

РГУ им. И. Канта



ДНИ НАУКИ — 2010

Выпуск 5

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Калининград
2010**

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. ИММАНУИЛА КАНТА

ДНИ НАУКИ — 2010

Выпуск 5 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Материалы научно-практических конференций
студентов и аспирантов

Издательство
Российского государственного университета им. Иммануила Канта
2010

УДК 33:34:338.48
ББК 65
67
65.433
Д 548

Ответственные за выпуск

Е. И. Шабалина — канд. экон. наук, доц.;
С. В. Долгова — канд. юр. наук, доц.

Д548 **Дни науки — 2010.** Вып. 5: Экономические и юридические науки: матер. науч.-практ. конф. студ. и асп. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. — 104 с.

Представлены доклады студентов и аспирантов — участников научно-практической конференции «Дни науки — 2010».

Издание адресовано 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, 2010
© Издательство РГУ им. И. Канта, 2010

А. М. Этлис

**Влияние процесса построения
взаимоотношений с партнерами
на обеспечение конкурентоспособности предприятия**

Процесс обеспечения конкурентоспособности предприятия представляет собой сложную систему взаимодействия различных факторов, изменение каждого из которых приводит к изменению положения предприятия на рынке.

С момента начала исследований проблемы конкуренции представители экономических научных школ формировали понятия «конкуренции» и «конкурентоспособности предприятия», корректируя при необходимости точки зрения своих предшественников, стремясь сократить недостатки имеющихся взглядов или приблизить имеющиеся модели к реальным условиям функционирования субъектов рынка. Исследователи пытались выявить комплекс важных, с их точки зрения, факторов, воздействуя на которые предприятие способно занять устойчивую позицию на рынке.

Изначально в качестве таких факторов выступали ценовые, которые в условиях совершенной конкуренции могли способствовать положительным результатам деятельности предприятия. На следующих этапах развития экономической мысли произошел сдвиг взглядов в сторону неценовых факторов, таких, как качество товара, технология его производства, наличие необходимых (в особенности редких) ресурсов [1; 3; 6; 7]. Все эти рассматриваемые факторы можно отнести к внутренней среде предприятия, поскольку предполагается, что предприятие может своими силами влиять на них.

Однако в последние годы стала ясна ключевая роль таких факторов конкурентоспособности, как обладание редкими ресурсами, технологиями, построение отношений с партнерами-субъектами рынка (поставщики ресурсов, материалов, посредники, покупатели и другие организации, с которыми связана деятельность предприятия на рынке, например финансовые). При этом последний фактор можно отнести к внешней среде предприятия. Кроме того, в качестве важ-

ного условия функционирования предприятия указывается стремление компаний к созданию специфической продукции или услуг, что связано со специализированными факторами конкурентоспособности (узкоспециализированный персонал, специфическая инфраструктура).

Частично эта совокупность факторов была систематизирована М. Портером, результатом чего стала следующая их классификация [5; 8]:

- людские ресурсы;
- ресурсы знаний;
- физические ресурсы;
- денежные ресурсы;
- инфраструктура (пункт, который учитывает необходимость налаживания предприятием отношений с другими субъектами рынка).

Дальнейшее развитие экономической мысли по проблеме конкуренции привело к выделению такого фактора конкурентоспособности, как транзакционные издержки [2, с. 15, 37]. По нашему мнению, данный фактор можно поместить на один уровень с факторами конкурентоспособности, сформулированными М. Портером, поскольку он включает в себя учет всех издержек по формированию и развитию каждого из факторов, указанных выше. В их числе находятся издержки по установлению и поддержанию контактов с другими субъектами рынка.

На рисунке 1 представлена разработанная нами схема эволюции взглядов исследователей на проблему формирования системы факторов конкурентоспособности. Она применима не только к рассмотрению конкурентоспособности предприятия, осуществляющего свою деятельность в сфере торговли, но и к предприятию, функционирующему в сфере услуг [9]. Однако одна из особенностей рынка услуг заключается в том, что значительное влияние здесь оказывает человеческий фактор, поскольку услуги неосвязаемы, неотделимы от источника, несохраняемы, для них характерно непостоянство качества [4].

В данном случае особенно важно устанавливать и поддерживать благоприятные долгосрочные отношения прежде всего с потребителями услуг и непосредственно с персоналом предприятия, оказывающим эти услуги, то есть осуществлять формирование и поддержание лояльности клиентов и сотрудников предприятия. Лояльность клиентов и сотрудников, несомненно, оказывает влияние на обеспечение конкурентоспособности предприятия, поскольку при формировании лояльного отношения к предприятию изменяется ряд факторов конкурентоспособности.

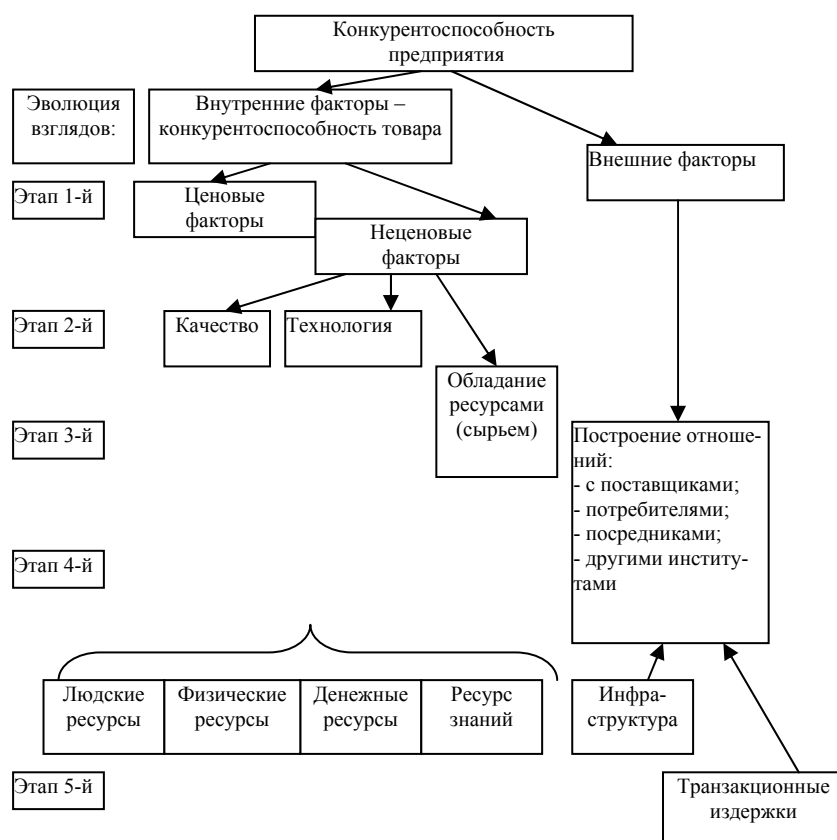


Рис. 1. Эволюция взглядов исследователей на проблему формирования системы факторов конкурентоспособности

На рисунке 2 представлена разработанная нами схема воздействия лояльности на конкурентоспособность предприятия посредством изменения факторов конкурентоспособности.

Формирование лояльности к предприятию у сотрудников способно привести к снижению текучести кадров на предприятии, повышению качества выполнения ими обязанностей, сокращению затрат на обучение нового персонала.

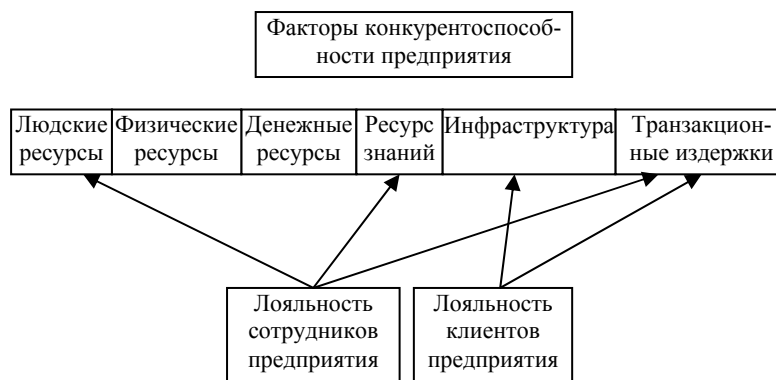


Рис. 2. Влияние лояльности клиентов и сотрудников на конкурентоспособность предприятия

Тесное взаимодействие с клиентами позволит сформировать определенную клиентскую базу, что будет способствовать не только обеспечению стабильности потребления предоставляемых товаров и услуг, но и распространению положительных отзывов о предприятии и его деятельности, тем самым сокращая затраты на привлечение и информирование потенциальных клиентов.

Список литературы

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000.
2. Вехи экономической мысли. Т. 2: теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.
3. Кирицнер И. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ.; под ред. проф. А. Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
4. Лопатинская И.В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг. URL: <http://www.klerk.ru/bank/articles/5106/> (дата обращения: 11.03.2010).
5. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_com_petitiveness.shtml (дата обращения: 15.02.2010).
6. Соколова Л.В. Конкурентоспособность предприятия и критерии ее оценки. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fem/ustimenko/library/literatura10.htm> (дата обращения: 11.11.2009).

7. Царев В. В., Кантарович А. А., Черныш В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ, 2008.

8. Этлис А. М. Теоретические аспекты развития понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность предприятия» // Вестник молодежной науки — 2010: сб. науч. ст. Калининград: Изд-во КГТУ, 2010.

9. Этлис А. М. Подходы к оценке лояльности клиентов в сфере услуг // Актуальные проблемы развития маркетинга в эксклавном регионе: сб. науч. тр. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009.

В. А. Кламм

Оценка влияния специального правового режима Особой экономической зоны в Калининградской области на инвестиционную привлекательность проектов

Под инвестиционной привлекательностью проекта мы понимаем совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. В данной статье будет использована классификация факторов инвестиционной привлекательности проекта, в основе которой лежит критерий управляемости факторов (рис. 1).

Специальный правовой режим Особой экономической зоны (ОЭЗ) в Калининградской области представляет собой особые условия хозяйствования юридических лиц, зарегистрированных в области. Нашей задачей является оценка влияния данного режима на инвестиционную привлекательность проектов, реализуемых резидентами ОЭЗ. При этом влияние специального правового режима ОЭЗ может оцениваться как качественно, так и количественно, в зависимости от самого характера влияния.

Так же, как можно утверждать, что режим ОЭЗ оказывает большое влияние на группу внешних факторов инвестиционной привлекательности проекта в части инвестиционного климата, правомерно и утверждение о том, что в части взаимодействия с органами власти режим ОЭЗ сам становится фактором инвестиционной привлекательности. Поясним данную мысль.

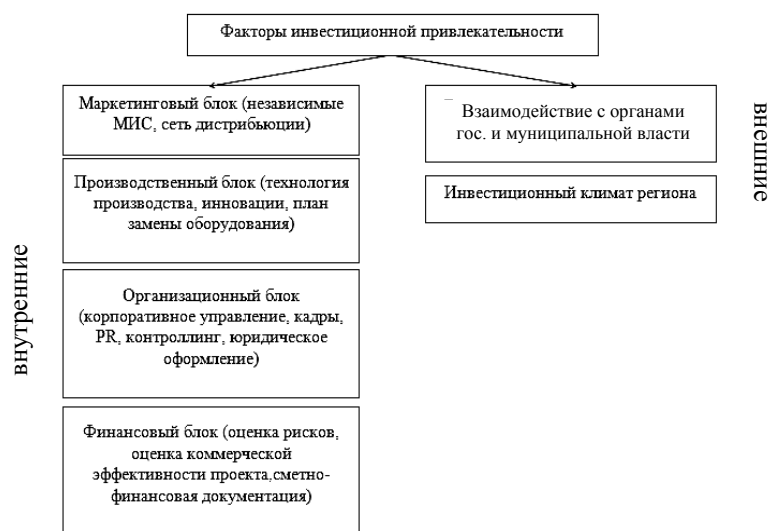


Рис. 1. Схема факторов инвестиционной привлекательности проекта

Определяя инвестиционный климат региона как совокупность экономических, социальных и юридических условий, максимально благоприятствующих инвестиционному процессу, мы рассматриваем действие федерального закона от 10.01.2006 г. № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» как один из важнейших в регионе источников всех перечисленных условий. При этом условия могут иметь исторический и законодательный характер.

Условия исторического характера представляют собой потенциал региона, накопленный за период действия специального правового режима ОЭЗ и представленный результатами многолетней деятельности участников ОЭЗ. Здесь стоит также упомянуть о реализации федеральной целевой программы «Развитие Калининградской области на период до 2014 года», в которой участвуют в том числе и резиденты ОЭЗ и финансируются проекты, улучшающие инвестиционный климат региона: логистические комплексы, транспортные парки, сервисные базы и т. д.

Условия законодательного характера представляют собой весь пакет юридических условий, включающий в себя сам федеральный закон № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», а также ряд постановлений Правительства Российской Федерации и Правительства Калининградской области и другие нормативные документы, которые служат правовым обеспечением особенностей реализации инвестиционных проектов в регионе.

В первом случае режим ОЭЗ способствует повышению инвестиционной привлекательности проектов, создавая благоприятные исторические условия, во втором случае режим сам является фактором инвестиционной привлекательности.

Перейдем к оценке влияния специального правового режима ОЭЗ на группу внутренних факторов инвестиционной привлекательности проектов.

На маркетинговый блок инвестиционной привлекательности проекта наиболее выражено влияние со стороны таможенного режима свободной таможенной зоны (СТЗ), применяемого в Калининградской области. Таможенный режим СТЗ — режим, при котором иностранные товары ввозятся на территорию Калининградской области и используются на этой территории без уплаты таможенных пошлин и налогов, применения запретов и ограничений экономического характера. И здесь важно оценить ключевые точки соприкосновения режима СТЗ и реализации инвестиционных проектов.

Так, резидент, приобретая в рамках проекта оборудование за рубежом, может беспошлинно ввезти его на территорию области и установить для производства продукции или оказания услуг. То же самое касается и строительных материалов для возведения и реконструкции зданий, предусмотренных проектами, — они также могут быть ввезены беспошлинно из-за границы.

Таким образом, режим СТЗ расширяет рынки оборудования и сырья на инвестиционном этапе реализации проекта.

На эксплуатационном этапе встает вопрос о сбыте продукции, и здесь также значимо влияние таможенного режима. Резидент, как и любое предприятие, за исключением участников переходного периода, может беспошлинно ввозить иностранные товары и продавать их или продукты их переработки на внутреннем рынке региона. В случае же вывоза их из области таможенный режим СТЗ закрывается и условно-начисленные ввозные пошлины подлежат доплате, что для предприятия-резидента является дополнительными денежными затратами, а значит, поддается оценке.

Рассматриваемые проекты не несут затраты данного рода, поскольку закупают сырье на внутреннем рынке. В обратном случае в качестве меры по повышению инвестиционной привлекательности проекта можно предложить использование следующей схемы: предприятие-резидент приобретает ввезенные беспошлинно товары у предприятий — участников переходного периода, перерабатывает их и продает на внешних рынках.

Графически эту схему можно изобразить следующим образом (рис. 2):

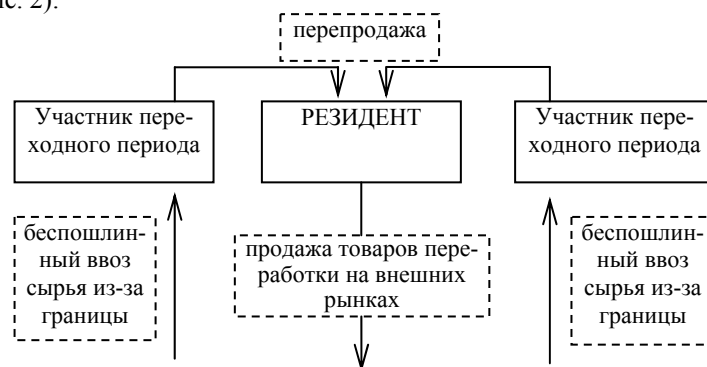


Рис. 2. Схема кооперации резидентов ОЭЗ и участников переходного периода

Выгода для предприятия-резидента очевидна: ввозя без посредников товары из-за границы при ориентации производства на российский или зарубежный рынок, ему пришлось бы доплачивать ввозные пошлины, что увеличивало бы переменные затраты.

Для участников же переходного периода присутствие в кооперации такого вида не обязательно является максимально выгодным. Ведь им закон разрешает беспошлинно вывозить продукты переработки ввезенных из-за границы товаров с одним условием: переработка товаров должна отвечать критериям достаточности. При наличии у участника переходного периода необходимых производственных мощностей какие-либо мотивы для вступления в кооперацию с резидентами отсутствуют до конца переходного периода.

Также большое влияние на инвестиционную привлекательность проектов способна оказывать администрация ОЭЗ путем включения в перечень категорий товаров, запрещенных к помещению под таможенный режим СТЗ, новые номенклатурные позиции. Таким об-

разом отечественные товары становятся в ценовом плане более конкурентоспособными.

Влияние специального правового режима ОЭЗ на производственный блок инвестиционной привлекательности можно оценить с позиций требований законодательства к характеру капиталовложений и видам деятельности предприятия-резидента, а именно:

а) инвестиционный проект не может быть направлен на ряд целей, которые перечисляются в законе №16-ФЗ (оптовая торговля, финансовая деятельность и т.д.);

б) инвестиционный проект обязательно подразумевает производство товаров или оказание услуг на территории Калининградской области;

в) капитальными вложениями, учитываемыми при определении минимальной стоимости инвестиционного проекта, признаются инвестиции в основные средства, в том числе затраты на осуществление проектно-изыскательских работ, новое строительство, техническое перевооружение, модернизацию основных фондов, реконструкцию зданий, приобретение машин, оборудования, инструментов, инвентаря.

Однако в законе №16-ФЗ есть ограничение, не позволяющее учитывать в объеме капитальных вложений безвозмездную и возмездную передачу машин, оборудования и транспортных средств лицами, зарегистрированными в Калининградской области до вступления в силу закона №16-ФЗ.

Из разъяснений Минфина Российской Федерации (письмо от 15.08.2006 г. №03-11-02/179) следует, что не учитывается при определении объема капитальных вложений в данном случае только имущество, принятое резидентами на условиях безвозмездного пользования (по договору ссуды) или возмездного пользования (аренда, лизинг) от организаций, зарегистрированных в Калининградской области до 1 апреля 2006 года.

Другими словами, «старые» машины, оборудование и транспортные средства, находившиеся до вступления в силу закона в собственности калининградских организаций и индивидуальных предпринимателей, в любом случае не учитываются при определении объема капитальных вложений.

Необходимо также отметить, что в стоимости инвестиционного проекта нельзя учесть затраты на приобретение легковых автомобилей, спортивных, туристских и прогулочных судов, а также на строительство и реконструкцию жилых помещений.

Инвестиционный проект может носить поэтапный характер и иметь несколько пусковых очередей.

Влияние специального правового режима на организационный блок инвестиционной привлекательности проектов проявляется в следующем:

а) предприятие-резидент должно быть зарегистрировано на территории Калининградской области в соответствии с законодательством Российской Федерации;

б) резидентами не могут быть юридические лица, применяющие специальные налоговые режимы;

в) резидентами не могут быть финансовые организации, в том числе кредитные и страховые организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг;

г) инвестиции в объеме не менее 150 млн рублей должны быть осуществлены в течение трех лет со дня включения предприятия в Единый реестр резидентов в соответствии с графиком капиталовложений, содержащимся в инвестиционной декларации.

Последнее требование является в определенной мере ключевым, поскольку при его несоблюдении предприятие-резидент рискует быть исключенным из реестра, а значит, лишенным права применять особый порядок уплаты налогов и другие возможности в рамках специального правового режима ОЭЗ. А это, в свою очередь, негативно отразится на инвестиционной привлекательности проекта из-за увеличения затрат предприятия.

Проверка графика капиталовложений резидента осуществляется администрацией ОЭЗ ежегодно в течение трех лет. По истечении трехлетнего периода проводится итоговая проверка совместно с налоговым органом, после которой, в случае выполнения резидентом условий его инвестиционной декларации, резиденту выдается свидетельство. В случае же выявленных в ходе проверок фактов нарушения условий инвестиционной декларации, в том числе фактов занижения объемов капитальных вложений по сравнению с минимальной стоимостью инвестиционного проекта 150 млн рублей, администрация ОЭЗ вправе потребовать исключения резидента из реестра в судебном порядке.

При этом следует отметить, что резидент до начала проверки имеет право вносить в инвестиционную декларацию любые изменения, не противоречащие закону № 16-ФЗ.

Оценка влияния специального правового режима ОЭЗ на рассмотренные выше блоки факторов инвестиционной привлекательно-

сти носит качественный характер. Влияние же режима ОЭЗ на финансовый блок целесообразно оценивать количественно.

Конечными показателями инвестиционной привлекательности проекта являются показатели коммерческой эффективности, а именно чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и индекс рентабельности. Все эти показатели рассчитываются исходя из прогнозируемых денежных потоков на горизонте планирования проекта и зависят напрямую от объемов выручки, от затрат, от выбранной предприятием структуры капитала и необходимости возвращать привлеченные заемные средства.

Режим ОЭЗ подразумевает для резидентов особый порядок уплаты налога на прибыль и налога на имущество, а также предоставление ряда гарантий, которые также можно оценить в денежном выражении.

При оценке влияния особого порядка уплаты налогов на итоговые показатели инвестиционной привлекательности необходимо помнить, что в соответствии с Налоговым кодексом РФ особый порядок уплаты налогов на прибыль и имущество, установленный статьями 288.1 и 385.1, не рассматривается как льгота по налогам, следовательно, налогоплательщики-резиденты ОЭЗ не вправе отказаться от него либо приостановить его применение на несколько налоговых периодов.

Резиденты используют особый порядок уплаты налога на прибыль организаций в отношении той части прибыли, которая получена от реализации инвестиционного проекта при условии ведения резидентами раздельного учета доходов (расходов), полученных (произведенных) при реализации инвестиционного проекта, и доходов (расходов), полученных (произведенных) при осуществлении иной хозяйственной деятельности.

В течение первых шести календарных лет со дня включения юридического лица в реестр резидентов налог на прибыль организаций взимается по ставке 0%. В период с 7-го по 12-й календарный год включительно ставка налога на прибыль составляет величину, установленную пунктом 1 статьи 284 НК РФ (20% в ред. ФЗ от 26.11.2008 № 224-ФЗ) и уменьшенную в два раза.

Аналогичным образом резиденты исчисляют сумму налога на имущество организаций в отношении имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта отдельно.

В течение первых шести календарных лет со дня включения юридического лица в реестр резидентов налог на имущество организаций взимается по ставке 0%. В период с 7-го по 12-й календарный год включительно ставка налога на имущество организаций составляет величину, установленную законом Калининградской области от 27.11.2003 г. № 336 (2,2%) и уменьшенную в два раза.

Помимо особого порядка уплаты налогов влияние на финансовый блок инвестиционной привлекательности проекта оказывают гарантии, предоставляемые резиденту согласно закону № 16-ФЗ.

Так, например, в случае если изменения в российском законодательстве приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки (СНН) на резидента (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость и взносов в Пенсионный фонд России) по сравнению с совокупной налоговой нагрузкой на день начала финансирования инвестиционного проекта, изменения в законодательстве в отношении резидента не применяются в течение всего срока существования ОЭЗ.

Методика расчета величины СНН в отношении деятельности, связанной с реализацией инвестиционного проекта, на день начала его реализации и порядок установления (фиксации) факта увеличения этой величины определяются Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.06.2006 г. № 391.

Практические исследования показали, что пересчет затрат резидентов в части уплаты налогов под влиянием специального правового режима ОЭЗ приводит к увеличению чистого приведенного дохода более чем на треть, что говорит о значимом положительном воздействии рассматриваемого режима.

Н. А. Клочко, Л. И. Сергеев

Применение эконометрического моделирования в управлении региональной экономикой (на примере Калининградской области)

В настоящее время совокупность эконометрических методов и моделей является инструментарием обоснования перспектив развития региональной экономической системы (РЭС). Эконометрика как совокупность теоретических результатов и практических приемов,

методов и моделей позволяет на базе экономической теории, региональной статистики, инструментов экономико-статистического анализа количественно описывать общие качественные закономерности РЭС.

Объектом моделирования в исследовании является РЭС. Для такого рода объектов, относящихся к классу реальных экономических процессов и явлений, существенна гипотеза о наличии свойства инерционности (как свойства системы), которое выражается через неизменность ряда характеристик развития, проявляющуюся через инерционность характера процесса (направление, темпы развития, систематичность изменений в ряду показателей и т.д.), а также через инерционность взаимосвязей и взаимовлияния групп показателей (т.е. через структуру, механизм формирования явления). Наличие у объекта исследования свойства инерционности обеспечивает возможность многократной воспроизводимости его характерного поведения в сходных условиях функционирования.

Построение качественной модели возможно только в среднесрочных временных рамках (от 3 до 5 лет). Исходным основанием модели является работа с фактографической (как правило, количественной) информацией, т.е. информацией, имеющей своим источником фактические данные и представляющей собой исходные ретроспективные данные региональной статистики. В проведенном исследовании в качестве формального способа представления ретроспективных данных были использованы одномерные временные ряды (ряды динамики).

Предсказание будущей величины такого результирующего макроэкономического показателя, как валовой региональный продукт (ВРП), может опираться на его представление в виде модели временного ряда, т.е. статистической зависимости величины ВРП от времени или предыдущих уровней ряда. Однако в основе реального процесса создания ВРП первостепенную роль играют такие факторы производства, как капитал, труд, НТП и другие, содержательно объясняющие процесс его создания. Можно предсказать изменение ВРП в будущем, исходя из ожидаемых на тот момент времени объемов базовых факторов производства. То есть альтернативным вариантом предсказания изменений величины ВРП становится ее представление в виде факторной регрессионной модели.

Цель разработки модели — исследовать влияние инвестиций на устойчивый рост экономики региона. Цель среднесрочного модели-

рования — отразить результаты влияния социально-экономической региональной политики на наиболее важные показатели развития РЭС, что позволит Правительству Калининградской области количественно оценить разные направления в социально-экономической политике и определить лучший вариант с точки зрения общественного благосостояния.

При построении модели использовались официальные данные Калининградстата за 1999—2008 годы. Стоимостные показатели приведены к сопоставимому виду с учетом следующих моментов. Основной причиной стоимостной несопоставимости данных является наличие в изучаемой экономической системе инфляционного фактора, т.е. долговременного процесса падения покупательной способности денег. Поэтому стоимостные показатели были пересчитаны в неизменные цены с учетом уровня инфляции посредством процедуры дефлятирования (выражение показателя в неизменных денежных единицах, соответствующих покупательной способности денежной единицы базового года) по формуле:

$$\Pi_t^0 = \Pi_t \cdot \text{ИЦ}_t^0,$$

где Π_t^0 — стоимостное значение показателя текущего года в ценах базового года (в расчетах базовый год 1998);

Π_t — стоимостное значение показателя в текущих ценах;

ИЦ_t^0 — покупательная способность денежной единицы текущего года в ценах базового года, рассчитывается по формуле:

$$\text{ИЦ}_t^0 = \text{ИЦ}^0 / \text{ИЦ}_t,$$

где ИЦ^0 — базовый индекс цен, принимаемый равным 100;

ИЦ_t — индекс цен текущего года.

В таблице 1 отражены преобразования данных Калининградстата за 1999—2008 годы для дальнейшего их использования при построении модели РЭС.

При построении базовой модели, учитывающей фактор различной временной отдачи ресурсов, необходимо определить среднее значение лага запаздывания отдачи инвестиций. Отдача материальных и трудовых ресурсов осуществляется в процессе производства ВРП, т.е. в текущий период.

Таблица 1

**Подготовка исходных данных региональной статистики
для построения эконометрической модели**

Год	Индекс цен текущего года в ценах базового года	Валовой региональный продукт, млрд руб.		Инвестиционные ресурсы	
		в ценах		в ценах	
		текущих	сопостави- мых	текущих	сопостави- мых
		ИЦ _t ⁰	ВРП _t	ВРП _t ⁰	ИНВ _t
1998	1	8,716	8,716	1,105	1,105
1999	0,74	16,158	11,957	2,248	1,664
2000	0,85	24,6	20,91	4,571	3,885
2001	0,83	34	28,22	5,743	4,767
2002	0,91	41,5	37,765	7,741	7,044
2003	0,85	51,3	43,605	13,699	11,644
2004	0,9	66,3	59,67	19,745	17,771
2005	0,9	81,8	73,62	29,959	26,963
2006	0,93	103,1	95,883	32,596	30,314
2007	0,9	145,9	131,31	46,192	41,573
2008	0,87	173,5	150,945	67,041	58,326

Инвестиционные ресурсы обладают свойством инерционности, т.е. имеет место запаздывание их отдачи по сравнению с другими входными ресурсами РЭС. Для того чтобы учесть указанное обстоятельство в производственной функции, рассчитаем средний показатель (лаг) запаздывания отдачи инвестиций (τ), используя итерационные процедуры к оценке модели, описывающей зависимость инвестиций от величины ВРП.

Будем опираться на обоснованный в макроэкономике подход к оценке ВРП через сумму показателей внепроизводственных расходов (потребительских расходов домохозяйств) и инвестиций:

$$ВРП(t) = C(t) + I(t),$$

где ВРП(t) — величина валового регионального периода текущего t-го периода;

$C(t)$ — величина внепроизводственных расходов текущего t-го периода; в расчетах будем использовать некоторое среднее значение данного показателя ($\bar{C}$), так как данный фактор с точки зрения целей исследования не является определяющим;

$I(t)$ — величина инвестиции.

Таким образом, необходимо построить однофакторные эконометрические модели (линейные уравнения регрессии) при различных значениях лага τ :

$$\text{ВРП}(t) = \bar{C} + \alpha \cdot \text{ИНВ}(t - \tau),$$

где $\bar{C}$ — среднее значение внепроизводственных расходов на период исследования;

α — коэффициент, отражающий величину инвестиций на единицу ВРП;

$\text{ИНВ}(t - \tau)$ — величина инвестиции с учетом среднего значения лага запаздывания.

Выбирается модель с наилучшей оценкой качества ее показателей, по которой определяется среднее значение периода отдачи инвестиций.

Поскольку наблюдения статистических показателей (ВРП и инвестиций) осуществляются в дискретные моменты времени и интервал между смежными наблюдениями составляет год, значения лага τ составляют 1, 2, ..., n (n — максимальное количество наблюдений показателей). В соответствии с федеральным законом «Об особой экономической зоне в Калининградской области» имеются льготные условия для инвестирования в регионе: в течение шести лет инвестор имеет право на нулевую ставку по налогам на прибыль и на имущество, поэтому в качестве максимального значения лага будем рассматривать шесть лет.

Для построения модели использованы данные таблицы 1. Результаты оценки соответствующих эконометрических моделей приведены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка параметров и качества лаговых моделей

Значение лага, τ	Оценка параметров модели		Оценка качества модели		
	$\bar{C}$	α	R^2	F	K_T
0	16,83	2,52	0,957	199,68	0,11
1	19,68	3,5	0,948	145,5	0,13
2	27,7	4,24	0,948	126,4	0,12
3	39,12	4,9	0,9	53,968	0,15
4	44,6	7,36	0,776	17,38	0,21
5	-3,32	23,38	0,946	69,72	0,09
6	0,15	29,13	0,893	25,21	0,21

Оценка качества моделей проводилась с помощью коэффициента детерминации R^2 , F -критерия Фишера и коэффициента Тейла K_T .

Вычисление коэффициента детерминации R^2 (критерий R^2) выполнено по формуле

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n e_i^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2},$$

где e_i — ошибка (отклонение) для i -го наблюдения, рассчитывается по формуле

$$e_i = y_i - \hat{y}_i;$$

y_i — фактическое значение изучаемого показателя y в i -м наблюдении;

$\hat{y}_i$ — модельное значение показателя y в i -м наблюдении;

$\bar{y}$ — среднее значение наблюдаемой величины y , рассчитывается по формуле

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n};$$

n — количество ретроспективных наблюдений из множества оцениваемых.

Проверка гипотезы о незначительности модели, т.е. равенстве нулю всех коэффициентов модели, осуществлялась на основе F -критерия. Критерием проверки является отношение:

$$F = (n - m - 1)(R_p/R_o),$$

где n — число наблюдений величин y_i и x_i ;

m — число факторов x_i ;

R_p — сумма квадратов, обусловленная регрессией, рассчитывается по формуле

$$R_p = \sum_{k=1}^n [y \cdot (k) - \bar{y}]^2;$$

R_o — сумма квадратов относительно регрессии.

Областью принятия гипотезы является интервал $[a; F^{-1}(p; m; n - m - 1)]$, где F^{-1} — квантиль распределения Фишера с m и $n - m - 1$

степенями свободы, отвечающие доверительной вероятности p . Определение F^{-1} можно осуществить по специальным таблицам.

Если полученное отношение F^{-1} попадает в интервал $[0; F^{-1}(p; m; n - m - 1)]$, то гипотеза о незначительности модели принимается, в противном случае она отвергается.

Для оценки качества прогноза используем относительный показатель качества — коэффициент несоответствия Тейла следующей модификации:

$$K_T = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^n y_t^2}}.$$

Чем меньше значение коэффициента и чем ближе оно к нулю, тем лучше прогноз и предсказательные характеристики модели, на которой он получен.

Большая трудоемкость расчетов, проводимых при решении поставленных задач, требует обязательного применения соответствующих программных продуктов. Реализация методов расчета степенной функции и проверка ее корректности осуществлялись нами путем применения статистической программы STATISTICA.

По результатам сравнительного анализа качества полученных эконометрических моделей делаем вывод о том, что наилучшими качествами обладают модели, соответствующие значениям лага $\tau = 0$ и $\tau = 5$. Таким образом, можно констатировать, что на величину текущего значения ВРП оказывают наибольшее влияние инвестиции текущего года (с началом отдачи в текущем году через механизм начисления амортизации) и инвестиции со средним значением лага запаздывания пять лет.

Рассмотренные подходы позволяют построить лаговую эконометрическую модель, отражающую поведение РЭС по показателю ВРП, с учетом влияния на обобщающий макроэкономический показатель региона фактора запаздывания отдачи инвестиций.

Список литературы

1. *Об особой* экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 10 января 2006 г. № 16-ФЗ. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Писарева О.М. Методы прогнозирования развития социально-экономических систем: учеб. пособие. М.: Высш. шк., 2007.

3. Калининградская область в цифрах: полный стат. сб. / Калининградский областной комитет государственной статистики. Калининград, 2005.

4. Калининградская область в цифрах: полный стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области. Калининград, 2009.

М. Н. Лисогор

Эволюция теорий организационной культуры в экономической науке России

Исследование организационной культуры является одним из самых перспективных направлений изучения управленческих проблем организации. Несмотря на то что явление организационной культуры существовало всегда, независимо от того, осознавали это или нет ее носители, особый интерес среди исследователей она получила сравнительно недавно.

Организационная культура проникает всюду и влияет на все аспекты деятельности организации. Руководство компании видит в организационной культуре инструмент эффективного управления организацией и раскрытие потенциала сотрудников. Цель сознательно сформированной организационной культуры — реализация стратегии организации посредством создания высокоэффективного мотивационного механизма, обеспечивающего высокую организационную эффективность и лояльность персонала компании. Таким образом, управление организационной культурой можно назвать «философией ведения бизнеса», что очень точно подчеркивает его направленность на изучение человеческой деятельности, в частности поведения, интересов и предпочтений сотрудников организации и ее клиентов с целью установления с ними долгосрочных взаимоотношений.

Актуальность изучения теорий организационной культуры связана с тем, что знание особенностей организационной культуры предприятия позволяет оценить степень стабильности организации, ее конкурентоспособность, предположить эффективные управленческие решения в период снижения спроса и финансового кризиса.

Кроме того, изучение теоретических аспектов организационной культуры позволит не только диагностировать проблемы, вызванные

культурным фактором, но и, что еще более важно, планировать и формировать эффективную организационную культуру, способную решать оперативные и стратегические задачи фирмы.

Понимание особой важности организационной культуры в успешности бизнеса пришло к западным исследователям на рубеже 70—80-х годов XX века. Именно на этот период приходится большинство исследований в данной области, а деловые журналы стали активно использовать понятия «организационная культура», «культура предприятия», «корпоративная культура». Изучением феномена организационной культуры активно занимаются многие российские и иностранные исследователи. Как результат, в современной литературе существует достаточно большое число теорий организационной культуры.

В экономической науке России интерес к изучению организационной культуры предприятия возник в 90-х годах XX века, при этом у российских исследователей до сих пор нет единого мнения относительно содержания понятия «организационная культура», что способствует развитию разнообразных теорий.

Одним из первых вопросов организационной культуры в российской экономической науке затронул Р. Л. Кричевский в работе «Если Вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе», увидевшей свет в 1992 году. Согласно его теории, корпоративная (организационная) культура охватывает большую часть явлений духовной и материальной жизни коллектива: доминирующие в нем моральные нормы и ценности, принятый кодекс поведения и укоренившиеся ритуалы, манеру персонала одеваться и установленные стандарты качества выпускаемого продукта [2, с. 147].

Ю.Г. Одегов и П.В. Журавлев в 1997 году выдвинули свою концепцию организационной культуры, согласно которой культура организации есть совокупность типичных для нее ценностей, норм и точек зрения или идей, сознательно или подсознательно формирующих образец поведения для сотрудников организации. Они входят в традицию, подвергаются изменениям и узнаются по символам. Культура организации может рассматриваться как выражение ценностей, которые воплощены в организационной структуре и кадровой политике [3, с. 126].

В.В. Томилов в работе «Культура предпринимательства», вышедшей в 2000 году, развил теорию о том, что корпоративная (орга-

низационная) культура есть совокупность мышления, определяющая внутреннюю жизнь организации; это образ мышления, действия и существования. Культура корпорации может рассматриваться как выражение основных ценностей в организационной структуре, системе управления, кадровой политике, оказывая на них свое влияние [8, с. 36].

В. Д. Козлов и А. А. Козлова определяют корпоративную (организационную) культуру как систему формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников и стиля руководства, показателей удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества, идентификации работников с предприятием и перспективами его развития [1, с. 33].

В. А. Спивак в 2001 году в монографии, посвященной культуре организации, совершил попытку применить теорию Э. Шейна в условиях российской действительности. Его идея заключалась в том, что культура организации есть проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды система материальных и духовных ценностей и их реализаций, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации и отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде [7, с. 13].

Т. О. Соломанидина предложила иной способ оценки культуры организации. Она определяет организационную культуру как единое социально-экономическое пространство, расположенное внутри компании, в рамках которого взаимодействие работников осуществляется на основе общих идей, представлений и ценностей, определяющих особенности их трудовой жизнедеятельности и обусловливающих своеобразие философии, идеологии и практики управления человеческими ресурсами компании. Это некое социально-духовное поле компании, формирующееся под воздействием материальных и нематериальных, явных и скрытых, осознаваемых и неосознаваемых процессов и явлений, определяющих единство философии, идеологии, ценностей, подходов к решению проблем и поведения персонала компании и позволяющих организации продвигаться к успеху [6, с. 5—6].

О. Е. Стеклова считает, что организационная культура есть социальное явление, которое возникает на любом предприятии и представляет собой систему ценностей, убеждений, а также норм, ролей, правил, направляющих деятельность организации (предприятия).

Организационная культура является результатом многократного взаимодействия работников, их индивидуальных ценностей, убеждений, поиска приемлемых норм поведения, распределения ролей, выработки приемов и методов взаимодействия (эффективной коммуникации). С одной стороны, организационная культура является продуктом человеческих отношений работников предприятия, связанных общей целью, т. е. складывается из ценностей, убеждений, норм, ролей, установок людей, которые работают в данной организации. С другой стороны, культура находится над людьми — направляет и корректирует поведение людей в соответствии с общепринятыми нормами и ценностями [5, с. 11].

Существуют и другие теории организационной культуры, ведь данная проблема пользуется достаточно большим вниманием в российской научной среде, но вышеперечисленные теории по праву считаются основополагающими в экономической науке России.

Несмотря на очевидное разнообразие теорий организационной культуры, многие исследователи отмечают ряд общих принципов. Так, в большинстве определений исследователи выделяют следующие принципы (рис.):

- образцы базовых предположений, которых придерживаются члены организации в своем поведении и действиях и которые связаны с видением окружающей индивида среды (группы, организации) и регулирующих ее переменных (природа, пространство, время, работа, отношения и т. д.);
- ценности (или ценностные ориентации), которых может придерживаться индивид; ориентируют индивида в том, какое поведение следует считать допустимым или недопустимым на начальном адаптационном этапе, помогают индивиду понять, как он должен действовать в конкретной ситуации;
- символика, посредством которой ценностные ориентации воспринимаются членами организации [4, с. 17—18].



Рис. Общие принципы формирования организационной культуры

Исследование сущности представленных теорий организационной культуры позволяет сформулировать следующие выводы:

— наиболее значимыми элементами культуры признаются ценности, миссия, цели компании, кодексы и нормы поведения, традиции и ритуалы;

— ценности и элементы культуры не требуют доказательств, принимаются на веру, передаются от поколения к поколению, формируя корпоративный дух компании, соответствующий ее миссии и идеальным устремлениям;

— основу большинства трактовок понятия «организационная культура» составляет понимание культуры в широком аспекте, что, по нашему мнению, носит скорее негативный характер. С одной стороны, организационная культура тоже культура, но с другой — последнее слишком многогранно и неоднозначно.

Все определения самого понятия «организационная культура» можно разделить на три группы:

1) определения-характеристики деятельности организации и ее членов;

2) определения, содержащие перечисление элементов организационной культуры;

3) определения, трактующие организационную культуру как целостную категорию.

Любопытно, что изначально исследователи организационной культуры трактовали ее как *систему* ценностей (правил, норм, традиций), а затем, по мере углубления знаний и открытий в данном вопросе, как более сложное *явление*, от которого зависит эффективная реализация стратегии развития фирмы.

Таким образом, идет разностороннее развитие теорий организационной культуры, повышается уровень проработки данной проблемы российскими исследователями, растет число публикаций, организационная культура становится одной из важных сфер научных интересов все большего числа ученых.

Однако до сих пор не раскрыты многие теоретические и практические аспекты феномена организационной культуры. Кроме того, прослеживается некоторое сходство взглядов исследователей на данную проблему. Другими словами, можно сделать вывод о том, что остается огромное пространство для работы настоящим и будущим поколениям ученых.

Список литературы

1. Козлов В.Д., Козлова А.А. Корпоративная культура: «костюм» успешного бизнеса // Управление персоналом. 2000. № 11. С. 33.
2. Кричевский Р.Л. Если Вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. М.: Дело, 1998.
3. Одегов Ю.Г. Журавлев П.В. Управление персоналом. М.: Финстатинформ, 1997.
4. Организационная культура: учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по спец. 061100 «Менеджмент организации» / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
5. Стеклова О. Е. Организационная культура: учеб. пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2007.
6. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009.
7. Спивак В. А. Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001.
8. Томилов В. В. Культура предпринимательства. СПб.: Питер, 2000.

В. Г. Василенко

Проблемы иностранных предпринимателей на российском рынке

Калининградская область находится в центре Европы, поэтому международное сотрудничество, особенно приграничное, играет важную роль в развитии нашего региона. Однако не всегда удается поддержать именно те отношения и формы сотрудничества, которые планировались изначально. Приходя на российский рынок, иностранные бизнесмены сталкиваются с определенными особенностями хозяйствования, незнание которых создает для них трудности.

Цель данной работы — обобщить и проанализировать проблемы, с которыми могут встретиться иностранные (польские) предприниматели при вступлении на российский (калининградский) рынок, а также попытаться дать им несколько советов.

Обеспечение доступа на рынки Калининградской области все еще затруднено. Это связано с недостаточной стабильностью закона, ясностью и прозрачностью процедур, а также с недостаточно развитой транспортной инфраструктурой, коммунальным хозяйством и энергетикой. Отдельной проблемой является проблема бюрократии и коррупции. В России сложная правовая система: множество доку-

ментов, которые нужно заполнить при регистрации фирмы, множество правовых норм, регламентирующих деятельность фирм [8]. Но это русские особенности, с ними нужно смириться, их знать и действовать в соответствии с ними.

Иностранные предприниматели сталкиваются со следующими барьерами на пути торговли и инвестиций [5]:

1. Бюрократические процедуры регистрации компаний и инвестиций, визы.
2. Таможенные процедуры:
 - бюрократические и дорогие;
 - неоднозначная трактовка различных стандартов и правил таможенным персоналом в различных точках пересечения российской границы;
 - несовершенная система оценки товара.
3. Технические стандарты и сертификационные требования:
 - время и ресурсы, которые должны быть направлены на выполнение процедур определения соответствия и сертификации;
 - недостаточность для РФ деклараций о соответствии, выданных компетентными органами ЕС; необходимость получения дополнительных российских сертификационных документов от российских властей [7].
4. Защита прав интеллектуальной собственности.
5. Сложный режим налогообложения, амортизации и стандартов бухгалтерского учета.
6. Специфические проблемы, возникающие в связи с расширением ЕС.
7. Поддержка российского предпринимательства со стороны государства.

Можно выделить три категории наиболее часто задаваемых польскими предпринимателями вопросов [6]:

- 1) вопросы, касающиеся правовых аспектов (открытие предприятия, система налогообложения);
- 2) вопросы о потенциальных партнерах по бизнесу для польских фирм;
- 3) повседневные вопросы функционирования фирмы на российском рынке.

Сами иностранные предприниматели, работающие в Калининградской области, указывают на такие неудобства, как [6]:

- сложная процедура получения сертификатов;

- высокие затраты на получение лицензии (например, на строительство);
- сложная и длительная процедура получения разрешения на работу (даже для инвесторов) и связанный с этим сложный визовый режим;
- затрудненность необходимой для получения сертификата о происхождении товара оценки таможенными органами стоимости импортируемых полуфабрикатов для дальнейшей переработки на территории Калининградской области.

Рассмотрим каждую из этих проблем подробнее.

Сертификация продукции. С ней связаны высокие и неизбежные издержки, так как она необходима для российского рынка. Для большинства иностранных бизнесменов, которые хотят войти в российский рынок, товар, подлежащий сертификации, оформляется с помощью посредника, а посредничество — это дополнительные расходы.

Система лицензирования своей деятельности. К счастью, сейчас проводится активное реформирование, и большинство видов деятельности в такой лицензии не нуждается.

Ограничения в получении разрешения на работу в Российской Федерации. Эта проблема существует в значительной степени из-за отсутствия в Польше лицензирования аналогичных процедур (многие польские бизнесмены удивляются, когда узнают о том, что они должны иметь такое разрешение).

Регистрация товарных знаков. Многие польские бизнесмены забывают о необходимости регистрации товарных знаков в Российской Федерации. Есть примеры присвоения российскими компаниями товарных знаков польских фирм. В действительности, с юридической точки зрения такие действия не могут быть определены как присваивание знака, так как российская компания осуществляет всю процедуру регистрации в соответствии с законодательством. Польские бизнесмены чаще всего говорят: «Я подумал, что, раз я уже знак зарегистрирован в странах Европейского Союза, этого достаточно». К сожалению, единственный ответ на это объяснение — в России не действует законодательство Европейского союза [8].

Чтобы начать дело в России, по словам польских предпринимателей, нужно иметь голову на плечах и много денег (Москва, например, уже несколько лет находится в числе самых дорогих городов мира, цены на аренду офиса там часто намного выше, чем в других европейских столицах) [5].

Страх перед началом деятельности в России обусловлен недостатком знаний и, возможно, отсутствием понимания того, что здесь можно работать на обычных коммерческих условиях, вести нормальную экономическую деятельность и зарабатывать. Некоторые полагают, что в России нет правового регулирования либо оно не применяется. На первый план выходят стереотипы, связанные с образом России, и неполнота или отсутствие знаний о реальности, сложившейся здесь [8].

Проанализировав трудности, с которыми чаще всего сталкиваются иностранные бизнесмены, планирующие начать свое дело в России, попытаемся дать несколько советов.

1. Планируя деятельность в России, предпринимателю следует связаться с кем-то компетентным. Это может быть профессиональный консультант или консалтинговая фирма, которые помогут зарегистрировать название и выбрать правильную форму экономической деятельности в Российской Федерации [8].

2. Если речь идет о сотрудничестве с российской фирмой, договор (контракт) должен быть неотъемлемой его частью. Были случаи, когда польские предприниматели становились жертвой недобросовестных российских компаний и пытались взыскать деньги. Необходимость заключения договора зачастую их даже удивляла. Тем не менее без договора шансы на возвращение денег практически равны нулю. Есть такое мнение, что «в России личные отношения являются более важными, чем какие-либо договоры». Трудно с этим согласиться. Без договора в таком случае трудно выиграть в возможном споре с контрагентом [8].

3. Очень важно найти подходящего партнера, с которым сходятся интересы по бизнесу. Большую роль, по словам польских бизнесменов, работающих в России, играют личные отношения. Они советуют узнать человека, от которого зависит успех контракта или бизнеса, и если доверяешь этому человеку, это доверие можно спроецировать и на компанию, которую он представляет [9].

4. Необходимым является знание русского языка. В России в бизнесе не используется другой язык. Незнание языка всегда заметно, а это подталкивает мошенников и обману [8].

5. В начале своей деятельности предприниматели должны быть предельно внимательны, так как на их неосторожность рассчитывает множество «сомнительных» фирм и посредников, предлагающие по очень низким ценам, например, помощь при регистрации фирмы. Нужно знать, что в России действует 100-процентная предоплата и

часто мошенники надеются на неосторожность предпринимателей [6].

6. Нежелательно пользоваться услугами посредников, цены на которые на порядок ниже, чем сложившиеся на рынке.

7. Не рекомендуется покупать «готовые» фирмы, часто погруженные в гигантские долги. Фирму нужно зарегистрировать на свое имя, чтобы не дать себя обмануть [6].

8. Также нужно быть внимательным в ценах на недвижимость. Несмотря на то что в России борются с такими мошенниками, все равно часто в прессе и интернете встречаются предложения непроверенных фирм.

9. Невозможно быть в России как бы «одной ногой» — иметь головную компанию в Польше, а здесь только малое представительство. В российском бизнесе нужно «осесть», находиться фактически, чтобы узнать этот рынок и получать из него выгоду [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что на калининградском рынке действительно существует ряд проблем, с которыми можно столкнуться. Часть из них связана с незнанием российского законодательства и особенностей ведения здесь бизнеса, другая же — это те трудности, которые усложняют ведение бизнеса и российскому предпринимателю. Консалтинговые фирмы, российские и зарубежные, уверяют, что, по сути, российский бизнес не сильно отличается от европейского, что всегда существует возможность начать здесь свое дело. Подтверждением тому служит множество положительных примеров, когда зарубежная фирма смогла себя успешно зарекомендовать и сохраняла устойчивые позиции на протяжении ряда лет.

Список литературы

1. *Корнеев В. С.* Внешняя торговля стран Балтийского региона // Россия и Европа: прошлое, настоящее, будущее. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008.

2. *Корнеев В. С.* Роль взаимной торговли во внешнеторговых связях стран Балтийского региона // Исследования Балтийского региона: Вестник Института Балтийского региона РГУ им. И. Канта. Калининград: РГУ им. И. Канта, 2009. № 1.

3. *Федоров Г. М.* Калининградская область в экономическом пространстве Балтийского региона // Федоров Г. М. и др. Россия на Балтике: 1990—2007: монография. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008.

4. *Konsulat Generalny RP w Kaliningradzie, Wydział Economiczny.* Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w obwodzie kaliningradzkim Federacji Rosyjskiej. Informator dla polskich przedsiębiorców. Kaliningrad, 2007.

5. *Przewrocka K.* Kierunek: Wschód. Z ziemi polskiej do Rosji // *Praca i życie za granicą*. 2008. № 13.
6. *Sojka M.* Rosja: tort, do którego ubywa łyżeczek // *Agro Trendy*. 2008. № 17.
7. *Szalkiewicz K.* Biznes bez granic. Poradnik dla przedsiębiorców. Olsztyn: Radio Olsztyn na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Warmińsko-Mazurskiego, 2004.
8. <http://www.rosja.biz.pl/index.php?q=node/79>
9. <http://www.rosja.biz.pl/index.php?q=node/94>

В. В. Заплатина, О. В. Маклецова

Строительный кризис: мировая тенденция или закономерная действительность?

Еще два года назад, говоря о строительстве, практически все в один голос утверждали, что его темпы невероятно высоки. При этом рост цен на строительные объекты, в особенности на жилые помещения, не поддавался никакому логическому анализу, столь неоправданно взвинченным и нерегулируемым он виделся.

На сегодняшний день практически каждый, кто имеет отношение к строительной отрасли, может совершенно однозначно сказать, что налицо строительный кризис.

Целью нашего исследования является выяснение причин сложившегося кризиса, а главное — его истоков. Мы рассмотрим два основных процесса, в результате которых мог сложиться кризис, и попробуем ответить на вопрос, было его появление закономерным или стало результатом мирового экономического кризиса.

Финансовый кризис не пощадил ни одну из отраслей российской экономики, но, пожалуй, сильнее всего ударил по строительству. Строительство, вероятно, более, чем другие отрасли, пострадало от кризиса, поразившего экономику России в 2008 году.

Осень 2008 года, когда резко сократился спрос на жилую и коммерческую недвижимость, а банки фактически прекратили выдачу кредитов девелоперам, стала шоковой для всей отечественной строительной индустрии.

Надо отметить, что коренного перелома или хотя бы изменения ситуации не наблюдается. По-прежнему банки относятся к строительству как к наиболее рискованной отрасли. Произошло ужесточе-

ние условий предоставления строительных кредитов. Устойчивой тенденцией стал существенный рост процентных ставок, в том числе по уже выданным кредитам, ставки по которым достигли величины 22—25 % годовых, при том что еще некоторое время назад они составляли 12—15 %

Продажи новых квартир и коттеджей с начала кризиса упали в разных регионах по меньшей мере в два-три раза (в Калининградской области — сразу в 10 раз!). Спрос на складские площади уменьшился не менее чем на 30 %.

Из-за всех этих факторов многие девелоперские компании не спешат начинать новые проекты, особенно в секторе жилой и офисной недвижимости, а ввод недостроенных объектов сдвигается на неопределенный срок. В результате за первый квартал 2009 года в среднем по стране падение строительства составило 19,3 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но во многих регионах реальный спад оказался гораздо серьезнее — 40—50 %.

Статистическая справка

По России: объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в марте 2009 года составил 254,8 млрд рублей, или 79,8 % к уровню соответствующего периода предыдущего года, в I квартале 2009 года — 640,3 млрд рублей, или 80,7 %. В марте 2009 года организациями всех форм собственности построено 51,1 тыс. новых квартир, в I квартале 2009 года — 114,4 тыс. квартир.

Ситуация в строительной отрасли в Калининградской области.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в I квартале 2009 года, составил 1683,8 млн рублей, или 78,2 % к уровню I квартала 2008 года.

Крупными и средними строительными организациями за I квартал 2009 года выполнено работ по чистому виду деятельности «Строительство» на 660,5 млн рублей, что составляет 74,0 % к I кварталу 2008 года. На 1 апреля 2009 года общий объем заказов (контрактов), выполненных собственными силами, составил 3877,0 млн рублей.

Доля убыточных организаций в январе — феврале 2009 года составила 38,2, сумма убытка этих предприятий — 46,0 млн рублей.

В I квартале 2009 года введено в действие 276 зданий производственной и социально-культурной сферы (81,1 % к уровню I квартала 2008 года).

Что касается жилищного строительства, то в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» в I квартале 2009 года организациями всех форм собственности было введено в эксплуатацию 274 жилых дома, или 1493 квартиры, общей площадью 135,4 тыс. кв. метров, что на 23,4% меньше уровня I квартала 2008 года.

Но не все так плохо в строительном комплексе. Наблюдается серьезное падение цен на строительные материалы. Так, по данным Ассоциации строителей России, расценки на основные строительные материалы (цемент, бетон, кирпич, щебень, песок) в России с начала кризиса в октябре — ноябре 2008 года снизились в среднем на 12,4%. По отдельным материалам (например, разным видам кирпича) снижение достигло 30—40%.

Но данный параметр не является весовым для строительных организаций Калининградской области. Ввиду того что в области практически отсутствует комплекс по производству строительных материалов, большинство из них привозится из-за границы и закупается по высоким европейским ценам. Плюс ко всему строительные материалы дорожают в результате транспортировки и таможенного оформления.

Кризис в строительстве как следствие мирового финансового кризиса

Мировой финансовый кризис оказал прямое воздействие на рынок строительства. Уже с начала 2008 года российские экономические агенты ощутили на себе сокращение ликвидности банковской системы в ведущих экономиках мира.

А. Сокращение объема инвестиций.

1. Сокращение объемов кредитования российских компаний как напрямую, так и косвенно за счет сокращения ликвидности российских банков, также лишившихся возможности привлекать займы. Банки практически полностью остановили кредитование инвестиционно-строительных проектов из-за существенного снижения ликвидности и качественного роста рисков нереализации готовых, в первую очередь жилищных, объектов.

Приостановлено финансирование проектов даже по открытым кредитным линиям на согласованных ранее условиях. В массовом порядке банки направляют требования о возврате кредитов. Поскольку банки не могут идти на нарушения нормативов Банка Рос-

сии, в частности требований резервирования, они вынуждены закрывать овердрафты и кредитные линии.

Произошло ужесточение условий предоставления строительных кредитов. Наблюдается существенный рост процентных ставок, в том числе по уже выданным кредитам (по ним ставки достигли величины 22—25 %).

Катастрофически выросли сроки рассмотрения заявок и выделения средств. Если в июле 2008 года средний срок рассмотрения кредитных заявок для предприятий среднего бизнеса составлял 2 недели, в ноябре сроки выросли до 2—3 месяцев. Даже после утверждения кредитных лимитов банком-кредитором задержка поступления денежных средств на расчетный счет заемщика составляет от недели до месяца.

2. У банков растут объемы кредиторской задолженности, в их кредитных портфелях увеличивается доля ненадежных кредитов. В связи с этим многие банки оказались в состоянии банкротства или приближаются к нему.

3. Наблюдается устойчивая тенденция сокращения объемов ипотечного жилищного кредитования, сформировавшаяся еще в III квартале 2008 года. Почти в 20 раз сократилось количество банков, выдающих ипотечные кредиты. Только около 15 банков сохранили ипотечные программы.

4. Опасаясь социальных взрывов со стороны так называемых «обманутых дольщиков», депутаты Государственной думы РФ в срочном порядке вносят проекты изменений и дополнений в федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (№ 214-ФЗ), которые де-факто сводятся к запрету застройщикам привлекать средства населения на этапе строительства.

Принятие подобных законодательных новаций приведет к существенному сокращению деятельности частных предпринимателей в жилищном строительстве, поскольку в России функционирует лишь несколько банков, которые могут полностью профинансировать комплексное освоение территории.

Таким образом, все эти явления в полной мере привели к тому, что доступ строительных компаний к заемным ресурсам практически был закрыт.

Б. Произошел спад продаж жилья. Тому есть несколько причин:

1. Ожидание потенциальными покупателями падения цен на недвижимость. В регионе еще до недавнего времени цены устойчиво повышались. Снижение цен и разговоры о предстоящем еще большем снижении цен на недвижимость наложились на действительно обозначившиеся кризисные явления, покупатели поддались информационному давлению, и реальный спрос довольно резко трансформировался в отложенный.

2. Сокращение объемов ипотечного жилищного кредитования. Банки, как и в случае с кредитованием строительства, ужесточили требования к заемщикам и условия предоставления кредитов: первоначальный взнос по ипотечному кредитованию вырос в среднем с 10 до 20 % от всей стоимости жилья, а размер ставки — от 1,25 до 2,5 %, тем самым сделав ипотечный кредит непосильным бременем для средних слоев населения.

3. Снижение реальных заработных плат и сокращение рабочих мест. Очевидно, что такое финансовое положение населения приводит к абсолютной невозможности для среднестатистического гражданина приобрести жилье по существующим высоким ценам даже с использованием ипотеки. Кроме того, следствием этого является и резкое увеличение количества просрочек выплат по ипотечным жилищным кредитам, только за октябрь 2008 года возросших по многим регионам на 20—50 % по сравнению с предыдущим месяцем. Это приводит к существенному росту рисков для банков, усиливающих одновременно снижением ликвидности обесценивающиеся залоги.

Таким образом, реальный сектор в целом столкнулся с драматическим падением платежеспособного спроса, следствием которого также стала нехватка ликвидности во всех базовых отраслях экономики.

Более того, строительный кризис может иметь куда более серьезные последствия, чем кризис любой другой отрасли, и прежде всего социального значения:

- в результате снижения платежеспособности населения возрастает неуверенность в завтрашнем дне;

- происходит сокращение работников (от 25 % и более) строительных компаний, предприятий строительной индустрии и смежных отраслей, часть сотрудников отправляется в бессрочные неоплачиваемые отпуска;

- увеличивающаяся безработица, в том числе среди мигрантов из стран ближнего зарубежья, не может не сказаться на увеличении уровня криминализации общества.

Казалось бы, влияние мирового экономического кризиса на данную отрасль очевидно, но так ли оно однозначно? Ведь если задуматься, то ситуация в данном секторе и до кризиса была весьма противоречива и даже предсказуема.

***Кризис в строительной отрасли
как результат закономерного развития отрасли в России в целом
и в Калининградской области***

В последние 2—3 года в российской экономике наблюдался динамичный рост (были объявлены десятки сделок по покупке крупнейшими транснациональными корпорациями российских компаний), что стало доказательством уверенности европейского капитала в долгосрочной рентабельности российских рынков, в том числе и калининградского.

Приблизительно в течение последних 3—4 лет калининградский рынок жилья показывал стабильный рост. Активизировались вклады сбережений в недвижимость.

Цена на недвижимость неумолимо росла, все большее количество людей вовлекалось в процесс приобретения ее (нагнетался ажиотаж), происходила покупка недвижимости любыми способами, одним из которых стало получение кредитов.

В результате ажиотажный спрос, подкрепленный заемными ресурсами, стал значительно выше, и в один «прекрасный» момент образовался дисбаланс спроса и предложения — спрос вырос, предложение осталось на месте. Развитие системы кредитования сыграло с рынком жилья «злую шутку» — кредиты сегодня не только не решают проблему доступного жилья, но и, наоборот, делают жилье еще менее доступным, поскольку возможность получения кредитов снова увеличивает спрос.

Многие инвестиционно-строительные компании и банки в предыдущий период проводили весьма агрессивную и рискованную политику по наращиванию объемов жилищного строительства.

Рынок жилищного строительства в основном был спекулятивным, когда покупался актив или производились инвестиции без зафиксированного сбыта.

Основной объем строек, особенно крупными девелоперами, обеспечивался банковскими кредитами, возврат которых гарантировался продажами готового жилья на свободном рынке. Такая схема финансирования в условиях доступности кредитов приводила к бы-

строму росту цен на жилье, так как проценты при относительно длительном сроке кредитования капитализировались.

Этому способствовали и ожидания высокой доходности строительного бизнеса, связанные с дисбалансом между спросом и предложением в пользу спроса, а также с динамикой и контрольными цифрами, заложенными в приоритетном национальном проекте «Доступное и комфортное жилье — гражданам России».

В результате отрасль оказалась перекредитованной, а рынок жилья — «перегретым».

В ситуации недоступности кредитов вся стройка встала. Та часть инвестиционно-строительных компаний, у которой имелись значительные объемы кредиторской задолженности по сравнению с их активами ($K/Z > 1$), уже оказалась в состоянии технического дефолта.

В результате нарастающих финансовых трудностей у девелоперов растет угроза обвального падения цен, что влечет за собой дополнительные угрозы снижения финансовой устойчивости банковской системы, усиливающиеся тем, что на балансах банков скопились значительные объемы ипотечных кредитов (свыше 700 млрд рублей), обеспеченных все более обесцениваемыми и становящимися неликвидными залогами жилой недвижимости.

Вместе с тем следует учитывать, что основная причина роста цен в докризисный период — дисбаланс между спросом и предложением, вызванный дефицитом жилья, по-видимому, останется определяющим фактором динамики цен и после выхода страны из кризиса.

Таким образом, нельзя однозначно утверждать, что в России кризис в строительной отрасли был вызван исключительно мировым финансовым кризисом. Строительный кризис как таковой был неизбежен, просто мировой экономический кризис ускорил и усилил его.

Мероприятия по преодолению кризиса

Безусловно, сейчас первостепенной задачей является поиск выхода из сложившегося кризиса, как финансового, так и строительного. Рассмотрим основные направления и мероприятия по его преодолению.

1. Сейчас единственный способ выжить для многих строительных компаний — это выиграть государственный тендер на возведение тех или иных объектов в рамках федеральных или региональных программ. По итогам драматичного 2008 года в «плюсе» оказались лишь те девелоперы, которые выполняли госзаказы в рамках реализации приоритетных национальных проектов.

По словам министра регионального развития РФ Виктора Басаргина, в общей сложности за 2009 год объем финансирования программ в рамках нацпроекта «Доступное и комфортное жилье» составит более 1 трлн рублей. Эти деньги государство тратит в том числе и на выкуп готового жилья у девелоперов. Кроме того, застройщикам, которые возводят жилье эконом-класса, также обещаны кредиты под щадящие 16—18% годовых на длительные сроки. Таким образом, девелоперы получают финансирование для продолжения строительства жилья. Подобные программы с конца 2008 года действуют, например, в Москве и Санкт-Петербурге.

2. Предоставление налоговых льгот для девелоперов, осуществляющих строительство жилья для граждан, нуждающихся в социальной защите или поддержке. Радикально восполнить нехватку ликвидности в реальном секторе экономики, в том числе в строительстве, способен пересмотр ставки НДС с 18 до 12%, возможно, на ограниченный по времени срок. Необходимо внести поправки в Налоговый кодекс РФ, упрощающие получение налоговых кредитов предприятиями. В настоящее время из-за крайне избирательных критериев воспользоваться этой предусмотренной Налоговым кодексом РФ льготой могут единицы предприятий.

3. Все большее внимание уделяется развитию малоэтажного жилищного строительства. Многие эксперты уверены, что именно за малоэтажным строительством будущее.

Главным приоритетом при разработке схем территориального планирования должен стать принцип главенства освоения территорий под комплексное жилищное строительство с преимущественной малоэтажной застройкой.

Структура новых российских населенных пунктов и новых районов в существующей жилой застройке должна содействовать социальному общению и взаимодействию и облегчать увязку институциональных, коммерческих и жилищных аспектов. При этом строительство многоквартирных домов должно сохраниться без искусственного сокращения его объемов в зонах сложившейся многоэтажной застройки и при условии отсутствия возможности развития здесь малоэтажного строительства.

4. Еще одной уникальной возможностью для девелоперов поправить свои финансовые дела на ближайшие годы станет возведение спортивных и инфраструктурных объектов в Краснодарском крае в рамках подготовки к Олимпиаде-2014 в г. Сочи. Бюджет этой огромной стройки составит более 300 млрд рублей, при этом львиная

его доля пойдет на развитие сочинской инфраструктуры — гостиничной, транспортной, энергетической.

Относительно Калининградской области выделим следующие мероприятия:

1. Мегапроект «Приморское кольцо». По словам министра инфраструктуры Калининградской области Александра Рольбинова, губернатору удалось убедить федеральный центр в значимости проекта в том числе и как антикризисной меры, поддерживающей на плаву строительный комплекс региона. Министр отметил, что инфраструктурные объекты — это возможность сохранения рабочих мест и зарплат, они поддерживают потребительский спрос на рынке, обеспечивают поступления в казну и кормят работников бюджетной сферы.

2. Строительство АЭС в Калининградской области также позволит решить ряд немаловажных стратегических вопросов. Во время финансово-экономического кризиса, когда многие стройки «заморожены», строительство такого крупного объекта, как АЭС, путем госзаказа позволит строительным и другим смежным компаниям, тесно связанным со строительной индустрией, не только уйти от банкротства, но и вернуться к докризисному уровню производства продукции, что сможет способствовать сохранению социальной стабильности в регионе.

В целом то, что происходит сейчас в строительной отрасли, специалисты называют «очистительной силой кризиса». Девелоперы волей-неволей учатся оптимизировать расходы, использовать наиболее прогрессивные технологии строительства и взаимодействовать на взаимовыгодной основе с государством. Что из этого получится и кто останется «на плаву» — покажет время.

Е. А. Китайгородская

Развитие внешнеэкономических связей Калининградской области со странами-контрагентами в условиях финансового кризиса

Малые размеры внутреннего рынка и ограниченность собственной ресурсной базы калининградской экономики определяют значительную асимметрию между внутренним производством и потре-

нием в Калининградской области [6]. Поэтому особую роль в обеспечении деятельности ее экономики и благосостояния населения играют торговые потоки. Калининградская область оказалась весьма зависимой от импорта, прежде всего из европейских стран. Вместе с тем как часть Российской Федерации область поддерживает тесные экономические и торговые связи с другими российскими регионами [1, с. 46].

В развитии внешней торговли региона, как и России в целом, выделяются три основных этапа.

Первый этап (1990—1997 годы) — период быстрого роста внешнеторгового оборота области. Его основой стала общая либерализация российской экономики и, специфически для Калининграда, действие льгот СЭЗ. Внешняя торговля области достигла своего пика в 1997 году, когда объем экспорта составил около 400 млн, а объем импорта — более 1 млрд долларов. Значительная часть этого оборота приходилась на транзитные поставки, прежде всего по импорту, когда область использовалась как канал для беспоплатного ввоза товаров в «большую» Россию [2, с. 23].

Второй этап открылся кризисом 1998 года, который привел к временному падению как импорта, так и экспорта и ознаменовал конец первого этапа развития внешней торговли. Однако он дал толчок развитию производства, обусловившему новый виток роста внешнеторговой активности. Начиная с 1999 года мотором роста внешней торговли региона становятся не только таможенные преференции ОЭЗ, но и рост внутреннего производства. Уже в 2000 году экспорт товаров достиг рекордной величины в 475 млн долларов, а максимум импорта приходится на 2002 год (1561 млн долларов). Однако после восстановления докризисного объема экспорта в 2000 году наметилась тенденция его снижения.

На 2008—2009 год пришлось начало *третьего этапа, который по праву можно назвать временем спада деловой активности.*

Мировой финансовый кризис очень негативно отразился на Калининградской области. По скрытой безработице в пик кризиса область занимала первое место среди субъектов РФ.

Данные за июнь 2009 года в соответствии с докладом Министерства регионального развития показывают, что Калининградская область находится в числе лидеров по спаду промышленного производства (40,4%), снижению реальных денежных доходов населения (19,3%), доле просроченной задолженности по кредитам, выданным

физическим лицам (6,6%), и другим показателям. Кроме того, в области зафиксирован наименьший рост объемов розничного товарооборота [7].

Далее, за период 10 месяцев 2009 года в регионе зафиксирован рост цен на товары и услуги в размере 7,5% к уровню декабря 2008 года, в том числе на продовольственные товары 4,7%, на непродовольственные товары 9,2%, на услуги 11,7%, на тарифы ЖКХ 20,7% [8].

Безусловно, кризис не мог обойти стороной и внешнеэкономическую деятельность Калининградской области.

Ситуация с партнерами-контрагентами по сути складывается следующая.

При анализе данных, представленных на рисунке 1, можно увидеть, что в период с 2004 по 2006 год динамика внешнеэкономической деятельности положительная, т. е. внешнеэкономические связи развивались и набирали обороты.

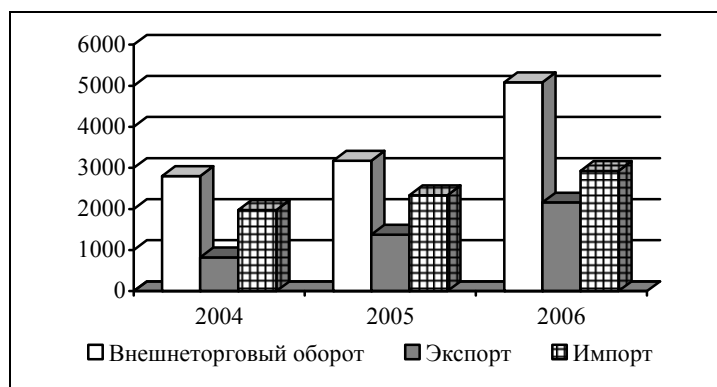


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области со странами ЕС за 2004—2006 годы, млн долларов США

Количественные параметры внешнеторгового оборота, экспорта и импорта в эти годы представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области
со странами ЕС за 2004—2006 годы, млн долларов США**

Показатель	2004	2005	2006
Внешнеторговый оборот	2798,9	3714,3	5082,5
Экспорт	823,3	1378,8	2157,9
Импорт	1975,6	2335,5	2924,6

На рисунке 2 представлена динамика внешнеторгового оборота, экспорта и импорта за 1-е полугодия 2007, 2008, 2009 годов соответственно. Видно, что показатели имеют отрицательную тенденцию развития.

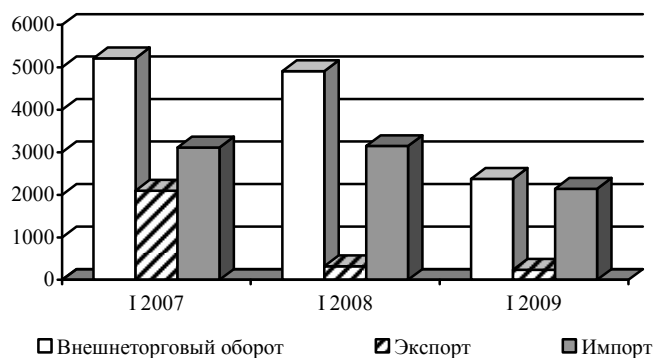


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области со странами ЕС за 1-е полугодия 2007—2009 годов, млн долларов США

Мировой финансовый кризис повлиял на значительное снижение внешнеторгового оборота Калининградской области за период 1-х полугодий 2007—2009 годов и, как следствие, привел к снижению экспорта и импорта.

В таблице 2 представлены количественные параметры внешнеторгового оборота, экспорта и импорта за период 1-х полугодий 2007—2009 годов.

Таблица 2

**Динамика внешнеторгового оборота
за 1-е полугодия 2007—2009 годов, млн долларов США**

Показатель	Первое полугодие		
	2007	2008	2009
Внешнеторговый оборот	5211,8	4 911,8	2 375
Экспорт	2 098,4	320,580	234
Импорт	3 113,4	3 147,3	2 141

Проанализировав данные диаграммы, можно сделать вывод о том, что регион пребывает в депрессивном состоянии, когда в экономике наблюдается значительный спад, а внешнеэкономические связи (далее — ВЭС) проходят «проверку на прочность».

Что касается географического распределения ВЭС Калининградской области, то в 2008 году предприятия и организации области поддерживали отношения со 150 странами мира [5].

Предприятия области экспортировали товары в 90 стран. Основные партнеры по экспорту представлены на рисунке 3 [4, с. 51].

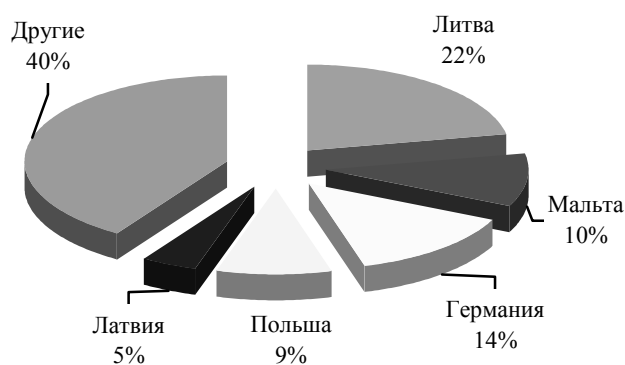


Рис. 3. Основные партнеры Калининградской области
по экспорту в 2008 году

Основные составляющие экспорта товаров из региона показаны на рисунке 4.

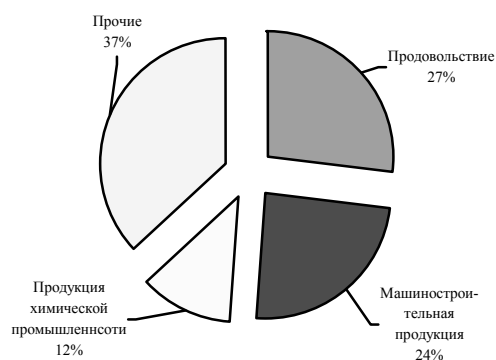


Рис. 4. Структура экспорта товаров из Калининградской области в 2008 году

Значительный удельный вес в структуре экспорта имеет товарная группа «Машиностроительная продукция» (24 %) наряду с лидирующими позициями товарной группы «Продовольствие» (27%).

В 2008 году предприятия и организации области ввезли товары из 135 стран. Основные партнеры региона по импорту представлены на рисунке 5.

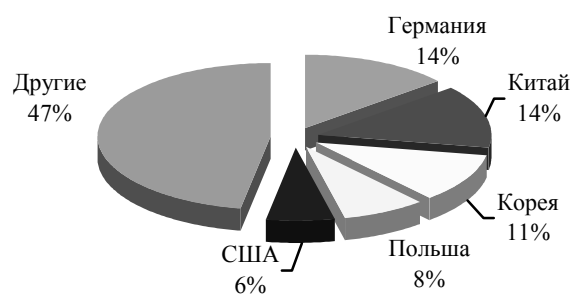


Рис. 5. Основные партнеры Калининградской области по импорту в 2008 году

Структуру импорта товаров можно увидеть на рисунке 6. В укрупненной товарной группе «Машиностроительная продукция» доля транспортных средств составила 39%, причем 67% из них — это комплектующие для автосборки [3, с. 69].

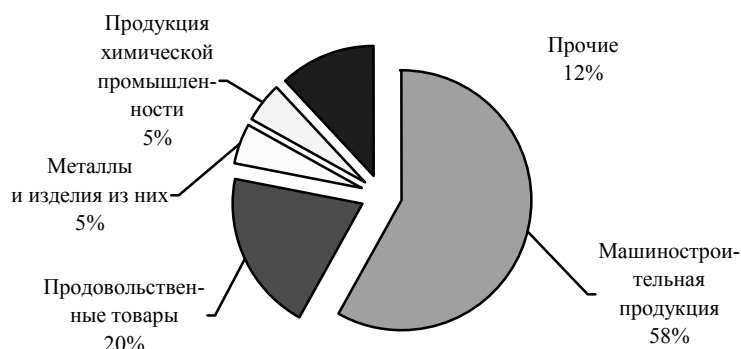


Рис. 6. Структура импорта товаров в Калининградскую область в 2008 году

Основываясь на данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что кризис отразился на внешнеторговом товарообороте Калининградской области очень существенным и чувствительным образом: в 1-м полугодии 2009 года внешнеторговый оборот зафиксирован на уровне более чем в два раза меньшем, чем в 1-м полугодии 2008 года. Особенно повлияло на данный показатель снижение экспорта региона по причине закрытия многих заводов и практически остановки производства.

Объем экспорта в 1-м полугодии 2009 года меньше, чем за соответствующий период 2008 года на 37%, объем импорта — на 47%. При этом основу товарной структуры как экспорта, так и импорта Калининградской области составляют две группы товаров: продовольственные (экспорт — почти 36%, импорт — 27,3%) и машиностроительные (экспорт — 30%, импорт — 47,4%). По ним же наблюдается и наибольшее снижение, если сравнивать с показателями аналогичного периода предшествующего, 2008 года [7].

Но, как свидетельствуют факты, кризис не всегда приводит к спаду. Так, например, партнерские отношения Калининградской области и Литовской Республики в период кризисной обстановки наоборот, улучшились, что привело к увеличению товарооборота почти в два раза. Товарооборот эксклава с Литвой достиг в 2009 году 155,7 млн долларов (при этом экспорт увеличился в 1,6 раза, импорт — в 2,1 раза).

Основу калининградского экспорта в Литву в январе — июне 2009 года составили поставки наземных транспортных средств, соевое масло, янтарь-сырец. Основа импорта из Литвы в 1-м полугодии 2009 года — технические текстильные материалы.

При этом взаимодействие с хозяйствующими субъектами из Республики Беларусь подверглось серьезным испытаниям и складывалось непросто. Так, в январе — марте 2009 года товарооборот Республики Беларусь и Калининградской области составил всего 15,1 млн долларов США (37-е место среди регионов России против 12-го места в 2008 году) и снизился по сравнению аналогичным периодом предшествовавшего года в 7,6 раза.

Перспективы динамичного развития можно заметить в новом витке внешнеэкономических отношений между Нидерландами и Калининградской областью. Голландское присутствие в экономике Калининградской области стало заметным с приходом на рынок пищевой компании «Фаст Фуд», являющейся лидером в продвижении данного вида продукции и услуг в Калининграде. К основным видам деятельности голландских компаний относятся торговые операции, связанные с экспортом и импортом различных товаров и услуг.

Следующим элементом анализа стало изучение транспортного обеспечения ВЭС Калининградской области. Динамика товарных потоков по железной дороге в регионе была отрицательной, так как экспортный поток на Калининградской железной дороге (КЖД) в январе — марте 2009 года снизился на 54 %. Самые серьезные потери первых двух месяцев 2009 года наблюдались в транзите сырой нефти (57 %), бензина (45 %), мазута (87 %), чугуна (69 %), ферросплавов (100 %), кокса (90 %), древесины (78 %), удобрений (57 %) [5].

Одна из причин снижения грузопотока заключается в более высокой индексации тарифов, которые установила сначала Литовская железная дорога (с 1 августа 2008 года), а затем, с 1 января 2009 года, Белорусская железная дорога. В Литве тариф был повышен на 11,5 %, в Беларуси — на 14 %. Если сравнивать тарифы в рублевом эквиваленте при нынешнем росте валютного курса евро, то можно

констатировать, что тарифы на калининградском направлении выросли до 60 % по Беларуси и свыше 40 % по Литве [7]. Но уже к июню 2009 года ситуация начала стабилизироваться. Переговоры представителей трех железнодорожных компаний региона Балтийского моря — российских, литовских и белорусских — привели к снижению тарифов и предоставлению дополнительных скидок.

Таким образом, финансово-экономический кризис заставил руководство региона коренным образом изменить приоритеты экономической политики области. В прошлом году министерство экономики декларировало в качестве основных задач поиск новых рынков сбыта для товаров и услуг, произведенных в Янтарном крае. Серьезные изменения в эту концепцию пришлось внести руководству региональной исполнительной власти. Теперь в основе региональной политики лежит тезис о позиционировании Калининградской области как инвестиционной площадки, вследствие чего в течение 2009—2010 годов было запланировано проведение презентаций региона в таких государствах, как Израиль, Литва, Италия, Германия, Дания, Латвия, Польша, Португалия, Швеция и Люксембург [8].

Первые шаги данной политики можно уже отследить. Так, мировой финансовый кризис не отпугнул инвесторов от Особой экономической зоны в Калининградской области. Единый реестр резидентов ОЭЗ пополнили еще три компании, намеренные построить в западном эксклаве три производственных предприятия.

Одна из таких компаний, ООО «Пятый элемент», намерена вложить 1,5 млрд рублей в строительство комплекса по добыче и переработке стройматериалов и производству керамического кирпича в Краснознаменском районе области. Как сообщили в пресс-службе областного правительства, работать новый завод будет на собственной сырьевой базе (местных месторождениях глин и песка). Проектом предусмотрено создание 165 новых рабочих мест.

Еще один новый резидент, ООО «Инфамед», планирует заниматься производством пластиковой тары и лекарственных средств на двух производственных площадках — в Калининграде и в Багратионовском районе. Общий объем инвестиций — более 170 млн рублей, а трудоустроиться на новом производстве смогут более ста человек.

Третий новый участник ОЭЗ, ООО «БалтТехПром», заявил в своем инвестиционном проекте строительство промышленного парка в Октябрьском районе Калининграда. Планируемый объем капитальных вложений — более полумиллиарда рублей. Предполагается оказание таких услуг, как передача и распределение электроэнергии,

производство тепловой энергии, сбор, удаление и обработка сточных вод, погрузочно-разгрузочные работы и другие. Это даст работу почти двум сотням человек.

По данным на конец 2009 года, в статусе резидента Калининградской ОЭЗ работают 60 организаций. Объем заявленных ими капиталовложений — 36 119,284 млн рублей.

Что касается иностранных инвестиций, то ярким примером может послужить немецкая группа компаний ООО «Хипп». В 2008 году ООО «Хипп» — резидентом ОЭЗ в Калининградской области — была начата реализация инвестиционного проекта (общий объем инвестиций 570,2 млн рублей) по организации производства детского питания, соков и напитков, которые зарекомендовали себя на мировом рынке как стандарт здорового детского питания. В перспективе «Хипп» планирует также заняться производством собственного сельскохозяйственного сырья на территории Мамоновского городского округа. Сегодня на заводе, куда уже инвестировано более 15 млн евро, полным ходом идет оснащение самым высокотехнологичным оборудованием и уже приступили к работе более 50 человек. На первом этапе планируется производство более 30 млн банок в год. При благоприятной рыночной конъюнктуре объемы производства могут быть увеличены более чем в три раза, то же касается количества рабочих мест. Создание «Хипп» в Калининградской области является весомым аргументом в пользу нашего региона.

Следует отметить, что в целом внешнеэкономическое положение Калининградской области в период мирового финансового кризиса можно расценить как удовлетворительное.

Список литературы

1. *Балтийский регион как полюс экономической интеграции Северо-Запада РФ и ЕС* / под ред. В. П. Гутника, А. П. Клемешева. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006.
2. *Программа сотрудничества ЕС и России. Проект «Поддержка развития Калининградской области»* // Поддержка экспорта в Калининградской области. 2003. Бюллетень № 2. URL: EUROPEAID/114287/C/SV/RU
3. *Программа сотрудничества ЕС и России. Проект «Поддержка развития Калининградской области»* // Перспективы внешнеторгового режима Калининградской области. 2003. Бюллетень № 1. URL: EUROPEAID/114287/C/SV/RU
4. *Программа сотрудничества ЕС и России. Проект «Поддержка развития Калининградской области»* // Региональная политика в приграничных

районах Польши и Литвы: цели, механизмы, опыт для Калининградской области. 2003. Бюллетень № 4. URL: EUROPEAID/114287/C/SV/

5. Дьюар С. Межрегиональное сотрудничество — следующие шаги // Развитие административного потенциала Калининградской области. Калининград, 2009.

6. Бородавкина Н. Ю. Управление внешнеэкономической деятельностью в условиях эксклавного региона // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 6.

7. Официальный портал Правительства Калининградской области. URL: <http://www.gov39.ru>

8. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru>

Е. А. Яковлева

Анализ внешнеторговых потоков Калининградской области

Цель нашего исследования — анализ динамики, структуры и оборота внешней торговли Калининградской области, а также рассмотрение структуры экспорта и импорта области, выявление внешнеторговых контрагентов для прояснения ситуации на территории Калининградской области в сфере торговли и разработка рекомендаций по стимулированию роста экспортно-ориентированных производств в регионе.

Своеобразие Калининградской области определяется особым геополитическим положением и тем, что она является регионом особой, стратегической политической и экономической важности. Для российских властей приоритетной задача — обеспечение стратегических интересов России на территории Калининградской области с учетом сложного комплекса экономических, военных, внешнеполитических, социальных и внешнеторговых проблем.

Особую роль в обеспечении деятельности экономики и благосостояния населения области играют торговые потоки, что обусловлено малыми размерами внутреннего рынка и ограниченностью собственной ресурсной базы.

Последние годы охарактеризовались расширением объемов внешней торговли региона, чему способствовала благоприятная конъюнктура мирового рынка основных товаров, а также растущий внутренний спрос как на товары народного потребления, так и на товары производственно-технического назначения, машины и оборудование (рис. 1).

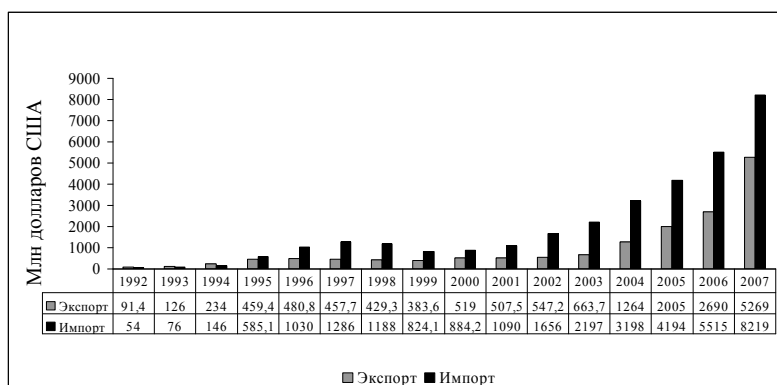


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области

По данным Северо-Западного таможенного управления Федеральной таможенной службы РФ и форм статистической отчетности, экспорт товаров и услуг в январе — сентябре 2008 года составил 1052,4 млн долларов США, импорт — 7577,6 млн долларов США. Отрицательное сальдо торгового баланса — 6525,2 млн долларов США [3].

Внешнеторговый оборот товаров и услуг в I квартале 2009 года в текущих ценах составил 1310,7 млн долларов США и по сравнению с I кварталом 2008 года уменьшился на 45,8%. Удельный вес товаров во внешнеторговом обороте в I квартале 2009 года был 94,9%, услуг — 5,1% [5].

Таблица 1

**Внешнеторговый оборот товаров Калининградской области
в 2000—2008 годах, млн долларов США**

Год	Экспорт	Импорт	Внешнеторговый оборот
2000	519	884,2	1403,2
2001	507,5	1090	1597,5
2002	547,2	1656	2203,2
2003	663,7	2197,3	2861
2004	1264,3	3198,1	4462,4
2005	2004,9	4194,1	6199
2006	2690,4	5515,3	8205,7
2007	5268,9	8219	13487,9
2008	1323	9884,4	11207,4

В 2008 году внешнеторговый оборот увеличился в 7,9 раз по сравнению с 2000 годом (табл. 1). В силу сложившейся специализации собственный экспорт области состоит главным образом из сырьевых товаров. Постепенная утрата преимуществ ресурсного фактора и прогрессирующее старение производственных фондов привносит элемент нестабильности в развитие калининградского экспорта, тем более что доля экспорта сырьевых ресурсов в мировой торговле имеет тенденцию к снижению, а мировые цены на них подвержены резким колебаниям.

Основным продуктом экспорта является нефть-сырец, добываемая в Калининградской области и полностью вывозимая за рубеж. Другие важнейшие позиции экспортных секторов региональной экономики представлены в таблице 2 [6].

Таблица 2

Товарная структура экспорта и импорта в страны СНГ и дальнего зарубежья в январе — сентябре 2008 года (%)

Показатель	Экспорт	Импорт
Продовольственные товары и сырье для их производства	22,8	19,4
Продукция машиностроения	28,8	57,9
Древесина и изделия из нее	12,5	2,6
Черные и цветные металлы	11,6	5,7
Продукция нефтехимического комплекса	8,1	5,2
Продукция топливно-энергетического комплекса	6,1	1,1
Одежда, обувь	4,9	3,8
Кожевенное сырье, меха и изделия из них	3,1	0,5
Прочие товары	2,1	3,8

В товарном импорте налицо две важнейшие составляющие: продовольствие и продукция машиностроения, на долю которых приходится более 70% совокупного импорта. Увеличение объемов импорта в этих секторах проявляет тенденции развития региональной экономики в последние годы: во-первых, растущая доля импорта продовольственного сырья и комплектующих, предназначенных для использования перерабатывающими и сборочными предприятиями; во-вторых, растущие темпы технического перевооружения отраслей народного хозяйства и рост потребности в импорте технологического оборудования; в-третьих, растущее потребление (значительная часть машиностроительного импорта — товары, предназначенные для внутреннего потребления) [4].

Динамика региональных торговых потоков в течение последних лет отражает растущий ввоз на территорию России при одновременном росте экспорта, правда не столь быстрыми темпами, как импорт.

Экономику региона характеризует устойчивое, начиная с 1995 года, отрицательное сальдо внешнеторгового оборота (рис. 2). С одной стороны, это объясняется использованием ОЭЗ в качестве удобных «ворот» для ввоза товаров в Россию. Другой причиной является рост объема импорта товаров с целью их дальнейшей переработки и продажи в российских регионах.

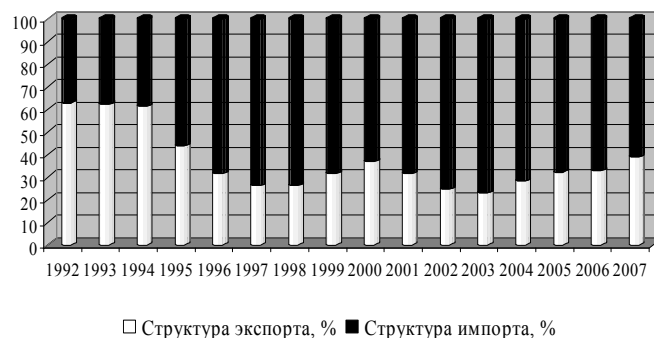


Рис. 2. Динамика структуры внешнеторгового оборота Калининградской области

Внешняя торговля Калининградской области осуществляется с относительно узким кругом стран. На первую десятку торговых партнеров области приходится около 70% как экспорта, так импорта. Большая часть внешней торговли приходится на страны ЕС, Польшу и Литву.

Крупнейшими внешнеторговыми контрагентами области в 2000 году являлись Германия, Польша и Литва. По экспорту лидером была Польша. В 2000 году в эту страну было направлено 32,4%, а в 2007 году — всего лишь 2% совокупного экспорта.

В 2007 году первое место по экспорту заняли: Нидерланды (30%), Латвия (15%), Германия (9%) (рис. 3). А на первый план в I квартале 2009 года выходят Литва, Испания, Германия, Польша и Эстония [5]. В импорте в 2007 году лидировал Китай, на долю которого приходилось 19% всего импорта, за ним следовала Германия

(13%). В I квартале 2009 года на первое место вышел Сингапур (15%).



Рис. 3. Экспорт Калининградской области в 2007 году

С учетом вышесказанного, традиционное лидерство Польши, Литвы и Германии в экспорте и импорте Калининградской области сменилось выходом на первый план внешнеторгового сотрудничества с Нидерландами, Германией, Китаем, чему способствовала организация презентации экономики области в Китае, а также сотрудничество с одной из провинций Китая [1].

Следует заметить, что сложилась определенная торговая специализация области. Относительно развитых европейских экономик Калининград занимает позицию типичной развивающейся страны. С другой стороны, в отношении российского «материка» область занимает место торгового партнера, обладающего сравнительным преимуществом в производстве промышленной продукции [2].

Быстрый подъем региональной экономики, который отражается в динамике торговых потоков, позволяет надеяться на дальнейший экономический рост. Однако устойчивость такой модели регионального экономического развития зависит от стабильности действующего режима ОЭЗ, который был введен с целью увеличения доли экспортно-ориентированных производств в Калининградской области и экспорта и для поддержки которого можно рекомендовать следующее.

1. Содействие экономическим связям Калининградской области и ЕС в рамках пилотной (ускоренной) реализации ОЭП в Калининградской области. В связи с этим возможными мерами федеральной поддержки калининградского экспорта являются:

— адаптация и интеграция экономических норм ЕС в региональное законодательство и в федеральное законодательство, относящееся к Калининградской области;

— активизация переговорного процесса с целью снижения торговых барьеров, ограничивающих доступ российских и калининградских товаров на рынки стран ЕС.

2. Внесение изменений в Закон об Особой экономической зоне в Калининградской области с целью корректировки ее механизма и изменения вектора развития региональной экономики.

3. Корректировка Федеральной целевой программы развития Калининградской области, в частности путем включения в нее конкретных и финансируемых мероприятий по поддержке развития предприятий с высоким экспортным потенциалом.

4. Создание Межведомственной рабочей группы по развитию экспорта. Это может быть специальный совещательный и координирующий орган — объединение калининградских экспортеров, в который вошли бы представители основных групп экспортеров, органов федеральной и региональной власти.

5. Разработка региональной экспортной стратегии и программы содействия экспорту с реальными целями, задачами и финансированием. Возможно бюджетное финансирование информационно-консультативного содействия компаниям Калининградской области.

6. Концентрация усилий на создании условий для привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а также на содействии уже работающим в регионе иностранным инвесторам. Поскольку привлечение ПИИ имеет прямое отношение к экспорту, многие компании с иностранным участием в Калининградской области являются активными экспортерами и используют область как производственную площадку для снижения издержек.

7. Развитие региональной инфраструктуры продвижения экспорта. Усиление «экспортной культуры» в регионе с тем, чтобы создать благоприятные условия для реализации всех других мер поддержки экспорта.

Список литературы

1. Бородавкина Н. Ю. Регулирование международных и внешнеэкономических связей на региональном уровне // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. Вып. 3: сер. Экономические и юридические науки. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009.

2. *Перспективы* внешнеторгового режима Калининградской области / подгот. Е. Винокуров [и др.]. Калининград, 2003. Сер. Экономические бюллетени.

3. *Внешиэкономическая* деятельность предприятий и организаций Калининградской области за 2000—2007 гг. // Калининградская область в цифрах: стат. сб. Калининград, 2008.

4. *Содействие* преобразованию Калининградской области в пилотный регион сотрудничества России и Европейского Союза. Калининград, 2003.

5. *Социально-экономическое* положение Калининградской области в I полугодии 2009 года: стат. сб. Калининград, 2009.

6. *Официальный* сайт Правительства Калининградской области. URL: www.gov39.ru

А. А. Оржиховская

Экологические маршруты Калининградской области

Международный туризм в наши дни — составляющая часть большого бизнеса. По данным ВТО за 2008 год показатель международных туристских прибытий вырос на 2 % и составил 922 млн человек (на 18 млн человек больше, чем в 2007 году). По оценкам ВТО, доходы отрасли в этот период составили в общей сложности более 944 млрд долларов в год. При этом люди начинают все чаще задумываться об экологических последствиях путешествий. Не случайно 2002 год был объявлен Организацией Объединенных Наций Годом экологического туризма [1].

Приоритетным в экотуризме является сознательное использование окружающей среды и принципы устойчивого развития, которые, согласно определению ВТО, должны удовлетворять экономические, социальные и эстетические потребности туристов, сохраняя и увеличивая используемые ими культурные и экологические ресурсы принимающих стран [2].

Экотуризм стимулирует и удовлетворяет желание общаться с природой путем целенаправленных путешествий в нетронутые или малоизмененные природные территории, представленные во всем мире, как правило, национальными и природными парками, заповедниками, заказниками, резерватами, памятниками природы. При этом он отличается относительно слабым негативным влиянием на природную среду и побуждает туроператоров и туристов содействовать охране природы и социально-экономическому развитию территорий.

Основными целями экотуризма являются: экологическое образование, повышение культуры взаимоотношений человека с природой, выработка этических норм поведения в природной среде, воспитание чувства личной ответственности за судьбу природы и ее отдельных элементов, а также восстановление духовных и физических сил человека, обеспечение полноценного отдыха в условиях естественной природной среды.

В целевой программе Калининградской области «Развитие Калининградской области как туристического центра на 2007—2011 годы», принятой в феврале 2007 года, отмечается, что «реализация экологоориентированных мероприятий и международных проектов, направленных на развитие экологического туризма, создание новых экологических маршрутов и направлений, развитие сельского и активного туризма, окажет непосредственное положительное влияние на состояние окружающей среды как отдельных районов, так и региона в целом» [3].

Экотуризм для региона достаточно новый вид туризма. Ввиду этого экологические туры имеют, как правило, индивидуальный характер, т. е. путешествия по этим маршрутам совершают небольшие группы, а зачастую и индивидуальные туристы. Маршруты, действующие на территории края, разработаны по инициативе муниципальных образований с привлечением специалистов высших учебных заведений области и туристических фирм.

Наиболее посещаемый маршрут, являющийся обязательным пунктом большинства туров региона, — Куршская коса. Этот уникальный природный объект представляет собой песчаные дюны, разделяющие Куршский залив и Балтийское море. Находящаяся на территории Российской Федерации часть Куршской косы объявлена заповедником и с 1987 года является национальным парком. Благодаря природной и культурной ценности Куршская коса была занесена в реестр природного наследия ЮНЕСКО в 2000 году. Природная среда на Куршской косе очень чувствительна, поэтому во время пребывания на ее территории следует строго соблюдать правила [8].

Отправная точка пешеходных и велосипедных экомаршрутов — г. Зеленоградск, который имеет железнодорожное и автобусное сообщение с Калининградом. Любители недолгих водных прогулок могут отправиться в путешествие вдоль косы по Куршскому заливу. В скором будущем здесь планируется открытие современного комплекса с пристанью для яхт и небольших судов [4].

Часть территории области занята верховыми и низинными болотами, площадь которых неуклонно сокращается вследствие проведения мелиоративных работ. В последнее время все большее признание находит идея охраны верховых болот как накопителей и регуляторов влаги, как заповедников флоры и фауны.

Один из маршрутов пролегает в 8 км от г. Правдинска. Здесь находятся уникальные болота Целлау, которые являлись своего рода Меккой для биологов в течение столетий. Болота образовались около 10 тыс. лет назад после схода ледника. Они представляют собой комплекс крупных и мелких озер, единственный такого рода в Европе, которые хранят огромный запас торфа и около 700 тыс. кубометров чистой отфильтрованной воды. Многие обитатели флоры и фауны болот Целлау занесены в Красную книгу. Прохождение по этому маршруту можно совместить с посещением Правдинска, где до наших дней сохранились постройки XIV века [4].

Второй маршрут пролегает вблизи восточного побережья Куршского залива, основным объектом посещения является Большое Моховое болото, находящееся между городами Полесск и Славск. Размер болота более 4900 га. Верховая система болот Большое Моховое Болото объединяет два больших болотных массива — Громовский и Лаукненский, расположенных на водоразделе реки Ржевки и Головкинского канала. Это одно из немногих самых древних болот, сохранившихся в Европе до сих пор. Растительный мир здесь очень схож с растительным миром болота Целлау [4].

На юго-востоке региона находится Красный лес, легендарный Роминтен, который ранее являлся самым крупным лесным заповедником на территории Германии. Сейчас большая его часть принадлежит России — примерно две трети, и одна треть относится к Польше. Часть польской Роминтенской пуши имеет статус охраняемой территории. Российская часть пуши известна как Красный лес. Здесь и по сей день расположен охраняемый государством заповедник дикой природы, который простирается на сотни километров Виштынецкой возвышенности [5].

Виштынецкое озеро по праву можно считать природной жемужиной региона. Оно имеет впечатляющие размеры: занимает площадь 16,6 км², глубина около 54 м. Объем чистой пресной воды в озере настолько велик, что его относят к самым крупным водохранилищам с пресной водой в Европе [4].

В рамках решения возникающих проблем, касающихся загрязнения окружающей среды, и развития экологического и водного ту-

ризма муниципалитет Озёрска при поддержке Европейского союза реализовал международный проект «Наша экология — наше будущее». Действия проекта направлены главным образом на проведение гидрологических исследований рек Анграпа и Красная и определение привлекательных туристических маршрутов по территории Озёрского района. Исследования проводились студентами Российского государственного университета им. И. Канта и студентами из польского г. Элк, где имеется опыт реализации подобных проектов. Именно такое сотрудничество позволило грамотно скоординировать действия проекта, и в ходе проведения 10-дневного эколагеря были разработаны велосипедно-байдарочные маршруты, включающие не только сплавы по р. Анграпа и ее притокам и велосипедные заезды, но и посещение памятников истории, сохранившихся в районе [6].

Объекты экологического туризма есть и в других районах Калининградской области. Так, например, в пос. Ильинское Нестеровского района находится дендропарк, средний возраст деревьев в котором 70—90 лет [5].

В прибрежной зоне центральной части пос. Янтарный с конца XIX века сохранился Парк Янтарный — памятник природы регионального значения с редкими видами деревьев, самые старейшие из них возрастом 160—200 лет. Это прекрасное место для пеших и велосипедных прогулок на свежем морском воздухе [7].

«Экологизация» общественного сознания и поведения и, в частности, экологический туризм оказывают в последнее время существенное влияние на «жесткие» формы туризма. Теперь многие туристы во время отпуска, во-первых, охотно сочетают двух-, трехнедельные «пляжные» программы с короткими сугубо экологическими экскурсиями. Во-вторых, они, хотя и отдают предпочтение весьма комфортабельному отдыху, в экологически благоприятных условиях побуждают владельцев отелей и власти курортов заботиться об охране окружающей среды, внедрять в индустрию туризма экологичные технологии [1].

Экологический туризм в Калининградской области может получить активное развитие благодаря наличию на территории природных объектов, краеведческих музеев, экологотехнологичных хозяйств, программа посещения которых в сопровождении квалифицированных гидов предусматривает изучение традиционных, аборигенных форм природопользования, ознакомление с местными экологическими проблемами и вовлечение туристов в процесс решения этих проблем.

Для успешного развития экологического туризма в области необходимо обратить внимание на то, что пункты отдыха туристов, транспорт, пища должны соответствовать всем экологическим стандартам и нормам, не должны нарушать экологическое равновесие и обезображивать облик окрестного ландшафта. Прохождение маршрутов должно сопровождаться квалифицированными гидами, а объекты экологического туризма должны находиться под пристальным вниманием со стороны властей региона.

Список литературы

1. *Арсеньева Е. И., Кусков А. С., Феоктистова Н. В.* Туризм и культурное наследие: межвуз. сб. науч. тр. М., 2005. Вып. 2. С. 186—205.
2. *Бочкарева Т. В.* Экотуризм: анализ существующего международного опыта: доклад. М., 2003.
3. *Развитие Калининградской области как туристического центра на 2007—2011 годы: целевая программа Калининградской области.* URL: <http://www.tourismkalingrad.ru>
4. *Touring of Kaliningrad region* / Департамент туризма Министерства Экономики Правительства Калининградской области. Калининград, 2009.
5. <http://www.admnesterov.ru/> (дата обращения: 11.04.2010)
6. <http://www.eco.ozyorsk.ru/> (дата обращения: 11.04.2010)
7. <http://www.yantarniy.ru/> (дата обращения: 11.04.2010)
8. <http://zelenogradsk.com/> (дата обращения: 11.04.2010)
9. <http://www.tourismkalingrad.ru/> (дата обращения: 11.04.2010)
10. <http://www.unwto.org/> (дата обращения: 11.04.2010)
11. <http://www.westrussia.org/> (дата обращения: 11.04.2010)

Д. А. Брянкин

Актуальные вопросы участия прокурора в гражданском процессе

Прокуратура в гражданском процессе — это тот гарант, который призван обеспечить защиту «незащищенных» слоев населения в гражданском процессе, что превращает ее участие в процессе в предмет, представляющий особый интерес. Именно поэтому темой нашего исследования является участие прокурора в гражданском процессе. Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» и Гражданский процессуальный кодекс РФ предусматривают

возможность участия в гражданском процессе прокурора. Для определения правового статуса прокурора необходимо выделить следующие моменты. Во-первых, прокурор по должности выступает в качестве такого участника процесса, в обязанности которого входят защита прав, свобод и законных интересов других лиц; во-вторых, сам прокурор, участвуя в судебном разбирательстве, не является заинтересованным лицом — он не связан в процессе своей позицией, а руководствуется только законом; в-третьих, прокурор не является стороной в процессе. Различные научные представления о прокуроре как о стороне в гражданском процессе основаны на том, что прокурор имеет ряд таких же процессуальных прав, какие принадлежат сторонам, а также на факте участия прокурора в доказательственной деятельности. Иные выводы о процессуальном положении прокурора в гражданском процессе надо сделать, если исходить из сущности прокуратуры, всегда и везде осуществляющей задачу надзора за точным исполнением законов [3, с. 96].

Таким образом, более правильно в данном случае говорить о прокуроре как об особом участнике гражданского процесса, основными задачами которого является защита общественных благ и интересов общества (пусть даже выражающихся в защите прав и свобод человека), охрана правопорядка. Данное положение прокурора можно обозначить как «правозаступничество».

В ст. 45 ГПК РФ раскрываются формы участия прокурора в гражданском процессе. Особый интерес представляет форма участия прокурора в гражданском процессе путем подачи заявлений в защиту прав, свобод и законных интересов граждан, неопределенного круга лиц или интересов РФ, субъектов РФ, муниципальных образований. Ранее действовавшее законодательство ограничивало возможности прокурора по защите прав граждан, предоставляя ему право на их защиту только в том случае, если гражданин по состоянию здоровья, возрасту, недееспособности и другим уважительным причинам не может сам обратиться в суд. Сейчас же, после анализа многочисленной критики относительно этого положения, было внесено соответствующее к нему дополнение, дающее право прокурору обращаться в суд за защитой прав граждан в определенных случаях — по делам о защите нарушенных или оспариваемых социальных прав, свобод и законных интересов в сфере трудовых (служебных) отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений; о защите семьи, материнства, отцовства и детства; о социальной защите,

включая социальное обеспечение; об обеспечении права на жилище в государственном и муниципальном жилищных фондах; об охране здоровья, включая медицинскую помощь; об обеспечении права на благоприятную окружающую среду; об образовании.

Основанием для такого расширения полномочий прокурора стал ФЗ от 5 апреля 2010 г. «О внесении изменений в статью 45 ГПК РФ» [4]. Проект этого закона предусматривал еще большее расширение прав прокурора, а именно — предоставление прокурору права на обращение в суд надзорной инстанции с представлением о пересмотре вступивших в законную силу решений и определений суда, даже в том случае, если прокурор не участвовал в деле. На такой шаг законодатель не пошел. Представляется, однако, вполне логичным и обоснованным предоставление прокурору соответствующих полномочий, которыми он обладал согласно с ГПК РСФСР от 11 июня 1964 г. [5].

В ст. 2 Конституции РФ [6] установлено, что признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства. Кроме того, в ст. 1 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации», как уже и было сказано выше, указано, что прокуратура осуществляет надзор за соблюдением Конституции РФ и исполнением законов, действующих на территории РФ. А в ч. 3 ст. 35 этого же закона говорится о том, что прокурор вправе обратиться в суд с заявлением или вступить в дело в любой стадии процесса, если этого требует защита прав граждан или охраняемых законом интересов общества или государства. Данное положение является, однако, противоречащим ч. 3 ст. 376 ГПК РФ, которая позволяет прокурору обратиться в суд надзорной инстанции только в том случае, если он участвовал в рассмотрении дела. ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации» таких ограничений не содержит.

Представляется, что данное противоречие норм двух законодательных актов должно быть разрешено в пользу ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации». Ведь даже если стороны процесса не изъявили желания подавать надзорную жалобу, но имеются основания для предъявления соответствующего представления прокурора, возможность реализации соответствующего права не должна быть ограничена.

Таким образом, следует преодолеть противоречие вышеуказанных норм и расширить возможности прокуратуры путем внесения соответствующих изменений в ГПК РФ.

Список литературы

1. *О прокуратуре* Российской Федерации: федеральный закон от 17.01.1992 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. *Гражданский процессуальный кодекс* Российской Федерации. М., 2009.
3. *Гражданский процесс: учебник* / под ред. В.В. Яркова. М., 2009.
4. *О внесении изменений в статью 45 ГПК РФ: федеральный закон* от 5.04.2010 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. *Гражданский процессуальный кодекс* РСФСР. М., 2001.
6. *Конституция* Российской Федерации. М., 2009.

М. В. Гундарева

Акцентуации характера: проблемы медицинского критерия ограниченной вменяемости

Акцентуация (от лат. *accentus* — ударение) — нормальная особенность характера, при которой отдельные его черты чрезмерно усилены, вследствие чего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении одних психогенных воздействий при сохранении хорошей устойчивости к другим. Акцентуации не являются психическими расстройствами, но по ряду своих свойств схожи с расстройствами личности, что позволяет делать предположения о наличии между ними связи [1, с. 12].

Сущность и границы понятия.

Понятие «акцентуация» близко к понятию «расстройство личности». Основным отличием является то, что три основные характеристики расстройства личности (влияние на все сферы жизни человека, стабильность во времени, социальная дезадаптация) никогда не присутствуют в акцентуации одновременно:

1. Акцентуированный человек может специфически реагировать на специфические психогенные воздействия, но только на них, в то время как человек с расстройством личности на любые психогенные воздействия реагирует в соответствии с особенностями своего расстройства (влияние на все сферы жизни).

2. Акцентуации могут наиболее ярко проявляться только в течение определенного периода жизни человека (например, подрост-

кового периода) и обычно сглаживаются со временем, в то время как для расстройств личности характерно появление на ранних периодах жизни и стабильность или усиление проявлений в течение жизни (стабильность во времени).

3. Акцентуации могут не приводить к социальной дезадаптации вообще или приводить к ней лишь на непродолжительное время, в то же время расстройства личности мешают такой адаптации постоянно (социальная дезадаптация).

Виды акцентуаций были описаны независимо друг от друга двумя коллективами ученых: отечественным коллективом руководил А. Е. Личко, а зарубежным — немецкий психиатр К. Леонгард. Исследования вышеназванных ученых доказали что в основе каждого типа акцентуации лежит какая-нибудь акцентуированная черта, то есть личностная особенность, имеющая повышенную или пониженную количественную выраженность и оказывающая воздействие на многие другие стороны личности.

А. Е. Личко выделяет две степени выраженности акцентуаций:

1. *Явная акцентуация* — крайний вариант нормы. Акцентуированные черты характера достаточно выражены в течение всей жизни. Компенсации не происходит даже при отсутствии психических травм.

2. *Скрытая акцентуация* — обычный вариант нормы. Акцентуированные черты характера проявляются в основном при психических травмах, но не приводят к хронической дезадаптации [1, с. 21—23].

Из этого следует, что акцентуации характера представляют собой хотя и крайние, но варианты нормы. Именно поэтому, как отмечал А. Е. Личко, акцентуация характера не может быть психиатрическим диагнозом, хотя на ее фоне могут возникать различные расстройства — острые аффективные реакции, неврозы и иные реактивные состояния, непсихотические нарушения поведения, даже реактивные психозы, и только они могут служить диагнозом [1, с. 12]. Таким образом, акцентуации характера соседствуют с психическими расстройствами, не исключаяющими вменяемости, но таковыми не являются. Акцентуации характера лежат между «полным» здоровьем и аномалиями психики [2, с. 8].

Итак, акцентуации характера, даже ярко выраженные, явные, нельзя рассматривать в качестве медицинского критерия ограниченной вменяемости. Статья 22 УК РФ предусматривает ситуацию, когда способность лица осознавать фактический характер и общественную опасность своего деяния и руководить им в момент совер-

шения преступления ограничена в силу наличия у такого лица психического расстройства, не исключающего вменяемости, которым акцентуация характера не является.

В то же время акцентуации характера следует учитывать в рамках других уголовно-правовых норм. При их наличии адаптационные возможности лица могут значительно снижаться в условиях эмоциогенной ситуации, поэтому акцентуации характера следует рассматривать как такие особенности личности, которые могут оказывать влияние на преступное поведение человека, и в этом случае они должны учитываться при определении меры наказания как характеристика личности виновного (ч. 3 ст. 60 УК РФ).

Список литературы

1. Личко А. Психопатии и акцентуации характера у подростков. СПб., 2009.
2. Антонян Ю.М., Юстицкий В.В. Несовершеннолетние преступники с акцентуациями личности. М., 1994.

А. А. Козырев

Криминалистическая характеристика краж транспортных средств

На фоне значительного увеличения количества автотранспорта (его прирост за год в среднем составляет около 20%) беспокойство вызывает количество краж и угонов. С одной стороны, статистика, предоставляемая МВД РФ, свидетельствует о том, что количество краж уменьшается. Так, в 2009 году было зарегистрировано 49288 краж транспортных средств [1]. Эксперты же дают иную оценку количеству совершаемых краж данного вида, которое растет и, по их данным, составляет приблизительно 100 000 за 2009 год.

Среди факторов, способствующих совершению данного вида краж, следует особенно отметить неразвитость инфраструктуры гаражей и платных стоянок, достаточное количество которых способствовало бы обеспечению сохранности транспортных средств от преступных посягательств. Также преступниками хорошо изучены базовые охранные системы, запирающие устройства и несложная технология противоугонных приспособлений. Нередко совершению

краж транспортных средств способствует также и беспечность отдельных владельцев, оставляющих свои автомобили без присмотра, иногда с незапертой дверцей и включенным двигателем.

Для краж транспортных средств характерны временные циклы, которые можно обозначить как «сезон эксплуатации» (апрель — октябрь) и «сезон консервации» (ноябрь — март). В «сезон консервации» доля совершаемых краж транспортных средств снижается. По дням недели, например, в Калининграде (Московский и Ленинградский районы) пик похищаемости приходится на среду и пятницу, а наименьшее количество краж — на субботу. Что касается времени суток, то анализ, проведенный ВНИИ МВД РФ, показал, что подавляющее большинство краж транспорта совершается в вечернее и ночное время (в промежуток с 19 до 2 часов) [1].

Хищение автомобилей может совершаться везде, преимущественно в местах скопления (стоянки возле концертных залов, гостиниц, рынков), по месту жительства и работы потерпевшего. Например, в Калининграде в декабре 2009 года из дворов домов похитили 107 транспортных средств, с улиц — 4, с автостоянок — 5, из гаражей — 4. Согласно данным статистики ГИБДД по области за 2009 год, наибольшее количество транспортных средств в Калининграде украдено с улиц 9 апреля, Дзержинского, Емельянова, а также Московского и Ленинского проспектов. При этом наибольшим спросом пользовались следующие марки: VW, BMW, Mercedes-Bens, Opel, Audi [2].

Как правило, преступниками применяются специально подготовленные орудия для подготовки преступления, проникновения к месту парковки (хранения) транспортного средства, проникновения в салон и запуска двигателя. Такие средства и орудия преступления можно подразделить на несколько групп:

- 1) специальные технические средства для сбора информации — приспособления для аудио- и видеозаписи, снятия информации с технических каналов связи, прослушивания телефонных переговоров о потенциальном потерпевшем (например, при хищении автотранспорта с целью возврата его за денежное вознаграждение преступники подробно изучают личность будущего потерпевшего);
- 2) устройства для проникновения к месту хранения (парковки) автомобиля;
- 3) устройства для проникновения в салон автомобиля;
- 4) устройства для отключения или повреждения сигнализации;
- 5) устройства для запуска двигателя;

б) иные устройства (например, в редких случаях для хищения автомобиля используются другие транспортные средства, эвакуаторы, краны). Так была совершена кража автомобиля в Абакане: иномарку украли из гаража, подняв бетонную крышу с помощью крана [2].

Наибольший интерес, как нам представляется, вызывает вопрос об эффективности автомобильных охранных систем. В 43 % случаев хищений транспортное средство не было оснащено противоугонным устройством. На момент совершения преступления в 19 % случаев было включено противоугонное устройство, в 13 % — только закрыты дверцы на замок, в 3 % — замкнуто рулевое управление, а в 3 % — вообще не были закрыты дверцы автомашин самими потерпевшими [1]. Практика показывает, что использование любого охранного комплекса имеет положительный эффект. Определенная категория правонарушителей (это, как правило, ситуативные угонщики) при виде включенной сигнализации отказывается от совершения хищения.

Анализ краж транспортных средств в составе преступной группы позволяет установить следующую схему их хищения и сбыта: вор за определенную плату похищает автомобиль и перегоняет его в заранее оговоренное место. О дальнейших манипуляциях с машиной ему, как правило, ничего не известно. Транспортное средство передается лицам, которые имеют документы для легализации (бланки доверенностей, справки-счета). В других случаях возможно внесение изменений в имеющиеся документы (травление, дописки). По поддельным документам автомобили ставятся на учет в других районах субъекта страны на подставных лиц. В дальнейшем такие транспортные средства перепродаются, после чего краденное транспортное средство легализуется.

К примеру, 14 % краж совершается по предварительному сговору с покупателем, имеющим старый или побывавший в аварии автомобиль [3, с. 54]. В данной ситуации похищается автомобиль определенной модификации и цвета, на котором перебиваются или перевариваются номера агрегатов в соответствии с имеющимися у покупателя документами. При этом со старой автомашины вырезается часть кузова/рамы с идентификационным номером (VIN) транспортного средства, которая вваривается в похищенную машину. Номер двигателя стирается (шлифуется, запиливается, заваривается), на его место набивается новый.

Каждая пятая кража совершается с целью полного демонтажа и реализации запасных частей. Транспортные средства перегоняются в подготовленный гараж, ремонтные мастерские, авторазборки, где их

разбирают или изменяют внешний вид некоторых деталей, что позволяет скрыть совершенное преступление.

Более половины незаконно изъятого автотранспорта реализуется и используется на территории тех регионов Российской Федерации, где они были похищены. Из 49288 автомобилей, украденных на территории стран СНГ в 2009 году, найдено всего 400 [1].

Рассмотрев основные аспекты криминалистической характеристики краж транспортных средств, можно сделать следующие выводы. Похищаются в основном те транспортные средства, которые не оснащены охранными системами, поскольку сигнализация отпугивает ситуативных воров. В целях профилактики данного вида преступлений необходимо развивать инфраструктуру гаражей и охраняемых парковок; производить надзор за СТО, авторазборками, где могут реализовываться запасные части с украденных автомобилей. Также следует осуществлять наблюдение за интернет-ресурсами, с помощью которых могут быть реализованы технические средства: код-грабберы, повороты, вырыватели и другие специальные устройства. При регистрации транспортных средств сотрудники ГИБДД должны производить более тщательную экспертизу на предмет перебивания номерных агрегатов, вваривания частей с идентификационным номером (VIN). Для этого целесообразно использовать рентгеновские установки и другое специальное оборудование.

Список литературы

1. *Официальный сайт МВД РФ.* URL: www.mvd.ru/files/AauTOc-Pxyhbg2fK.pdf
2. *ИА «Хакасия».* URL: www.19rus.info
3. *Волков Е. А.* Расследование мошенничеств. М., 2006.

Т. В. Маслова

Некоторые вопросы реформирования функции обвинения

В соответствии с законом РФ «О прокуратуре в РФ» органы прокуратуры в настоящее время имеют два основных направления:

- 1) осуществление надзора за исполнением законодательства;
- 2) поддержание государственного обвинения в судах по уголовным делам [1].

Действительно, исторически складывалось так, что прокуратура в России была создана для надзора за исполнением законодательства. Еще указом Петра I от 27 апреля 1722 года «О должности генерал-прокурора» на генерал-прокурора возлагались обязанности по надзору за Сенатом. Прокуроры были обязаны требовать строгого следования регламентам и указам, проверять исполнение принятых решений и опротестовывать незаконные решения. Фактически генерал-прокурору становился поднадзорен Сенат. Петр I заложил основы построения прокуратуры как централизованной, не подчиняющейся местной власти системы органов надзора за законностью. Таковой была создана прокуратура, она сослужила огромную службу для перехода от системы управления по личному усмотрению к системе управления по закону [2].

При становлении данной функции учитывались все особенности российского государства. И присущий большинству населения правовой нигилизм, и развернутый до нереальных размеров бюрократический аппарат, и существовавшая в российском обществе коррупция. Поэтому мы считаем, что уместно более пристальное внимание органов прокуратуры уделить все же надзорной функции. А с поддержанием государственного обвинения вполне могут справиться следственные органы.

Но до 2007 года прокуратура не только осуществляла надзор за исполнением законодательства, но и являлась в уголовном процессе стороной расследования уголовного дела. Однако с сентября 2007 года данный вид деятельности прокуратуры был исключен.

Одной из проблем, стоявших на пути исключения прокуратуры из органов расследования и усиления надзорной функции, были требования Совета Европы, настаивавшего на преобразовании российской прокуратуры в соответствии с англо-американской моделью, а именно — на возложении на нее исключительно функции государственного обвинения. Совет Европы фактически требовал радикально уменьшить полномочия российской прокуратуры.

Так, в заключении № 193 (1996) ПАСЕ по заявке России на вступление в Совет Европы (п. V) говорилось: «Ожидается, что будут приняты соответствующие стандартам Совета Европы новые законы: о роли, деятельности и организации прокуратуры» [3].

В связи с этим вопросы о функции общего надзора прокуратуры остаются актуальными не только для России.

Кроме того, причиной для исключения прокуратуры из органов расследования уголовного дела является то, что прокурор в суде должен поддерживать государственное обвинение, основываясь на своем внутреннем убеждении, руководствуясь законом и совестью (ч. 1 ст. 17 УПК РФ) [4]. Но не всегда внутреннее убеждение прокурора о виновности лица в преступлении совпадает с фактическими обстоятельствами дела. В связи с этим могут возникнуть ситуации, в которых прокурор убежден в невиновности лица, а фактических оснований для отказа от поддержания государственного обвинения у него нет. Следовательно, в противоречие вступают две основные функции: надзор за исполнением законодательства и обвинение. Таким образом, получается, что необоснованный отказ от поддержания государственного обвинения, так же как и поддержание необоснованного обвинения, считается ненадлежащим исполнением прокурором своих полномочий.

Нельзя обойти вниманием вопросы объективности и беспристрастности прокурора в судебном разбирательстве. Согласно п. 3 ст. 37 УПК РФ прокурор поддерживает государственное обвинение, обеспечивая его законность и обоснованность. Объективность раскрывается через обязанность прокурора представлять и исследовать доказательства как уличающие, так и оправдывающие обвиняемого (подсудимого). Это может вступить в противоречие с положениями ч. 2 ст. 15 УПК «функции обвинения, защиты и разрешения уголовного дела отделены друг от друга и не могут быть возложены на один и тот же орган или одно и то же должностное лицо» [5].

Таким образом, возможность исключения прокуратуры из органов расследования уголовного дела вполне обоснована. Функционирование прокуратуры в РФ должно проходить с учетом ее исторического предназначения, полностью сконцентрированного на осуществлении надзора за исполнением законодательства.

Список литературы

1. *О прокуратуре* Российской Федерации: федеральный закон от 17 января 1992 года № 2202-1. М.: Эксмо, 2010.
2. *Прокурорский надзор*: учебник / под ред. В.Н. Григорьева [и др.]. 2-е изд. М.: Эксмо, 2009.
3. *Шамаев А.В.* Роль российской прокуратуры в государственной защите прав и свобод человека. URL: http://mos-ur.ru/articles.php?article_id=96

4. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18 декабря 2001 года № 174-ФЗ. М.: Эксмо, 2010.

5. Курочкина Л. А. Объективность и беспристрастность прокурора в судебном разбирательстве уголовных дел // Уголовный процесс. 2009. № 2. С. 3—5.

А. В. Петренко

Перспективы разрешения Международным судом ООН дела об одностороннем объявлении независимости Косово

Объявление Косово своей независимости в одностороннем порядке 17 февраля 2008 г. разделило весь мир на два лагеря: сторонников и противников отделения. На данный момент Косово признало 65 государств из 193 [7]. В условиях отсутствия единого мнения насчет правомерности отделения Генеральная Ассамблея в соответствии с ст. 96 Устава ООН направила 8 октября 2008 года в Международный суд ООН (далее — МС ООН) запрос о том, соответствует ли одностороннее провозглашение независимости временными институтами самоуправления Косово международному праву [1; 3]. Международный суд ООН закончил предварительный этап рассмотрения дела года 11 декабря 2009 г. и на текущий момент готовит итоговое решение по данному вопросу [8]. Настоящая статья представляет собой попытку проанализировать перспективы разрешения МС ООН этого сложного во многих отношениях вопроса.

В ходе рассмотрения МС ООН этого дела 36 государств выразили свои мнения: из них 21 государство выступает за то, что провозглашение независимости не противоречит международному праву, 14 — что противоречит [6].

Сторонники признания действий Косово противоправными основывают свою позицию на следующих аргументах. Во-первых, Косово не может ссылаться на право народов на самоопределение, так как оно подразумевает возможность сепарации только в отдельных случаях: если территория являлась колонией, находилась под иностранным гнетом или там происходили массовые нарушения прав человека [5, § 131, 133, 134], однако в случае с Косово этого не было. Во-вторых, осуществление права на самоопределение в таком виде нарушит принцип территориальной целостности Сербии. В-третьих, Резолюция Совета Безопасности № 1244, по которой край Косово

был передан под управление ООН, никоим образом не уполномочивала Косово на такие действия [2].

Противники этой позиции приводят три основных аргумента:

1. Косово получило независимость на основе права народов на самоопределение, и это право должно превалировать над территориальной целостностью.

2. Резолюция Совета Безопасности № 1244 не запрещает получение независимости Косово.

3. Косово — это *suí generis*, то есть своеобразный, особый случай.

В соответствии с Уставом ООН в своих консультативных заключениях МС ООН должен давать ответ на поставленный перед ним вопрос [1, ч. 1 ст. 96]. В данном случае вопрос звучит так: «Соответствует ли одностороннее провозглашение независимости временными институтами самоуправления Косово международному праву?» Хотелось бы особо отметить, что это не тот вопрос, ответ на который желают получить многие: имело ли Косово право отделяться в одностороннем порядке от Сербии? На самом деле, с точки зрения формального подхода, вопрос, заданный Генеральной Ассамблеей, состоит в том, соответствует ли сама декларация международному праву. В связи с тем что возможность принимать подобные декларации прямо не урегулирована международным правом (отсутствует запрет), нельзя утверждать, что декларации независимости запрещены международным правом [4].

Можно сделать вывод, что если Международный суд ООН будет в своем решении отвечать строго на поставленный перед ним вопрос, он придет к выводу, что одностороннее провозглашение независимости временными институтами самоуправления Косово соответствует международному праву.

Список литературы

1. Устав ООН 1945 г. // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. Вып. 12. М., 1956. С. 14.

2. Резолюция Совета Безопасности ООН № 1244 (1999) от 10.06.1999 г. Док. S/RES/1244 (1999). URL: <http://www.un.org/russian/document/scresol/res1999/res1244.htm>

3. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН № 63/3 от 08.10.2008 г. Док. A/RES/63/3 (A/63/L.2). URL: <http://www.icj-cij.org/docket/files/141/14799.pdf>

4. Решение Постоянной палаты международного правосудия по делу «Лотос» от 07.09.1927 г. // Lotus case. 1927. PCIJ. Ser. A. № 10.

5. *Решение* Верховного суда Канады по делу отделения Квебека от 20.08.1998 г. Reference re Secession of Quebec, 2 S.C.R. 217. URL: <http://csc.lexum.umontreal.ca/en/1998/1998scr2-217/1998scr2-217.html>

6. <http://www.icj-cij.org/docket/index.php?p1=3&p2=1&k=21&case=141&code=kos&p3=1>

7. <http://www.kosovothankyou.com/>

8. <http://www.icj-cij.org/docket/files/141/15740.pdf>

И. В. Сехин

Коммуникативная теория права профессора А. В. Полякова как попытка интегративного правопонимания

Коммуникативная теория права профессора А. В. Полякова представляет собой пример неклассических правовых теорий, возникновение которых стало следствием перехода в первые десятилетия XX в. западной и российской правовой науки к неклассической рациональности. Отличительной чертой постклассической рациональности является признание невозможности объективного, независимого от человека и абсолютного знания, знания «самого по себе» [1, с. 27].

Давая оценку коммуникативной теории права А. В. Полякова, в первую очередь следует охарактеризовать использованную автором методологию, так как решение проблемы плюрализма в правопонимании во многом зависит от качества гносеологического инструментария.

Природа новаторства его подхода к пониманию сущности права заключается в использовании метода феноменологической редукции. Феноменология — это метод, сущность которого состоит в открывании того, что показывает «само-себя-в-себе». Предмет же исследования, к которому должен быть применен феноменологический метод, это бытие сущего, т.е. трансцендентально-априорные структуры, которые являются «смыслом и основой» эмпирических явлений [3, с. 35].

В рамках феноменологической редукции относительно всякого объекта сознания задается вопрос: что могло бы быть опущено из нашего описания этого объекта, чтобы объект тем не менее оставался тождественным самому себе?

А. В. Поляков определяет, что эйдос («сущность», «ядро») права непосредственно выражается в правомочии и коррелятивных ему правовых обязанностях, т.е. в наличной возможности для субъекта действовать оправданно тем или иным образом и требовать от других действий, соответствующих правомочию. Субъект осуществляет селекцию поступающей информации в виде правового текста, но при этом субъект задействует не только свой разум, эмоции и стереотипы поведения, но и духовный мир общества в целом. Исходя из этого, правовой текст следует отличать от правовой нормы. Правовой текст представляет собой систему знаков, интерпретация которых создает определенный правовой смысл, направленный на регулирование поведения субъектов путем определения их правомочий и правообязанностей. Правовая норма же конституируется всей совокупностью текстов данной культуры, как первичных, так и вторичных (интертекстом), интерпретация которых легитимирует и конкретизирует правовые возможности и обязанности субъектов [2, с. 8—10].

Таким образом, под правом А.В. Поляков понимает «основанный на социально признанных и общеобязательных нормах коммуникативный порядок отношений, участники которых имеют взаимобусловленные правомочия и обязанности» [4, с. 189].

На наш взгляд, данное определение права является интересным прежде всего как попытка рассмотреть право в самом широком смысле. По сути, А. В. Поляков определяет право как систему, связывающую объективно существующие социально признанные нормы через ценностные отношения с субъектами — носителями правомочий, с одной стороны, и обязанностей — с другой [5, с. 5]. Фактически, он приходит к мысли, что социальные нормы в нашем «обыденном» понимании предстают «социальным правом», разновидностью права [2, с. 9].

Однако такое расширение правопонимания обнаруживает и существенный недостаток данной теории. Согласимся с мнением И. Ю. Козлихина, полагающего, что в рамках коммуникативной теории права, предложенной А. В. Поляковым, отсутствуют четкие критерии разграничения правового от неправового [6, с. 5].

Думается, что методологический подход А.В. Полякова приводит к чрезмерному обобщению в определении права и тем самым несколько удаляет исследователя от раскрытия природы права как особого регулятора общественных отношений.

Вместе с тем коммуникативная теория права представляет несомненный интерес для решения фундаментальных проблем правовопонимания с учетом необходимости поиска новой методологии в правоведении.

Список литературы

1. Поляков А. В. Постклассическое правоведение и идея коммуникации // Правоведение, 2006, № 2.
2. Поляков А. В. Коммуникативная концепция права (генезис и теоретико-правовое обоснование): дис. ... д-ра юр. наук. СПб., 2002.
3. Новейшие течения и проблемы философии в ФРГ. М., 1978.
4. Поляков А. В. Общая теория права: курс лекций. СПб., 2001.
5. Поляков А. В. Возможна ли интегральная теория права? // Государство и право на рубеже веков: материалы всерос. конф.: проблемы теории и истории. М., 2001.
6. Козлихин И. Ю. О нетрадиционных подходах к праву // Правоведение. 2006. № 1.

Е. В. Тарасюк

Обеспечение социальным жильем населения в современной России

Право на жилище является неотъемлемым правом каждого гражданина и закреплено в ст. 40 Конституции РФ.

В улучшении жилищных условий по разным оценкам нуждается от 50 до 70 % россиян. Около 3 млн семей по 15—20 лет стоят в очереди на получение квартир. Из всех определенных национальных задач жилищная относится к одной из самых сложных и трудных.

Для ее решения Правительство Российской Федерации утвердило в 2005 г. федеральную целевую программу «Жилище», являющуюся основой реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Эту программу решено было продолжать в 2009—2012 гг., несмотря на мировой финансовый кризис.

Недостаток национального проекта заключается в том, что в нем наибольшее внимание уделяется рыночным механизмам повышения доступности жилья отдельным категориям граждан. Рынок действительно надо развивать. Но, акцентируя все силы только на «приобре-

тении жилья в собственность» и отдавая приоритет в жилищной сфере только развитию рынка, государство отодвигает на второй план свои социальные обязательства перед большинством наших сограждан [3, с. 3].

Поэтому необходим поиск новых решений для тех, кто не может использовать возможности рыночной экономики и сам не в состоянии приобрести жилье. Во многих развитых странах одним из институтов реализации права на жилище является «социальное жилье».

Как таковой термин «социальное жилье» в российском законодательстве отсутствует. В российской научной литературе под ним понимают жилье, предоставляемое социально незащищенным слоям населения, которые по своим объективным возможностям не могут самостоятельно его приобрести.

В структуре жилищного фонда, согласно ст. 19 ЖК РФ, предусмотрен фонд социального использования. Его собственниками являются государство и муниципалитеты, жилые помещения из этого фонда предоставляются (распределяются) малоимущим, а также иным указанным в законе гражданам на условиях бессрочного социального найма.

В Российской Федерации нет ни одного законодательного акта, регламентирующего механизмы создания и управления жилищным фондом социального использования, а его финансирование из средств федерального бюджета практически полностью отсутствует.

В научной литературе сейчас высказываются мнения, что жилищный фонд социального использования должен формироваться за счет прямого бюджетного финансирования. Его заказчиком должно выступать государство и муниципалитеты, подрядчиками — частные коммерческие компании, выбираемые в рамках соответствующих конкурсных процедур. Тогда государство, выступая в качестве инвестора, вправе устанавливать и регулировать цены, добиваясь от проектных и подрядных организаций снижения себестоимости жилья [3, с. 3].

В настоящее время для формирования фонда социального жилья необходимо:

- провести ревизию имеющегося муниципального жилищного фонда;
- при формировании муниципального бюджета выделять средства на обеспечение реализации прав граждан на социальное жилье;
- разработать перспективные планы комплексного строительства социального жилья с учетом специфики отдельных категорий граждан (социальное обслуживание престарелых и инвалидов, опла-

та жилья малоимущими и т.д.), а также определить расположение строительных площадок для комплексной застройки;

— рассмотреть возможность привлечения внебюджетных источников для формирования фонда социального жилья.

В Калининградской области, так же как и в других регионах России, значительная часть населения нуждается в улучшении жилищных условий, при этом сейчас сложилась ситуация, когда есть готовые пустующие жилые дома и строится много новых домов, которые не покупают из-за высокой стоимости и нехватки средств у жителей региона.

Для решения данной проблемы губернатором Калининградской области Г. Боосом было предложено создание так называемых «доходных домов» по примеру Москвы, где успешно реализуется программа создания «доходных домов» на протяжении уже восьми лет.

Доходные дома — это любое жилье, которое будет приобретено за счет бюджетных средств для сдачи на условиях коммерческого найма жителям. В доходных домах можно будет нанять жилье бессрочно и с правом последующего выкупа. По мнению главы региона, плата за найм жилья будет ниже среднерыночных ставок. В настоящий момент вопрос создания «доходных домов» прорабатывается с юридической и экономической точек зрения.

Обеспечение жильем населения остается одной из самых актуальных проблем современной России. Имеется достаточно большой нормативный материал, предлагающий пути выхода из сложившегося положения, но в настоящий момент ситуация такова, что по большей мере он не реализуется, а если и реализуется, то очень медленными темпами. Проблема обеспечения жильем населения должна решаться комплексно на всех уровнях власти — федеральном, региональном, муниципальном с учетом существующих социальных и экономических условий.

Список литературы

1. Башканова В. Доходный дом по-калининградски // Рынок жилья. 2010. 25 марта. URL: http://rynokzhilia.ru/sheets_1_1096
2. Кудрявцев А. Модели и стандарты социально доступного жилья // Строительная газета. 2005. № 46. URL: <http://www.stroi.ru/periodical/d2498dr400914m834rr62392.html>
3. Маслобойников А. Доступное и комфортное жилье — гражданам России (национальный приоритет) // Строительная газета. 2007. № 33. URL: <http://www.stroi.ru/tsch/d3244dr423550m5.html>

4. Соколовская Е. Развитие рынка социального жилья: экономико-правовые аспекты // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 7. С. 54—60.

5. Невинная И. Квартминимум. Не исключено, что социальное жилье будет предоставляться по новым, более жестким нормам // Российская газета. 2007. 25 марта.

6. Широков А. В. Конституционное право на жилье и «социальное жилье» в России // Право и политика. 2008. № 3.

7. Широков А. В. Возможно ли «социальное жилье» в России // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 11. С. 27—32.

8. Почему мы говорим о национальном проекте в жилищной сфере? // Приоритетные национальные проекты. Совет при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике. URL: <http://www.rost.ru/projects/habitation/hab1/h11/ah11.shtml#>

Р. Е. Туркин, Р. В. Кривецкий

Некоторые проблемы развития конституционной (уставной) юстиции в субъектах РФ (на примере Калининградской области)

Вопросы организации конституционных (уставных) судов регулируются федеральным законодательством, в том числе ст. 27 федерального конституционного закона (ФКЗ) «О судебной системе Российской Федерации» [1], и нормативно-правовыми актами субъекта федерации.

Дискуссионным является вопрос о необходимости существования конституционного правосудия в субъектах РФ. Подобная необходимость предопределена целями реализовать принцип разделения властей, осуществлять конституционный контроль нормативно-правовых актов субъекта РФ, защищать права и свободы человека и гражданина (уставный суд может выступать действенным элементом защиты на уровне субъекта РФ), реализовывать установленное Конституцией РФ конституционное судопроизводство.

Однако к настоящему времени уставные суды созданы только в 16 субъектах РФ, хотя такая возможность закреплена законодательством 70 субъектов. На данный факт оказывают влияние общая неразвитость правовых систем субъектов РФ, диспозитивный характер ст. 27 ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации», необходимость финансирования суда из бюджета региона, политическая

незаинтересованность субъектов РФ (их должностных лиц), конкуренция компетенции конституционных (уставных) судов и судов общей юрисдикции и арбитражных судов в части вопросов контроля нормативно-правовых актов.

Отдельного рассмотрения требует последняя из названных проблем. Наличие у иных судов в подведомственности дел о признании недействующими нормативно-правовых актов приводит к непониманию необходимости уставной юстиции. Однако значение уставных судов, в силу принципа федерализма, состоит именно в установлении соответствия нормативно-правовых актов основным законам субъектов РФ. В связи с этим видится необходимым установить субсидиарный подход в отношении компетенции иных судов, нежели конституционных, прежде всего в целях достижения отсутствующей на данный момент правовой определенности [2, с. 105].

Существуют также проблемы с определением статуса судей уставных судов. В первую очередь это обусловлено недостаточной проработкой федерального законодательства, в связи с чем мы предлагаем разработать и принять федеральный закон «Об общих принципах организации конституционной (уставной) юстиции» и, в любом случае, привести действующее законодательство в соответствие с законом РФ «О статусе судей в Российской Федерации» [3].

Калининградской областной думой четвертого созыва 21 декабря 2009 года был принят новый Устав Калининградской области. На его основе был разработан проект уставного закона «Об Уставном суде Калининградской области», устанавливающий следующие основные изменения [4].

Во-первых, введены положения, связанные с появлением в законодательстве Калининградской области уставных законов. В частности, расширена компетенция Уставного суда по рассмотрению на соответствие Уставу нормативно-правовых актов: уставные законы также могут являться предметом проверки. Уставный суд наделен новым полномочием давать заключения по проектам уставных законов Калининградской области о внесении изменений в Устав (Основной Закон) Калининградской области о наличии или отсутствии противоречия предлагаемых к принятию норм иным положениям Устава (Основного Закона) Калининградской области.

Во-вторых, появились новые, по сравнению с ныне действующим законом, статьи и понятия. В том числе статья 10, где законодатель закрепляет обеспечение доступа к информации о деятельности Уставного суда, что обусловлено принятием федерального закона от

22 декабря 2008 года №262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации», или понятие «конфликт интересов» в ст. 11 проекта, связанное с внесением изменений в областное законодательство в рамках проведения антикоррупционной политики.

В-третьих, проект закрепляет право двух новых субъектов на обращение в Уставный суд: ассоциации «Совет муниципальных образований Калининградской области» и Общественной палаты Калининградской области. В то же время в результате анализа статистики обращений в Уставный суд можно прийти к выводу, что основными субъектами обращений являются граждане, иные субъекты либо не пользуются своим правом, либо не заинтересованы в его реализации. По состоянию на декабрь 2009 года в Уставный суд Калининградской области обратились: 84 раза граждане РФ, 10 раз губернатор области, 11 раз депутаты (единолично), 11 раз объединения граждан, 1 раз Совет муниципальных образований Калининградской области [5].

Особо стоит отметить положения, регламентирующие статус судьи Уставного суда Калининградской области. Полагаем, что статьи претерпят значительные изменения, хотя гарантии, прописанные в законе РФ «О статусе судей в Российской Федерации», судей Уставного суда касаться не будут. Представляется, что дальнейшие изменения должны затронуть нормы главы 3 проекта уставного закона по той причине, что судьи в РФ обладают единым статусом, но в то же время в законодательстве субъекта РФ содержатся отличия от общедо- федеральных положений, не позволяющие утверждать о полноценном осуществлении данного принципа. Так, например, привлечение судей к дисциплинарной ответственности остается не соответствующим федеральному законодательству [4, п. 1 ст. 12.1; 6]. Для Уставного суда Калининградской области по-прежнему существует отдельная квалификационная коллегия судей Уставного суда, функции которой осуществляет сам Уставный суд на своих заседаниях

Гарантии и меры социальной защиты судей также являются проблемной составляющей из-за не совсем схожей с иными видами суда процедуры назначения судей Уставного суда Калининградской области: они назначаются областной Думой по представлению губернатора или одной трети от установленного числа депутатов областной Думы. Денежное содержание судей Уставного суда устанавливается законом Калининградской области.

Статья 17 проекта перечисляет более широкий круг требований, предъявляемых к кандидату на должность судьи Уставного суда Ка-

лининградской области. Введено требование, связанное с родственными отношениями при выборе на должность судьи Уставного суда. Это требование согласуется с п. 8 ст. 5 закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации» [3]. Статья 20 проекта закона дает четкую регламентацию, какие занятия и действия несовместимы с должностью судьи Уставного суда. Установленный перечень занятий полностью повторяет п. 3 ст. 3 закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации» [3].

Важным изменением в проекте уставного закона подверглась ст. 21, устанавливающая сроки полномочий судьи Уставного суда. Согласно п. 1 ст. 11 закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации» предельный возраст пребывания судьи в должности 70 лет, однако для судей конституционных (уставных) судов субъектов РФ может быть установлен и иной предельный возраст. Теперь к предельному возрасту пребывания на должности судьи Уставного суда Калининградской области прибавилось еще пять лет и он достиг 70 лет. Это положение, на наш взгляд, приблизило по статусу судью Уставного суда Калининградской области к федеральным судьям.

Проект уставного закона «Об Уставном суде Калининградской области» внесен на рассмотрение Калининградской областной думы, однако на настоящий момент в нем сохраняются проблемные моменты, связанные с регулированием статуса судей Уставного суда и его компетенцией, финансированием, деятельностью квалификационной коллегии судей Уставного суда. Все вышесказанное позволяет нам сделать вывод, что уставный закон даже после его принятия будет в дальнейшем изменен.

Список литературы

1. *О судебной системе Российской Федерации*: федеральный конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. *Гошуляк В. В.* О разграничении компетенции конституционных (уставных) судов субъектов РФ с судами общей юрисдикции и с арбитражными судами // Закон. 2005. № 1.
3. *О статусе судей в Российской Федерации*: закон РФ от 26 июня 1992 г. № 3132-1 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. *Проект уставного закона Калининградской области «Об Уставном Суде Калининградской области»*. URL: www.gov39.ru

5. *Официальный сайт Уставного суда Калининградской области. Аналитические и информационные материалы.* URL: <http://www.ustavsudklgd.ru/analitics.htm>

6. *«Об органах судейского сообщества в Российской Федерации»:* федеральный закон от 14 марта 2002 г. №30-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

П. А. Шамшиев

Психологический профиль преступника в криминалистике России и США

При расследовании преступлений правоохранительные органы часто встречаются с дефицитом информации о преступнике, поэтому следователи иногда обращаются к самым нетрадиционным методам, например к гипнозу и астрологии. Но есть и нетрадиционные методы, имеющие научную основу, к которым относится метод «профайлинга» [1, с. 306].

То, что американские специалисты называют «профайлингом преступников», в России получило название «психологический портрет преступника». Он является одной из разновидностей криминалистических мысленных моделей. «Профиль» («портрет») разыскиваемого преступника представляет собой систему сведений о психологических и иных признаках данного лица, существенных с точки зрения его выявления и идентификации. Поскольку в эту систему включаются признаки не только психологической природы, но и правовые, социально-демографические и иные, представляется более точным определять рассматриваемый объект как криминалистический «портрет», или криминалистическую характеристику, преступника.

Методика ФБР по профилированию преступников включает 3 этапа [2]:

1. Этап сбора, на котором ассимилируется вся доступная информация о месте преступления, жертве и свидетелях.
2. Этап классификации, во время которого вся собранная информация анализируется и определяет преступника как «организованный тип» или «дезорганизованный тип».
3. Этап реконструкции поведенческого протекания преступления — метода действий и метода совершения преступления (*modus operandi*).

randi). Исследуя *modus operandi* («почерк преступника») и возможности инсценировки, «профайлер» создает профиль преступника.

В профиле преступника может содержаться детальная информация о демографических характеристиках преступника, его семейных характеристиках, данные о службе в вооруженных силах, о его образовании, характеристики личности преступника, рекомендации по тактике допроса.

Институт инженеров электротехники и электроники, используя закономерности и статистику, создал байесовскую сеть моделирования поведения преступников для криминального профилирования [3]. Она применяет данные о взаимосвязях действий и психологических профилях, накопленных в уголовных делах об убийствах, раскрытых британской полицией за 1970—1990 годы. Путем применения математических формул и сетей зависимостей, например:

$$P(X_1 = x_1, \dots, X_n = x_n) = \prod_{v=1}^n P(X_v = x_v \mid X_{v+1} = x_{v+1}, \dots, X_n = x_n)$$

при X_1 — «рана в лицо», а X_2 — «использовано оружие с места преступления», формируется вероятность той или иной характеристики преступника.

В России действия данного характера определяются как составление «модели личности преступника» и являются подсистемой модели криминальной ситуации, представляя собой физический аналог, знаковое описание или мысленное представление о социальных, психологических и биологических свойствах объекта или их системе [4, с. 67]. Хотя считается, что эту методику изобрели и начали применять в США, российский и американский подходы различаются между собой. В США составление психологического профиля преступника практически стало отдельным институтом с отдельными специалистами, предназначенными именно для этого. «Профайлинг» рассматривается как возможность содействия следствию для сужения круга подозреваемых. В России моделирование личности преступника используют в тесной связи с общим моделированием криминальной ситуации и как один из ее элементов. А применение психологического профиля вне криминальной ситуалогии считается нетрадиционным криминалистическим методом.

Обобщение и использование американского опыта могло бы создать довольно уникальную методику для России, одновременно сохраняя связь с общим моделированием ситуации без отрыва от остальных элементов преступления, с расширением «моделирования

личности преступника» и переводом его в «традиционные методы» определения возможных характеристик преступника, скрывшегося с места преступления.

Список литературы

1. *Криминалистика* / под ред. В. А. Образцова. М.: Юристъ, 1997.
2. *FBI method of profiling* URL: http://en.wikipedia.org/wiki/FBI_method_of_profiling
3. *Bayesian Network Modeling of Offender Behavior for Criminal Profiling* Kelli Crews Baumgartner, Silvia Ferrari, and C. Gabrielle Salfati. URL: fred.mems.duke.edu/LISCpapers/CDC_CPpaper05.pdf
4. *Волчецкая Т. С.* Современные проблемы моделирования в криминалистике и следственной практике: учеб. пособие. Калининград: Изд-во КГУ, 1997.

Т. П. Шпиркина, М. С. Бочкова

Правовое регулирование игорного бизнеса

Развитие игорного бизнеса в постсоветской России прошло несколько этапов своего развития. Становление современной модели игорного бизнеса в России на протяжении последних двух лет пронизано противоречиями. В настоящее время действует ряд федеральных законов, ограничивающих организацию игровой деятельности на территории Российской Федерации.

Понятие игорного бизнеса содержится в Налоговом кодексе РФ. Игорный бизнес — это предпринимательская деятельность, связанная с извлечением организациями или индивидуальными предпринимателями доходов в виде выигрыша и платы за проведение азартных игр и пари, не являющаяся реализацией товаров (имущественных прав), работ, услуг [1, ст. 364].

Одной из новелл современного законодательства явилось требование о переводе игорного бизнеса в четыре специально созданные на территории пяти субъектов РФ игорные зоны: Алтайский край — игорная зона «Сибирская монета»; Приморский край — игорная зона под неутвержденным пока названием «Приморье»; Калининградская область — игорная зона «Янтарная»; Краснодарский край и Ростовская область — игорная зона «Азов-Сити» на границе Азовского района Ростовской области и Щербиновского района Краснодарского края [2, ст. 9 ч. 2].

Под игровой зоной подразумевается часть территории Российской Федерации, которая предназначена для осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр и границы которой установлены в соответствии с федеральным законом [3, с. 81].

Причинами перевода игорного бизнеса в специально созданные игорные зоны являются:

- повсеместная, не поддающаяся контролю нелегальная деятельность индивидуальных предпринимателей в сфере азартных игр;
- вовлечение в игорную индустрию обширных масс российских граждан;
- территориальная близость игорных заведений к жилым кварталам и объектам социально-культурной сферы.

При этом игорные заведения, за исключением букмекерских контор и тотализаторов, могут быть открыты исключительно в игорных зонах. Ипподромы из-под действия закона вообще освободили. В части организации и проведения азартных игр с использованием информационно-телекоммуникативных сетей, в том числе сети Интернет, законодатель установил запрет [4, с. 5].

В регулировании игорных зон в Российской Федерации можно выделить проблемы правового, организационного и экономического характера.

1. Проблемы правового характера:

- мелкий и средний игорный бизнес не способен соответствовать требованиям федерального законодательства и либо закрывается, либо принимает незаконные формы;
- представители крупного игорного бизнеса стремятся освоить сферу игорного бизнеса в других государствах, переводя за рубеж свой капитал;
- доступ к игорным зонам для некоторых субъектов РФ представляется весьма затруднительным из-за территориального расположения этих зон;
- решение о ликвидации игровой зоны не может быть принято до истечения 10 лет с даты ее создания;
- высокая фиксированная стоимость чистых активов организаторов азартных игр.

2. Проблемы организационного характера:

- на осуществление игровой деятельности требуются разрешение и лицензия на занятие игорным бизнесом;

- используемое в игорном заведении оборудование должно соответствовать требованиям законодательства и находится в собственности организатора азартных игр;
- технологически заложенный средний процент выигрыша каждого игрового автомата не может составлять менее 90 %.

3. Проблемы экономического характера:

- на строительство объектов игорных зон потребуются затраты в 727,5 млрд рублей.
- государство лишается поступлений от налогообложения организаторов азартных игр (за исключением пяти регионов);
- потеря рабочих мест многими гражданами, занятыми в данной сфере игорного бизнеса [5, с. 23].

Таким образом, заимствованная Российской Федерацией модель зарубежной организации игорного бизнеса, формировавшаяся на протяжении длительного исторического периода, не отвечает в должной мере специфике развития игорного бизнеса на территории РФ.

В этой связи возможен переходный период с более гибким законодательным подходом к решению проблемы урегулирования игорного бизнеса. Представляется, что решение задачи по сокращению численности игорных заведений на территории РФ возможно и без применения методов «радикальной изоляции» азартных игр, а путем установления соответствующих требований. Например, возможно установить разрешение на открытие казино площадью не менее 1000 кв. метров и залов игровых автоматов с выплатой денежных выигрышей в гостиницах и туристических комплексах субъектов РФ, что позволит развить инфраструктуру туризма и отдыха, достичь максимальной эффективности принципа зонирования, стимулировать приток инвестиций в инфраструктуру туризма и отдыха за счет средств компаний, занимающихся игорной деятельностью, обеспечит достаточный объем налоговых поступлений в бюджеты субъектов РФ, поспособствует сокращению численности нелегальных игорных заведений и снижению коррупционной составляющей.

Список литературы

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации* [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. *О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2006 г. №244-ФЗ* [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Ковтун Е. В. История правового регулирования азартных игр в России. М., 2009.

4. Колесникова И. Об изменениях в правовом регулировании игорного бизнеса // Право и экономика. 2007. № 3.

5. Романова И. Н. Проблемы и перспективы развития азартных игр в России в специализированных игорных зонах // Юрист. 2008. № 10.

А. А. Лебедева, М. С. Масиенко

Бренд как инструмент повышения конкурентоспособности вуза

Конкурентоспособность вуза — это его способность быть выделенным среди других высших учебных заведений в силу наилучших социально-экономических показателей, таких, как качество обучения, цена, формы и методы обучения, условия, месторасположение, престиж, перспективы трудоустройства, коммуникации, реклама и т. д.

Конкурентоспособность вуза можно разделить на два вида: потенциальную и реальную.

Потенциальная конкурентоспособность вуза в каждый конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов. Факторы, влияющие на конкурентоспособность вуза, можно разделить по источникам происхождения на внешние, или неуправляемые (природно-климатические, социально-демографические, политические, экономические и др.) и внутренние, или управляемые (материально-техническая база вуза, блок кадрового обеспечения, учебно-методический блок, имиджевый блок и др.).

Стратегия руководства вуза заключается в том, чтобы на основе анализа факторов внешней среды и составляющих своего внутреннего конкурентного потенциала преобразовать их в реальные конкурентные преимущества.

Каждый вуз сам может проводить оценку своей конкурентоспособности в той нише рынка, в которой он функционирует, оценивая свое положение по отношению к основным конкурентам.

В ходе исследования было выделено три самых крупных государственных вуза в Калининградской области: БГА РФ, РГУ им. И. Канта и КГТУ — и проведена оценка их КСП по отношению друг к другу традиционным методом оценки конкурентоспособности, адаптированным к образовательным учреждениям.

Оценка способности образовательного учреждения конкурировать производится путем сопоставления параметров (факторов) одного образовательного учреждения с параметрами (факторами) учреждения-конкурента. Для этого была составлена таблица анализа конкурентоспособности высшего учебного заведения по факторам.

Далее по каждому фактору (параметру) рассчитывался единичный параметрический показатель конкурентоспособности по следующим формулам

$$k_i = \frac{\Pi_{ia}}{\Pi_{ik}},$$

если повышение k_i повышает КСП вуза,

$$k_i = \frac{\Pi_{ik}}{\Pi_{ia}},$$

если повышение k_i понижает КСП вуза,

где k_i — единичный параметрический показатель конкурентоспособности по 1-му параметру;

Π_{ia} — величина 1-го параметра для анализируемого вуза;

Π_{ik} — величина 1-го параметра вуза-конкурента;

$i = 1, \dots, n$ — число параметров (факторов), участвующих в оценке конкурентоспособности вуза.

Для комплексной оценки конкурентоспособности по всем анализируемым факторам рассчитывается комплексный показатель — коэффициент конкурентоспособности:

$$K = \sum \alpha_i \cdot k_i,$$

где α_i — уровень значимости 1-го параметра по сравнению с остальными анализируемыми параметрами (определялся методом упорядоченного шкалирования).

Учитывая то, что сумма «удельных весов» значимости каждого из рассматриваемых параметров в общем объеме не может превышать единицы, необходимым условием для коэффициента значимости является

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1.$$

Если $K > 1$, значит, вуз по отношению к конкуренту является более конкурентоспособным; если $K = 1$, значит, у анализируемого вуза и конкурента одинаковые конкурентные способности; если $K < 1$, вуз уступает конкуренту. На следующем этапе был произведен

расчет коэффициента КСП представленных вузов, полученные данные сведены в таблицу.

Согласно проведенным расчетам, самым конкурентоспособным является РГУ им. И. Канта, так как коэффициент КСП вузов относительно него меньше 1. Причем коэффициенты сильно разнятся. Благодаря этой таблице можно определить, в каких блоках деятельности конкретный вуз отстает от других.

Реальная конкурентоспособность может не совпадать с потенциальной, так как потребители оценивают деятельность образовательных учреждений непрофессионально, поскольку собрать объективную информацию о качестве образовательных услуг, в том числе о трудоустройстве выпускников, преподавательском составе и других важных для будущих студентов характеристиках бывает достаточно сложно, а иногда просто невозможно. При ограниченности достоверной информации абитуриенты и их родители принимают решение о выборе образовательного учреждения основываясь не на реальных конкурентных преимуществах (факторах) вуза, а на своем представлении о бренде вуза. Они сравнивают именно бренды, а не факторы конкурентоспособности вузов, и соотносят их со своими возможностями (интеллектуальными, материальными) для поступления. А бренд вуза, в свою очередь, работает на то, какие ожидания формируются у абитуриентов в отношении деятельности вуза. Чем известнее бренд вуза, тем более престижен данный вуз для абитуриентов. Диплом престижного вуза, по мнению абитуриентов, повышает их конкурентоспособность в глазах работодателей и, таким образом, служит гарантом успешного трудоустройства, получения интересной высокооплачиваемой работы, а следовательно, и определенного статуса.

В связи с этим было проведено исследование представления школьников-абитуриентов о трех конкурирующих вузах Калининграда. Целью опроса-анкетирования стало определение влияния престижности, популярности вуза на выбор школьника, а также выявление ассоциаций, которые возникают у школьников с тем или иным вузом. На рисунке 1 представлены критерии выбора вуза, самым значимым из которых, по мнению опрошенных школьников, является качество обучения.

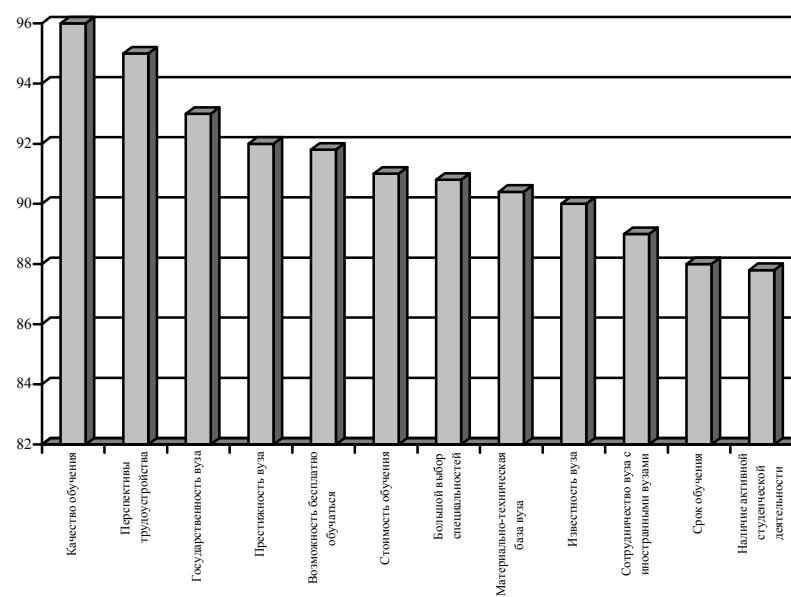


Рис. 1. Значимость критериев выбора вуза

Рисунок 2 иллюстрирует предпочтения школьников-абитуриентов при выборе вуза в Калининграде.

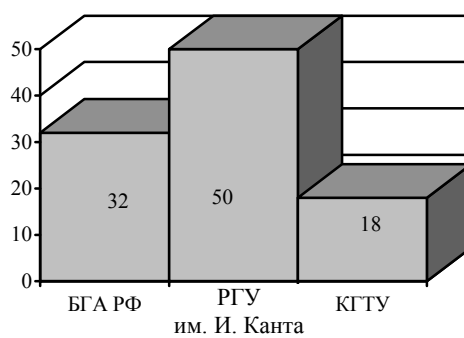


Рис. 2. Предпочтения школьников-абитуриентов при выборе вуза в Калининграде, %

На следующем этапе был рассчитан показатель семантического дифференциала по следующим критериям КСП вузов: выбор специальностей, стоимость обучения, качество образования, развитость культурной жизни студентов, престижность вуза, перспективы трудоустройства, возможность зарубежной стажировки. Для расчета была использована формула

$$SD = \sqrt{\sum d_i^2}.$$

Расчетные значения показателей вузов:

SD (РГУ – БГА РФ) = 2,41;

SD (БГА РФ – КГТУ) = 1,041;

SD (РГУ – КГТУ) = 1,59.

Показатель семантического дифференциала характеризует степень различия между исследуемыми объектами и сравнивается с таким же показателем. В рамках данного исследования наибольшее различие в сознании потребителей наблюдается между БГА РФ и РГУ им. И. Канта. Причем с помощью показателя семантического дифференциала можно проследить, по каким именно характеристикам различия наиболее существенны. Базой формирования бренда вуза является его реальный образ, то есть то, каким его видят потребители. Следовательно, одной из наиболее эффективных стратегий усиления собственного положения на рынке образовательных услуг может выступать целенаправленное построение бренда вуза. Брендинг является значительной и необходимой частью маркетинговой стратегии вуза. Бренд вуза формируется как совокупность всех рассмотренных выше факторов конкурентоспособности вуза. Ценность бренда заключается в том, что, будучи раз созданным и постоянно поддерживаемым, он независимо от других параметров приносит вузу конкурентные преимущества и в конечном счете прибыль (оплата за платные формы обучения), поскольку обеспечивает приверженность целевой аудитории. Таким образом, бренд вуза — это совокупность эмоциональных, визуальных и качественных характеристик вуза, позволяющих иметь конкурентные преимущества и генерировать дополнительные доходы. Бренд включает как физические свойства и характеристики образовательной услуги, так и неосознаваемые дополнительные ценности, сформированные в сознании потенциальных потребителей в результате маркетинговых коммуникаций и опыта (своего или чужого) использования услуги и выступающие в качестве основания для принятия решения о выборе данного вуза. При этом реальное качество образования является гарантом сильного бренда вуза.

Итак, бренд оказывает значительное влияние на формирование и повышение реальной конкурентоспособности вуза, которая образуется благодаря восприятию потребителями бренда вуза, другими словами, реальная конкурентоспособность вуза оказывает сильное, часто решающее воздействие на выбор школьника-абитуриента.

Е. М. Шнак

Методы оценки направлений реструктуризации предприятия на основе бизнес-единиц

За рубежом реструктуризация давно превратилась в постоянный процесс, без которого невозможно удержаться на рынке. В России многие компании уже осознали необходимость проведения реструктуризации, но результаты не всегда оправдывают их ожидания. Применяемые у нас зарубежные методы и инструменты реструктуризации требуют адаптации под российские условия, поскольку есть определенные различия между отечественным и зарубежным опытом.

Реструктуризация — процесс долгий, сложный и комплексный, во многом зависящий от объекта управления — компании, привлеченных и имеющихся компетенций, от стиля руководства, от внешней среды организации. Большинство проектов по реструктуризации осуществляется с привлечением консультантов, поскольку собственный персонал компании зачастую не видит того, что очевидно извне, со стороны можно абстрагироваться, проанализировать, верифицировать и сформулировать то, что на самом деле хочет заказчик. Поэтому спектр целей и задач, которые могут стоять перед программами реструктуризации, огромен. Но есть постоянные задачи, одинаковые для всех организаций. Целью любой программы реструктуризации является получение финансово-экономического результата. При этом список возможных результатов может быть разным:

- банкротство актива компании и списание на него задолженностей и налогового бремени;
- рост прозрачности компании в глазах потенциальных инвесторов, что приводит к росту привлекательности и стоимости акций.

Для достижения таких целей, как правило, специалисты предлагают четкие решения, не требующие реструктуризации компании в целом. Но когда заказчика не устраивают простые и прозрачные ре-

шения, уже необходима реструктуризация. Главной ее целью и задачей является приведение параметров бизнес-системы в соответствие с ожиданиями собственников компании, а основная предпосылка для ее проведения — несоответствие параметров бизнес-системы притязаниям собственников.

В настоящее время в практике российских компаний есть некоторый опыт проведения реструктуризации на основе бизнес-единиц. Бизнес-единица — это отдельное, самостоятельное структурное подразделение компании, имеющее собственный бюджет и несущее ответственность за конечный результат своей деятельности, а также работающее с другими подразделениями по законам рынка.

В общем виде процесс реструктуризации на основе бизнес-единиц можно представить в виде следующей схемы (рис. 1):



Рис. 1. Схема проведения реструктуризации предприятия на основе бизнес-единиц

В данной схеме ключевым и в то же время слабым звеном является оценка вариантов, которая необходима для адаптации к российской действительности зарубежных подходов к реструктуризации.

Выделяют следующие направления реструктуризации на основе бизнес-единиц:

- горизонтальная интеграция (одна фирма берет под контроль или поглощает другую фирму, находящуюся в той же отрасли про-

мышленности и на той же ступени производства, что и поглощающая фирма, т.е. приобретение или поглощение фирм-конкурентов);

- вертикальная интеграция (расширение путем добавления новых структур внутри отрасли, т.е. приобретение фирм-продавцов или фирм-поставщиков);

- реструктуризация «вниз» (выделение независимой бизнес-единицы из действующей компании как дочернего предприятия);

- реструктуризация «вверх» (создание материнской компании для нескольких независимых ранее фирм, каждая из которых передает часть собственности новой компании);

- аутсорсинг (выделение и продажа непрофильных бизнес-единиц из состава предприятия путем создания фирм, специализирующихся в определенной сфере деятельности, на внешний подряд).

Оценка и выбор наиболее подходящего варианта реструктуризации являются наиболее серьезной проблемой в процессе реструктуризации предприятия. Довольно трудно количественно измерить и оценить эффективность предлагаемых направлений и методов. Это вызвано тем, что во всех традиционных методиках по реструктуризации предприятий, как правило, рассматриваются лишь направления работ, списки мероприятий без критериев и методик количественной оценки или прогноза эффективности рекомендаций. Все это приводит к тому, что руководство компании, начав процесс реструктуризации по всему спектру проблем, не завершает часть из них, сводя на нет их эффективность. В ряде случаев реструктуризация проводится на высшем уровне управления и не затрагивает бизнес-процессы и средний уровень управления предприятием.

Таким образом, практически не разработанными остаются методические подходы, связанные с оценкой и обоснованием выбора направлений проведения реструктуризации предприятий. Много нерешенных вопросов относится к формированию системы показателей для оценки эффективности проведения реструктуризации предприятия, которая бы отражала результаты осуществления преобразований в различных подсистемах.

Для выбора наиболее оптимального варианта реструктуризации наиболее часто используют следующие методы:

- выбор на основе критериев сравнения альтернативных вариантов, методы многокритериальной оценки альтернатив;

- анализ альтернативных вариантов стратегий дальнейшего развития предприятия на основе использования показателя «стоимость бизнес-единицы», «стоимость компании»;

- оценка выбора направления реструктуризации, базирующаяся на методах случайного поиска, целевых групповых обсуждений, на сценарном подходе.

Все вышеперечисленные методы нашли свое применение в теории и практике реструктуризации предприятий.

Но в силу недостаточной разработанности вопроса о выборе направления проведения реструктуризации предприятия можно предложить применить в качестве метода оценки вариантов реструктуризации предприятия на основе бизнес-единиц метод системы сбалансированных показателей (ССП, BSC — Balanced Scorecard), а точнее, взять за основу принципы и инструменты построения CCP для разработки системы показателей с целью оценки различных вариантов реструктуризации.

Если кратко, то система сбалансированных показателей переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций: 1) финансов; 2) маркетинга; 3) внутренних бизнес-процессов; 4) обучения и роста (рис. 2).

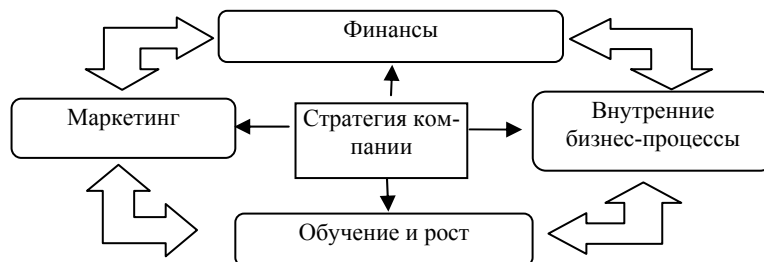


Рис. 2. Проекция CCP

Основной принцип построения CCP — это сбалансированность, т.е. при составлении CCP необходимо видеть и понимать, как одно влияет на другое (например, повышение удовлетворенности сотрудников и, как следствие, производительности труда оказывает влияние на улучшение качества выпускаемой продукции, благодаря этому растет доля рынка компании). Кроме этого, каждый параметр, включенный в CCP, должен быть элементом цепи причинно-следственных связей, посредством которой может быть получена информация о стратегии. Правильно составленная CCP должна

иметь сбалансированный комплекс результатов и факторов достижения результатов, что является неотъемлемой частью общей стратегии. И все показатели ССП через цепь причинно-следственных связей должны быть согласованы с финансовыми целями.

Данный метод уже был использован как инструмент оценки деятельности бизнес-единиц, степени их взаимодействия в организации. В этой области метод ССП имеет уже практическое применение, поэтому он был выбран для оценки направлений реструктуризации. Таким образом, мы подходим к данной проблеме с точки зрения результата: что будет на выходе, к чему приведет тот или иной вариант реструктуризации после его осуществления.

Оценить каждый вариант реструктуризации предприятия на основе бизнес-единиц можно, рассмотрев его с точки зрения выгод, затрат и рисков, которые получит компания после выбора и проведения реструктуризации тем или иным способом. Причем эти выгоды и риски будут связаны цепью причинно-следственных отношений.

Рассмотрим такой вариант реструктуризации предприятия, как аутсорсинг — выделение непрофильных бизнес-единиц из состава предприятия на внешний подряд:

1) *финансы* — высвобождение части средств, выделяемых ранее на содержание подразделения (заработная плата, налоговые и прочие отчисления, затраты на обучение сотрудников и др.);

2) *маркетинг* — сосредоточение на основной деятельности и использование освободившихся средств на разработку и продвижение новой продукции или услуги; риск утечки информации и появление нового конкурента;

3) *внутренние бизнес-процессы* — разработка инноваций, внедрение современных информационных технологий, усиление контроля;

4) *обучение и рост* — потеря ряда квалифицированных сотрудников с выделением бизнес-единицы.

Для сравнения рассмотрим такое направление реструктуризации, как выделение независимой бизнес-единицы из действующей компании в качестве дочернего предприятия:

1) *финансы* — выделение средств на развитие дочернего предприятия и получение части прибыли;

2) *маркетинг* — возможность завоевания нового рынка продукции; затраты на исследование рынка, поиск партнеров, поставщиков и потребителей;

3) *внутренние бизнес-процессы* — необходимость постоянного контроля за деятельностью дочерней компании;

4) *обучение и рост* — необходимость подбора новых сотрудников и их обучение или повышение квалификации / переквалификация старых.

Список выгод и затрат неограничен, необходимо исследовать ситуацию на предприятиях, находящихся в процессе реструктуризации, так как в каждом конкретном случае выгоды и риски могут отличаться.

Данный анализ предполагает оценку только качественной составляющей, но ее недостаточно для окончательного выбора наиболее оптимального варианта реструктуризации предприятия на основе бизнес-единиц. Результатом данного анализа должно стать увеличение стоимости компании после реструктуризации.

Поэтому можно использовать корреляционно-регрессионный анализ для выявления и оценки связи между выгодами (возможностями) и рисками и стоимостью компании после реструктуризации.

Для оценки данных показателей (выгод и рисков) необходимо проводить анализ предприятий, находящихся в условиях реструктуризации, чтобы выявить, как выбранный вариант реструктуризации влияет на составляющие системы сбалансированных показателей: маркетинг, внутренние бизнес-процессы, система обучения и роста и финансы в стоимостном выражении.

При исследовании данной зависимости можно использовать корреляционно-регрессионный анализ на основе фиктивных переменных. Для этого используется бинарная система, т.е. переменная выгода принимает значение, равное 1, а риск — 0. Например, если выбранный вариант реструктуризации приводит к высвобождению части средств в случае с аутсорсингом, то это выгода (равно 1), а если к потере ряда квалифицированных работников, то это риск (равно 0), и т.д. В итоге получается уравнение множественной регрессии:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + a_4 x_4 + e,$$

где y — стоимость компании после реструктуризации;

a_0 — свободный член уравнения, среднее значение y , если каждая независимая переменная равна 0;

a_n — коэффициенты регрессии, среднее изменение y на единицу измерения x ;

x_n — переменная, которая принимает значение 1 или 0, т.е. количество средств, полученных или потерянных в результате реструктуризации в рамках четырех составляющих стратегии компании;

e — погрешность, означающая любое колебание y , не вызванное изменением независимой переменной в модели.

Для построения регрессионной модели необходимы сведения о стоимости компаний на текущий момент и потенциальной стоимости после проведения реструктуризации (прогнозное значение).

После рассчитывается уровень детерминации модели, который показывает влияние выгод и рисков выбранного варианта реструктуризации на стоимость компании. Если влияние существенное, т.е. коэффициент детерминации ближе к единице, то выбранный вариант реструктуризации приведет к повышению стоимости компании, в противном случае выбранный вариант реструктуризации не стоит применять.

Итак, оценка направлений реструктуризации компаний на основе бизнес-единиц — это достаточно сложный (в силу недостаточной достоверности и актуальности разработанных методик для каждого конкретного случая) этап самого процесса реструктуризации, поэтому необходимо применять методы в комплексе и искать новые пути решения данной проблемы. Одним из таких решений является применение методики сбалансированных показателей, а точнее, инструментария данной методики для оценки вариантов реструктуризации компании на основе бизнес-единиц.

Список литературы

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
3. Аустова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М.: Альпина Паблишер, 2002.

А. Б. Борониллов

Сетевая управляющая модель внедрения системы ГЛОНАСС в регионе

Повсеместное внедрение системы ГЛОНАСС во всех регионах России является одним из приоритетных направлений деятельности правительства РФ. Об этом свидетельствуют периодически издаваемые

мые постановления правительства, финансовая поддержка со стороны государства, а также заявления в СМИ первых лиц государства. Как и в любом другом регионе, на пути внедрения данной системы в Калининградской области стоят определенные проблемы.

Первая проблема заключается непосредственно в самой группировке космических спутников. Всего на орбиту на данный момент Россией выведено 20 спутников (из них 2 не функционируют вследствие неполадок). Для полного покрытия земного шара требуется 24 спутника.

Только спутниками трудности не ограничиваются — помимо них есть ещё и проблемы на земле. Одну из них в недавнем интервью выделил Игорь Иванов. Это проблема отсутствия детализированной и точной картографии.

Как отдельный аспект среди имеющихся трудностей целесообразно выделить организационную сложность при внедрении этой технологии в регионах России в целом и в Калининградской области в частности. При использовании системы в будущем необходимо создание ЦОМов (центров оперативного мониторинга), которые представляют собой систему сетевого и телекоммуникационного оборудования со специальным программным обеспечением. Опыта интеграции подобных ЦОМов в России пока нет.

Процесс внедрения системы — проект очень сложный и затратный. В управлении проектами такого уровня в последнее время все сильнее возрастает роль использования прогрессивных методов управления. Один из таковых — метод PERT (Program Evaluation and Review Technique — техника оценки и анализа программ). Основу метода составляют «Сети PERT» — графики соединенных между собой временных линий. PERT был первоначально предназначен для очень масштабных, единовременных, сложных, не рутинных проектов. В дальнейшем он охватил различные области управления. Другим методическим приемом управления является метод ПАТТЕРН (что в переводе означает «шаблон»). Данный метод в сочетании с методами Ганта и PERT на практике показал высокую эффективность и нашел широкое распространение в различных странах мира.

Главная цель проекта ГЛОНАСС заключается в широком внедрении в эксплуатацию спутниковой системы слежения с целью управления отдельными отраслями экономики Калининградской области.

Проанализировав проблемы и задачи, которые необходимо решить в рамках внедрения системы ГЛОНАСС в Калининградской

области, можно выделить три основные цели (которые будут соответствовать второму уровню дерева целей):

- 1) организация финансирования внедрения и эксплуатации системы ГЛОНАСС в регионе;
- 2) разработка и выполнение проекта внедрения системы;
- 3) создание государственной структуры, координирующей действия по внедрению и использованию системы, а также осуществляющей контроль выполнения проекта.

Проанализировав детально каждое из трех направлений, можно приступить к выявлению конкретных мероприятий, необходимых для достижения главной цели. Эти мероприятия будут представлены на третьем уровне дерева целей. Дерево целей представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Дерево целей

Обобщив третий уровень дерева целей, можно перейти к разработке сетевой управляющей модели. Данная модель будет представлена на рисунке 2.

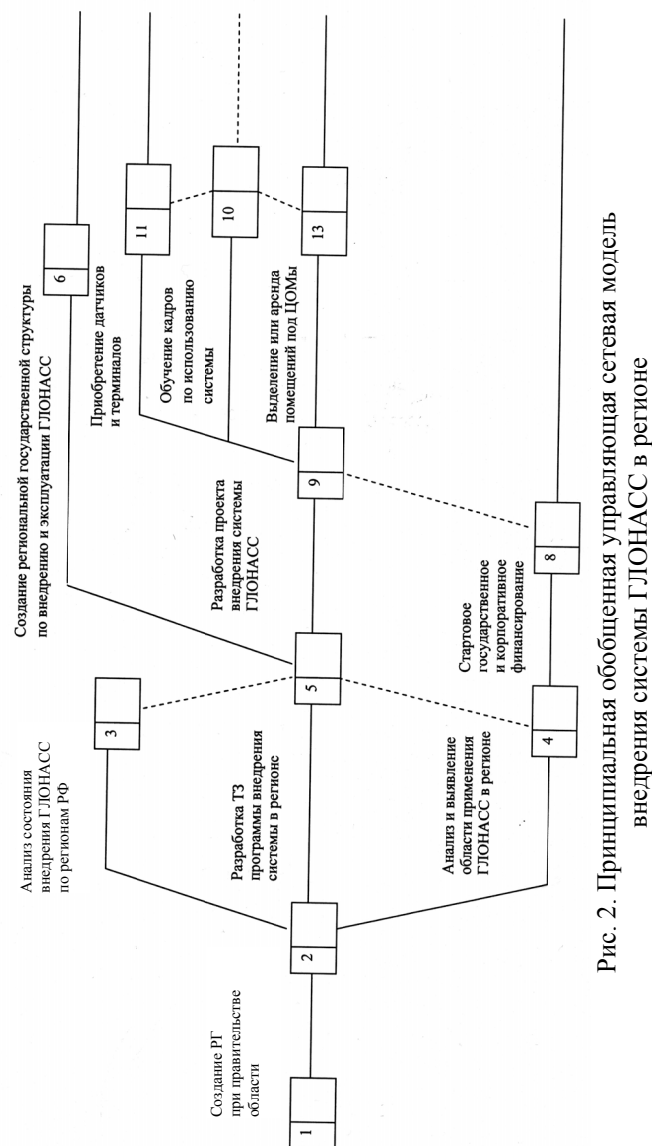


Рис. 2. Принципиальная обобщенная управляющая сетевая модель внедрения системы ГЛОНАСС в регионе

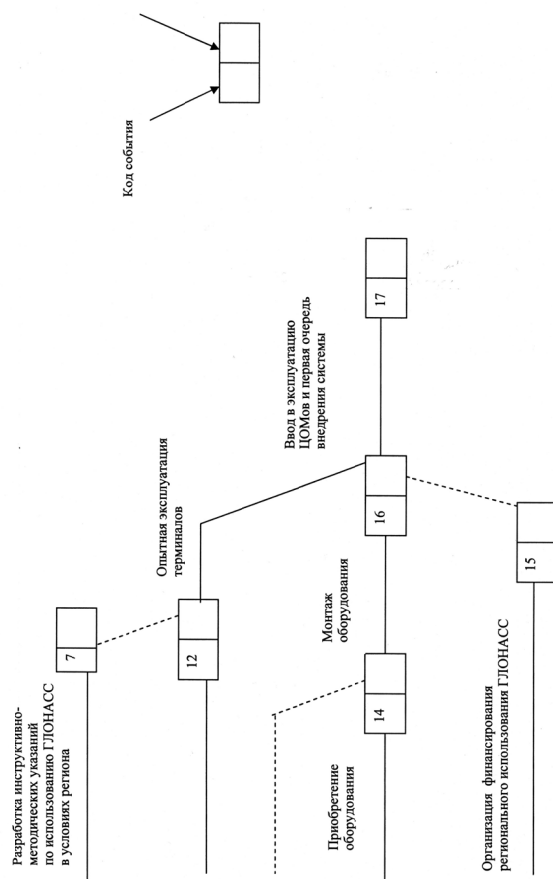


Рис. 2. Окончание (начало см. на с. 104).
Примечание: модель разработана при консультациях профессора В. В. Ивченко)

После выполнения расчетов по сетевому графику определяются его основные параметры — время свершения событий, критический путь работ, резервы времени. Исходя из полученных данных прогнозируются сроки выполнения всего проекта.

В основе метода лежит определение наиболее длительной последовательности задач (цепочки работ) от начала проекта до его окончания с учетом их взаимосвязи. Задачи, лежащие на критическом пути (критические задачи), имеют нулевой резерв времени выполнения, и в случае изменения их длительности изменяются сроки всего проекта. В связи с этим при выполнении проекта критические задачи требуют более тщательного контроля и принятия решений. Таким образом, разработка сетевых моделей и системы сетевого управления внедрением системы ГЛОНАСС является важным фактором осуществления данного проекта в регионе в кратчайшие сроки.

Список литературы

1. *Ивченко В. В.* Региональное экономическое программирование: трудный путь становления // ЭКО. 2002. № 11.
2. *Ивченко В. В.* Сетевое программирование развития приморских регионов России: теория, методология, практика: монография. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008.
3. *Лопухин М. М.* ПАТТЕРН — метод прогнозирования и планирования научных работ (методика, опыт США по применению в военно-космическом развитии): монография. М.: Советское радио, 1971.
4. *Миллер Р.* ПЕРТ — система управления: фундаментальная монография / пер. с англ. М.: ЭКОНОМИКА, 1965.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Этлис А. М.</i> Влияние процесса построения взаимоотношений с партнерами на обеспечение конкурентоспособности предприятия	3
<i>Кламм В. А.</i> Оценка влияния специального правового режима Особой экономической зоны в Калининградской области на инвестиционную привлекательность проектов	7
<i>Клочко Н. А., Сергеев Л. И.</i> Применение эконометрического моделирования в управлении региональной экономикой (на примере Калининградской области)	14
<i>Лисогор М. Н.</i> Эволюция теорий организационной культуры в экономической науке России	21
<i>Василенко В. Г.</i> Проблемы иностранных предпринимателей на российском рынке	26
<i>Заплата В. В., Маклецова О. В.</i> Строительный кризис: мировая тенденция или закономерная действительность?	31
<i>Китайгородская Е. А.</i> Развитие внешнеэкономических связей Калининградской области со странами-контрагентами в условиях финансового кризиса	39
<i>Яковлева Е. А.</i> Анализ внешнеторговых потоков Калининградской области	49
<i>Оржиховская А. А.</i> Экологические маршруты Калининградской области	55
<i>Брянкин Д. А.</i> Актуальные вопросы участия прокурора в гражданском процессе	59
<i>Гундарева М. В.</i> Акцентуации характера: проблемы медицинского критерия ограниченной вменяемости	62
<i>Козырев А. А.</i> Криминалистическая характеристика краж транспортных средств	64

<i>Маслова Т. В.</i> Некоторые вопросы реформирования функции обвинения	67
<i>Петренко А. В.</i> Перспективы разрешения Международным судом ООН дела об одностороннем объявлении независимости Косово	70
<i>Сехин И. В.</i> Коммуникативная теория права профессора А. В. Полякова как попытка интегративного правопонимания	72
<i>Тарасюк Е. В.</i> Обеспечение социальным жильем населения в современной России	74
<i>Туркин Р. Е., Кривецкий Р. В.</i> Некоторые проблемы развития конституционной (уставной) юстиции в субъектах РФ (на примере Калининградской области)	77
<i>Шамишев П. А.</i> Психологический профиль преступника в криминалистике России и США	81
<i>Шпиркина Т. П., Бочкова М. С.</i> Правовое регулирование игорного бизнеса	83
<i>Лебедева А. А., Масиенко М. С.</i> Бренд как инструмент повышения конкурентоспособности вуза	86
<i>Шпак Е. М.</i> Методы оценки направлений реструктуризации предприятия на основе бизнес-единиц	91
<i>Борониллов А. Б.</i> Сетевая управляющая модель внедрения системы ГЛОНАСС в регионе	97

Научное издание

ДНИ НАУКИ — 2010

Выпуск 5

Экономические и юридические науки

Материалы научно-практических конференций
студентов и аспирантов

Редактор *Д. А. Малеваная-Митарджан*. Корректор *С. В. Ильина*
Оригинал-макет подготовлен *Л. В. Семеновой*

Подписано в печать 9.12.2011 г.

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

Гарнитура «Таймс». Ризограф. Усл. печ. л. 6,6. Уч.-изд. л. 4,8.

Тираж 55 экз. Заказ 47.

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