воеводин понимает под пределами осуществления прав и свобод совокупность сложившихся на основе существующих в обществе социальных ценностей критериев и ориентиров (характерную для каждого исторически конкретного государства), очерчивающих границы пользования гражданами своими конституционными правами и свободами, а также осуществления в пределах Конституции и законов органами государственной власти и органами местного самоуправления принадлежащих им полномочий [6, с. 241].

А. А. Подмарев дает следующее определение понятию ограничение прав человека — это установленные законодательством пределы реализации управомоченным субъектом прав, выражающиеся в запретах, вторжениях, обязанностях, ответственности, существование которых детерминировано (предопределено) необходимостью защиты конституционно признаваемых ценностей и назначением которых является обеспечение необходимого баланса между интересами личности, общества и государства [7, с. 44].

Как утверждает Б. С. Эбзеев, «человек выступает не только как изолированный индивид, но как член сообщества людей, в

котором сталкиваются различные интересы», удовлетворение которых происходит путем реализации субъективных прав [8, с. 230—231]. При этом равенство правоспособности не всегда означает равенство фактических возможностей обладателей тех или иных прав для их осуществления. В целях обеспечения реального характера тех или иных прав и возможностей их реализации необходимо достижение разумного баланса прав и интересов индивидов, чему и служат пределы реализации участниками правоотношений своих прав.

Сущность пределов прав и свобод заключается в сведении разнообразия поведения субъекта до определенного «предельного» состояния путем включения в юридическое содержание субъективного права различных обязанностей, запретов, условий. В силу единства фактического и юридического содержания правоотношений это влечет за собой сужение разнообразия фактического поведения субъекта до определенного предела.

Однако значение пределов субъективных прав заключается не только в сужении разнообразия фактического поведения, но и в установлении состава его правомочий, определенных границ, внутри которых эти правомочия подлежат государственной защите, а государственный аппарат содействует им в реализации принадлежащих им субъективных прав, то есть в определении процессуального порядка реализации права [8, с. 231]. Цель его состоит в обеспечении (гарантировании) пользования конкретными благами и ценностями, лежащими в основе содержания права. Это означает что, ограничивая свободу каждого известными пределами, закон обеспечивает ему зато беспрепятственное и спокойное пользование своими правами, т. е. гарантирует ему свободу внутри этих пределов [9, с. 96]. Отсутствие же таковых пределов делает невозможным определение органами государственной власти той меры свободы, которой обладает управомоченный субъект и в которой государство эту свободу обеспечивает и защищает, что превращает то или иное право в декларативное. В качестве при-

мера можно привести право на альтернативную гражданскую службу, реализация которого была долгое время невозможна из отсутствия соответствующего закона.

Как справедливо замечает К. Хессе, «ограничение основных прав является определением границ их осуществления, так как оно устанавливает значение содержания каждого из прав свободы» [10, с. 163—164]. Далее он указывает, что основные права должны использоваться только в соответствии с их духом, но не вопреки их духу, когда будут иметь место злоупотребления правами и свободами [10, с. 332]. Следовательно, пределы осуществления прав и свобод граждан в Конституции и в законе выражены в виде критериев и ориентиров, руководствуясь которыми граждане определяют конкретные цели, избирают формы и способы правильного пользования тем или иным основным правом. Таким образом, другой задачей норм, ограничивающих некоторые права и свободы, является установление равновесия между правами отдельных лиц и интересами общества и государства в целом, так как они сводят к минимуму возможность злоупотребления правами, реализации индивидами собственных интересов в ущерб общесоциальным. Примером такого рода пределов являются ограничения предпринимательской деятельности, направленные против монополизации и недобросовестной конкуренции.

Следовательно, можно согласиться с утверждением Л. Д. Воеводина о том, что установление Конституцией и законом пределов осуществления прав и свобод граждан является отнюдь не ограничением в их использовании, а исторически и социально необходимым упорядоченным использованием ими в интересах общества, личности и государства [6, с. 241—248]. Однако необходимо отметить, что условием достижения указанных целей является разумность пределов субъективных прав. Критерии разумности вводимых пределов содержатся в Конституции России и основанных на ней правовых позициях Конституционного суда Российской Федерации.

Конституционно-правовым основанием установления пределов прав и свобод является ч. 3 ст. 55 Конституции РФ. Представляется, что в данном случае речь идет об установлении пределов, а не об отличающихся от них по своей социальной природе ограничениях субъективных прав, под которыми понимается (временное) сужение объема прав субъекта. Необходимость такого сужения обусловлена временными факторами, причина же существования (природа) пределов субъективных прав всегда носит объективный и устойчивый характер. Термин «ограничения прав» употребляется как в ст. 55, так и в ст. 56 Конституции России, однако именно в 55 статье говорится о границах признаваемой и защищаемой свободы индивидов. Указанная норма является ситуативно-целевой конкретизацией положения ч. 3 ст. 17 Конституции РФ. В соответствии с такой трактовкой основной смысл ч. 3 ст. 55 может быть выражен формулой: права одних лиц могут быть ограничены для защиты таких же по своему содержанию прав других лиц. Это означает, что речь здесь, по существу, идет не об ограничении основных прав и свобод, а об определении пределов правовой регуляции на основе принципа формального равенства [11, с. 14].

Из содержания Конституции России следует, что пределы прав и свобод человека и гражданина могут быть установлены лишь федеральным законом. При этом в процессе осуществления исполнительной деятельности и издания подзаконных нормативных актов органами исполнительной власти возникает вероятность нарушения ими данного положения конституции и принципа разделения властей, для предотвращения которого Конституционный суд Российской Федерации сформулировал ряд критериев соответствия федерального законодательства Российской Конституции. Суд, признав не противоречащим Конституции Российской Федерации делегирование федеральным законодателем полномочий подзаконного правотворчества, одновременно указал, что такое делегирование должно основываться на принципах разделения властей [2].

Во избежание ограничений прав и свобод подзаконными актами нормы федеральных законов должны быть формально определенными, точными, четкими и ясными, не допускающими расширительного толкования установленных ограничений и, следовательно, произвольного их применения [3]. Для обеспечения конституционного принципа равенства правового статуса ограничения прав должны носить общий и абстрактный характер, не иметь обратной силы, а также обеспечивать формирование единообразной правоприменительной практики и исключить недопустимую свободу правоприменительных органов по их истолкованию и применению [5].

Однако с точки зрения защиты прав человека и гражданина в Российской Федерации проблему создает формулировка ч. 3 ст. 55, допускающая возможность ограничения основных прав и свобод федеральным законом по широкому кругу оснований без четкого указания на конституционные пределы таких ограничений [12, с. 16]. Так, у законодателя появляется возможность ограничить то или иное основное право в любом объеме и в результате — выхолостить его содержание [13, с. 75].

Предупреждая такую угрозу, Конституционный суд РФ в ряде своих решений выработал систему критериев о пределах вторжения. Как неоднократно указывал Конституционный суд Российской Федерации в своих решениях, в тех случаях, когда конституционные нормы позволяют законодателю установить ограничения закрепляемых ими прав, он не может осуществлять такое регулирование, которое посягало бы на само существо того или иного права и приводило бы к утрате его реального содержания. При регулировании общественных отношений федеральный законодатель связан конституционным принципом соразмерности и вытекающими из него требованиями адекватности и пропорциональности используемых правовых средств, которые должны отвечать требованиям справедливости и быть необходимыми и обусловленными конституционно признаваемыми целями таких ограничений

меры [3]. Соблюдение вышеуказанных принципов позволяет разработать правила, дающие возможность человеку создать частную сферу своих интересов и защищать ее от непредсказуемых вторжений других людей, а также государства. Представляется, что вышеуказанные правовые позиции должны найти отражение в содержании Конституции РФ с тем, чтобы институт пределов субъективных прав не только являлся основанием для ограничения прав, но и определял пределы вмешательства государственной власти в данную сферу, защищая права и свободы от нарушения со стороны государства.

Цель ограничения прав, хотя и является обязательной составляющей правовой конструкции ограничения прав, не всегда очевидна. Комитет ООН по правам человека при рассмотрении дела Гийо и других против Франции выделил их в качестве первого по важности критерия определения допустимости ограничения прав [14, с. 437], а также выработал принцип строго соответствия цели, согласно которому ограничения могут устанавливаться только для тех целей, для которых они предназначены и которые должны быть прямо связаны с конкретной целью.

Четкое представление о целях ограничений, в особенности целях институтов, позволяет постоянно соизмерять первичные представления о необходимых мерах с конечным результатом действий, более правильно и предметно применять ограничительные меры. Можно выделить несколько принципов применения целей ограничений прав и свобод. Среди них — принцип строгого следования цели ограничений прав, заключающийся в использовании нормами законов и подзаконных нормативных правовых актов заданных Конституцией формулировок целей ограничения прав; введении ограничительных мер исключительно в целях, закрепленных для конкретной категории ограничений. Близок к описанному принцип соизмерения допустимости ограничительных мер в зависимости от достигнутых целей ограничения прав. Особое значение имеет принцип соответствия целей ограничения прав целям право-

вого регулирования. Без соответствия данных целей нельзя будет говорить о целостности конституционного текста, его систематизированности и построении в соответствии с едиными, сквозными принципами. Анализ международной прецедентной практики позволяет также сформулировать принцип свободы определения национальными властями целей ограничения прав [15].

В случае, если налагаемые для достижения перечисленных целей ограничения перестают соответствовать социальным реалиям, приводя к ослаблению защиты конституционно значимых ценностей или, напротив, к избыточному применению государственного принуждения, законодатель — исходя из указанных конституционных принципов — обязан привести правовые предписания в соответствие с новыми социальными реалиями [4].

Представляется, что вышеуказанные правовые позиции должны найти отражение в содержании Конституции РФ с тем, чтобы институт пределов субъективных прав не только являлся основанием для ограничения прав, но давал возможность человеку создать частную сферу своих интересов, защищал ее от непредсказуемых вторжений других людей, общества и государства.

В заключение хочется добавить, что недопустимо противопоставлять интересы личности, общества и государства, так как реализация субъективных прав и их защита возможны лишь при наличии дееспособной политической власти, нормально функционирующего общества и взаимодействии данных институтов с индивидами. Такое взаимодействие возможно лишь при достижении баланса их интересов, чему способствуют разумные пределы субъективных прав.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации.
2. Постановление от 31 мая 2005 года № 6-П: По делу о проверке конституционности Федерального закона «Об обязательном стра-

ховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» в связи с запросами Государственного Собрания — Эл Курултай Республики Алтай, волгоградской Областной Думы, группы депутатов Государственной Думы и жалобой гражданина Н. С. Шевцова // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. №23. Ст. 2311.

3. *Постановление* Конституционного суда РФ от 30 октября 2003 года N 15-П: По делу о проверке конституционности отдельных положений Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» в связи с запросами группы депутатов Государственной Думы и жалобами граждан С. А. Бунтмана, К. А. Катаняна и К. С. Рожкова // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. №44. Ст. 4358.

4. *Постановление* от 20 апреля 2006 года №4-П: По делу о проверке конституционности части второй статьи 10 Уголовного кодекса Российской Федерации, части второй статьи 3 Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в уголовный кодекс Российской Федерации» и ряда положений Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, касающихся порядка приведения в соответствие с новым уголовным законом, устраняющим или смягчающим ответственность за преступление, в связи с жалобами граждан А. К. Айжанова, Ю. Н. Александрова и других // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. №18. Ст. 2058.

5. *Особое мнение* судьи Конституционного суда Российской Федерации Н. С. Бондаря по делу о проверке конституционности положений пункта 5 статьи 48 и статьи 58 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», пункта 7 статьи 63 и статьи 66 Федерального закона «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации» в связи с жалобой Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. №47. Ст. 4968.

6. *Воеводин Л. Д.* Юридический статус личности в России: учебник. М., 1997.

7. *Подмарев А. А.* Конституционные основы ограничения прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации: дис. ... канд. юр. наук. Саратов, 2001.

8. *Эбзеев Б. С.* Человек, народ, государство в конституционном строе Российской Федерации. М., 2005.
9. *Ильин И. Л.* Общее учение о праве и государстве [фрагменты] // Правоведение. 1992. № 3.
10. *Хессе К.* Основы конституционного права ФРГ. М., 1981.
11. *Лапаева В. В.* Конституция РФ об основаниях и пределах ограничения прав и свобод человека и гражданина // Законодательство и экономика. 2005. № 1.
12. *Лапаева В. В.* Проблема ограничения прав и свобод человека и гражданина в Конституции РФ: опыт доктринального осмысления // Журнал российского права. 2005. № 7.
13. *Гаджиев Г. А.* Конституционные принципы рыночной экономики. М., 2004.
14. *Хански Р., Шейнин М.* Прецедентные дела Комитета по правам человека. Турку, 2004.
15. URL: <http://www.ombudsman.kz/publish/recom/detail.php?D=1480>

М. Мануковская

Феномен насилия над несовершеннолетними как криминогенный фактор

«Ищи потом справедливости и защиты, да и не смешно ли помышлять о справедливости, когда всякое насилие встречается обществом как разумная и целесообразная необходимость, а всякий акт милосердия вызывает целый взрыв не-удовлетворительного и мстительного чувства» [1, с. 112].

Насилие в обществе — одна из наиболее опасных форм отклоняющегося поведения. Кроме того, данное явление обладает повышенной латентностью и виктимностью. Рост насилия является сейчас доминирующей тенденцией для всего мира в целом. Это разрушительная сила, которая унижает, подавляет, эксплуатирует кого-либо. Насилие проявляется в самых различных ситуациях и формах — оно многолико.

В последнее время возросло насилие в семье, которое, как правило, проявляется в жестоком обращении с детьми. А ведь именно семья — «общество в миниатюре» [2, с. 145]. Что же понимают под жестокостью? В Уголовном кодексе РФ легальной дефиниции не существует. Однако этот пробел восполняют доктринальные определения. Так, по мнению В.В. Картавченко, под жестоким обращением следует понимать постоянное травмирующее воздействие на несовершеннолетнего, выражающееся в применении физического и психического насилия или иных недопустимых способов воспитания, отличающихся безжалостностью, суровостью, тяжестью и мучительностью [3, с. 15]. Ряд авторов понимают признак жестокости, совершаемой в отношении несовершеннолетних, довольно широко. Например, А.Н. Красиков пишет, что неисполнение родительских обязанностей или ненадлежащее их исполнение уже является проявлением жестокости, так как субъект тем самым «сознательно проявляет жесткость по отношению к несовершеннолетнему» [4, с. 177]. Думается, такая трактовка термина «жестокость» не вполне соответствует уголовному закону нашей страны (хотя с точки зрения нравственности и морали это имеет место быть). Статья 156 Уголовного кодекса РФ требует, чтобы неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего было соединено с жестоким обращением. Без последнего признака поведение субъекта будет аморальным, иногда противоправным, но не содержащим признаков состава преступления. В целях единообразного толкования признака «жестокое обращение» на практике его содержание нельзя понимать только в русле разъяснения Пленума Верховного суда РФ от 27 мая 1998 года, № 10, «О применении судами законодательства при разрешении споров, связанных с воспитанием детей». В соответствии с абз. 4 п. 11 «жестокое обращение с детьми может проявляться не только в осуществлении родителями физического или психического насилия над ними либо в покушении на их половую неприкосновенность,

но и в применении недопустимых способов воспитания (в грубом, пренебрежительном, унижающем человеческое достоинство обращении с детьми, оскорблении или эксплуатации детей)» [5, с. 11]. Признак жестокости Г. И. Чечель раскрыл как «причинение потерпевшему особо мучительной физической боли и страданий путем длительного лишения пищи, питья, тепла либо помещения или оставления жертвы во вредных для здоровья условиях» [6, с. 89].

Насилие в российском уголовном праве понимается как более емкое понятие, в то время как жесткость является одним из способов проявления насилия. По данным ООН, от произвола родителей ежегодно страдают около 2 млн детей. Каждый десятый из них умирает, а 2 тыс. кончают жизнь самоубийством [7, с. 34]. Об этом свидетельствуют и недавние трагические события, которые потрясли нашу область. От грубого обращения, непонимания и равнодушия со стороны самых близких людей — родителей, в марте 2009 года покончила жизнь самоубийством 12-летняя девочка, а в апреле — 11-летний мальчик.

Заглянув в историю нашей страны, мы можем увидеть, что ранее многие виды насилия в быту были узаконены, так как мужчина в качестве главы семьи обладал широкими властными полномочиями по отношению к другим ее членам. Родительская власть на Руси явление достаточно сильное. Высокий авторитет родителей был подтвержден Соборным Уложением. Но права на жизнь и смерть детей родители формально никогда не имели. Однако убийство детей не рассматривалось в качестве серьезного преступления. По Соборному Уложению за убийство ребенка отец приговаривался к году тюремного заключения и церковному покаянию, «а смертию отца и матери за сына и за дочь не казнити» [8, с. 287]. За убийство детьми своих родителей предусматривалась смертная казнь. Принуждение детей к повиновению осуществлялось самим отцом с помощью домашних наказаний. «Домострой» рекомендовал в таком случае «биение жезлом и сокрушение ре-

бер» [8, с. 288]. В имперский период российской истории отношения между родителями и детьми эволюционировали: изменения общественной жизни делали невозможным существование семьи в прежнем замкнутом состоянии, но политика государства была неизменна в защите интересов исключительно родителей в ущерб интересам детей — «родители суть властелины над своими детьми» [8, с. 289]. В Воинских Артикулах сказано: «Наказание воровства обыкновенно умалется или весьма оставляется, ежели вор будет младенец, который дабы заранее от сего отучить, могут от родителей своих ложами наказаны быть» [8, с. 289]. Октябрьская революция 1917 года, а затем многочисленные войны повлекли за собой не только разрушение государственных, но и семейных устоев. В результате гибели большого числа людей множество семей распалось, породив целую «армию» беспризорных детей. Новое государство вынуждено было взять на себя ответственность за их дальнейшее воспитание и судьбу. Коммуны и другие государственные детские учреждения заменяли детям отца и мать. Параллельно этому шли изменения и в самом институте семьи. Провозглашение лозунгов «Кто не работает, тот не ест» и «Каждому по труду» привело к поголовной занятости в общественном производстве обоих родителей. В результате на воспитание детей в семье у них практически не оставалось времени. В самом социуме были созданы новые ориентации и ценности, способствующие развалу фамилистической организации.

В настоящее время достоверная статистика о детях, переживших насилие в семье, отсутствует, и в ежегодный государственный доклад «О положении детей в Российской Федерации» такие сведения не включаются. Однако в каждой четвертой российской семье, по неофициальной статистике, имеют место факты насилия [7, с. 35]. Так, по данным Территориального объединения Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области в г. Калининграде за 2007 год было совершено 11 преступлений родителями в отношении своих детей, в 2008 году их число увеличилось до 25.

Российскими учеными-психиатрами установлена прямая зависимость между домашним насилием над детьми и их будущим жестоким, преступным поведением уже во взрослом состоянии. Большинство убийц, а также лиц, совершивших насильственные преступления, сами подвергались физическому насилию со стороны родителей и других членов семьи. Об этом свидетельствует судебная практика. Так, серийный убийца М. Дудин, убивший 13 человек в Ивановской области, сообщил о себе: «С детства я испытывал побои и унижения от отца, который от природы был крайне жесток и сильно пил. Издевался над матерью. Мог просто, что не по его нраву, разнести все в клочья. Даже не пожалел собак, когда я просто с ними поиграл, он их на моих глазах застрелил» [9, с. 27].

Существуют два подхода, объясняющие причины насилия и жестокости в семье: социальный и психологический. Социальный подход рассматривает жестокость в семье как принятую социокультурную обусловленность решения конфликта путем насилия в социальной группе. Причинами выступают стереотипы семейных отношений, воспитание с детства, низкое социальное и материальное положение в семье, постоянные ссоры и проблемы. Второй подход объясняется наличием психологических заболеваний у членов семьи, деспотичным характером личности, а также злоупотреблением алкоголем и наркотиками.

Исследования показали, что несовершеннолетние преступники, которые подвергались жестокому обращению в семье, на вопрос «каким наказаниям подвергали тебя родители?» в 47 % случаев отвечали, что их лишали пищи, 35 % — подвергали побоям, 18 % — выгоняли из дома [10, с. 259]. Немало примеров, при которых родители морили своих детей голодом, привязывали ремнями к батареям, избивали до полу-смерти. В статье журналиста Н. Рузановой «Антошка мечтал о жареной картошке и, не дождавшись ее, умер от голода» сообщается, что к 14 годам лишения свободы осуждены муж и жена Барановы из деревни Чупино Новосибирской области за

то, что сознательно морили голодом своего 5-летнего сына Антона, а чтобы он не нашел себе еду, держали его на привязи [11, с. 28].

В одной из школ Калининградской области нами был проведен опрос учащихся 11-х классов. На вопрос «за что бьют детей в знакомых вам семьях?» респонденты давали следующие ответы: срывая раздражение — 35 %, за провинности — 26 %, когда в доме беда — 20 %, когда не могут справиться другим способом — 19 %. А ведь известно, что большая часть социальных навыков, необходимых человеку в его жизни, приобретаются путем наблюдения за поведением взрослых. Чем значимее для ребенка взрослый, а в первую очередь такими людьми являются члены его семьи, тем быстрее запоминается и лучше воспроизводится определенная форма поведения. Поэтому, безусловно, дети, растущие в семьях, где необузданность поведения стала нормой бытия, достаточно рано привыкают своими физическими действиями снимать стрессы, когда приходят в растерянность от жизни.

Показателен взгляд на домашнее и любое другое насилие по отношению к детям, существующий в Израиле. Здесь физические наказания полностью исключены. Любое физическое наказание унижает человека, а ребенка особенно. Угроза насилия считается психологическим насилием над личностью и расценивается как преступление. Есть примеры, когда матерям приходилось сесть за решетку после того, как они «поучали» своих детей. За издевательства родителей лишают родительских прав, при этом обратной дороги нет. «Оберегая детей даже от микроскопического насилия, общество оберегает себя, так как дети сразу после школы идут в армию, и вирус насилия не должен проникать в их душу» [12, с. 6].

Неблагоприятные условия жизни и воспитания в семье, проблемы овладения знаниями и связанные с этим неудачи в учебе, неумение строить взаимоотношения с окружающим миром ведут к потере нового члена общества. Подростковый возраст издавна именуют взрывоопасным, ранимым, трудным,

переходным. В этом возрасте физическое и духовное развитие несовершеннолетнего не завершено. Это отражается на характере его действий и поступков. В этом возрасте интенсивно происходит социальное развитие, начинают формироваться мировоззрение, нравственные убеждения, принципы и идеалы. Неблагополучное окружение несовершеннолетнего способствует усвоению им искаженных ценностей и соответственно облегчает процесс вовлечения в антиобщественные действия. Кроме того, их интеллектуальные и физические возможности представляют огромный криминогенный резерв. Невостребованность потенциальных возможностей подрастающего поколения семьей, обществом, государством компенсируется путем приобщения их к уголовной субкультуре.

Безработица, нищета, безысходность одной части населения и лихорадочная деятельность другой части, когда появляется возможность заработать, создали в обществе такую ситуацию, в которой дети часто оказываются за пределами внимания взрослых. И тогда роль главного воспитателя нового поколения возлагается на средства массовой информации. Пропаганда насилия и жестокости, культ наживы, аморальное поведение буквально захлестнули наше телевидение, пагубно влияя на неокрепшую психику подростков и порождая серьезные деформации их сознания. Нередко газеты, журналы, телевидение, Интернет, компьютерные игры информируют о способах совершения преступления, невольно давая инструкции криминального характера. Криминальные хроники демонстрируют обезображенные трупы, потоки крови. Мошенников и убийц, главарей преступных группировок, которые, по сути, являются отрицательными героями, режиссеры «рисуют» как положительных «с романтикой преступной жизни». Рекламирование тех форм отклоняющегося поведения, которое традиционно считалось неприемлемым в нравственном отношении, становится привычным. Количество таких материалов значительно уступает материалам, посвященным объективному разъяснению последствий такого образа жизни. А самое страшное — это то, что мы становимся равнодушными к чужой

боли, разучиваемся сопереживать, теряем свою человечность, ожесточаемся. Нас всех создала природа, но развивает и образует общество, так зачем же мы сами себя уничтожаем?

Среди учеников 11-х классов одной из школ Калининградской области автором данной статьи было проведено анкетирование, направленное на выявление мнения несовершеннолетних относительно показа сцен насилия, жестокости и агрессии на экране. Был задан вопрос «каково влияние показа сцен насилия на увеличение преступности в обществе?» Ответы: 44 % опрошенных полагают, что это приводит к увеличению преступности; 34 % считают, что увеличивает преступность лишь в малой степени; 22 % — приводит к увеличению преступности только среди психически больных. На вопрос «хотели бы вы сняться в сценах, содержащих насилие?» были получены следующие ответы: 51 % — нет; 22 % — да, так как это дает возможность появиться на экране; 12 % — нет, так как стесняюсь; 15 % — согласны за большие деньги. Вызывает опасение тот факт, что на вопрос относительно запрета показа подобных сцен на экране большая часть опрошенных ответили, что они их устраивают (45 %); 40 % высказались за запрет, поскольку подобные сцены делают людей жестокими и агрессивными, 15 % полагают, что показ насилия возможен только для взрослых, в ночное время суток. По анализу результатов анкетирования можно сделать вывод, что влияние экранного насилия на российских учащихся весьма ощутимо. Хотя активных поклонников медианасилия меньшинство. Неужели оставить все как есть? На мой взгляд, невозможно ответить на этот вопрос утвердительно, поскольку это явление все сильнее проникает в наше общество, когда на практике не существует ни системы возрастных рейтингов для просмотра и продажи такой продукции, ни системы контроля по отношению к демонстрации таких сцен и когда вопреки всем усилиям отдельных энтузиастов, пытающихся защитить детскую аудиторию от насилия не только на экране, но и в реальности, государство забывает гарантировать ценность жизни, тем самым порождая духовную нищету.

Подводя итог вышесказанному, учитывая, что правонарушения, связанные с домашним насилием, распространены в обществе, полагаю необходимым совершенствование уголовного законодательства. На мой взгляд, следует ввести в Уголовный кодекс РФ новый состав преступления — физическое и психическое насилие над членами семьи. Сотрудникам ОВД был задан вопрос «как необходимо бороться с насилием в семье?», на который 52 % опрошенных ответили, что необходимо принять специальный закон о предупреждении насилия и насильственных преступлений в семье [13, с. 22].

Для действенной борьбы с насилием одного лишь совершенствования уголовного законодательства, на мой взгляд, недостаточно. Необходимы социальные преобразования. Пропаганда, агитация, деятельность средств массовой информации должны быть направлены на борьбу с ним. Необходимо ввести хотя бы порядок информирования зрителей о показе сцен жестокости и насилия путем присвоения фильмам и телепередачам возрастных ограничений, с которых разрешен просмотр соответствующей передачи лицом, достигшим установленного возраста. Также необходимо установить меру ответственности вещателя за неисполнение установленных правил. Подобные меры, на мой взгляд, дадут большую возможность проживающим совместно с несовершеннолетним взрослым гражданам осуществлять контроль за допустимостью просмотра ребенком телепередачи, идущей в данный момент, а также позволит планировать свободное время подростка так, чтобы оно совпадало с теми временными отрезками, в течение которых по телевизору будут идти телепередачи, допустимые к просмотру лицами соответствующего возраста.

Наше общество нуждается в новой морали, которая будет осуждать, пресекать и делать невозможным любую форму насилия, жестокости и агрессии в обществе, особенно в отношении детей. Хочется верить, что когда-нибудь российское государство будет рассматривать воспитание и становление подрастающего поколения как основу развития и процветания

всего нашего общества. Ведь слишком велика цена молодого поколения, чтобы относиться к нему равнодушно. По этому поводу один мудрый человек сказал: «не злите детей — кто пожелает бить будучи ребенком, тот вполне захочет убивать будучи взрослым» [14, с. 101].

Список источников

1. *Чехов А. П.* Рассказы и повести. М., 1992.
2. *Шляпникова О. В.* Семейное неблагополучие и его влияние на противоправное поведение подростково-молодежных формирований // Черные дыры в российском законодательстве. 2008. № 5.
3. *Картавченко В. В.* Способы совершенствования уголовно-правовых норм, связанных с жестоким обращением с несовершеннолетними // Общество и право. 2008. № 2.
4. *Красиков А. Н.* Преступления против личности. Саратов, 1999.
5. *Бюллетень* Верховного суда. 1998. № 7.
6. *Чечель Г. И.* Жестокий способ совершения преступлений против личности. Ставрополь, 1992.
7. *Гирфанов Р. М., Калинкина М. Ю.* Российский и зарубежный опыт борьбы с насилием в отношении детей // Вопросы ювенальной юстиции. 2008. № 1.
8. *Нижник Н. С.* Родительская власть в системе криминогенных факторов семейной сферы: ретроспективный анализ // Криминология: вчера, сегодня, завтра: материалы международной научной конференции: Семья и преступность. 2002.
9. *Российская газета.* 2004. 20 авг.
10. *Баженов А. В., Костыря Е. А.* Семейное неблагополучие и его роль в криминализации несовершеннолетних // Криминология: вчера, сегодня, завтра: материалы международной научной конференции: Семья и преступность. 2002.
11. *Российская газета.* 2004. 27 авг.
12. *Гельман З.* Мальчики не для битья! Схватил парня за ухо — сядешь в тюрьму // Российская газета. 2004. 21 июля.
13. *Парамонов П. Г., Борбат А. В.* Насильственная преступность в семье: меры предупреждения // Российский следователь. 2002. № 2.
14. *Сибиряков С. Л.* Ребенок в опасности. СПб., 2002.

**Гендерный аспект в уголовном праве:
ответственность и наказание женщин**

Рост исследуемого вида преступности несет угрозу гуманитарной сфере общественной жизни, ставит под сомнение базовые институты и нравственные ценности российского общества. Социальная цена женского криминального насилия огромна, поскольку кроме причинения вреда жизни и здоровью, влекущего за собой материальные затраты и духовные потери, преступное поведение женщин вносит дезорганизацию в повседневную жизнь, расшатывает семейные устои. Наносится ничем не возполнимый ущерб детям, так как реальное влияние семьи оказывается негативным, а устранить его деятельностью воспитательных организаций становится практически невозможным. Женская насильственная преступность потрясает основы существования общества как такового.

Исследование теории и практики реализации уголовной ответственности женщин немыслимо без краткого анализа особенностей женской преступности и личностных особенностей осужденных женщин. Поскольку это тема не одного исследования, остановимся на наиболее существенных особенностях преступности женщин, значимых для учета характера и степени общественной опасности преступления при выборе судом формы реализации уголовной ответственности женщины и назначения ей наказания.

Исследования преступности с женским лицом, особенно ее динамики на стыке XX—XXI вв. в России, показывают и выявляют определенные тенденции, закономерности, а также некоторые отклонения от них. Так, общие черты проявляются на фоне различных факторов, но в постоянном возрастании как с позиции количества совершенных преступлений, так и коли-

чества женщин-участниц. Но темпы прироста женской преступности были всегда намного ниже темпов прироста женского населения, хотя в отдельные годы второй половины XX в. они превышали темпы прироста населения, а в некоторые годы прирост даже отсутствовал. Рост преступности женщин сопровождался постоянным колебанием ряда ее показателей: увеличением темпов ее роста либо приостановлением, а нередко и снижением активности на короткий промежуток времени.

Итак, какова же сущность преступности женщин в России? Проведем некоторый анализ отдельных показателей данной преступности (несмотря на отсутствие полной открытости уголовной статистики). Определенные закономерности развития преступности выявлены, и они известны специалистам.

В структуре общей преступности женская преступность занимает сравнительно небольшое место. Исследование статистических данных за достаточно долгий промежуток времени о числе женщин среди преступников позволяет сделать несколько выводов:

1) удельный вес женщин в общей массе выявленных лиц относительно невысок и в среднем составляет 15,4%, вместе с тем вызывает опасения берущая с 1997 года (со времени вступления в силу нового УК РФ) тенденция возрастания доли женщин среди преступников;

2) удельный вес осужденных женщин в общей массе осужденных лиц меньше удельного веса женщин, выявленных за совершение преступлений, и составляет в среднем 11,8%; при этом со времени действия УК РФ 1996 года наблюдается весьма неблагоприятная тенденция возрастания удельного веса женщин в общей массе осужденных лиц;

3) удельный вес осужденных женщин в общем числе женщин, участвовавших в совершении преступлений, составляет 49,2%; принятие нового УК РФ обозначило отчетливую линию сокращения удельного веса осужденных женщин.

Исследователи предлагают различные варианты объяснения невысокой криминальной активности женщин по сравнению с мужчинами. Представляется приемлемой позиция М.Н. Го-

лоднюк, согласно которой «причины меньшей криминогенности женщин необходимо искать, прежде всего, в сложном комплексе социальных явлений, формирующих психологию мужчин и женщин» [1].

Для получения данных о структуре женской преступности было проведено конкретно-социологическое исследование, которое показало, что *по объекту посягательства* совершенные женщинами преступления распределились следующим образом:

- преступления против собственности — 42,3 %;
- преступления в сфере экономической деятельности — 20,4 %;
- преступления против жизни и здоровья — 12,3 %;
- преступления против здоровья населения и общественной нравственности — 8,2 %;
- преступления против общественной безопасности — 7,4 %;
- преступления против порядка управления — 4,8 %;
- преступления против семьи и несовершеннолетних — 1,4 %;
- иные преступления — 3,2 %.

Структура преступности женщин является относительно стабильной. Однако в последнее время в ней наблюдаются *негативные тенденции*:

1) возрастает удельный вес насильственных преступлений, и в первую очередь, преступлений против личности. Как утверждает Ю.М. Антонян, «сейчас отмечается значительное повсеместное возрастание насильственной преступности женщин, не связанной с семейно-бытовыми конфликтами, проявлений агрессивности и жестокости в их поведении» [2];

2) увеличилось количество такого исключительного «женского» преступления, как детоубийство, а также преступлений против несовершеннолетних;

3) усиливается криминальная активность женщин в преступлениях в сфере экономики;

4) весьма неблагоприятны тенденции женской «наркотической преступности»;

5) существенно возрастает роль женщин в организованной преступности.

Важной также представляется информация *о категориях совершенных женщинами преступлений*. Исследование показало, что доля женщин среди осужденных за преступления небольшой тяжести намного превосходит удельный вес женщин среди осужденных за иные категории преступлений. Каждый четвертый осужденный за преступление небольшой тяжести — женщина. Это существенным образом корректирует наши представления о степени опасности женской преступности и позволяет однозначно признать ее менее опасной, чем преступность мужчин со всеми вытекающими последствиями в плане назначения наказания.

Итак, обобщенная характеристика женской преступности показывает, что она не только занимает небольшое место в структуре преступности, но и обладает сравнительно меньшим уровнем общественной опасности и вредоносности по сравнению с преступностью лиц мужского пола.

Уголовное наказание является сегодня приоритетной формой реализации уголовной ответственности. От иных форм оно отличается набором и интенсивностью правоограничений, ущемляющих статус лица, совершившего преступление. Эти ограничения (лишения) прав и свобод выступают содержанием уголовного наказания. Выбрать право, подлежащее ограничению, и определить степень его ограничения — задача, которую решает и законодатель, устанавливая лестницу наказаний и конструируя санкции статей Особенной части УК, и правоприменитель, постановляя приговор.

На уровне правотворчества отечественный законодатель предусматривает для женщин целый ряд изъятий в системе наказаний. Анализ показывает, что большая часть из них связана с необходимостью обеспечить женщине возможность выполнения материнских функций; кроме того, некоторые изъятия связаны с достижением женщиной пенсионного возраста (в этом случае изъятия в равной мере распространяются и на

мужчин данной возрастной группы). Трактую в своих статьях женщину в подавляющем большинстве случаев как «мать», закон не оговаривает никаких иных ролей женщины в обществе и не создает в связи с этим никаких дополнительных льгот и привилегий.

Суть установленных в системе наказаний изъятий для женщин состоит в том, что беременным женщинам и женщинам, имеющим детей в возрасте до трех лет, не могут быть назначены наказания в виде обязательных работ (ст. 49 УК) и исправительных работ (ст. 50 УК); беременным женщинам и женщинам, имеющим детей в возрасте до четырнадцати лет, не могут быть назначены наказания в виде ограничения свободы (ст. 53 УК) и ареста (ст. 54 УК); женщинам не назначаются наказания в виде пожизненного лишения свободы (ст. 57 УК) и смертной казни (ст. 59 УК РФ).

Как показало проведенное исследование, женщинами совершается относительно небольшое число преступлений, а случаев совершения преступлений беременными женщинами вообще немного. Этот факт остается устойчивым на протяжении многих десятилетий. В частности, исследованиями Г.И. Чечеля, проведенными в 1970-е годы прошлого столетия, было установлено, что *беременность виновной* как обстоятельство, смягчающее уголовную ответственность, практически не встречается в судебной практике [3]. Аналогичные данные получены и в современных исследованиях. Статистика о женщинах, содержащихся в московском СИЗО №6, также свидетельствует, что из полутора тысяч содержащихся там человек (переполненность — 200%) только 15 женщин (1%) беременны. Что касается *наличия детей*, то среди женщин, совершивших преступления, не имеющих детей оказалось всего лишь 27,7%, лишены родительских прав — 11,2%, имеют одного ребенка — 29,2%, двоих детей — 21,4%, троих и более — 10,5%. Таким образом, в отношении значительной части подсудимых женщин (более 60%) суды ограничены в выборе вида уголовного наказания в связи с наличием у них детей. Таким женщинам

реально могут быть назначены только такие основные виды наказания, как штраф или лишение свободы.

Ограниченность видов уголовного наказания, применимых к женщинам, заставляет обратить особое внимание на правила их назначения. Общие и специальные правила назначения наказания идентичны как для мужчин, так и для женщин, идентичен также максимальный и минимальный размер наказания, что вполне соответствует принципу равенства перед законом. Однако практика реализации уголовной ответственности свидетельствует о том, что применяемое судами в отношении женщин наказание по ряду параметров существенно отличается от наказания мужчин. Например:

- женщины в два раза чаще, нежели мужчины, освобождаются судами от уголовного наказания;

- из числа осужденных к лишению свободы женщин приговаривается почти в три раза меньше, чем среди осужденных мужчин;

- женщин в три раза чаще приговаривают к такому виду наказания, как штраф;

- в отношении женщин суды несколько чаще применяют условное осуждение, чем в отношении мужчин.

Показательны различия в распределении осужденных к лишению свободы на группы в зависимости *от срока назначения наказания*. Так, по сравнению с мужчинами количество женщин, осужденных к кратким срокам лишения свободы, несколько ниже. В то же время женщины чаще мужчин приговариваются к более длительным срокам лишения свободы. Но, несмотря на довольно высокий удельный вес женщин, осужденных к достаточно длительным срокам лишения свободы, следует заметить, что 65 % преступлений, совершаемых женщинами, не требуют, согласно УК, длительного лишения свободы. Более того, мелкие кражи и мошенничество, характерные для женской преступности, большинство авторов относят к категории преступлений, которые сегодня не должны

каратся полным лишением свободы, а могут быть наказаны через систему частичного лишения свободы, штрафа, исправительных работ. Однако отечественная судебная реальность демонстрирует противоположную тенденцию: около 90 % женщин, осужденных на срок от одного года до пяти лет, полностью отбывают свой срок наказания.

На назначение уголовного наказания женщинам влияет целый комплекс *факторов*, характеризующих и общественную опасность совершенного ими преступления, и саму личность виновной. Лишение свободы как вид наказания назначается женщинам в основном за совершение тяжких и особо тяжких преступлений. При этом весьма показательна зависимость категории совершаемого женщиной преступления от ее возраста. Расчеты показывают, что с увеличением возраста уменьшается доля преступлений небольшой или средней тяжести, и соответственно увеличивается доля тяжких и особо тяжких преступлений [3].

Законодатель предоставляет судам широкие возможности для реального смягчения наказания женщине, учитывая такой критерий общих начал назначения наказания, как *влияние на условия жизни семьи осужденного*². Поскольку женщины более остро чувствуют и переживают существующее социальное неблагополучие и конфликтность, поскольку на них лежит большая часть обязанностей по воспитанию детей, уходу за ними и т.д., поскольку они острее мужчин реагируют на любые неблагоприятные процессы, угрожающие семье и детям, то при определении вида и размера уголовного наказания, назначаемого женщине, совершившей преступление, значительно чаще возникает необходимость учета не только ее личност-

² Влияние наказания на условия жизни семьи осужденного является новым обстоятельством, которое должен учитывать суд при назначении наказания. Его содержание раскрыто в Постановлении №40 Пленума Верховного суда РФ «О практике назначения судами уголовного наказания» от 11.06.1999 г.

ных характеристик, но и влияния назначенного наказания на условия жизни ее семьи и судьбу ее детей.

Наряду с этим весьма важным критерием назначения наказания законодатель предусмотрел в УК РФ *беременность и наличие малолетних детей* у виновной в качестве обстоятельства, смягчающего уголовное наказание. По поводу признания беременности обстоятельством, смягчающим наказание, в науке высказаны различные точки зрения, но в целом они сводятся к следующему: признание беременности смягчающим наказание обстоятельством продиктовано, в первую очередь, заботой государства о состоянии здоровья женщины и ее будущего ребенка и основывается на данных медицины о том, что состояние беременности оказывает существенное влияние на психику женщины и даже может изменить ее. Действительно, беременность может вызвать повышенную эмоциональность, возбудимость, раздражительность, иногда приводит к немотивированным поступкам, которые женщине вовсе не свойственны.

Рассматривая вопросы, связанные с учетом беременности как обстоятельства, смягчающего наказание, следует обратить внимание на некоторые важные моменты.

Во-первых, в отличие от УК РСФСР 1960 г. ныне действующий УК РФ формулирует рассматриваемое обстоятельство не как «совершение преступления в состоянии беременности», а просто как «беременность». Тем самым он не связывает состояние беременности только с моментом совершения преступления, для закона одинаково важен факт беременности виновной как на момент совершения преступного посягательства, так и на момент провозглашения приговора.

Во-вторых, законодатель обязывает смягчать наказание беременным женщинам, совершившим преступления, независимо как от срока беременности, так и от категории совершенного преступления, характера и степени его общественной опасности, меры влияния беременности на принятие решения о совершении преступления.

В-третьих, в законе отсутствуют заранее установленные границы влияния беременности на назначение наказания. В силу этого отчасти справедливо утверждение С. А. Разумова о том, что «вряд ли следует признавать смягчающим обстоятельством беременность женщины, которая постоянно пьянствует, ведет аморальный образ жизни, не заботится о сохранении ребенка и совершает разбойное нападение на потерпевшего и его умышленное убийство с целью сокрытия разбоя» [4].

Наличие малолетних детей у виновной как обстоятельство, смягчающее наказание, является новым для отечественного уголовного права. Высокая роль женщины в воспитании детей не вызывает сомнений. Учитывая это, законодатель, включая данное обстоятельство в перечень ст. 61 УК РФ, прежде всего заботится о подрастающем поколении. В силу этого применение п. «г» ч. 1 ст. 61 УК РФ требует учета некоторых важных моментов.

Во-первых, требует адекватного понимания сама категория малолетних детей. Согласно принятой в УК традиции и мнений большинства исследователей под нее подпадают дети, не достигшие возраста 14 лет (ст. 28 ГК РФ). Однако значимость участия родителей в воспитании детей старшего подросткового возраста (14—18 лет) ничуть не меньше, чем в воспитании малолетних детей. Поэтому было бы правильным внести вопрос о возможном смягчении наказания и лицам, имеющим несовершеннолетних детей.

Во-вторых, несмотря на то что буквальное толкование УК РФ дает основание для вывода о необходимости наличия у виновной как минимум двух малолетних детей, судебная практика совершенно обоснованно смягчает наказание и при наличии одного ребенка. В силу чего вполне целесообразно привести редакцию п. «г» ч. 1 ст. 61 УК РФ в соответствие с реальной правоприменительной ситуацией.

В-третьих, рассматриваемое обстоятельство может быть учтено не просто в тех случаях, когда у виновного имеются

малолетние дети, а только тогда, когда виновный содержит детей, принимает участие в их воспитании.

Подводя итог анализу проблем назначения уголовного наказания женщинам, можно сделать следующие выводы:

1) уголовное наказание в виде лишения свободы является наиболее распространенной формой реализации уголовной ответственности женщин; при относительно небольшом удельном весе женщин, осуждаемых в реальному лишению свободы, доля женщин, осуждаемых к достаточно длительным срокам лишения свободы, превосходит аналогичный показатель в структуре судимости мужчин;

2) в настоящий момент практически единственным средством смягчения наказания в отношении женщин является широкая практика применения условного осуждения, что можно оценить как существенный недостаток действующей системы уголовных наказаний и недочет той части уголовной политики, которая связана с обеспечением реальной возможности наказаний, не связанных с изоляцией от общества;

3) в сфере индивидуализации уголовного наказания женщин особое значение приобретает учет таких критериев назначения наказания, как влияние наказания на условия жизни семьи осужденной, беременность виновной и наличие у нее малолетних детей, что обуславливает необходимость их законодательного уточнения для адекватного понимания в судебной практике.

Список литературы

1. Голоднюк М.Н. Проблемы социального и биологического в женской преступности // Вопросы борьбы с преступностью. М., 1982. Вып. 37.

2. Антонян Ю.М. Криминология: избр. лекции. М., 2004.

3. Андриенко В.А., Лесниченко И.П., Пудовочкин Ю.Е., Разумов П.В. Уголовная ответственность: понятие, проблемы реализации и половозрастной дифференциации. М., 2006.

4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. Ю.И. Скуратова, В.М. Лебедева. М., 1996.

Правовой статус арбитражных управляющих в Российской Федерации

При исполнении процедур банкротства на всех стадиях одним из главных действующих лиц является арбитражный управляющий. Существующая сегодня кризисная ситуация на мировом рынке способствует увеличению количества процедур банкротства, соответственно, усилению роли арбитражного управляющего. Недавние изменения, внесенные в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», подняли новую волну дискуссий, и не только в профессиональном юридическом сообществе. Ряд «общеполитических» СМИ уже окрестили эти изменения возвращением к «лихим девяностым», когда банкротство было популярным инструментом «передела собственности». Мы попытались разобраться, куда движется законодательство и каким путем — революционным или дореволюционным.

Арбитражный управляющий (временный, административный, внешний, конкурсный) — это гражданин РФ, утверждаемый арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных установленных ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» полномочий и являющийся членом одной из саморегулируемых организаций [1]. При этом указанный закон в ст. 20 предъявляет требование к арбитражному управляющему быть зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя. Это спорное положение, поскольку цель деятельности управляющего — восстановление платежеспособности должника и удовлетворение требований его кредиторов, а не извлечение личной прибыли. Конституционный суд РФ также признал дифференциацию этих понятий. Предпринимательская деятельность «не сочетается с ре-

альным характером деятельности арбитражного управляющего как лица, осуществляющего преимущественно публичные функции» [2] и вследствие этого с 1 января 2010 года будет отменена обязательность регистрации арбитражных управляющих в качестве индивидуальных предпринимателей. На наш взгляд, такая позиция более чем логична.

Снижен и необходимый срок стажа руководящей работы — с двух лет до одного года. Требование к высшему образованию конкретизировано в виде трех основных специальностей — юридической, экономической и антикризисного управления, что, несомненно, связано со спецификой работы арбитражного управляющего и владения специальными знаниями.

Внесенными изменениями произведено смещение акцентов в сторону самостоятельного внутреннего регулирования деятельности арбитражных управляющих их собственным сообществом. Расширены компетенция и возможность контроля со стороны саморегулируемых организаций (далее — СРО) арбитражных управляющих за деятельностью их членов. Теперь представители СРО могут без права голоса присутствовать на собраниях кредиторов, а самим СРО предоставлены полномочия ходатайствовать перед арбитражным судом об отстранении арбитражных управляющих от их обязанностей в деле о банкротстве [5]. Важно отметить, что такое отстранение согласно новой редакции Закона о банкротстве является окончательным и бесповоротным. Даже в случае признания определения суда не обоснованным вышестоящей инстанцией управляющий не подлежит восстановлению в рамках той же самой процедуры.

Несколько другой характер носят изменения, касающиеся взаимоотношений арбитражного управляющего с кредиторами. Если раньше управляющий при всех ограничениях являлся достаточно самостоятельной фигурой в сфере банкротств и имел возможность вести свою игру, подчас вопреки воле «владельцев» большей части требований в реестре, то

теперь законодатель рядом новелл установил его подчиненность интересам кредиторов.

Законодатель существенно скорректировал отношение к финансовому стимулированию деятельности арбитражных управляющих. В законе о банкротстве кроме того, что установлены разумные размеры фиксированной части вознаграждения, также впервые появилась возможность назначения в качестве вознаграждения арбитражному управляющему суммы процентов, которая зависит от «размера» имущества должника и от качества работы арбитражных управляющих. Немаловажно, что закон о банкротстве отныне позволяет арбитражным управляющим компенсировать свои расходы, неразрывно связанные с исполнением обязанностей в рамках процедур, применяемых в деле о банкротстве.

Лимитирование расходов на проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве, выглядит как продолжение темы существенного сужения границ самостоятельности арбитражных управляющих. Относительно расходов, компенсируемых за счет имущества должника, законодатель вообще постарался внести максимальную ясность. Закон о банкротстве установил предельные размеры «процедурных» расходов, выраженные в процентном соотношении к размеру балансовой стоимости активов должника, а максимум таких расходов — в твердой сумме различной для разных должников. Превышение лимитов расходов возможно только на основании определения арбитражного суда, выносимого по ходатайству арбитражного управляющего. Расходы на специалистов — аудитора, оценщика, реестродержателя и т. п. — теперь можно осуществлять только в случае законодательно предусмотренной обязанности привлечения этих лиц.

Положения, регламентирующие порядок и условия осуществления текущих платежей, подверглись еще более кардинальным изменениям. В частности, установлена специальная очередность удовлетворения требований кредиторов по теку-

щим платежам, среди которых первое место отдано расходам на проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве. Необходимо отметить, что из состава текущих платежей исключены требования кредиторов по обязательствам, возникшим до даты введения процедуры банкротства, срок исполнения которых наступил уже после такой даты. Данные требования стали «очередными». Это, на наш взгляд, поставит крест на комбинациях, при которых недобросовестные руководители должников заключали задним числом договоры с контрагентами, относя дату исполнения обязательств по ним на период процедуры, применяемой в деле о банкротстве, и обеспечивая таким образом «преимущественное» право этих кредиторов на получение удовлетворения их требований. Упомянутые новеллы также, как нам представляется, свидетельствуют о подчинении процедуры интересам кредиторов, поскольку все так называемые внеочередные платежи имеют свойство уменьшать имущественные источники для расчетов с кредиторами, требования которых включены в реестр.

Как мы уже отмечали, одним из обязательных требований к арбитражному управляющему является то, что он должен являться членом одной из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Понятие СРО возникло с принятием закона о банкротстве в октябре 2002 года. Все они включены в государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Для того чтобы стать включенным в реестр СРО, она должна отвечать пяти требованиям, перечисленным в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». В 2003 году был учрежден Российский союз саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, состоявший из 16 саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. В настоящее время союз объединяет 23 СРО. В Калининграде пока что нет своей СРО, потому что не насчитывается 100 арбитражных управляющих. По сведениям из ЕГР СРО АУ по состоянию на 18 декабря 2008 года в различные СРО по России входят 34 АУ из Калининградской области, из них пять женщин.

Деятельность арбитражных управляющих носит разносторонний характер и сопряжена с большим количеством рисков при ее осуществлении. В своих действиях арбитражный управляющий наиболее часто допускает следующие ошибки: неисполнение обязанностей по ведению реестра требований кредитора, выход за пределы полномочий, произведение необоснованных расходов на ведение процедуры банкротства, нарушение порядка расчетов с кредиторами, действия, направленные на получение управляющим личной выгоды.

Защита участников процесса о банкротстве от непрофессиональных и недобросовестных действий арбитражных управляющих осуществляется путем введения законодательством контроля за их деятельностью и возложением мер правовой ответственности в случае нарушения закона.

Статья 22 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» предусматривает, что саморегулируемые организации разрабатывают обязательные для своих членов правила профессиональной деятельности и контролируют их исполнение. Минюст РФ, в свою очередь, осуществляет контроль за саморегулируемыми организациями. Лишение управляющего статуса члена саморегулируемой организации является исключительной мерой дисциплинарной ответственности.

Арбитражный управляющий несет ответственность и в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях РФ. Для наступления такой ответственности необходимо установление виновности управляющего вступившим в законную силу решением суда.

Уголовная ответственность арбитражного управляющего предусмотрена за преступления, связанные с банкротством, следующими статьями: ст. 195 «Неправомерные действия при банкротстве», ст. 196 «Преднамеренное банкротство», ст. 197 «Фиктивное банкротство». Максимальное наказание, предусмотренное за такие преступления, — до шести лет лишения свободы.

Проанализировав практику привлечения арбитражных управляющих к ответственности за 2008 и 2009 годы, можно сказать следующее. В основном арбитражные управляющие привлекаются к административной ответственности в виде штрафа, но в практике Арбитражного суда Калининградской области имеются два случая за 2008 год привлечения к административному наказанию в виде дисквалификации сроком на шесть месяцев и на один год. Срок дисквалификации зависит от тяжести совершенного правонарушения. Кроме того, в одном из районных судов сейчас ведется дело о привлечении арбитражного управляющего к уголовной ответственности по ч.1 ст.201 УК РФ (злоупотребление полномочиями).

Закон предусматривает материальную ответственность арбитражных управляющих за результаты своей деятельности, а в качестве финансового обеспечения данной ответственности вводит обязательное страхование гражданской ответственности. Страховая сумма согласно ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не может быть меньше 3 млн рублей. При процедуре банкротства третьими лицами, которые вправе обратиться в суд по поводу возмещения убытков, причиненных арбитражным управляющим, могут быть должник, дело о банкротстве которого рассматривается арбитражным судом, и кредиторы должника. В области страхования ответственности изменения происходят непрерывно — это новый вид рисков, и в практике еще не сложилось обычаев по их оценке, что порождает огромный резонанс стоимости данной услуги в разных компаниях [3]. По нашему мнению, целесообразно создавать при саморегулируемых организациях общества взаимного страхования, это служило бы созданию единой системы, обеспечивающей и контролирующей деятельность арбитражных управляющих.

Для наглядности по материалам практики, существующей на сегодняшний момент в сфере банкротства, мы построили диаграммы с количеством рассмотренных дел о банкротстве за последние годы в судах РФ (рис. 1) и в Арбитражном суде Калининградской области (рис. 2).

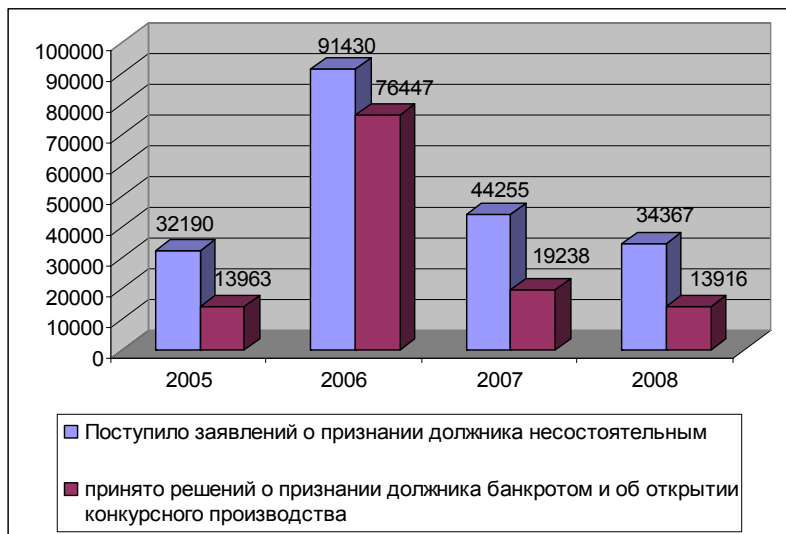


Рис. 1

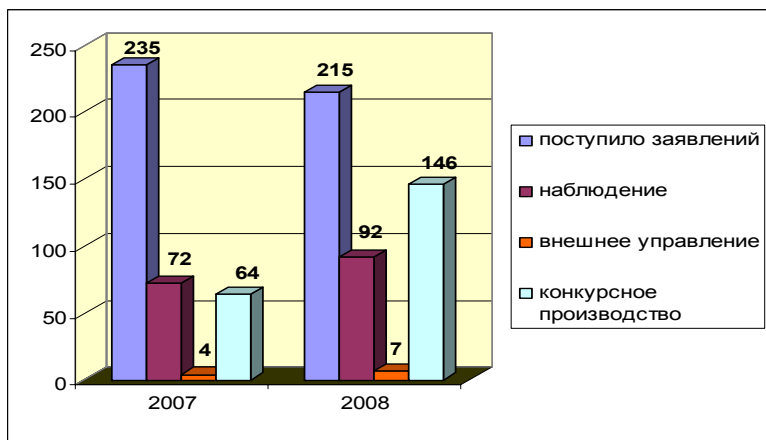


Рис. 2

Подводя итоги, можно отметить, что в некоторых странах с континентальной системой права вообще существуют кодексы банкротств. На наш взгляд, закон о банкротстве в его обновленном виде вполне можно рассматривать как прообраз такого кодекса. Понадобится еще немало времени, чтобы полностью изучить новую редакцию ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и начать его грамотно применять.

Список литературы

1. *Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»* от 26.10.02. № 127-ФЗ (в ред. от 30.12.08) // КонсультантПлюс.
2. *Постановление Конституционного суда РФ «По делу о проверке конституционности абзаца 8 п. 1 ст. 20 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобой гражданина А. Г. Меженцева* // КонсультантПлюс.
3. *Совиков О. Б.* К вопросу о понятии арбитражного управляющего по современному российскому законодательству // Арбитражный и гражданский процесс. 2008. № 3.
4. *Скареев Г. И.* Правовая сущность арбитражных управляющих // Предпринимательское право. 2008. № 4.
5. URL: www.rssou.ru

В. А. Румянцев

Актуальные проблемы реализации прав на фирменное наименование и коммерческое обозначение в Российской Федерации

1 января 2008 г. вступила в силу четвертая часть ст. 1 ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» [1]. Впервые нормы, касающиеся интеллектуальной собственности, были собраны воедино, приведены в определенный порядок и кодифицированы. В сферу регулирования данной части Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) попали и средства индивидуализации юридических

лиц, которые, согласно закону, приравниваются к результатам интеллектуальной деятельности. Так, в соответствии с п. 1 ст. 1225 ГК РФ к ним относятся: «...13) фирменные наименования; 14) товарные знаки и знаки обслуживания; 15) наименования мест происхождения товаров; 16) коммерческие обозначения» [2]. В данной работе хотелось бы рассмотреть, на наш взгляд, наиболее существенные и тесно связанные друг с другом средства индивидуализации: фирменные наименования и коммерческое обозначение.

Прежде всего, постараемся разграничить названные понятия. Надо сказать, что ГК РФ в главе 76 «Права на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий» не дается четкого определения понятиям «фирменное наименование» и «коммерческое обозначение», поэтому не станем воспроизводить положения закона. Разграничить же обозначенные понятия можно в зависимости от того объекта, индивидуализировать который они призваны. Так, фирменное наименование — это имя юридического лица, которое позволяет отличать его от других участников коммерческого оборота: «Главное назначение фирменного наименования — индивидуализировать участника гражданского оборота среди других лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью» [3, с. 16]. Коммерческое обозначение, в свою очередь, в соответствии со ст. 1538 призвано индивидуализировать в гражданском обороте предприятие. В данном случае мы говорим о предприятии как об имущественном комплексе, т.е. объекте имущественных прав, в соответствии со ст. 132 ГК РФ.

Возможно, будет более наглядно рассмотреть данное разграничение на конкретных примерах. Например, ОАО «Группа компаний «Виктория» — фирменное наименование, а предприятие, принадлежащее данному юридическому лицу (магазин), индивидуализируется с помощью коммерческого обозначения «Квартал», «Дешево», «Кэш». ООО «Балтийские рестораны» — фирменное наименование юридического лица,

тогда как «Блинца-ца», «Дон Ченто», используемые для индивидуализации конкретного, отдельно взятого заведения, — коммерческие обозначения.

Теперь, разобравшись, чем отличаются изучаемые понятия, постараемся рассмотреть основные, на наш взгляд, проблемы, связанные с реализацией прав на них.

Фирменное наименование. Мы считаем, что фирменное наименование — это имя юридического лица. На наш взгляд, право на фирменное наименование должно быть исключено из части четвертой ГК РФ на следующих основаниях. Фирменное наименование — это то имя, которым юридическое лицо наделяется при рождении, т. е. его правовой режим должен быть аналогичным режиму права на имя человека. Дело в том, что право на фирменное наименование, что подчеркивается рядом исследователей, носит личный неимущественный характер: «...фирменное наименование определяется теперь именно как средство индивидуализации юридического лица (ст. 1473 ГК РФ), то есть по аналогии с именем человека является личным неимущественным правом, не подлежащим отчуждению либо передаче по каким-либо основаниям» [4]. Г. Е. Авилов полагал, что «фирма, будучи средством индивидуализации самого юридического лица, не может использоваться иными, кроме этого лица, участниками гражданского оборота, ибо это противно самой сущности и назначению фирменного наименования, имеющего целью обособить одного субъекта от множества других» [5] и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что фирменное наименование неразрывно связано с «личностью» конкретного юридического лица и не может существовать в отрыве от него. Следовательно, передать его по договору (в частности, по договору коммерческой концессии) не возможно. Стало быть, оно лишено экономического содержания.

Здесь надо отметить, что данная логика достаточно четко выдержана законодателем. Так, согласно п. 2 ст. 1474 ГК РФ: «Распоряжение исключительным правом на фирменное на-

именование (в том числе путем его отчуждения или предоставления другому лицу права использования фирменного наименования) не допускается», т.е. фирменное наименование фактически выпало из гражданского оборота, что в свете вышесказанного весьма логично, так как оно носит неотчуждаемый характер, а значит, не может выступать объектом гражданско-правовых отношений.

Таким образом, возникает коллизия: право на фирменное наименование по своей сути является личным *неимущественным* правом, тогда как в соответствии с п. 1 ст. 1474 ГК РФ «юридическому лицу принадлежит исключительное право использования своего фирменного наименования в качестве средства индивидуализации любым не противоречащим закону способом (исключительное право на фирменное наименование)», а согласно ст. 1226 исключительное право является *имущественным*.

Стало быть, фирменное наименование не может быть объектом исключительных прав. На наш взгляд, логичнее было бы разместить право на наименование юридического лица в главе 8 ГК РФ «Нематериальные блага», так как оно удовлетворяет всем условиям, предъявляемым к таким благам. «... По поводу названных объектов [нематериальных благ] могут складываться лишь чисто личные, неимущественные отношения, ибо они не имеют какого-либо экономического содержания и не могут стать предметом товарообмена. Данные нематериальные блага неотделимы от человеческой личности и не могут ни отчуждаться другим лицам, ни прекращаться по каким-либо основаниям» [6, с. 43—44]. Получается, что на сегодняшний день право на фирменное наименование фактически и пользуется аналогичным правовым режимом. Тем не менее, логичнее, как уже указывалось, переместить данное право к остальным нематериальным благам и защищать его наряду с деловой репутацией юридического лица.

Нужно заметить, что соответствующие изменения должны быть внесены и в ст. 4 ФЗ «О некоммерческих организациях» [7], которая на данный момент также закрепляет положение о

том, что некоммерческая организация обладает исключительным правом на наименование.

Еще одним подтверждением высказанной позиции может служить логическое толкование нормы ст. 1225 ГК РФ. Ведь средства индивидуализации не просто так приравниваются к результатам интеллектуальной деятельности. По сути, получается, что товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие обозначения создаются в процессе деятельности юридического лица, таким образом оно индивидуализирует свой товар на рынке, свое предприятие в коммерческом обороте. Однако так как само по себе юридическое лицо является фикцией, то соответственно и интеллектуальной деятельности у него быть не может. Следовательно, все, что создано от имени юридического лица, может лишь приравниваться к результатам интеллектуальной деятельности. Отсюда, на наш взгляд, и появилась данная формулировка. Фирменное наименование же создается еще до появления юридического лица и дается ему при рождении, из чего можно сделать вывод, что оно никак не может быть результатом «интеллектуальной деятельности» этого юридического лица (наименование создается в тот момент, когда лица еще нет).

Коммерческое обозначение. Исходя из положений п. 1 ст. 1538 ГК РФ коммерческое обозначение служит индивидуализации предприятия как имущественного комплекса. Причем право на коммерческое обозначение может принадлежать как коммерческим, так и некоммерческим организациям, а равно и индивидуальным предпринимателям.

Безусловно, четыре статьи ГК РФ явно не могут в полной мере должным образом регулировать отношения, складывающиеся по поводу коммерческих обозначений. Тем не менее, можно выделить ряд особенностей данного объекта исключительных прав:

1) коммерческое обозначение неразрывно связано с предприятием, индивидуализации которого оно служит. Можно сказать, что оно является именем предприятия, что делает его в какой-то степени схожим с фирменным наименованием, од-

нако фирменное наименование индивидуализирует субъект гражданского права, а коммерческое обозначение — объект;

2) право на коммерческое обозначение не требует государственной регистрации.

Основные проблемы, обсуждаемые в теории, связаны как раз с обозначенными особенностями. Так, ставится вопрос о пределах распоряжения правом на коммерческое обозначение. Дело в том, что согласно ГК РФ коммерческое обозначение может отчуждаться только в составе предприятия, которое оно индивидуализирует. А передаваться в пользование — по договору аренды предприятия и договору коммерческой концессии. Надо сказать, что существуют две противоположные точки зрения по данной проблеме. Одни ученые согласны с позицией законодателя: «Д. А. Белова отмечает, что правомочие распоряжения правом на коммерческое обозначение должно реализовываться в рамках договора коммерческой концессии, а также договоров продажи и аренды предприятия» [8]. Другие, напротив, настаивают на том, что возможность распоряжаться правом на коммерческое обозначение необходимо расширить: «Так как распоряжение правом на коммерческое обозначение прежде всего сопряжено с самостоятельным определением судьбы объекта исключительного права, то, по нашему мнению, такой закрытый перечень форм распоряжения правом на коммерческое обозначение противоречит принципу свободы договора, согласно которому стороны могут заключать договор, не предусмотренный законом, но соответствующий его общим началам и смыслу» [8].

На наш взгляд, необходимость в коммерческом обозначении возникла в результате того, что фирменное наименование фактически перестало быть объектом гражданского оборота в соответствии с ГК РФ. Безусловно, появилась необходимость индивидуализировать определенным образом не только само юридическое лицо, но отдельно индивидуализировать его коммерческую деятельность. Именно это, на наш взгляд, привело к тому, что в ГК РФ нашло свое отражение коммерческое обозначение. Ведь получилось, что если юридическое лицо не занимается выпуском товаров, предоставлением услуг, работ, а,

к примеру, владеет сетью супермаркетов, не имея при этом товарного знака, то отношения коммерческой концессии вообще невозможны! Таким образом, на наш взгляд, коммерческое обозначение было призвано заменить в гражданском обороте фирменное наименование. Именно из этого стоит исходить для того, чтобы определить объем правомочий правообладателя. Несомненно, коммерческое обозначение неразрывно связано с определенным предприятием, а потому может передаваться в его составе. Что же касается распоряжения коммерческим обозначением в отрыве от предприятия, то, на наш взгляд, следует согласиться с законодателем — оно возможно только в рамках коммерческой концессии. При условии, что пользователь будет «соблюдать инструкции и указания правообладателя, направленные на обеспечение соответствия характера, способов и условий использования комплекса исключительных прав тому, как он используется правообладателем, в том числе указания, касающиеся внешнего и внутреннего оформления коммерческих помещений, используемых пользователем при осуществлении предоставленных ему по договору прав» [9, ст. 1032]. Отчуждаться же отдельно от индивидуализируемого предприятия коммерческое обозначение не может.

Еще один проблемный вопрос, который остро обсуждается, — это момент возникновения права на коммерческое обозначение. Проблема заключается в том, что согласно п. 1 ст. 1539 ГК РФ коммерческое обозначение должно обладать двумя признаками:

- 1) достаточными различительными признаками;
- 2) известностью в пределах определенной территории.

В связи с тем, что государственной регистрации права не требуется, возникает вопрос, когда же у лица появляется это самое право: в тот момент, когда предприниматель начал использовать коммерческое обозначение, или же в тот момент, когда оно обрело определенную известность? Следует отметить, что некоторые ученые видят решение этого вопроса во введении обязательной государственной регистрации на коммерческое обозначение [8; 10]. Однако, на наш взгляд, такой подход имеет свои слабые стороны, ведь фактически коммер-

ческое обозначение как самостоятельный объект не существует, оно существует только в рамках индивидуализируемого предприятия. В таком случае, на каком основании мы будем регистрировать коммерческое обозначение? Кроме того, предприниматель, заинтересованный в том, чтобы закрепить за собой определенный бренд, всегда может воспользоваться механизмом защиты, предоставляемым товарным знакам.

Тем не менее, критикуя существующий порядок, В. Н. Уруков и О. В. Урукова приводят следующий аргумент: «Если исходить из этих правил, недобросовестному субъекту достаточно указать, к примеру, на своем товаре более раннюю дату, чем у широко известного в коммерческом обороте продукта. Следовательно, если исходить из норм Закона, фактически должны отдать правовую защиту недобросовестному лицу» [11, с. 14].

На наш взгляд, норма ст.1539 ГК РФ сформулирована достаточно корректно, а толковать ее стоит следующим образом. Само по себе право на коммерческое обозначение возникает в тот момент, когда предприятие под определенным коммерческим обозначением вступает в гражданский оборот независимо от того, насколько оно известно при этом. Признак же известности на определенной территории закреплен, на наш взгляд, именно для того, чтобы избежать случаев злоупотребления правом и недобросовестной конкуренции, описанных В. Н. Уруковым и О. В. Уруковой, когда момент возникновения права должен определяться не в соответствии с датой, которую поставил сам предприниматель, а в соответствии с тем моментом, когда коммерческое обозначение было «запущено в оборот» и стало ассоциироваться у потребителей с данным конкретным предприятием.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать определенные выводы. Во-первых, право на фирменное наименование как личное неимущественное право юридического лица, на наш взгляд, должно быть исключено из четвертой части ГК РФ и включено в главу 8 наряду с другими нематериальными благами. Во-вторых, очевидна необходимость дальнейшего более детального законодательного урегулирования отноше-

ний по поводу права на коммерческое обозначение. В то же время действующие нормы ГК РФ, на наш взгляд, достаточно корректно отражают правовую природу коммерческого обозначения, хотя и требуют дополнительного толкования для правильного их применения.

Список литературы

1. *Федеральный закон* от 18.12.2006. №231-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // КонсультантПлюс.
2. *Гражданский кодекс* Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006. №230-ФЗ (ред. от 30.06.2008) // КонсультантПлюс.
3. *Тиллинг Е. М.* Фирменное наименование юридического лица: надо ли вносить изменения? // *Право и экономика*. 2008. № 5.
4. *Лысенко Е. С.* Проблемы законодательного регулирования комплекса исключительных прав в договоре коммерческой концессии // *Правовые вопросы строительства*. 2008. № 1; КонсультантПлюс, 2009.
5. *Райников А. С.* Договор коммерческой концессии до и после вступления в силу запрета на распоряжение исключительным правом на фирменное наименование // *Вестник гражданского права*. 2008. № 1; КонсультантПлюс, 2009.
6. *Гражданское право*: в 4 т. Т. 1: Общая часть: учебник / отв. ред. проф. Е. А. Суханова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2005.
7. *Федеральный Закон* от 12.01.1996. № 7-ФЗ (ред. от 13.05.2008) «О некоммерческих организациях» // КонсультантПлюс.
8. *Никонорова О. Н.* Понятие и виды форм распоряжения правом на коммерческое обозначение // *Закон России: опыт, анализ, практика*. 2008. № 6; КонсультантПлюс, 2009.
9. *Гражданский кодекс* Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996. № 14-ФЗ (ред. от 24.04.2008) // КонсультантПлюс.
10. *Забегайло Л. А., Назарова И. А.* Неправомерное использование чужого коммерческого обозначения как акт недобросовестной конкуренции // *Российская юстиция*. 2008. № 10.
11. *Уруков В. Н., Урукова О. В.* Соотношение права на фирменное наименование и права на коммерческое обозначение // *Право и экономика*. 2007. № 11.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Емельянова Е.</i> Исследование мотивации выбора учебного заведения (на примере РГУ им. И. Канта).....	3
<i>Козаченко Д. В.</i> Эволюция прогнозирования в СССР и современной России	9
<i>Бильчак М. В.</i> Развитие инвестиционного механизма как основы активизации приграничного сотрудничества	17
<i>Лисогор М. Н.</i> Совершенствование стратегии управления взаимоотношениями с клиентами в коммерческом банке (на примере филиала ОАО Сведбанк в Калининграде)	22
<i>Носачевская Е. А.</i> Методические рекомендации по совершенствованию процессов научного обеспечения развития отрасли на региональном уровне.....	31
<i>Осипцова С. М.</i> Исследование мнений потенциальных клиентов для разработки стратегии повышения конкурентоспособности предприятия	40
<i>Этлис А. М.</i> Подходы к оценке лояльности клиентов — потребителей услуг	47
<i>Грищенко М. И.</i> Реализация прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации	54
<i>Валиева Е. Н.</i> Проблемы, возникающие при расследовании преступлений, связанных с торговлей людьми	59
<i>Гуцина А. О., Лобас К. В.</i> Медиация как альтернатива разрешения уголовно-правовых конфликтов	64
<i>Малинина А. В.</i> Особенности привлечения к ответственности членов миротворческих миссий	73
<i>Малыхин К. В.</i> К вопросу о пределах субъективных прав	78

<i>Мануковская М.</i> Феномен насилия над несовершеннолетними как криминогенный фактор.....	87
<i>Овчинникова Е. С.</i> Гендерный аспект в уголовном праве: ответственность и наказание женщин	97
<i>Козловская О. В., Орлова К. А.</i> Правовой статус арбитражных управляющих в Российской Федерации	107
<i>Румянцев В. А.</i> Актуальные проблемы реализации прав на фирменное наименование и коммерческое обозначение в Российской Федерации	114

Научное издание

ДНИ НАУКИ — 2009

Выпуск 2

Экономические и юридические науки

**Материалы научно-практических конференций
студентов и аспирантов**

Редактор А. М. Соколова. Корректор А. М. Павлова
Оригинал-макет подготовлен Г. И. Винокуровой

Подписано в печать 12.11.2009 г.

Бумага для множительных аппаратов. Формат 60×90 ¹/₁₆.

Гарнитура «Таймс». Ризограф. Усл. печ. л. 7,8. Уч.-изд. л. 5,8.

Тираж 60 экз. Заказ 293.

Издательство Российского государственного университета им. И. Канта
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14