

УДК. 338.242.4 (575.2) (04)

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОВАЛОВ РЫНКА: УРОВНИ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ

Л.В. Хасанова – доцент

The article considers the most important aspects of market incapacity and inefficient, and classification of the market failures. The levels of market imperfectness and main forms of market failures, namely defect and violation are defined depending on nature of unsoundness of market mechanisms and its sources.

Изучение провалов рынка, их источников и последствий для экономики и общества в целом представляет определенный интерес для современной фундаментальной экономической теории, прикладных теорий экономического регулирования, а также практической деятельности государства как центрального экономического регулятора. Понятие “провалы рынка” не только прочно закрепляется в системе базовых экономических категорий, но и становится основой описания поведения экономических агентов и исследований ключевых проблем функционирования и развития рыночного механизма.

Под провалами рынка (market failures) чаще всего понимается его неспособность обеспечить эффективное распределение ограниченных экономических ресурсов. Иными словами, провалы рынка – это ситуации, т.е. набор конкретных рыночных условий, связей и отношений, в рамках которых рыночная конкуренция не способствует достижению экономического оптимума.

Исследуя данное определение, следует помнить, что ключевым преимуществом рынка признается его способность достигать общего равновесия и оптимального (по Парето) распределения экономических ресурсов. При этом подчеркнем, что оптимальное (эффективное по Парето) распределение невозможно, во-первых, без полноценной информации о рынках и ценах

и, во-вторых, без адекватной системы экономических стимулов, которыми руководствуются участники рынка. Исходя из названной сути рынка все те ситуации, характеристики и параметры рынка, которые не обуславливают этой способности, дают основания говорить о его несовершенстве или провалах.

Следует отметить, что несовершенство рыночного механизма может проявляться в следующих типичных ситуациях [1]:

- в *отсутствии рынка* как такового даже при наличии потребности и готовности покупателя платить ненулевую цену;
- в *отсутствии равновесия на рынке*, его неэффективности;
- в *несовершенстве рыночного механизма*, т.е. его неспособности обеспечить долговременный устойчивый рост участникам рынка и обществу;
- в *проявлении отрицательных побочных результатов* функционирования рынка, негативно воздействующих на общественные интересы.

Как показывает внимательное изучение рыночного механизма, провалы рынка обнаруживаются практически на всех уровнях экономической деятельности.

На микроэкономическом уровне – *уровне принятия решений экономическими агентами и процессов их взаимодействия на рынке* – проявляются прежде всего такие проблемы, как

информационная асимметрия, отрицательная селекция, моральная опасность. Они непосредственно затрагивают сферу разнообразных *контрактных отношений* между работодателями и работниками, управляющими и собственниками, поставщиками и потребителями. Негативные последствия и издержки, выражающиеся в ухудшении эффективности использования ресурсов, в первую очередь, будут касаться одной из сторон, включенных в контрактные и агентские отношения. Принятие невыгодных условий контракта, увеличение риска ошибочного решения, затраты, связанные с корректировкой планов и проектов – таковы лишь типичные последствия рассматриваемых провалов.

Монополизм, неполные рынки и рост транзакционных издержек связаны уже не с контрактными отношениями, а, скорее, с самой *структурой рынка*. Как монополизированный, так и неполный (отсутствующий) рынок находят непосредственное выражение во внутренней структуре рынка, отражающей удельный вес участников рынка в общем объеме рыночного спроса и предложения и систему взаимоотношений между ними. Монополия, неполный рынок, а также барьеры “входа на рынок”, создаваемые ростом транзакционных издержек, непосредственным образом затрагивают сам рыночный механизм и его основные элементы: спрос и предложение, цены, конкуренцию и действие основных экономических законов рынка. Негативные последствия подобных дефектов рынков приведут к их деформации и, соответственно, снижению их эффективности.

Такие же провалы рынка, как невозможность обеспечить социально справедливое распределение доходов, отказ от производства общественных благ, отсутствие учета и компенсации экстерналий, а также циклические колебания, как правило, затрагивают интересы третьих лиц (аутсайдеров рынка) и проявляются *на уровне экономики и общества в целом*.

Несмотря на то, что названные ситуации обусловлены принятием решений на микроуровне и деятельностью отдельных хозяйствующих субъектов и их взаимодействием на рынках, последствия их сразу приобретают агрегированный характер и затрагивают уровень гораздо более широкий, нежели микроэкономический. Так, негативные экологические последствия затрагивают как минимум территорию города, но могут привести к ухудшению экологической среды це-

лого региона; недопроизводство общественных благ самым отрицательным образом скажется на жизнедеятельности всего общества и снижении уровня и качества жизни его членов.

Углубленное исследование сущности провалов рынка позволяет отметить, что несовершенства рынка проявляются в разнообразных формах, имеют неоднородную природу и обусловлены различными причинами. Это приводит к необходимости классификации провалов рынка *в зависимости от характера причин, приводящих к несостоятельности рыночного механизма*. Именно эти причины и обуславливают особые формы проявления этой несостоятельности и ее влияния на рыночный механизм.

Исследование сущности и природы несостоятельности рыночного механизма позволяет определить и описать две различные формы провалов рынка. Обозначим их как *изъян рынка и нарушение рынка*.

Под *изъяном рынка* предлагается понимать такие несовершенства рыночного механизма, которые обусловлены самой природой и внутренними основами рынка, специфическими принципами его функционирования и которые, таким образом, имманентно присущи рынку.

Изъяны будут присутствовать в абсолютной любой, даже самой развитой рыночной экономике, обеспечивающей устойчиво высокие темпы экономического роста и человеческого развития. С точки зрения рынка их наличие является нормой, поскольку они закладываются уже при формировании фундамента рыночного механизма в таких принципах, как:

- свободный выбор видов и форм хозяйственной деятельности;
- равноправие хозяйствующих субъектов независимо от их формы собственности и вида деятельности;
- свободное ценообразование;
- честные договорные отношения (система контрактации);
- экономическая ответственность за результаты деятельности, ориентация на экономическую эффективность и получение чистого дохода;
- справедливая конкуренция;
- всеобщность рынка, распространение рыночных принципов как по “горизонтали”, так и по “вертикали”;
- саморегулирование хозяйственной деятельности (“невидимая рука”).

Названные принципы и формируют *сущность рыночных отношений* (сущность рынка), которая сводится к возмещению затрат продавцов (производителей), получению ими прибыли, удовлетворению платежеспособной потребности покупателей (потребителей) на основе взаимного соглашения, эквивалентности (платности) и конкурентности.

Однако система принципов, закладывающих фундамент рыночного механизма, не является и не должна являться бесконечной и всеобъемлющей. Именно ее конечность, т.е. четкая ориентированность и ограниченность, является условием обеспечения эффективности рынка. Она же становится одновременно и источником возникновения таких ситуаций, когда рынок не имеет должной мотивации для решения каких-либо экономических или социальных задач и выполнения определенных функций.

Под нарушениями рынка будем понимать ситуации несостоятельности рыночного механизма, обусловленные его деформацией и означающие прекращение нормальной деятельности рынков и эффективного распределения ресурсов вследствие действия внутренних или внешних условий и факторов, так называемых “шоков”, “возмущений”.

По своему характеру шоки, приводящие к нарушениям рынка, могут быть самыми разнообразными:

- социально-политические конфликты (войны, революции, терроризм);
- социальные конфликты (забастовки, криминализация общества);
- экологические потрясения;
- резкие сдвиги во вкусах и предпочтениях потребителей;
- непредвиденные инвестиционные сдвиги в результате НТП;
- неадекватные рынку решения правительства (“провалы государства”);
- изменения на мировых и региональных рынках.

Возникновение нарушений рынка свидетельствует об искажении, затруднении работы рыночного механизма, о невозможности практического соблюдения его базисных принципов, о его слабости и «болезненности». Это состояние уже не соответствует норме и проявляется в таких негативных рыночных сигналах, как нестабильность спроса и предложения, сокращение доходности бизнеса, появление “цепочки неплатежей” и рост объемов дебиторской и кредиторской задолженности, ухудшение качества продукции, резкий рост/резкое падение цен, угасание конкуренции.

В таблице приведена краткая сравнительная характеристика изъянов и нарушений рынка как форм проявления его несовершенства. Отметим, что определение формы несовершенства рынка

Изъян и нарушение как формы проявления несостоятельности рынка

Характеристики провала	Изъян рынка	Нарушение рынка
Сущность несовершенства рыночного механизма	Рынок не способен (не заинтересован) решать определенные проблемы общественного развития	Рынок не в состоянии обеспечить эффективное выполнение своих функций
Причины возникновения	Принципы рынка	Внутренние и внешние шоки
Характер присутствия на рынке	Постоянный признак рыночного механизма	Возникает в определенной ситуации
Состояние рынка	Норма	Аномалия
Способность рынка компенсировать ситуацию несостоятельности	Отсутствует, поскольку рынок не имеет должной мотивации	Рынок, являясь гомеостатичной системой, в состоянии до определенной степени выправить ситуацию
Действия государства по компенсации провала	Государство вынуждено полностью “восполнять” изъяны рынка, так как отсутствие компенсации означает ухудшение общей ситуации в экономике и обществе	Государство помогает рынку устранить или минимизировать сбой с минимальными потерями времени и эффективности

– изъян или нарушение? – является важным и с практической точки зрения, поскольку именно в зависимости от нее формируется система компенсационного воздействия государства на провал рынка. Так, если речь идет об изъяне, то его компенсация может быть осуществлена только государством, принимающего на себя полную ответственность за “исправление ошибок”, порожденных, в принципе, здоровым и эффективным рынком. При нарушении рыночного механизма государство, разрабатывая корректирующие меры, должно принимать во внимание реальный потенциал функционирующего рынка.

Определение понятий “изъян рынка” и “нарушение рынка” позволяет отнести провалы рынка к одной из двух рассмотренных форм (см. рисунок). Так, в категорию изъянов включаются: отказ от производства общественных благ, неспособность обеспечить социальную справедливость в обществе, существование экстерналий, отрицательная селекция, высокие фиксированные издержки на начало бизнеса и “вход на рынок”. Покажем, что названные провалы обусловлены специфическими принципами рыночного механизма, т.е. природой рынка как такового.



Действительно, механизм рынка нацелен на удовлетворение только тех потребностей, которые выражаются через спрос. Рынок заинтересован в производстве частных товаров, спрос на которые выражается в денежной форме, соотносится с конкретным потребителем. Рынок игнорирует потребности, которые нельзя измерить в денежном выражении и превратить в спрос. По образному выражению Г. Мэнкью, «...если на товаре отсутствует привычный “ценник”, частные рынки не гарантируют, что он производится и потребляется в оптимальном количестве» [2]. Поэтому рынок игнорирует общественные блага – блага неисключаемые, часто потребляющиеся коллективно и не являющиеся предметом соперничества.

Типичная для общественных благ “проблема безбилетника” также побуждает рынок к отказу от их производства или же к производству только того объема блага, которое точно может быть оплачено потребителем. В итоге производство чисто общественных благ бывает ниже эффективного. Рынок не в состоянии справиться с этой проблемой и терпит фиаско.

Рынок внутренне не способен обеспечить социальную справедливость в распределении доходов и гарантировать всем без исключения членам общества приемлемый уровень жизни. Рыночное распределение, руководствуясь требованием эквивалентности, признает лишь собственников факторов производства (труда, капитала, земли), участвующих в экономической деятельности, и обеспечивает им доходы соответственно эффективности их вклада. Отсутствие вклада в экономическую деятельность означает для неимущих и нетрудоспособных отсутствие права на доходы, на удовлетворение всего лишь минимальных потребностей. Являясь естественной с точки зрения рынка, подобная ситуация не является справедливой с общечеловеческих позиций. Общество, в отличие от рынка, не может и не должно признавать “псевдоущербность” детей, инвалидов, лиц преклонного возраста, безработных, в связи с чем и возникает необходимость в компенсационной социальной политике государства.

Внешние эффекты, т.е. издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие адекватного отражения в ценах, также являются изъяном рынка. Так как экстерналии не выражаются в денежной форме и затрагивают интересы третьих лиц, а не непосредственных участни-

ков сделки, рынок просто не реагирует на них, руководствуясь соображениями экономической целесообразности, выгоды, стремлением минимизировать издержки и максимизировать выгоды. Потому рыночное равновесие в условиях экстерналий, а именно перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и недопроизводство товаров с положительными, не позволяет максимизировать благо для общества в целом.

Отрицательная селекция также обусловлена естественным, с точки зрения экономического агента, поведением. Осуществляя свободный выбор деятельности и контрагента, он руководствуется стремлением обеспечить максимальный доход от сделки, а подобные его решения не являются необоснованными и неверными. Они всего лишь заключают в себе «вполне естественный риск. Негативный отбор и является формой проявления экономического риска, причем вероятность негативного исхода повышается по мере увеличения информационной асимметрии в пространстве сделки.

Фиксированные транзакционные издержки “входа на рынок” связаны с изучением рынка и прохождением формальных бюрократических процедур, требуемых для начала хозяйственной деятельности. Они охватывают расходы на проведение маркетинговых исследований, регистрацию предприятия, лицензирование, согласование проектной документации (экспертизу) и т.п. При высоком уровне транзакционных издержек новый субъект рынка не всегда способен выдерживать острую конкуренцию с “фирмами-старожилами”. Само положение, при котором новая фирма вынуждена нести существенные издержки, не является нарушением рыночного механизма, но при определенных условиях эти ситуации могут стать факторами затруднения конкуренции.

Рассмотренные изъяны рынка, представляющие собой естественное его состояние, тем не менее приводят к ухудшению общей эффективности и возникновению социальных проблем. Компенсация этих изъянов ориентирована на восстановление как рыночного, так и социального равновесия.

Классическим примером нарушения рынка являются ситуации моральной опасности (морального риска). В данном случае речь идет о невыполнении важнейшего принципа здорового рынка – свободных и честных договорных

отношений как основы рыночного взаимодействия, без которых невозможно создание сети контрактов и осуществление эффективного обмена, а также о нарушении правил экономической этики. Моральная опасность проявляется в преследовании личного интереса с использованием коварства и может включать более явные формы недобросовестного поведения [3]: ложь, воровство, мошенничество. Неполная или искаженная информация, особенно если речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины и иных методах запутывания партнера, также относится к моральному риску.

Существуют более сложные ситуации фирско рынка, которые имеют двойственную природу и при определенных условиях могут считаться естественными для него, зато при других ясно свидетельствуют о сботах в функционировании рыночного механизма. *Монополизм, неполные рынки, информационная асимметрия и циклические колебания могут существовать как в форме изъятия, так и в форме нарушения.*

В случае *естественной монополии* барьеры, ограничивающие конкуренцию, порождены объективными причинами – ограниченностью факторов производства, появлением новых прибыльных сфер вложения капитала, активным применением нововведений, эффектом масштаба. Основу естественных монополий составляют права собственности (одно из фундаментальных условий рыночной экономики), технологические факторы, ориентированные на повышение эффективности производства, предпринимательство как важнейшая форма хозяйственной деятельности. Потому зона естественной монополии, в принципе не подлежащая демополизации, представляет собой *изъятие рынка*.

Так называемые *искусственные монополии* порождаются искусственно создаваемыми барьерами и создаются с целью установления контроля над рынком и получения монополистических выгод. Они намеренно искажают структуру и механизм функционирования рынка, создавая барьеры для вхождения на рынок новых фирм и зачастую используя методы недобросовестной конкуренции и соглашения, ограничивающие конкуренцию. Искусственные монополии, а также любое монополистическое поведение предприятий, таким образом, представляют собой уже *нарушение рынка*.

Неполные рынки также имеют двойственную природу. *Изъятием* будут неполные рынки, обусловленные наличием нестрахуемого риска, появлением товара-новинки, рынки общественных благ. Все они связаны с естественным предпринимательским поведением: желанием производить то, что приносит наибольший доход и отказом от тех видов деятельности, которые не обеспечивают получение эквивалентного возмещения затрат и рисков. В то же время создание неполного рынка может быть инициировано монополией: с целью укрепления доминирующего положения на рынке фирма создает или поддерживает дефицит товара на рынке. Такое экономическое (монополистическое по сути) поведение и созданный таким способом неполный рынок уже представляют собой *нарушение рынка*.

Рынок порождает *неполную и асимметричную информацию*. Сама конкуренция заставляет фирмы скрывать реальные данные о положении дел. Использование особого товара – экономической информации – требует от участников рынка определенных затрат, а ценность информации для различных фирм неодинакова. Вот почему участники рынка обладают ею в различной степени. В этом смысле ее можно отнести к *изъятиям рынка*.

Нарушением рынка будет считаться намеренное искажение информации, приводящее к нарушению ее корректности, достоверности, актуальности посредством введения в заблуждение партнера или потребителя, распространения заведомо ложной информации о качествах производимого товара, о конкурентах, что расценивается как методы недобросовестной конкуренции и поведение, недопустимое с точки зрения рынка.

Цикличность развития, т.е. периодическое закономерное колебание динамики и движение от одного макроэкономического равновесия к другому, по сути, является способом саморегулирования рыночной экономики. *Изъятием рынка* можно считать так называемый “нормальный цикл”, в рамках которого образуется повышательный тренд экономического развития, а каждый следующий пик выше предыдущего, каждая низшая точка спада (“дно”) также выше предыдущей. Аномалии цикла – *нарушения рынка* – проявляются в затяжной рецессии, галопирующей и гиперинфляции, хронической (застойной) безработице, стагфляции. Серьез-

ные нарушения макроэкономического равновесия обязательно требуют адекватной макроэкономической стабилизации, осуществляемой государством, поскольку рынок самостоятельно справиться с ними не может.

Предлагаемое деление провалов рынка на изъяны и нарушения позволит сформировать адекватную основу их компенсации с целью восстановления рыночного равновесия и экономической эффективности.

Литература

1. *Шаститко А.Е.* Выбор механизмов управления контрактными отношениями в условиях реформы регулирования экономики / Аналитический доклад. Электронная версия. – www.beaddg@mail.ru.
2. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономики. – 2-е изд. – СПб: Питер, 2002.
3. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. – СПб: Лениздат, 1996.

УДК 339.138 (575.2) (04)

МЕТОДЫ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Ж.Т. Кожамкулова – канд. экон. наук, доцент
КазНУ им. Аль-Фараби

There are particular and general methods of conducting quantitative and qualitative market research taken under consideration in the article. The analysis of the development tendencies of the domestic market in retrospect is studied, as well as the practice of different methods of research at the level of professional market participants.

Маркетинговые исследования, имея ключевое значение в деятельности предприятий и фирм, дают возможность целенаправленного получения необходимых данных для анализа рынка, обоснованного принятия управленческих решений, снижения степени неизбежного риска и планирования на перспективу. Информация, полученная при проведении маркетинговых исследований, становится необходимым составным элементом маркетинговой информационной системы любого предприятия. Многие управленческие решения принимаются на основании именно этой информации. Данная информационная система в современной компании представляет собой интегрированный инструмент управленческой деятельности, где сконцентрировано огромное количество разнообразной информации, средств ее сбора, методик и методов анализа различных маркетинговых ситуаций. Сбор необходимой (первичной) информации должен быть научно обоснован, т.е. опираться на определенные методы.

Метод (греч. *methodos* – путь, способ исследования) – это путь, система правил и приемов теоретического и практического осуществления исследовательской проблемы с целью достижения определенных результатов. Правильный выбор метода исследования имеет огромное практическое значение, так как он ориентирует исследователя, помогает ему выбрать суще-

ственный, правильный, имеющий под собой основу (базу), путь для достижения желаемых результатов. Всякий метод имеет свои особенности применения. Но метод ни в коем случае не есть сумма или простая совокупность каких-то статичных неизменных понятий. Метод имеет определенную методику реализации, которая представляет собой совокупность определенных, в то же время достаточно сложных действий. Если же метод – это правила действия, то они должны быть более или менее однозначными. Конечно же правила меняются, корректируются, ни одно из них не является единственным и абсолютным, но поскольку метод – правило действия, то он должен быть в основе своей более или менее стандартным. Поэтому каждый метод должен рассматриваться как стандартный процесс, имеющий свои особенности, действия, этапы.

Методы маркетинговых исследований, как и все другие методы, совершенствуются, меняются. Одни появляются, становятся более прогрессивными, другие – исчезают или становятся менее актуальными.

Выбор метода исследования зависит от типа, вида маркетингового исследования. Так, различают частные специальные методы, которые применяются в пределах одного вида, типа исследования, и общие методы, которые применяются в нескольких типах, видах исследования.

Например, полевая форма проведения исследования может быть основана на качественном или количественном типе исследования, либо их взаимосвязи. В свою очередь они базируются на определенных методах.

Классификация методов количественных и качественных маркетинговых исследований представлена на рисунке.

Рассмотрим подробнее вышеотмеченные методы при количественных и качественных маркетинговых исследованиях.

Качественное исследование предполагает исследование без применения количественных методов, используется для получения общего представления по определенным вопросам и формированию гипотезы. Качественное исследование отвечает на вопросы: “Почему?”, “Зачем?”, “Как?” и дает ответ на вопрос, что из себя представляет изучаемое явление. В данном исследовании отсутствуют формализация и массовость изучения переменных. Но это компенсируется тем, что проблемы изучаются более глубоко и дается возможность получения качественной информации. Данное исследование не позволяет четко структурировать целевую аудиторию, вопросники, поэтому полученная информация анализируется нестатистическими методами. Очень важным является специальное образование, навыки и профессионализм интервьюеров. Но полученные результаты нельзя считать достоверными, ибо качественная сторона изучаемых явлений всегда связана с их количественной определенностью, поэтому их необходимо дополнить количественным изучением. Изуче-

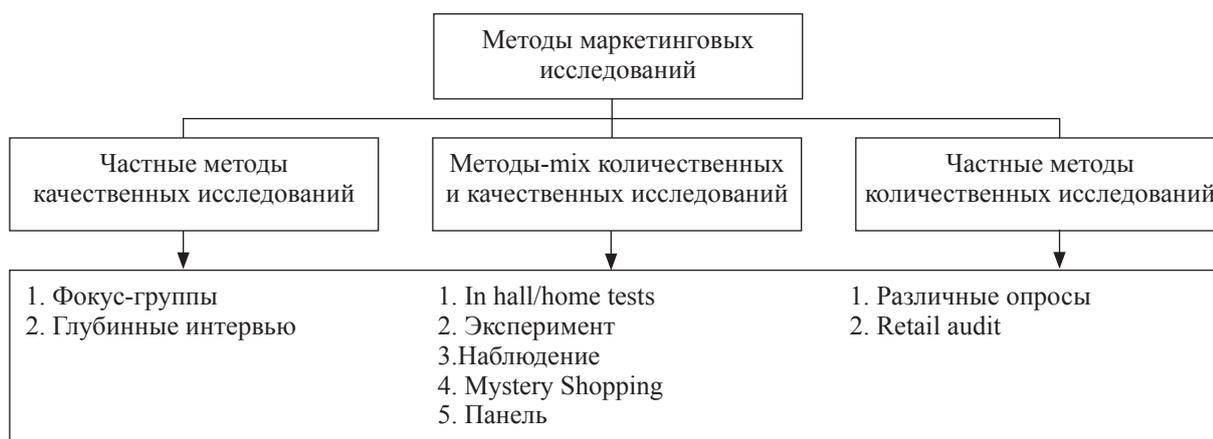
ние любой проблемы будет наиболее точным, полным и эффективным, если не забывать, что каждое явление – это единство качества и количества.

Качественное исследование базируется на частных и общих методах изучения, характеристика которых представлена в табл. 1.

Далее рассмотрим методы маркетинговых исследований, применяемые при количественном изучении проблемы.

Количественные исследования проводятся с целью получения количественных статистически достоверных данных. Собираемая информация отвечает в основном на вопросы “Сколько?”, “Как часто?”, “Кто?”, т.е. можно определить количественную меру изучаемых явлений.

Отличительными чертами данных исследований являются формализация и массовость. Формализация означает строгую фиксацию и измерение конкретных переменных. Данные исследования дают возможность четко структурировать целевую аудиторию. Также осуществляется сбор в основном однотипных данных, которые могут быть количественно измерены и позволят охватить исследованием достаточно большое количество респондентов. Вопросы в анкетах четко конкретизированы, что дает возможность широкого применения статистических методов анализа информации. Достоинством также является то, что необязательно какое-либо специальное образование интервьюеров. Результаты количественных исследований применяются при разработке управленческих решений.



Методы маркетинговых исследований

Методы качественных маркетинговых исследований [1, 2]

Вид метода	Характеристика применения в качественном исследовании	Примерная область применения	Особенности
1	2	3	4
Фокус-группа	Представляет собой групповое интервью, проводимое модератором в форме групповой дискуссии по заранее разработанному сценарию, с небольшой группой “типичных” представителей изучаемой части населения или юридических лиц, сходных по основным характеристикам.	На этапе выявления маркетинговой проблемы, изучение скрытых мотивов покупки, определение предпочтений покупателей к новому товару, оценка новых товаров.	Сильная зависимость результатов от квалификации модератора, неоднородность понимания результатов исследования.
Глубинное интервью	Слабоструктурированная личная беседа интервьюера с респондентом в форме, побуждающей последнего к подробным ответам на задаваемые вопросы.	Потребительские свойства товара, дизайн товара, потребительское поведение, концепция обслуживания покупателей, идеи нового товара.	Дорогой метод исследования, требуется высокая квалификация интервьюера, респонденты должны разбираться в проблеме.
Наблюдение	Можно выяснить, каким образом покупатель принимает решение о покупке товара, передвигаясь от прилавка к прилавку, разглядывая верхние и нижние полки стеллажей, а также для выявления привычек домохозяйки при приготовлении семейного обеда или уборке дома.	Исследование поведения потребителей, изучение восприятия изучаемых объектов.	Невозможность исследования психологических проблем.
In hall/home tests	Это тесты новой продукции, ее упаковки, рекламных образцов, проводимые в специализированных помещениях или на дому у респондента. Часть информации помогает понять, почему респонденты выставляют именно такие оценки, какие улучшения они хотели бы внести.	Оценка потребительских свойств товара, оценка элементов рекламных обращений, информация о поведении потребителей, решение задач позиционирования нового товара, определение оптимальной цены	Трудоемкий процесс. Существует возможность оценки комбинированной информации.
Mystery Shopping	Этот метод может также дать качественную информацию, когда речь идет об изучении поведения обслуживающего персонала. Можно получить ответы на вопросы “Где существуют проблемы в обслуживании?”, “Как нужно улучшить обслуживание, на что направить тренинги персонала?”	Мотивация персонала, проблемы качества обслуживания, оценка необходимости, направлений и эффективности тренингов.	Несколько названий метода: Sekret Shopping, Spotter Services, Shopper Programs, Undercover Performance Evaluations, Anonymous Consumers, Shop-per Audits, Virtual Customers(r), Ghost Shopping, Таинственный покупатель.

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Эксперимент	Респондент помещается в ситуацию принятия решения о покупке, в процессе которого он должен выбрать определенный товар и подробно описать, почему он сделал такой выбор, привести все факторы, которыми он руководствовался при принятии этого решения.	Оценка успешности вывода нового товара, оценка влияния элементов комплекса маркетинга на поведение покупателей.	В большей мере невозможно изучение глубинных проблем.
Панель	Можно получить информацию о том, почему, зачем и как использовался тот или иной товар.	Прогнозирование продаж, определение портрета потребителя, оценка лояльности к определенной марке товара.	Невозможность распространения результатов на все население, наличие “эффекта пристрастности” респондентов.

Таблица 2

Методы количественных маркетинговых исследований [1, 2]

Вид метода	Характеристика применения в количественных исследованиях
1	2
Опрос по месту жительства (in home)	Специально подготовленный интервьюер идет по заданному маршруту, выбирая дома и квартиры в соответствии с определенными правилами, отступить от которых он не имеет права
Опрос в специализированных местах (in hall)	Интервью проводится в арендуемом помещении со свободным доступом (магазин, кафе, аудитории учебных помещений, офис исследовательской компании и т.п.). Респонденты могут рекрутироваться как на улице, непосредственно перед началом интервью, так и заранее
Уличный опрос	Интервью проводятся на улице, на выходе из торговых точек, в торговых точках
Телефонный опрос	Опрос проводится по существующим телефонным базам данных или по базам со случайно подобранными номерами телефонов. Один из самых оперативных опросных методов изучения практически многих вопросов
Интернет-опрос	Опрос проводится через Интернет по заранее составленным вопросам
Опрос по почте/ факсу	Опрос проводится через почту или по факсу. Не требует большого штата интервьюеров, но необходим профессиональный подход к созданию выборки
Retail audit	Включает анализ ассортимента, цен, дистрибуции, рекламных материалов в розничных точках по исследуемой товарной группе. Этот метод дает возможность ответить на вопрос “Сколько продается товара в целом, в различных типах торговых точек, в различных географических зонах, по отдельным маркам?”
Наблюдение	Используется при подсчете потока машин и пешеходов на перекрестках города, посетителей торговых точек или оценке средней суммы покупки
In hall/home tests	Можно оценить уровень удовлетворенности респондентов предложенным вариантом товара, его упаковки или рекламного образца, определить долю тех, кого рекламные образцы побудили к покупке товара и т.д.

1	2
Mystery Shopping	Это метод оценки торговли, качества обслуживания с помощью покупок, совершаемых специалистами компании. Специально подготовленный человек приходит в компанию под видом рядового потребителя и по заранее разработанному сценарию собирает информацию. Можно оценить среднюю продолжительность обслуживания, длину очереди и другие параметры, поддающиеся количественной оценке.
Эксперимент	В ряде случаев компании, прежде чем выйти с товаром-новинкой на весь рынок, проводят эксперимент только в отдельных точках. Он позволяет определить объем продаж новинки и оценить степень успешности этого проекта. В ряде случаев проведение таких экспериментов может спасти компанию от значительных убытков, связанных с массовым производством и выводом на рынок товара, который не будет иметь успеха.
Панель	Позволяет количественно оценить уровень, частоту потребления того или иного продукта

В количественных исследованиях применяются как общие, так и частные методы изучения, характеристика которых дана в табл. 2.

В практической деятельности предприятия наиболее часто применяют такие методы, как: различные опросы, фокус-группа, панельный метод, эксперимент, наблюдение, глубинное интервью и другие.

Отметим, что наиболее эффективными оказываются комплексные, масштабные исследования, основанные на использовании нескольких методов изучения данных. Свидетельством этого являются многочисленные примеры из практики [3].

Анализ экономической литературы [4, 5] позволяет говорить о тенденциях развития казахстанского рынка маркетинговых исследований. Отечественному рынку профессиональных исследователей около 20 лет. Его становление и развитие до настоящего времени прошло несколько этапов.

Первый этап: конец 80-х – начало 90-х гг. XX в. – становление рынка маркетинговых исследований. Начало становления рынка маркетинговых исследований связано с созданием профессиональной компании РЦИОМ при Министерстве труда в 1989 г. Затем появились и другие компании по проведению маркетинговых исследований – БРИФ, Институт Гиллера. Для исследований этого периода были характерны низкая материально-техническая база, неразвитость инструментариев изучения рынка. Первое маркетинговое исследование, проведенное в 1991–1992 гг., носило общий, эпизодический характер и являлось точечным

исследованием. Структура маркетинговых исследований в 1995 г. в Казахстане выглядела следующим образом: 5% – местные заказы, 95% – иностранные заказы. Понимание необходимости и эффективности проведения маркетинговых исследований казахстанскими предприятиями не было всеобщим. В отличие от отечественных предприятий деятельность западных компаний всегда базируется на результатах различных исследований. В данный момент они начали появляться и на казахстанском рынке маркетинговых исследований. В целом методы и методика проведения исследований заимствовались в основном у зарубежных фирм: начиная с простых, полевых работ до изучения рынка на уровне полного исследовательского цикла.

Второй этап: вторая половина 90-х гг. – начало интеграции в мировое исследовательское сообщество. Дальнейшее развитие рынка маркетинговых исследований характеризуется вступлением казахстанских исследователей во Всемирную ассоциацию профессиональных исследователей общественного мнения и рынка (ESOMAR), их участием в различных международных конференциях по маркетинговым исследованиям; увеличением исследовательских компаний на рынке как отечественных, так и из дальнего и ближнего зарубежья. Например, появился на рынке в 1997 г. центр бизнес-информации, социальных и маркетинговых исследований – Bisam Central Asia. В это время складывается собственная организационная база изучения рынка; проводимые исследования усложняются как по видам, так и по приме-

Таблица 3

Структура потребителей маркетинговых исследований в 2007 г. [6]

Потребители	Комкон – 2 Евразия
Производители и дистрибьюторы товаров повседневного спроса	Coca-Cola Алматы Боттлерс, Efes, Gallaher Kazakhstan, Philip Morris Kazakhstan, Interfood, Savola Edible Oils Co (Саудовская Аравия), СДС Company (Сахарный центр), Line, Алматы Сусындар, Сеймар, Шадринский молочноконсервный комбинат, Du Pont, Динал (торговые марки Heineken, Amstel), Уркер Косметик, АБК “Аксай”, Торговый дом “Зангар” (ЦУМ, Алматы)
Банки	Альянс-Банк, АТФ-Банк, Банк ТуранАлем, Банк ЦентрКредит, Казкоммерцбанк, Народный Банк, Лариба-Банк, НурБанк, Темірбанк
Телекоммуникационные и ИТ-ТЕСН компании	Казактелеком, Кателко, Нурсат, Рахат Телеком (торговая марка Дукат), Hewlett Packard, Glotur, LogyCom
Пенсионные фонды, страховые компании	НПФ Атамекен, НПФ Курмет, KBS Garant, Династия, БТА Insurance
Фармацевтические компании	KRKA, ИСС (Jansstn Silag), Беркут Инвест
Средства массовой информации	Агентство Хабар, Евразия+ОРТ (первый канал), НТК, Казахстан-1, Европа+Казахстан, Русское радио Азия, Хит FM Хабар, Радио Ретро, Алма Медиа (Алма ТВ), Gala TV, издательский дом Алма Медиа, Издательский дом Бурда-Алатау-пресс, Издательский дом SHANAR, Телефабрика Дала, Еженедельник 7ТВ, Еженедельник Аргументы и факты-Казахстан, Еженедельник Караван, Еженедельник Новости недели, Еженедельник ПЛЮС
Рекламные агентства	APR Advertising, AR BIS Publiciti, Art Strike, BIG Advertising, Ex TV Advertising, MAD GROUP International, Metro Publicis, Panda, STYX & Leo Burnet, Telemedia Central Asia, TV MEDIA, TV MEDIA Outdoor Advertising, Twelve Studio
Предприятия индустрии развлечений	Фонд социальных и маркетинговых исследований (организатор конкурса Выбор года – Казахстан), ИД СОиП Национальной лотереи РК
Национальные акционерные компании	КазАтомПром
Строительные компании и производители стройматериалов	Alina, Казцентр ТВ, Корпорация Базис-А
Консалтинговые компании	Noble Gibbons Richard Ellis, Объединенная Финансовая Группа (Бишкек, Киргизия)
Неправительственные организации	Демократическая партия Ақ Жол, Международный Институт Современной Политики, Общественный фонд Аділ Сөз, Постоянное представительство ООН в Казахстане, Университет Аргус (Дания), фонд Сорос-Казахстан

няемым методам, и инструментариям; успешно осваиваются международные стандарты изучения рынка.

Третий этап: первая половина 2000 г. – дальнейшая интеграция в мировое исследовательское сообщество. Данный период отличается освоением казахстанскими компаниями многих зарубежных исследовательских мето-

дик изучения рынка. В 2002 г. ведущие исследовательские компании страны объединились в Казахстанскую ассоциацию профессиональных исследователей общественного мнения и рынка (КАПИОР). На казахстанском рынке появляются новые исследовательские компании. Ведущие компании приобрели свой имидж, стали хорошо узнаваемы в среде отечественного и

зарубежного бизнеса. Иностранцы проявляют больше доверия к профессиональным казахстанским исследовательским компаниям. Последние приобретают большой опыт исследовательской деятельности по полному циклу работы.

Четвертый этап: вторая половина 2000 г. – период институционализации индустрии маркетинговых исследований. Данный период отличается дальнейшей интеграцией в мировое исследовательское сообщество, участием исследовательских фирм в конгрессе ESOMAR, разработкой собственных методов и методик исследования рынка. Меняется соотношение иностранных и местных заказов в сторону увеличения последних, как 30 к 70.

В пользу того, что в структуре заказов маркетинговых исследований существенное место занимают местные потребители, говорят следующие данные, приведенные в табл. 3.

Так, из таблицы видно, что более 60% потребителей только одной исследовательской компании приходится на казахстанских заказчиков.

В настоящее время отечественный рынок маркетинговых исследований развивается динамично, на нем появляются и с него уходят различные профессиональные деятели. Сегодня на данном рынке существуют такие компании, специализирующиеся на проведении маркетинговых исследований, как: TNS Gallup Media Asia, БРИФ – Центральная Азия, КОМ-КОН – 2 Евразия, Bisam Central Asia, Кенес – Advisory Group Business Consulting & Technical Assistance, GfK, PAVDA Invest XXI, ЦИОМ и другие. Они проводят как простые, так и сложные качественные исследования. В их числе – панельные обследования, тестирование марки товара, рынка, продукта, рекламных роликов, быстро растет рекламный мониторинг и медиа-исследования. По исследованию различных видов товаров резко лидируют потребительские. Но существует и резервная зона маркетинговых исследований, каковыми являются вопросы исследования конкурентоспособности фирмы, имиджа компании.

Методы сбора информации, применяемые профессиональными деятелями казахстанского рынка, представлены всем вышерассмотренным перечнем как количественных, так и каче-

ственных исследований. Но следует отметить, что некоторые исследовательские компании применяют и другие методы сбора информации и методики изучения рынка.

В будущем развитие казахстанского рынка маркетинговых исследований будет происходить соответственно динамике развития мирового исследовательского сообщества. Оно будет ориентировано на те изменения, которые произойдут в маркетинге и маркетинговых исследованиях уже к 2010 г., прогноз которых был дан на конгрессе ESOMAR в Барселоне [7]: маркетинг станет более интерактивным и потребители будут иметь большее желание приобрести продукцию, если они имели взаимоотношение с компанией, производящей продукцию; маркетологи будут больше фокусироваться на развитии подходящих отношений с покупателем; компании перестанут адресовать свои сообщения для всех потребителей, но будут больше фокусироваться на самых ценных покупателях; компании будут уделять больше времени своему персоналу, который в конечном счете может стать лучшим продавцом продукции, если он достаточно мотивирован и имеет полную информацию о компании.

Литература

1. Виды маркетинговых исследований // Маркетинг товаров и услуг. – 2006. – №10. – С. 14, 15.
2. Голубков Г.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. – М.: Финпресс, 1998. – С. 164.
3. Торус – Дизайн США. Подготовлено отделом выставок информационного агентства США. – 1989. – С. 22–24.
4. Гуревич Л. Дорогой перемен: к признанию и востребованности // Маркетинг товаров и услуг. – 2007. – №1. – С. 45.
5. Рузанов А. Профессиональные стандарты в исследованиях // Маркетинг товаров и услуг. – 2007. – №6. – С. 29, 30.
6. <http://www.comcon-2.2.kz/research/market.php>
7. Гуревич Л. На рынок с любовью ... // Маркетинг товаров и услуг. – 2002. – №11–12. – С. 27.
8. Муратова С. Дать толчок развитию бизнеса // Маркетинг товаров и услуг. – 2007. – №10. – С. 24, 25.

УДК 336.714 (575.2) (04)

АНАЛИЗ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КЫРГЫЗСТАНА

И.А. Алиева – аспирант

In article the actual problem of formation of internal sources of investment by means of the savings behavior analysis of household in Kyrgyzstan is considered.

Сберегательное поведение домохозяйств в условиях экономической трансформации представляет собой особый объект исследования, из-за существенного влияния на расширение инвестиционных возможностей страны. Сберегательное поведение населения характеризуется склонностью населения к сбережению и его предпочтению в распределении дохода между потреблением и сбережением. Сберегательное поведение показывает, как население распределяет свой доход, какую часть предпочитает потреблять, а какую сберегать¹. В свою очередь, сберегательный процесс является сложным макроэкономическим процессом, который зависит от многих разноуровневых и разнохарактерных факторов, в числе которых: текущие денежные доходы населения, ожидаемые будущие доходы, уровень благосостояния населения, уровень процентной ставки, уровень инфляции, потребительские стандарты, потребительские предпочтения, ожидания, налогообложение и многие другие. Анализ формирования сбережений со стороны домашних хозяйств и нации в целом позволяет дать оценку не только состоянию финансового сектора, но и экономической среды в целом.

Исследование сберегательной активности населения позволяет государству правильно сформировать политику долгосрочного развития, так как в условиях экономической трансформации и становления реального сектора

экономики наиболее актуальным вопросом становится вопрос об источниках инвестирования и характере совокупного спроса. Следует отметить, что сбережения населения, в силу своей однозначной неопределенности, представляют собой достаточно сложный объект для анализа, так как существующая статистика не отвечает современным требованиям экономического анализа для оценки сбережений населения.

Согласно определению, “сбережения – это та часть располагаемого дохода, которая не была направлена на потребление”, соответственно, для оценки уровня сбережений отечественных домохозяйств необходимо сопоставить полученные денежные доходы с произведенными расходами (табл. 1).

Полученный результат говорит о том, что при существующих уровнях доходов и расходов наше население не в состоянии делать сбережения. В период с 2001 по 2002 гг. население имело почти нулевой уровень сбережений, в то время как в 2003–2006 гг. сбережения принимают отрицательные значения.

Однако, эти выводы спорны, если учесть, что в структуре расходов населения присутствуют такие статьи, как “Покупка иностранной валюты”, “Вклады в учреждения банков” и “Строительство и покупка недвижимости”. Как известно, именно эти виды расходов являются источниками формирования неорганизованных сбережений.

Согласно статической информации на 2006 г. [1], население по республике не осу-

¹ Предложено автором.

Доходы, расходы и сбережения домашних хозяйств КР
на душу населения в месяц, сомов¹

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Доходы всего	612,0	706,3	772,5	827,4	955,9	1111,5
Расходы	612,0	703,9	776,7	887,2	1071,5	1272,0
Сбережения	0	2,4	-4,2	-59,8	-116,5	-160,5

шествяло покупку иностранной валюты, то есть не формировало свои сбережения в иностранной валюте, что на самом деле маловероятно. На статью “Вклады в учреждения банков” приходится по 0,2 сома на душу населения в месяц. Следовательно, $0,2 \times 12 = 2,4$ сома в год расходует один человек на банковские вклады, в год соответственно $2,4 \times 3487680^2 = 8\,370\,432$ сомов поступает в банковские учреждения нашей республики. Что касается таких расходов, как “Строительство и покупка недвижимости”, то статистика следующая – 17,3 сома в месяц на душу населения, в год соответственно: $12 \times 17,3 = 207,6$ сомов в год на душу населения. Годовой показатель: $207,6 \times 3487680 = 724\,042\,368$ сомов. Таким образом, говорить о полном отсутствии сберегательной активности у нашего населения мы не можем и, согласно представленным вычислениям, мы видим, что недвижимость пока представляет собой более привлекательный инструмент сохранности сбережений наших сограждан. Это объясняется, прежде всего, ростом цен на недвижимость, а в свете последних инфляционных тенденций (рост среднего уровня цен равен 12–15%), вложения в недвижимость представляют собой надежный инструмент сохранности сбережений. Банковский сектор, к сожалению, еще не пользуется популярностью среди населения, хотя в целом по банковскому сектору наблюдается увеличение сберегательных депозитов населения.

На формирование сбережений населения существенное влияние оказывает сложившийся

¹ Рассчитано автором.

² Учитывая, что в Кыргызстане дети и подростки составляют 32,85% от общей численности населения (5190000 человек), следовательно, численность населения, которое способно осуществлять вклады в учреждения банков, составляет 3 487 680 человек.

уровень доходов населения. Это подтверждается зависимостью между банковскими вкладами и уровнем располагаемого дохода (рис. 1).

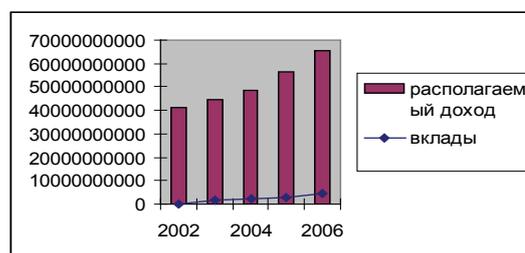


Рис. 1. Соотношение между уровнем банковских вкладов и располагаемым доходом домохозяйств

Как представлено на диаграмме (рис. 2), только в Ыссыкульской области доходы покрывают расходы на душу населения в месяц. В частности, в таких областях республики, как Баткенская, Ошская, Чуйская и в городе Бишкек расходы домохозяйств превышают их доходы. Используя имеющиеся статистические данные, мы подтверждаем полученный ранее вывод о том, что сложившийся уровень ежемесячных доходов домашних хозяйств не позволяет им формировать сбережения.

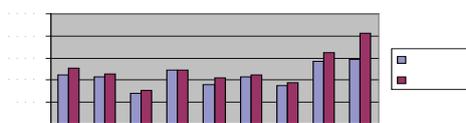


Рис. 2. Региональное соотношение доходов и расходов домохозяйств (на душу населения, сомов)

Если проанализировать региональное распределение сберегательной активности, то складывается следующая картина (рис. 3).

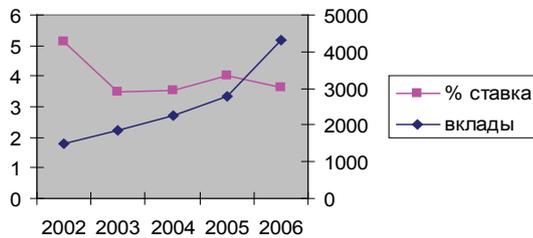


Рис. 3. Соотношение между % ставкой и уровнем банковских вкладов населения

По результатам исследования “Субъективный средний класс Кыргызстана” [2] только 3% населения сельской местности имеют сбережения, и это при том, что большая часть населения Кыргызстана (65%) проживает в сельской местности. Следовательно, у большей части нашего населения уровень доходов пока не позволяет формировать сбережения в большем объеме. Таким образом, на формирование сберегательного поведения населения Кыргызстана существенное влияние оказывает уровень располагаемого дохода. Кроме того, на формирование сбережений также оказывают влияние и такие факторы, как инфляция и процентная ставка по депозитам (см. рис. 3, 4).

Согласно теоретическим предпосылкам, между сбережениями и процентной ставкой зависимость положительная, так как сбережения рассматриваются как отложенное потребление, полезность которого будет выше, если вознаграждение (% ставка) будет выше. Наше население демонстрирует вышепредставленную зависимость депозитов от процентной ставки [3]. В 2002 г. процентная ставка по депозитам была самой высокой, однако сумма вкладов оставалась незначительной. Этому есть объяснение: прежде всего, доверие к банкам на тот период времени упало вследствие серий скандалов в этом секторе. Причем данное поведение сохранялось до 2003 г. В 2004 г. наблюдается положительная зависимость между процентной ставкой и объемом депозитов. Этот период как раз характеризовался устойчивым ростом многих макроэкономических показателей.

Период с 2006 г. по настоящее время в банковском секторе отмечается относительной

устойчивостью, этому способствует приток иностранного банковского капитала. Сложившаяся зависимость, характеризующаяся увеличением банковских вкладов населения, при относительном снижении процентной ставки объясняется именно этим. Таким образом, наше население пока не демонстрирует высокую зависимость банковских вкладов от процентной ставки.

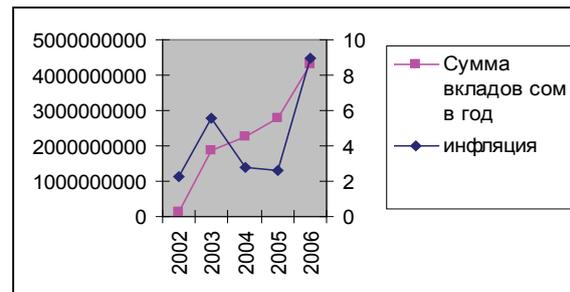


Рис. 4. Соотношение между инфляцией и уровнем банковских вкладов

Соотношение между инфляцией и уровнем сбережений населения имеет неоднозначный характер (рис. 4).

Согласно теоретическим предпосылкам, сбережения увеличиваются при снижении темпов инфляции и уменьшаются при повышении среднего уровня цен. В период 2002–2003 гг. наше население демонстрирует положительную зависимость сбережений от уровня цен. Это можно объяснить умеренными темпами роста цен, когда реальная и номинальная процентные ставки сильно не отличаются. В период 2002–2004 гг. мы получаем подтверждение теории, так как наблюдаем увеличение банковских вкладов при относительном снижении цен. В 2005–2006 гг. наблюдается и увеличение среднего уровня цен, и повышение уровня банковских вкладов, что объясняется повышением устойчивости банковского сектора и расширением спектра банковских услуг.

Содержание модели поведения потребителя Фишера (и в том числе остальных исследователей потребления) заключается в том, что потребление сегодня зависит не только от сегодняшнего дохода, но и от дохода в будущем. Чем больше потребитель предполагает получить в будущем, тем больше он будет потреблять сегодня. Таким образом, модель предполагает, что размер сбережений может помочь прогнозировать рост дохода. Если потребители откладывают небольшую часть текущего дохода, то они

оптимистично настроены в отношении будущего дохода. И, наоборот, если потребители большую часть сегодняшнего дохода переводят в сбережения, то перспективы дохода в будущем неблагоприятны. Подтверждение этой теории можно получить, если за периодами низкого уровня сбережений следуют периоды роста доходов. Действительно, после 2004 г., когда население сохраняло только 3% своего дохода, уровень доходов возрос в 2004 г., за которым последовало и увеличение потребления. Такое же поведение соответствует и 2006 г., потребление в 2007 г. однозначно увеличится, в силу действия как минимум двух факторов: увеличения реального уровня заработной платы и инфляционных тенденций. Согласно данной теории, сбережения и последующий рост дохода обратно пропорциональны и рассчитываются по формуле:

$$g = -2s,$$

где g – темп прироста дохода, а s – норма сбережений.

Произведем расчеты для подтверждения данной теории на поведении отечественных домохозяйств (табл. 2).

Норма сбережений между 2003 и 2004 г. равна 0,03, темп роста дохода равен 8,5% или 0,085. Если подставить данные в формулу, то наблюдается некоторое отклонение $0,06 = -2 \times 0,03$. В целом же, для прогнозирования увеличения

доходов все же можно воспользоваться этой формулой и прогнозировать рост доходов населения в 2007 г. на уровне 2%.

Исследование сберегательного поведения населения позволяет прогнозировать многие макроэкономические показатели, так как именно оно определяет распределение доходов населения на потребление и сбережение и влияет на уровень совокупного спроса, совокупного предложения, что, в свою очередь, отражается на уровне занятости и национальном доходе.

Таким образом, на сберегательное поведение населения Кыргызстана оказывают влияние следующие факторы:

☞ *Уровень располагаемого дохода.* Отечественные домохозяйства демонстрируют положительную зависимость сбережений населения от располагаемого дохода. В свою очередь, располагаемый доход зависит от уровня налогообложения, что предполагает допущение о влиянии уровня налогов на сбережения населения. Такое поведение подтверждает теоретические предпосылки¹.

☞ *Процентная ставка.* В данном случае отечественные домохозяйства не проявляют ярко выраженную зависимость сберегательной активности от процентной ставки. Данная тенденция была неоднозначна в течение рассматриваемого периода. В частности, перво-

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие сберегательное поведение населения КР

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Сумма вкладов сом в год	148590000	1854200000	2241100000	2779900000	4301500000
% ставка	5,11	3,48	3,52	4,03	3,64
Инфляция	2,3	5,6	2,8	2,6	9
Совокупный доход населения в год сом	42480554760	46952550000	50840420400	59244142080	69591015000
Совокупные налоги и сборы населения в год	1515659040	2188080000	2230489800	2597665920	3850515000
Располагае-мый доход в год	40964895720	44764470000	48609930600	56646476160	65740500000
Расходы на потребление населения в год	33320440800	40120878000	47473179600	58400985600	65617040000
арс	0,8	0,89	0,97	1,03	0,99
арс	0,2	0,11	0,03	-0,97	0,01

¹ Кейнсианский подход в качестве основного фактора, определяющего уровень сбережений, рассматривает уровень дохода.

начально повышение процентной ставки не приводило к увеличению объема банковских вкладов, затем снижение процентной ставки оказало положительное воздействие на объем сберегательных депозитов. Таким образом, теоретические предпосылки, утверждающие прямую зависимость между процентной ставкой и объемом сберегательных депозитов, не получают своего подтверждения. Однако, хотелось бы отметить, что в течение 2006 и 2007 гг. намечается некоторая тенденция, характеризующаяся увеличением вкладов при небольшом увеличении процентной ставки.

↪ *Уровень будущих доходов.* На формирование сбережения отечественных домохозяйств большее влияние оказывает уровень текущего дохода, чем будущего, что характерно для экономики в условиях трансформации. Поведение отечественных домохозяйств в большей степени строится на адаптивных ожиданиях, нежели на рациональных, в связи с чем ожидания населения относительно будущих доходов неустойчивы.

↪ *Уровень временного дохода*¹. Согласно теории Фридмана, временный доход используется на сбережения, в то время как постоянный – на потребление. Что касается поведения отечественных домохозяйств, то первоначально (период 2000–2005 гг.) большая часть полученных доходов от трудовых мигрантов использовалась на потребление. Последние тенденции сводятся к тому, что эти доходы уже направляются на сбережения².

¹ В качестве временного дохода были рассмотрены переводы от трудовых мигрантов.

² Согласно некоторым данным, строительство элитного жилья, которое получило распространение в последнее время осуществляется на средства, полученные в качестве переводов от трудовых мигрантов.

↪ *Ожидания.* Этот фактор выступает достаточно существенным, так как отечественные домохозяйства формируют свое сберегательное поведение исходя не из рациональных ожиданий, а из адаптивных, что усугубляет действие неэкономических факторов на предпочтения населения относительно распределения своего дохода.

↪ *Инфляционные ожидания.* Этот фактор влияет на сберегательное поведение отечественных домашних хозяйств относительно, так как оказывает влияние на действие мотивов предосторожности и транзакционный спрос на деньги, который обычно увеличивается с увеличением уровня цен.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что население Кыргызстана демонстрирует типовое сберегательное поведение, которое, в первую очередь, зависит не от уровня располагаемого дохода, а от временного дохода, ожиданий относительно будущих доходов, процентной ставки и инфляционных ожиданий.

Отметим, что сбережения населения представляют собой огромный резервуар банковского кредитования и развития рынка небанковских институтов, поэтому исследование сберегательного поведения населения, выявление факторов, влияющих на него, оказывается важной задачей, стоящей перед государством, в силу своего существенного влияния на макроэкономическую стабильность и социальное развитие.

Литература

1. Кыргызстан в цифрах. 2006: Нацстатком КР. – Бишкек, 2007.
2. Алмакучуков К.М., Бегалиева Ж.К., Гибадуллин Р.Р. Субъективный средний класс Кыргызстана. – Бишкек, 2007. – С. 82.
3. Уровень жизни населения КР 2002–2006 гг.: Нацстатком КР. – Бишкек, 2007.

УДК 627.09 (575.2) (04)

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЯМИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИЗМЕРИМЫХ ВЕЛИЧИН

Е.С. Осетров – аспирант

Международный университет природы, общества и человека “Дубна”

In the work questions and principles of development of marketing model of management are considered by needs of social and economic system on the basis of universal measures for maintenance of Sustainable development.

Абсолютное большинство государств, в том числе и Россия, по рекомендации ООН в 1987 г. приняли базовый принцип устойчивого развития общества, в соответствии с которым Гражданское общество и Государство берут на себя ответственность за удовлетворение потребности как настоящего, так и будущих поколений [1].

Проблема заключается в том, чтобы научиться оценивать потребности и потребление региональной системы не субъективно, а на законной основе, на основе законов существования Жизни как космопланетарного явления, охватывающего всё живое на Земле, включая Человека, социальные группы, государства и страны, независимо от доминирующей в них формы собственности и политического устройства.

Наложение действия факторов внутренней и внешней среды порождает возникновение рискованных ситуаций, влекущих за собой неоправданные потери социально-экономической системы. Для снижения внешних рисков могут быть использованы различные инструменты в т.ч. современные маркетинговые технологии (поведение в конкурентной среде, формирование товарно-ценовой политики, политики производства и продвижения товаров). Степень и эффективность использования этих технологий определяются структурой и совокупностью внутренних характеристик социально-

экономической системы, что находит отражение в уровне маркетингового управления [2]. Под уровнем маркетингового управления понимается комплексная характеристика поведения социально-экономической системы во внешней среде, отражающая уровень гибкости и степень использования ее возможностей. Стоит обратить внимание, что измерение и анализ данных показателей необходимо проводить в устойчивых универсальных мерах мощности.

Что такое универсальная системная мера?

Окружающий нас мир предстает в дихотомии пространства и времени (рис. 1): объекты имеют определенную протяженность в пространстве и времени, которую можно измерить. Поскольку предстоит иметь дело с бесконечной совокупностью движений, которые различаются направлением, то мы должны найти такую пару направлений, которые дают точную дихотомию. Такой парой движения являются процессы переноса в пространстве и во времени [3].

Для выражения потребностей в универсальных мерах используется таблица универсальных пространственно-временных величин (сокращенно ЛТ-система). Развитие ЛТ-системы осуществлено в трудах Р.О. Баргинни, П.Г. Кузнецова и Б.Е. Большакова [3–5].

Используя ЛТ-систему, все физически измеримые величины можно представить в виде

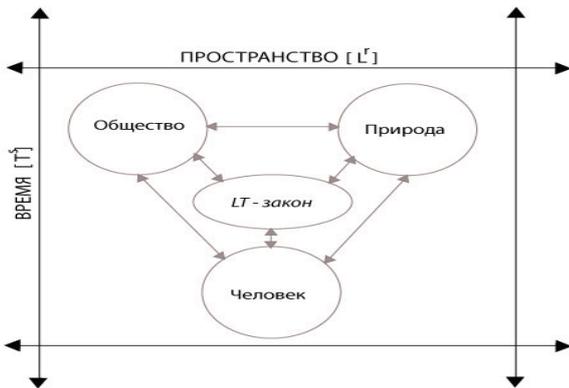


Рис. 1. Система “природа – общество – человек” и LT-система

произведения целочисленных степеней длины L^R и времени T^S , где R и S – целые (положительные и отрицательные числа) [4]. Таким образом, в LT-системе все мировые сущности: масса, энергия, информация и другие являются определенной системой координат, существующей в реальном мире как результат взаимодействия времени и пространства или бестелесного – телесного мира. Масса имеет размерность $[L^3T^2]$, энергия – $[L^5T^4]$, поток энергии или мощность – $[L^5T^5]$, а информация – $[L^0T^S]$.

Универсальная величина $[L^R T^S]$ – это тензор, имеющий качественно-количественную структуру, где качество – это имя, пространственно-временная размерность и единица измерения, а количество – это численное значение величины [4].

Каждая LT-величина – это класс систем реального мира или качество. Любая LT-величина, оставаясь неизменной в определенном классе систем, является законом сохранения этого класса систем. Законов может быть столько, сколько существует LT-величин.

Общим законом природы является утверждение о том, что *LT-величина остается постоянной, являясь инвариантом определенного класса систем*. Стандартное изображение общего закона природы на LT-языке выглядит так:

$$[L^R T^S] = const.$$

Общий закон природы имеет время-частотную природу:

$$L^R T^S = k_0 + k_1 \cdot [L^0 T^1] \cdot t + k_2 \cdot [L^0 T^2] \cdot t^2 + \dots$$

В словесном выражении общий закон природы звучит следующим образом: *все изменяется и остается неизменным*.

Постигая связь между телесным и бестелесным, мы постигаем гармонию между Верой и Разумом.

Система показателей маркетинговой модели управления потребностями

Показатели предлагаемой маркетинговой модели управления потребностями теснейшим образом связаны с основными функциями управления (анализ, планирование, организация и контроль) и функциями маркетинга:

$F1$ – аналитическая, $F2$ – ассортиментная, $F3$ – производственно-сбытовая, $F4$ – коммуникационная.

Маркетинговые показатели и законы должны быть согласованы с законом сохранения мощности. Этот закон находится на вершине иерархии и имеет стандартную запись:

$$[L^5 T^5] = const.$$

Закон сохранения мощности утверждает, что мощность (поток энергии) на входе (N) равна мощности (поток энергии) на выходе (P) системы. При этом поток на выходе равен сумме двух потоков: активного и пассивного. Активный поток – это полезная мощность (P), а пассивный – мощность потерь (G) [6].

$$N = P + G, [L^5 T^5].$$

На рис. 2 представлены общесистемные и маркетинговые показатели управления социально-экономической системой на основе универсальных мер с указанием их пространственно-временных размерностей и местом.

Блок-схема маркетинговой модели управления потребностями на основе универсальных мер

Возможные направления маркетинговых решений представлены в виде блок-схемы на рис. 3.

Все плано-организационные решения можно классифицировать, используя функциональный маркетинговый подход:

I. Решения по активизации ассортиментной политики

1.1. Расширение ассортимента; 1.2. Пересмотр ассортимента (изменение, диверсификация, анализ структуры); 1.3. Повышение качества продукции.

II. Решения по активизации ценовой политики

2.1. Снижение издержек; 2.2. Активизация стратегии ценообразования; 2.3. Установление нормы прибыли в зависимости от риска и фазы жизненного цикла.

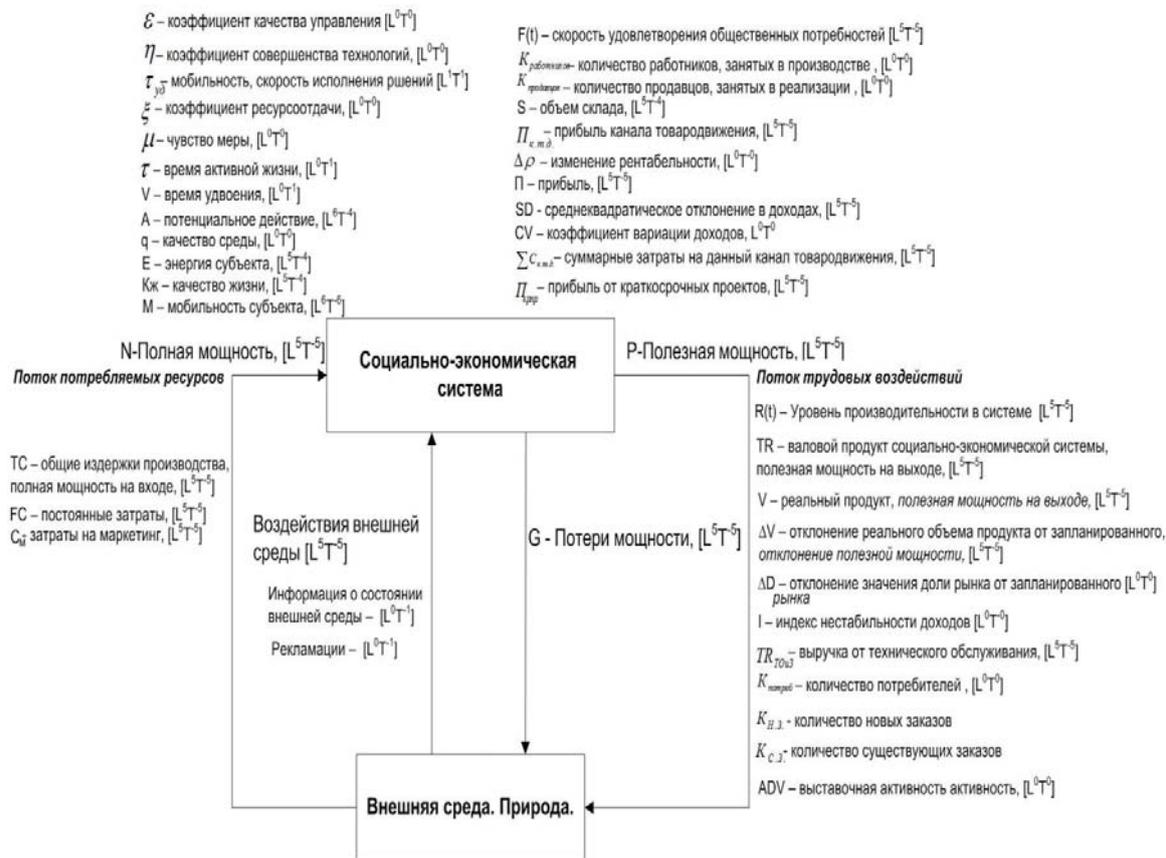


Рис. 2. Схема маркетинговых показателей социально-экономической системы на основе универсальных системных мер

III. Решения в области активизации товародвижения

3.1. Разработка системы стимулирования торговых агентов; 3.2. Оптимизация каналов распределения; 3.3. Поиск новых поставщиков.

IV. Решения в области активизации продвижения

4.1. Организация товародвижения через более эффективные каналы; 4.2. Пересмотр бюджета.

V. Решения в области кадровых вопросов

5.1. Активизация стимулирования; 5.2. Сокращение расходов на персонал; 5.3. Активизация системы мотивации.

VI. Стратегические решения

6.1. Пересмотр стратегии развития; 6.2. Разработка нового плана маркетинга; 6.3. Активизация конкурентной борьбы.

Учитывая изложенное выше, стоит обратить внимание на одно из планово-организа-

ционных решений “Снижение издержек”. Примем, что существует теоретически необходимый минимум затрат энергии на изготовление любого предмета. Существование такого теоретического минимума еще не означает, что теоретический минимум находится в сфере общественного контроля: учет этого теоретического минимума является необходимым для эффективного управления экономической жизнью.

Как бы ни различались между собой предметы экономического производства, на изготовление любого из них – в силу закона сохранения энергии – требуется израсходовать некоторое количество не только времени, но и энергии.

Обозначим этот теоретический минимум расхода энергии на единицу j-той продукции $g_j(t)$. Фактический расход энергии на единицу j-той продукции обозначим $b_j(t)$.

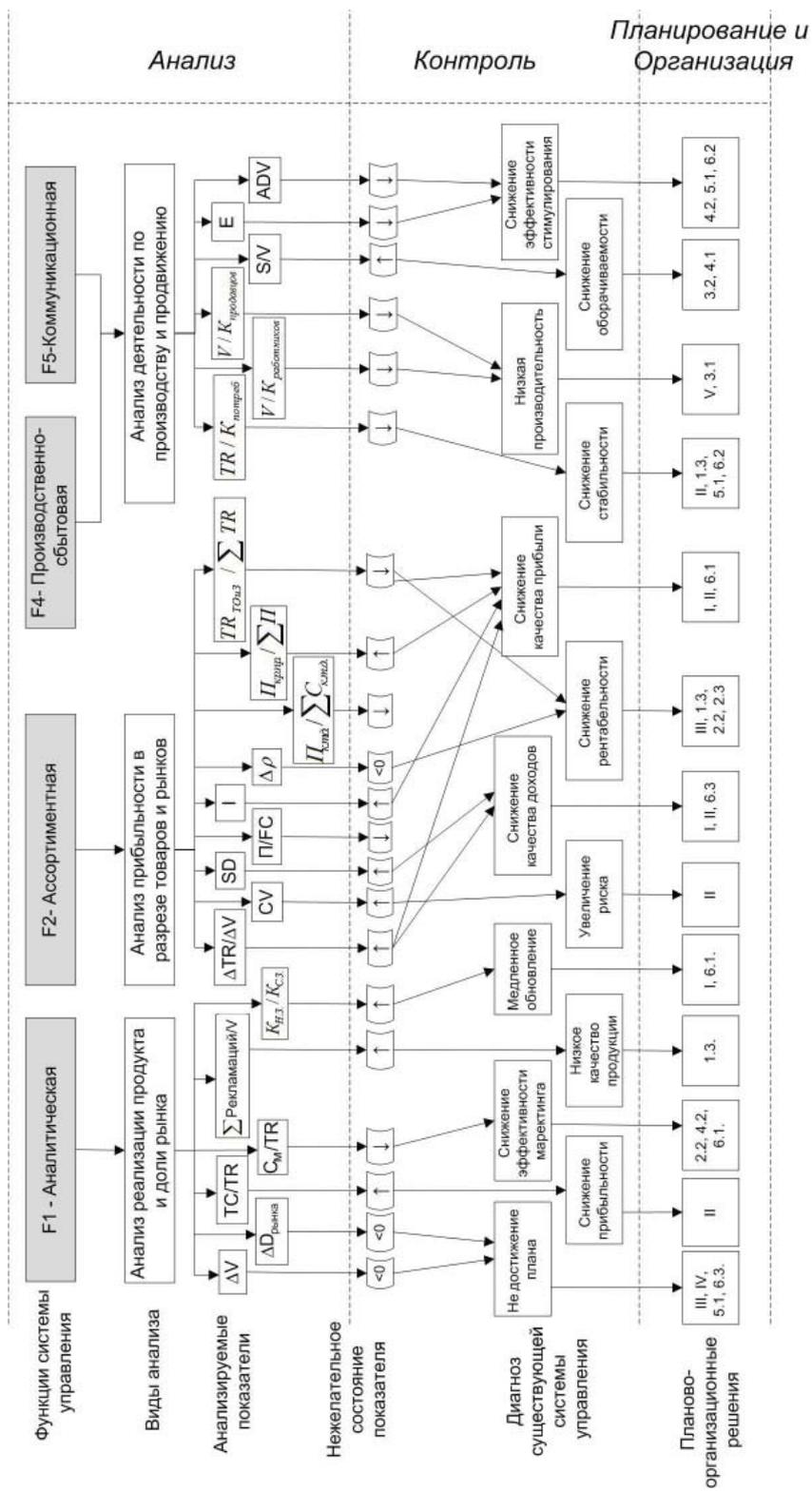


Рис. 3. Блок-схема маркетингового управления потребностями социально-экономической системы на основе универсальных мер

Отношение теоретического минимума затрат энергии к фактическому расходу на изготовление j -го продукта будем называть коэффициентом совершенства технологии:

$$h_j(t) = \frac{g_j(t)}{b_j(t)}$$

Установим явную связь между суммарным энергопотреблением в экономической системе и суммарной скоростью выпуска продукции, используя в качестве единицы времени 1 час. Суммарное энергопотребление экономической системы как целого может быть представлено как сумма скоростей выпуска всех видов продукции. Если единица j -го продукта требует фактического расхода энергии $b_j(t)$, а количество единиц такого продукта, выходящего из j -го производственного процесса, составляет $k_j(t)$ единиц, то на выпуск этого продукта потребляемая мощность составляет $N_j(t)$. При определении величины $b_j(t)$ в киловатт-часах и определении скорости выпуска продукции в час мощность будет выражаться в киловаттах.

В этом случае скорость выпуска j -го продукта может быть записана в виде:

$$k_j(t) \times b_j(t) = N_j(t), [L^5T^{-5}],$$

где $k_j(t)$ – число единиц j -го продукта, выпускаемого за 1 час; $b_j(t)$ – фактические затраты энергии на единицу j -го продукта; $N_j(t)$ – фактическая величина мощности в киловаттах, потребляемая на выпуск j -го продукта.

Составляя сумму скоростей выпуска всех продуктов в социально-экономической системе в целом (что возможно, так как все скорости выпуска приведены к одной и той же физической величине), мы получаем часовой объем производства общественного продукта, или валовой продукт системы за 1 час:

$$P(t) = \sum_j k_j(t) \cdot g_j(t) = \sum_j N_j(t) \cdot h_j(t), [L^5T^{-5}].$$

Таким образом, валовой продукт системы за 1 час пропорционален не просто суммарному энергопотреблению, а произведению суммарного энергопотребления на обобщенный коэффициент полезного действия, или на коэффициент совершенства технологии. При одном и том же суммарном энергопотреблении возможно увеличивать выпуск продукта в единицу времени за счет роста коэффициента совершенства технологии.

Если скорость выпуска j -го продукта превосходит скорость его потребления, то отношение скорости потребления к скорости выпуска и дает численное значение качества плана, скорость выпуска продукции превращается в скорость удовлетворения общественных потребностей:

$$F(t) = \sum_j k_j(t) \cdot g_j(t) \cdot e_j(t) = \sum_j N_j(t) \cdot C_j(t) e_j(t),$$

где $F(t)$ – скорость удовлетворения общественных потребностей за 1 час; $k_j(t)$ – число единиц j -го продукта, выпускаемого в 1 час; $g_j(t)$ – теоретические необходимые затраты мощности на единицу j -го продукта; $e_j(t)$ – коэффициент качества плана в производстве j -го продукта; $N_j(t)$ – фактическая величина мощности в киловаттах, потребляемая на выпуск j -го продукта; $C_j(t)$ – коэффициент совершенства технологии.

Если полученное выражение разделить на число лиц, которые заняты в системе общественного производства $M(t)$, то уровень производительности труда в системе общественного производства может быть записан в следующем виде:

$$R(t) = \frac{F(t)}{M(t)},$$

где $R(t)$ – уровень производительности труда в системе общественного производства; $F(t)$ – скорость удовлетворения общественных потребностей; $M(t)$ – число лиц, занятых в системе общественного производства.

Заключение

Альтернативой тупиковому развитию современной индустриальной цивилизации является переход к устойчивому развитию, провозгласившему принцип равных возможностей для всех будущих поколений – наиболее полное удовлетворение потребностей как настоящего, так и будущих поколений. Такой переход означает коренное изменение сложившихся форм взаимоотношений современного человека с окружающей средой и управления социальным развитием и потребностями [5, 6]. При этом эффективность управления социальным развитием будет играть решающую роль, так как имеющие место в современных общественно-экономических формациях серьезные социальные противоречия, конфликты и перекосы достигли планетарного масштаба. В условиях мировой экономической глобализа-

ции эти противоречия способны потрясти сами основы жизнедеятельности, ввергнув мировые цивилизации в длительный период деградации и регресса [6].

На основе разработанной модели управления потребностями возможно не только оценить текущее состояние социально-экономической системы, выработать необходимые планово-экономические решения и осуществить контроль, но и сравнить маркетинговую активность с другими системами, реализовать процедуру прогнозирования изменения возможностей и потребностей данной системы в будущем. Разработанная модель дает возможность “увидеть” ближайшее и отдаленное будущее изучаемой системы и на этой основе выстраивать тактические и стратегические планы развития в целом.

Литература

1. Повестка дня на XXI век. – М.: СоЭС, 1998.
2. *Hartlow D.* Management and Needs. – New York: Viking, 1985.
3. *Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е.* Система природа – общество – человек: устойчивое развитие. – М.; Дубна, 2000.
4. *Большаков Б.Е.* Закон Природы или как работает Пространство – Время. – М.; Дубна, 2002.
5. *Кузнецов О.Л., Большаков Б.Е.* Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе природа – общество – человек. – СПб.; М.; Дубна, 2002.
6. *Большаков Б.Е.* Теория устойчивого развития и ее применение. – Дубна, 2005.

УДК 658 (575.2) (04)

**ИСТОЧНИКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА
В СИСТЕМЕ ГАРМОНИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА
ЛОГИСТИКООРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

О.Н. Линева – ст. преподаватель

Международный университет природы, общества и человека “Дубна”

In the article logistical system efficiency of an enterprise through a prism of effect of a synergy in the system “supplier – consumer”, based on the assumption of dependence existence between received economic benefit and integrated logistical potential of logistical system is considered.

Основным методологическим принципом при определении экономической эффективности должен быть принцип системного подхода, реализация которого предполагает оценку экономического эффекта от деятельности всех участников на пути движения материалопотока – от поставок до конечного потребления – с учетом их противоречивых экономических интересов, а также с учетом общих издержек на протяжении всего процесса взаимодействия элементов.

Эффективность отдельных операций, связанных с преобразованием материального или информационного потока, должна оцениваться с точки зрения достижения глобальной цели функционирования всей системы и роста общей эффективности.

Процесс эффектообразования следует рассматривать в целостной совокупности, что предполагает определение общего экономического эффекта с учетом экономии затрат во всех подсистемах для трех видов потоковых процессов: материального, финансового и информационного. Анализ эффектообразующих факторов позволяет определить основные слагаемые экономической эффективности (см. таблицу), где в виде матрицы представлена классификация слагаемых экономии затрат в логистике по сферам возникновения и отношению к одному из трёх

видов потоковых процессов. Экономическая эффективность рассматривается с позиции повышения доходности участников логистического соглашения, а экономический эффект определяется по результатам реализации продукции конечному потребителю.

При формировании системы показателей эффективности должны учитываться следующие требования: актуальность, однозначность интерпретации, точность, ориентированность на получение информации с учётом основных целей системы. В практике финансового анализа используют два основных подхода к определению экономической эффективности хозяйственной деятельности: результативность финансово-хозяйственной деятельности измеряется либо относительно величины авансированных ресурсов, либо относительно величины их потребления (затрат) в процессе производства.

Этот подход может быть взят за основу при построении системы показателей для количественной оценки экономической эффективности логистической системы (ЛС), которая может быть характеризована набором взаимосвязанных показателей (см. схему).

Основным финансовым показателем функционирования ЛС является выручка от реализации продукции, оказания услуг (блок 1).

Слагаемые экономии затрат в ЛС

Виды потоковых процессов	Этапы процесса эффектообразования в ЛС		
	Логистика снабжения	Логистика производства	Логистика распределения
Материальный поток	Экономия за счёт изменения материальных затрат при использовании прогрессивных процессов		Экономия за счёт снижения складских расходов
	Экономия за счёт оптимальной обработки закупок	Снижение издержек производства за счёт сокращения простоев из-за отсутствия материалов	Экономия за счёт сокращения складских площадей Экономия за счёт сокращения объёма погрузочно-разгрузочных операций и связанных с ними затрат
	Экономия от ускорения движения материального потока: <ul style="list-style-type: none"> • сокращение величины материальных запасов; • сокращение текущих расходов по содержанию запасов; • снижение потерь материальных ресурсов в зависимости от времени нахождения в логистической системе 		
Финансовый поток	Экономия за счёт уменьшения величины капитала, инвестированного в запасы. Сокращение величины оборотного капитала за счёт ускорения движения денежного потока		
	Сокращение издержек, обусловленных нарушением сроков поставки		
Информационный поток		Сокращение текущих затрат вследствие ритмичной организации производства	Сокращение затрат на техническое обслуживание
	Сокращение времени на обработку заказа		

Этот показатель учитывает и дает количественную оценку совокупному влиянию внутрипроизводственных, внешнеэкономических и социальных факторов. Для осуществления логистических операций требуются затраты ресурсов: труд персонала, занятого выполнением логистических операций (блок 2: W – затраты на оплату труда этой категории персонала); материальные ресурсы на создание запасов в ЛС (блок 3: I – средняя стоимость материальных запасов, находящихся в ЛС); часть основных производственных фондов (ОПФ), используемых для логистических операций (блок 4: FL – среднегодовая стоимость ОПФ, используемых для логистических операций). Использование перечисленных ресурсов находит своё отражение в показателе логистических издержек (блок 5). При оценке логистических издержек необходимо учитывать, что издержки по осуществлению товародвижения можно разделить на две группы:

- издержки, связанные с формированием и перемещением материалопотока в сфере производства;
- издержки, связанные с процессом реализации продукции в сфере обращения.

Для учета полных логистических издержек целесообразно применять функциональный подход и пользоваться методами управленческого учета.

Интегрированным показателем экономической эффективности ЛС может выступать показатель, представляющий отношение экономического эффекта, полученного в результате реализации логистической концепции, и капитала, инвестированного в логистику.

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{\sum_{i=1}^n KL_i}, \quad (1)$$

где R_i – экономический эффект, полученный от внедрения логистических мероприятий в i -ой логистической системе, руб.; n – количество подсистем, выделенных в исследуемой логистической системе; KL_i – средняя за период величина капитала, инвестированного в логистику в i -ой логистической подсистеме, руб.

В качестве экономического эффекта от осуществления логистического управления товародвижением может рассматриваться часть выручки от реализации, полученная благодаря повышению качества продукции и соответствующей надбавки в цене товара; эффектом также может быть прирост выручки за счет повышения конкурентоспособности продукции и расширения за счет этого рынков сбыта; результатом может быть экономия текущих затрат в результате сокращения длительности логистического цикла, уменьшения простоев, снижения складских и транспортных расходов. Таким образом, экономический эффект в логи-

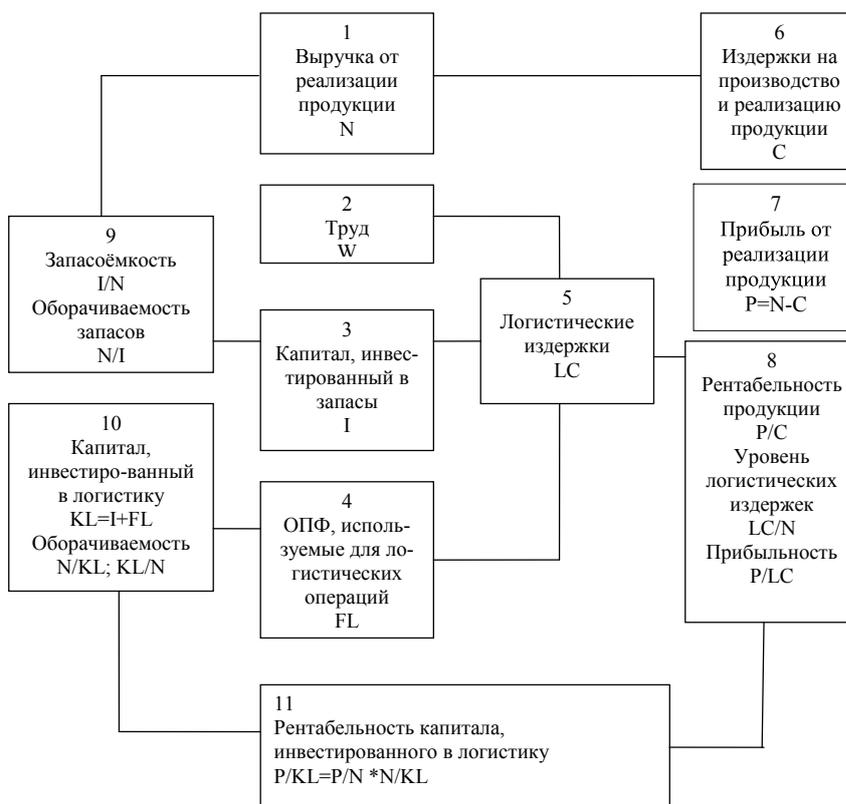
стической системе складывается, во-первых, за счёт прироста прибыли вследствие роста выручки от реализации; во-вторых, за счёт сокращения издержек на осуществление логистических операций.

$$R_i = P_i + \Delta P_i + \Delta LC_i, \quad (2)$$

где P_i – прибыль от реализации, получаемая при базисных условиях реализации для i -ой логистической подсистемы, руб.; ΔP_i – прирост прибыли от реализации, полученный вследствие роста выручки от реализации за счет применения методов логистики в i -ой логистической подсистеме, руб.; ΔLC_i – сокращение логистических издержек в i -ой логистической подсистеме, руб.

Среднюю величину капитала, инвестированного в логистику, можно определить как среднюю стоимость материальных запасов, находящихся в границах системы, и среднюю за период стоимость части средств, используемых для осуществления логистических операций.

Система показателей экономической эффективности ЛС



$$KL_i = I_i + FL_i, \quad (3)$$

I_i – средняя стоимость материальных запасов в i -ой логистической подсистеме, руб., FL – средняя за период стоимость основных средств, используемых для логистических операций в i -ой логистической подсистеме, руб.

С учетом (2) и (3) формула (1) преобразуется следующим образом:

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n (P_i + \Delta P_i + \Delta LC_i)}{\sum_{i=1}^n (I_i + FL_i)}.$$

При расчете экономической эффективности ЛС весьма важным является и наличие значительного социального эффекта. Он заключается в ликвидации рутинных операций, организации творческой и менее психологически напряженной деятельности участников логистических операций, обеспечении высокой культуры обслуживания потребителей.

Рассмотрение эффективности ЛС через призму эффекта синергии в системе “поставщик – потребитель” основывается на предположении, что существует некая зависимость между получаемым экономическим эффектом и интегральным логистическим потенциалом ЛС.

Литература

1. *Бабич Т.Н., Кузьбожжев Э.Н.* Планирование на предприятии. – М.: КНОРУС, 2005. – 175 с.
2. *Бороненкова С.А.* Управленческий анализ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
3. *Гаджинский А.М.* Логистика. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2003. – 408 с.
4. *Захаров М.Н.* Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики. – М.: Экзамен, 2006. – 158 с.
5. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под. общ. и научн. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 976 с.
6. *Кузьбожжев Э.Н., Тиньков С.А.* Логистика. – М.: КНОРУС, 2004. – 224 с.
7. Логистика / Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
8. *Миротин Л.Б., Боков В.В.* Современный инструментарий логистического управления. – М.: Экзамен, 2005. – 496 с.
9. *Миротин Л.Б., Чубуков А.Б., Таибаев Ы.Э.* Логистическое администрирование. – М.: Экзамен, 2003 – 480 с.
10. *Новицкий Н.И.* Организация производства на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 421 с.
11. Организация производства на предприятии / Под ред. О.Г. Туровца и Б.Ю. Сербиновского. – Р/Д.: Издательский центр “МарТ”, 2002. – 464 с.
12. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 291 с.
13. *Саркисов С.В.* Управление логистикой. – М.: Дело, 2004. – 368 с.
14. *Кузнецов О.Л., Большаков Б.Е.* Устойчивое развитие: Научные основы проектирования в системе природа-общество-человек. – СПб.; М.; Д.: Гуманистика, 2002. – 616 с.

УДК 316.334.23 (575.2) (04)

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Ж.А. Нурбекова – канд. соц. наук, доцент
Казахский Национальный университет им. Аль-Фараби

Institutionalization of entrepreneurial activity in Kazakhstan, forming of new stratification structure is bound up with specific peculiarities of Kazakhstan society developing at the period of economical, social and political reform of the whole society system.

Становление предпринимательства как относительно новой социально-профессиональной группы в структуре постстоталитарных обществ проходит ряд стадий. Каждая из них характеризуется своими особенностями. Общей чертой следует назвать интенсивность процесса и на стадии формирования современного предпринимательства как группы, и на стадии перехода к интенсивной деятельности, ее развертывания по разным направлениям и видам. Другая особенность связана с механизмом рекрутирования предпринимательской группы из разных социальных групп и слоев общества, что в итоге предопределяет достаточно пеструю, мозаичную структуру предпринимательства. В результате интенсивного становления и развития предпринимательства в постстоталитарных обществах стремительная дифференциация процесса привела к необходимости выделять в его структуре различные группы.

Считается возможным рассмотреть в сравнении социологическое описание процесса становления стратификационной структуры предпринимателей в современной российской и казахстанской действительности, опираясь на историко-ретроспективный анализ и сравнительный подход. Ретроспекция необходима для восстановления картины динамики и выявления специфики процесса развития предпринимательства с точки зрения условий и факторов, которые его предопределили. Сравнительный

подход позволит объяснить тенденции и закономерности развития стратификации в сходных социокультурных условиях, а также выявить специфику их научного исследования.

На постсоветском пространстве существовала гипотетическая возможность стать собственником в условиях разгосударствления и декларирования свободы рыночных отношений. Однако, как показала практика жизни, далеко не все слои населения смогли воспользоваться этим шансом для переадаптации в новых социально-экономических условиях. Как происходил процесс формирования класса собственников и что способствовало либо препятствовало процессу рекрутирования в предприниматели исследовали российские и казахстанские социологи.

Достаточно интересно казахстанскую ситуацию становления и эволюции структуры предпринимательства проанализировал Л.Я. Гуревич. Он считает, что различные слои предпринимателей разбросаны практически по всем основным ступеням социальной лестницы. Если взять международную систему социальной стратификации, то представители крупного и части среднего бизнеса окажутся в высшем классе. Малый бизнес в большинстве своем составит ядро среднего класса. Значительная часть самозанятых, фермеров и “челноков” окажется в низшем классе.

Поэтому предприниматели должны быть достаточно четко классифицированы прежде всего

по социальному происхождению и стартовым позициям. Источники формирования бизнес-элиты и “массового” бизнеса в постсоветских обществах в корне различны. Л.Я. Гуревич выделил несколько базовых позиций формирования постсоветской бизнес-элиты: “теневики”; “кооператоры”; “комсомольцы”; “директора”; “партократы”; “криминалитет”; “молодые интеллектуалы”.

“Теневики” ведут свою историю еще с советских времен. Их существование в тоталитарно-распределительной экономике убедительно подтверждает естественность и органичность рыночных отношений для человеческого общества. Будучи официально запрещенным, рынок полностью не исчезал, а уходил в подполье. Теневой бизнес в советском государстве существовал всегда, включая период военного коммунизма и годы Великой Отечественной войны. Однако особого расцвета он достиг в 70–80 гг. XX в. У населения в эти годы образовались значительные избыточные средства, которые существующая экономическая система не позволяла реализовать в производстве и потреблении. Одновременно разрядка международной напряженности сделала советское общество более открытым. Резко возрос торговый обмен с западом на государственном уровне и в то же время достаточно значительная часть советских граждан получила возможность бывать за рубежом. Все это привело к новому качеству потребительских запросов, к потребностям в иностранной валюте. Усложнившаяся экономика все меньше поддавалась директивному планированию. Механизм государственного планирования все хуже справлялся с распределительскими и контрольными функциями. Именно часть “теневиков” легализовалась с первыми рыночными преобразованиями. Однако они в подавляющем большинстве не выдержали конкуренции с последующими поколениями предпринимателей и сегодня почти не присутствуют в бизнесе.

Настоящими пионерами постсоветского бизнеса стали кооператоры. Закон “О кооперации” фактически легализовал некоторые виды частнопредпринимательской деятельности в приличествующей коммунистической идеологии форме. Возможности, открытые государством, использовали в то время действительно смелые и наделенные предпринимательским талантом люди. В основном они занялись торгово-посреднической деятельностью. Сфе-

рой их деятельности стали также издательский бизнес, средства массовой информации, использование вторичных ресурсов, реже – внедрение научно-технических разработок. Представители поколения “кооператоров” представлены в сегодняшнем казахстанском бизнесе, однако, как правило, не в ключевых отраслях.

Существенную роль в становлении постсоветского бизнеса сыграли комсомольские функционеры конца 80-х гг. Некоторые из них оказались весьма гибкими, мобильными людьми, ориентированными, вопреки своему официальному положению, на западные ценности. Для предпринимательской деятельности они использовали движения так называемых “комсомольско-молодежных инициатив”. Это были организации научно-технического творчества молодежи, молодежные жилищно-строительные кооперативы и т.д. Из поколения “комсомольцев” вышли некоторые достаточно видные представители казахстанского бизнеса. Однако ключевые позиции в казахстанском бизнесе заняли “директора” и “партократы”, т.е. руководители крупных предприятий и высшие функционеры КПСС, находившиеся к моменту распада СССР на высших хозяйственных и государственных постах. Именно в их руках оказались сырьевые и финансовые ресурсы страны. Свой бизнес представители этих двух групп за короткое время сумели сделать семейным.

Процесс передачи советской государственной собственности в руки советской же экономической и политической элиты, т.е. трансформация значительной части старого правящего класса в новый господствующий класс, имел место во всех постсоветских государствах. Общие черты и национально-региональные особенности функционирования этого исторически беспрецедентного механизма еще не стали объектом серьезного научного осмысления. Мы все еще смотрим на приватизацию и раздел государственной собственности через призму политики и идеологии. Постараемся, однако, стать на позиции научной объективности и выделить общее и особенное в формировании ядра постсоветской бизнес-элиты. При этом заметим, что следующие ниже выводы носят общий, предварительный характер. Для фундаментальных заключений необходим сбор и анализ огромной социологической информации о происхождении и составе промышленно-финансовых групп, возникших на базе приватизации [1].

Что же касается малого предпринимательства, не считая городских самозанятых и сельских фермеров, то, как показали исследования, его социальные источники отразили социальную структуру Казахстана. Социальной базой малого бизнеса явилось большинство страт казахстанского общества. Наиболее же значительную роль сыграли в городах представители инженерно-технической и научной интеллигенции, а в селах – руководители и специалисты бывших совхозов и их подразделений. В то же время многие деятели советской торговли и сферы услуг в условиях рыночных отношений оказались слабыми конкурентами.

Л.Я. Гуревич исследует процесс становления предпринимательства с учетом нескольких критериев: доходов, доступа к властным ресурсам, профессии, образования, авторитета, статусности, которые предопределили характер и содержание процесса становления и тенденции стратификационной структуры предпринимательства в Казахстане.

Если в начале 1990-х годов предпринимательством стали активно заниматься бывшие партийные, комсомольские, профсоюзные работники, как более информированные о тенденциях общественного развития, имеющие навыки менеджмента и самое главное – утратившие свой престижный статус и быстро адаптировавшиеся к новым условиям. Люди эти были достаточно опытными для той ситуации, они начали предпринимательское дело довольно успешно, хотя зачастую корыстные интересы у них преобладали над интересами общества. В настоящее время в социально-профессиональную группу предпринимателей вливаются новые, как правило, молодые люди, которые получили профессиональное бизнес-образование и знакомы с проблемами и перспективами профессии. Новые представители предпринимателей обладают иным, чем первая волна их коллег, профессиональным мышлением, более инновационной предпринимательской культурой. В настоящее время социологами наблюдаются интенсивные процессы социальной стратификации в группе предпринимателей.

Обзор российской литературы показывает, что среди российских ученых нет единого мнения о том, по каким критериям стратифицировать предпринимателей. Общепризнанной является концепция Т.И. Заславской, которая для обозначения нового элемента социальной струк-

туры вводит понятие “бизнес-слой”. Под бизнес-слоем она понимает совокупность субъектов производственной, финансовой и коммерческой деятельности, осуществляемой с целью получения прибыли на базе автономно принимаемых решений и под свою личную ответственность.

Т.И. Заславская предлагает социально-структурный и деятельностный подход к объяснению закономерностей возникновения бизнес-слоя в постсоветской России. Она выделяет предпринимателей как социальный слой и проводит его классификацию по следующим признакам:

- качественным особенностям статуса, конкретному типу и содержанию деятельности;
 - масштабам мобилизуемых индивидом материальных и финансовых ресурсов, силе социальных связей и политического влияния.
- Таким образом, “ядерными” группами бизнес-слоя являются предприниматели, самозанятые, бизнесмены-менеджеры, для которых характерно создание собственных предпринимательских структур.

В группы бизнес-слоя включаются:

- предприниматели – частные собственники предприятий и фирм, лично или управляющие, не совмещающая эту деятельность с работой по найму;
- самозанятые – высокооплачиваемые специалисты и квалифицированные рабочие, занятые малым предпринимательством на базе индивидуального организованного труда с помощью собственных средств производства;
- бизнесмены-менеджеры – наемные директора мелких и средних предприятий преимущественно акционерного и частного секторов, совмещающие управленческую работу по найму с ведением собственного бизнеса.

Полупредприниматели – наемные работники, в основном акционерного и частного секторов экономики, не выполняющие управленческих функций и совмещающие основную работу с теми или иными видами предпринимательства.

Менеджеры-совладельцы – хозяйственные руководители мелких и средних акционерных предприятий, работающие по найму; но вместе с тем располагающие пакетами акций управляемых предприятий.

“Классические” менеджеры – хозяйственные руководители, управляющие государствен-

ными предприятиями на основе найма, т.е. “за зарплату” [2].

Таким образом, Т.И. Заславская, применяя структурный и деятельностный подходы, выделяет предпринимателей как особый социальный слой (группу слоев) по их месту в социально-экономической структуре и характеру деятельности в соответствующих экономических институтах.

При рассмотрении казахстанских концепций социальной стратификации отмечается позиция М.С. Аженова, который полагает, что главным фактором деления на богатые, средние, бедные классы предпринимателей выступает доход. Казахстанские бизнесмены неоднородны по масштабам деятельности, по доходам, по отношению к власти, по уровню профессиональной подготовки и по другим параметрам. Но все же в условиях становления стратификационной структуры в первую очередь доход выступает основным критерием деления на классы предпринимателей. В Казахстане есть крупные, средние, мелкие предприниматели.

Предприниматели, которые входят в бедный класс – это мелкие предприниматели, “челночники”, самозанятое население. К бедным слоям населения относят тех людей, материальная жизнь которых едва обеспечивает биологическое, физическое существование. С переходом на рыночные отношения увеличивается безработица. Безработные составляют основную часть класса бедных. Часть безработных, в условиях рыночных отношений, стала заниматься предпринимательской деятельностью. Они не имели никакой собственности. Занятие предпринимательской деятельностью давало возможность как-то жить, не голодать, иметь какие-то источники дохода [3].

Мелкие бизнесмены занимаются ввозом товаров из зарубежных стран и продажей их в собственной стране по более высоким ценам. Миллионы американских долларов они вывозят из Казахстана и оставляют в других странах. Своими привезенными товарами, которые более дешевы, чем казахстанские, они конкурируют с отечественными производителями. Значительная часть мелких бизнесменов торгует на базарах, в лотках, киосках, просто на улице разными товарами, в том числе алкогольными напитками, сигаретами, газетами, журналами, мелким товаром. От своей работы люди получают небольшие доходы, которые помогают выживать.

Богатый класс предпринимателей представлен людьми, имеющими большие состояния в виде денег, имущества и других материальных ценностей. Размеры состояния казахстанских богачей скрываются, они не декларируют свои доходы, о них можно лишь догадываться или получать не совсем достоверные данные из сообщений средств массовой информации.

Некоторые богатые предприниматели разоряются, не выдерживая коммерческой конкуренции. В данное время легальными богачами являются некоторые банкиры, руководители фирм, лица, связанные с иностранными фирмами, хозяева отдельных сырьевых предприятий. Определенная часть богатого класса – это способные, предприимчивые люди, профессионалы. Без таких людей общество не в состоянии прогрессировать. Богатые также нуждаются в государственной поддержке, если их деятельность направлена на развитие отечественного производства, на открытие новых рабочих мест, если они увеличивают доходную часть бюджета путем выплаты налогов [3].

Итак, изучение предпринимателей как новой социально-профессиональной группы в казахстанском обществе показывает, что предпринимательство в Казахстане имеет определенные тенденции развития, механизмы функционирования. Признание и актуальность этой деятельности приобретает в нашей стране особое значение. Рассмотрение процесса институционализации предпринимательства с позиций социальной стратификации подтверждает ее многофакторность как социального явления, отражает характер интенсивного движения социальных систем. Институционализация предпринимательства в Казахстане, формирование новой стратификационной структуры связано со специфическими особенностями развития казахстанского общества в период экономического, социального, политического реформирования всей общественной системы.

Литература

1. Гуревич Л.Я. О феномене постсоветской бизнес-элиты // Евразия. – 2002. – №3. – С. 64–65.
2. Заславская Т.И. Бизнес – слой российского общества. Сущность, структура, статус // Социс. – 1995. – №3. – С. 3–11.
3. Аженов М.С. Социальная структура постсоветского Казахстана // Равенство неравных людей: проблемы социального взаимодействия. – 2000. – С. 22–24.

УДК 336.714 (575.2) (04)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕСУРС ЭКОНОМИКИ

И.А. Алиева – аспирант

In given article the most actual problem of modern economy, namely a problem of the population savings definition and their transformation in an investment resource of economy, as factor of strengthening of economic potential is considered.

Индикатором экономического состояния страны выступает уровень развития финансового сектора, который представляет собой своеобразную “кровеносную систему” экономического организма. В свою очередь степень развития финансового сектора зависит от степени развития рыночных институтов и, конечно же, от эффективности государственного регулирования. Роль финансового сектора трудно переоценить, так как именно он призван осуществлять связующую роль между отдельными компонентами совокупного спроса и предложения и регулировать установление макроэкономического равновесия.

В условиях рыночной экономики важную роль играет развитие инвестиционной активности населения и рациональное использование его финансового потенциала, а именно: свободные денежные средства населения, не использованные на потребление, должны приносить им доход и “работать” на экономику, а обеспечивать этот перелив должны различные финансовые институты. В свою очередь, использование потенциальных инвестиционных ресурсов населения (имеются в виду сбережения населения) способствует формированию банковских ресурсов, развитию рынка товаров и услуг и напрямую зависит от состояния финансового сектора.

В экономической теории дается несколько определений сбережений населения [1, 2], суть

которых сводится к следующему: “сбережения населения – это часть денежных средств, *не* направленная на текущее потребление, с целью удовлетворения *будущих* потребностей”. Таким образом, сбережения представляют собой определенное жертвование сегодня, чтобы получить от потребления “завтра” более высокую полезность. Однако это определение в современных условиях подвергается сомнению, так как часто имеет место такая ситуация, как отложенные в виде сбережений средства, которые, в силу инфляционных процессов, не в состоянии обеспечить более высокую полезность. Также, часто население сталкивается с так называемыми “финансовыми пирамидами”, что приводит к полной потере доверия к коллективным формам инвестирования, и, наконец, финансовые институты не в состоянии предоставить привлекательные финансовые инструменты, которые способствуют увеличению сберегательной активности населения. Изучение теоретических основ сберегательного поведения населения приобретает достаточно большое значение, так как от правильно выбранных научных основ будет зависеть и решение данной проблемы на практике, и выбор определенной модели развития сберегательного поведения населения.

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений. Они являются непосредственным индикатором уров-

ня жизни населения, поскольку напрямую зависят от уровня доходов и потребления. Также сбережения населения во многом определяют удовлетворение интересов не только граждан, но и финансовых организаций и государства в целом. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства. Как показывает мировая практика, именно сбережения населения являются тем ресурсом, который, аккумулируясь в реальный сектор экономики, способствует достижению высоких темпов экономического роста.

Процесс трансформации сбережений населения в инвестиции приводит к тому, что к равновесию приходит не только товарный рынок, но и рынок денежных ресурсов, от состояния которого во многом зависит финансовая устойчивость предпринимательского сектора, а значит, и экономики в целом.

Цивилизованная форма организации сбережений населения приводит к временному связыванию доходов населения, выступает антиинфляционным стабилизатором, а следовательно, укрепляет покупательскую способность национальной валюты. Наконец, как было отмечено выше, личные накопления граждан являются предметом деятельности целого ряда финансовых и нефинансовых организаций, осуществляющих посреднические функции в движении капитала.

Каждая экономика сталкивается с проблемой достижения высоких темпов экономического роста и испытывает на себе динамику колебаний экономической активности. В свою очередь экономическая активность зависит от соотношения определенных макроэкономических параметров [3]. Эта зависимость позволила разработать в современной экономической теории теорию экономических циклов и разработать модели экономического роста. Теоретические основы трансформации сбережений в инвестиции базируются на некоторых моделях экономического роста, которые доказывают взаимосвязь между темпами развития экономики и склонностью населения к сбережениям. В данной статье основное внимание мы уделяем взаимосвязи таких макроэкономических параметров, как сбережения и инвестиции, и как следствие – экономический рост. Один из авто-

ров теории экономического цикла Артур Бернс в своем исследовании, которое являлось частью широкомасштабного проекта, проводимого в течение нескольких десятилетий в США Национальным бюро экономических исследований, выдвинул гипотезу о том, что динамику рядов выпуска и занятости обуславливает экономический рост, известный как возрастающий тренд, а цикл деловой активности представляет собой колебания вокруг этого тренда. Сам тренд есть результат действия таких факторов, как: уровень сбережений, прирост труда и капитала, технологических сдвигов и т.п. Как видим, уровень сбережений определяет долговременное развитие любой экономики.

Функциональное назначение сбережений в экономике многообразно. Во-первых, личные сбережения позволяют домохозяйствам сохранять привычный уровень потребления при отсутствии достаточных текущих доходов. Поэтому сбережения подвержены значительным краткосрочным колебаниям, они могут стать даже отрицательными при спаде и резко возрасти при подъеме экономики. В то же время в долгосрочном периоде доля сбережений в доходе относительно стабильна.

Во-вторых, сбережения обеспечивают высвобождение ресурсов из сферы потребления и направление их на инвестиционные цели. Образно говоря, сбережения являются тем резервуаром, из которого черпаются инвестиции – долговременные затраты финансовых, трудовых и материальных ресурсов, которые нацелены на расширение активов и получение прибыли.

Следует учитывать, что субъектами сбережений являются не только домохозяйства. Валовые внутренние сбережения равны частным сбережениям (сбережениям домохозяйств и сбережениям фирм в виде их нераспределенной прибыли) в сумме со сбережениями государства в виде бюджетных излишков. Если же последние принимают отрицательное значение и в сфере государственных финансов проявляется дефицит бюджета, то валовые внутренние сбережения оказываются меньше сбережений частных на величину такого дефицита. Отношение валовых сбережений к ВВП, называемое нередко сберегательной квотой, во многом задает темпы экономического роста страны. Данная макроэкономическая пропорция в решающей степени определяет, какая доля на-

Классификация сбережений

Виды сбережений	
Активные	Пассивные
Банковские депозиты (срочные и до востребования)	Деньги “на руках”
Ценные бумаги, страховые полисы	Драгоценные металлы
Вклады в частных пенсионных фондах	Картины, предметы антиквариата, произведения искусства
Приобретение дополнительной жилой площади и других объектов недвижимости (земля) ¹	

ционального продукта будет инвестирована в расширение производства.

Инвестиции могут осуществляться как частным сектором, так и государством, причем, если частные инвестиции нацелены, прежде всего, на получение прибыли, то непосредственной целью государственных инвестиций может быть и регулирование национальной экономики. Финансовыми источниками государственных инвестиций выступают доходы госбюджета, прибыль государственных предприятий и их амортизационные фонды, денежная эмиссия, размещенные правительством внутренние и внешние займы, полученные им кредиты. Частные инвестиции финансируются за счет собственных средств фирм (нераспределенной прибыли и амортизационных фондов), средств, привлеченных извне (путем продажи акций, облигаций и других ценных бумаг), долгосрочных кредитов, полученных в коммерческих банках и других кредитных учреждениях, а значит, за счет сбережений населения

Таким образом, в настоящее время можно классифицировать сбережения по такому признаку, как их дальнейшее участие в экономике. Можно выделить сбережения активные, то есть те которые так или иначе будут инвестированы в экономику, это сбережения в виде банковских депозитов, владение ценными бумагами, страховые полисы. И сбережения пассивные, то есть сбережения в виде покупки недвижи-

мости, картин, произведений искусства, драгоценных металлов² (см. таблицу).

Предлагаем своего рода пояснения к выдвинутой классификации. Денежные сбережения можно отнести к сберегательным активам, только при наличии определенной доходности этих средств³. К ним можно отнести и финансовые активы, а именно: владение ценными бумагами, страховыми полисами и вклады по накопительному пенсионному страхованию. Хотя в последнем случае уже возникают спорные моменты из-за различного характера ценных бумаг. Например, нужно решить, в какой степени к сбережениям следует относить страховые полисы. Если их рассматривать с точки зрения получения более высокого уровня полезности, то в данном случае страховые полисы можно рассматривать в качестве сбережений, так как при наступлении страхового случая владелец получит такую сумму средств, которая удовлетворит его потребности. Так, можно считать, что страхование жизни или накопительное пенсионное страхования относится к финансовым сбережениям, тогда как страхование предметов длительного пользования или недвижимости нет, поскольку в последнем случае речь идет об удовлетворении потребности в безопасности застрахованного актива, а не откладывании средств для обеспечения будущего потребления или доходов. Если рассматривать с точки зрения участия этих средств в экономике, то опять-таки это зависит непосредственно от страховой компании, от ее решения, куда направлять эти средства.

Такие формы сбережений, как пассивные сбережения для домохозяйств, являются одно-

¹ Данный вид сбережений в настоящее время может выступать как активные сбережения (при условии, что земельный участок сдается в аренду и имеет место получение дохода), но могут рассматриваться и как пассивные (если эта недвижимость просто пустует и приобретена “под будущее потребление”).

² Предложено автором.

³ Например, банковский депозит приносит процентный доход.

значно гарантированными, так как находятся полностью под их контролем. При необходимости они могут их продать и получить вложенные средства в том же размере, а чаще – на много большем. С макроэкономической точки зрения пассивные сбережения не представляют интереса, так как не могут по определению своему участвовать в воспроизводственном процессе. Ближе всего к традиционным формам сбережений натуральные сбережения – к ним относятся приобретенные золото и драгоценности, антиквариат и произведения искусства, в том случае, если они используются как хранители высокой стоимости денег, в них вложенных.

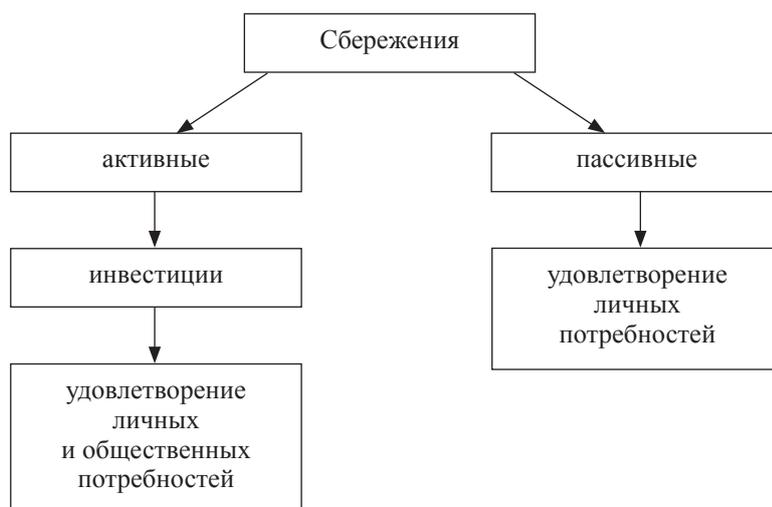
Таким образом, сбережения населения удовлетворяют интересам экономических субъектов как на микро-, так и на макроэкономических уровнях. Удовлетворение на макроэкономическом уровне предполагает дальнейшее участие сбережений населения в воспроизводственном процессе через формирование инвестиционных ресурсов предпринимательского сектора (см. схему).

Таким образом, для удовлетворения интересов с точки зрения макроэкономических параметров, необходимо участие высвобожденных из процесса “доход – потребление” средств в процессе формирования экономического потенциала страны, а именно – в процессе трансформации сбережений населения в инвестиционный ресурс экономики.

Необходимо отметить, что инвестициями сбережения становятся в том случае, если

они превращаются в производственный капитал. Инвестиции, или ссуду капитала, приносящую прибыль, также следует отличать от ссуды денег, приносящей процент. Так, например, внесение денег на банковский счет даже в том случае, если в результате банковского посредничества эти деньги будут превращены в инвестиции теми, кто берет кредит в данном банке, не делает ссуду денег ссудой капитала для домохозяйства, поскольку банк своими активами гарантирует возврат этих денег и процентов по ним независимо от того, потерпит ли неудачу инвестиционный проект или принесет большую прибыль. Ссудой капитала будет, например, покупка акций предприятий или финансовых компаний, или прямое участие в финансировании деятельности предприятия, так как в этих случаях домохозяйство берет на себя риски, связанные с возможными финансовыми неудачами финансируемых проектов, а также в случае успеха участвует в прибылях. Таким образом, инвестиции – это вложения в хозяйственную деятельность, т.е. нацеленные на получение прибыли, а не процента или ренты. Инвестиции могут иметь краткосрочный характер, связанный с обслуживанием оборотных средств, а также средне- и долгосрочный характер, связанный с вложениями в основной капитал.

Инвестиции подразделяются на автономные и производные. Автономные инвестиции – та часть чистых капиталовложений, которая непосредственно не зависит от национального дохода или, точнее, от направления его изменения:



они способны увеличиваться в то время, когда в стране наблюдается экономический спад, и, наоборот, сокращаться в обстановке циклического подъема. Определение количественных характеристик автономных инвестиций является прерогативой государства, рассматривающего их объем и динамику в качестве одного из ведущих регуляторов циклического развития национальной экономики. Та же часть чистых капиталовложений, которая прямо зависит от размера национального дохода, – это производные инвестиции. Такие вложения, финансируемые в основном за счет выручки частных фирм, становятся результатом той или иной динамики совокупного дохода общества, увеличиваясь или уменьшаясь вслед за изменением последнего. Инвестиции – самый изменчивый компонент совокупных расходов. Поэтому колебания в их величине оказывают существенное воздействие на объем национального производства, занятость населения, уровень жизни, уровень инфляции. Рост инвестиций обеспечивает повышение производительности труда, укрепление конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке (для этого необходимы лидерство страны в техническом развитии, постоянная модернизация производственного аппарата). В противном случае сокращается экспорт, что может привести к банкротству ряда предприятий и росту безработицы. Это особенно заметно в небольших, ориентированных на внешний рынок странах [4].

Уровень и соотношение потребления и сбережений оказывают решающее влияние на динамику инвестиций, объем национального производства, уровень цен, занятость населе-

ния и другие ключевые параметры национальной экономики.

Нахождение оптимального для каждой страны на том или ином этапе ее развития количественного значения рассматриваемой пропорции требует детального анализа факторов, оказывающих решающее значение на ее динамику, и построения соответствующих функций, отражающих закономерности распределения домохозяйствами своих доходов на потребление и сбережения.

Таким образом, сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг, и во многом определяют уровень совокупного спроса, оказывают влияние на совокупное предложение и являются фактором, определяющим устойчивость долгосрочного макроэкономического равновесия.

Литература

1. Бернштам М.С., Гурьев С.М. Механизм стимулирования экономического роста посредством восстановления сбережений населения // Экономика и математические методы. – 1996. – Т. 32. – Вып. 3. – С. 31–53.
2. Стребков Д. Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. – 2001. – №10. – С. 97.
3. Капканициков С.Г. Макроэкономика. – М.: КНОРУС, 2007. – С. 64–66.
4. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: БЕК, 1999. – С. 341–347.

УДК 330.322:336.763 (575.2) (04)

УЧЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ИЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А.К. Ержанов – канд. экон. наук, доцент
Казахский национальный аграрный университет, г. Алматы

The article deals with the problems of accounting of long-term tangible assets or investment property.

Основные средства имеют ряд признаков, отличных от нематериальных активов и финансовых вложений. В связи с этим долгосрочные активы организации могут быть подразделены на материальные (в состав которых входят основные средства), нематериальные и финансовые активы.

Критерием качественной характеристики основных средств является стоимостной предел, ставший границей между основными и оборотными средствами. На практике в соответствии с нормативными актами, регулирующими порядок учета основных средств, он неоднократно менялся в результате происходящих инфляционных процессов. Следует отметить, что необходимость выделения в качестве критерия основных средств стоимостного предела вызывал спор среди отечественных экономистов. Так, профессор И.С. Шульман считал, что средства можно считать основными, опираясь лишь на один критерий – срок их функционирования в процессе производства, а “стоимостной барьер”, разделяющий средства труда, относимые в состав основных или оборотных средств, роли не играет.

Действительно, стоимостной критерий отнесения средств труда к основным имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, данный критерий весьма условен и поэтому не обеспечивает объективности учетных показателей. Во-вторых, стоимостные пределы непостоянны, в связи с чем однотипные объекты в разное время относились то к основным, то к

оборотным средствам. В-третьих, единый лимит непригоден для учета потребностей всех отраслей народного хозяйства, что приводило к его отмене для некоторых объектов основных средств (сельскохозяйственных машин и орудий, строительных механизированных инструментов, оружия, рабочего и продуктивного скота).

В связи с этим, на наш взгляд, стоимостной предел не должен являться определяющим критерием, выделяющим основные средства из числа остальных активов организаций, поскольку он зависит от инфляционных изменений в экономике. Однако этот критерий полностью игнорировать не стоит, поскольку все средства труда с незначительной стоимостью, но со сроком действия более одного года, следовало бы относить к категории основных средств. С бухгалтерской точки зрения такое положение лишено здравого смысла. Стоимостной предел отнесения объектов учета к оборотным или основным средствам должен являться элементом учетной политики организации и самостоятельно определяться ее руководителем.

В зарубежной практике учета, согласно Международному стандарту финансовой отчетности (IAS) №16 “Основные средства”, используются три критерия отнесения активов к основным средствам: материальность (наличие физической формы), сфера действия (использование компанией в процессе производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных

целей) и длительность срока использования (в течение более одного года).

Основным критерием отнесения долгосрочных материальных активов к инвестиционной собственности является цель ее приобретения. Инвестиционная собственность не может быть использована в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), для управленческих целей или сдачи в текущую аренду, не может быть предназначена для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности. Основная цель приобретения инвестиционной собственности – получение организацией экономических выгод в виде ренты, арендных платежей или прироста стоимости капитала. При определении того, соответствует ли объект определению инвестиционной собственности, необходимо опираться на профессиональное суждение.

Инвестиционной собственностью могут являться земельные участки, здания, части зданий, либо и то и другое. Инвестиционная собственность может находиться в распоряжении самого собственника или арендатора (по договору финансового лизинга). Отношения условий владения, пользования и распоряжения, характеризующие объекты инвестиционной собственности, можно представить следующим образом (табл. 1).

Принадлежащие организации юридические права распоряжения, владения и пользования на объекты инвестиционной собственности, должны лежать в основе при определении балансовых и забалансовых счетов учета инве-

стиционной собственности. Исходя из наличия прав на объекты, инвестиционная собственность может быть структурирована следующим образом (табл. 2).

Для учета инвестиционной собственности, находящейся в полном распоряжении, владении и пользовании собственника, а также инвестиционной собственности, переданной арендодателем во временное владение и пользование по договору финансового лизинга (при условии учета инвестиционной собственности на балансе арендодателя) может быть применен балансовый счет “Доходные вложения в активы организации”. Инвестиционная собственность, полученная арендатором в капитализированный финансовый лизинг (при условии учета ее на балансе арендатора) подлежит отражению на балансовом счете “Инвестиционная собственность, полученная в аренду”. Инвестиционная собственность, переданная арендодателем в капитализированный финансовый лизинг (при условии учета ее на балансе арендатора) подлежит отражению на забалансовом счете “Инвестиционная собственность, переданная в аренду”.

В процессе осуществления предпринимательской деятельности организация может изменить свои намерения в отношении имеющейся у нее инвестиционной собственности. Для отражения этих изменений в учетную практику может быть введено понятие “переклассификация”. Рекомендации по переклассификации активов организации могут быть сведены к следующему (табл. 3).

Таблица 1

Отношения условий владения, пользования и распоряжения, характеризующие объекты инвестиционной собственности

Объекты инвестиционной собственности	Находятся в собственности	Находятся во владении и пользовании	Цель приобретения инвестиционной собственности собственником (арендодателем)
Земельные участки, здания, часть зданий	Собственника	Собственника	Получение ренты или выгод в связи с приростом капитала
Земельные участки, здания, часть зданий	Арендодателя	Арендатора по договору финансового лизинга	Получение арендных платежей
Земельные участки, здания, часть зданий	Арендодателя	Арендатора по договору оперативного лизинга	Получение арендных платежей

Таблица 2

Предлагаемая классификация инвестиционной собственности исходя из имеющихся на нее юридических прав

Вид инвестиционной собственности	Примечание
Учитывается на балансе организации	
Инвестиционная собственность, находящаяся в полном владении, пользовании и распоряжении собственника.	Инвестиционная собственность, полученная в капитализированный финансовый лизинг
Инвестиционная собственность, переданная арендодателем во временное владение и пользование	Инвестиционная собственность, переданная по договору операционной аренды
Учитывается за балансом организации	
Инвестиционная собственность, переданная арендодателем во временное владение и пользование	Инвестиционная собственность, полученная в капитализированный финансовый лизинг

Таблица 3

Переклассификация активов

Изменение предназначения активов	Перевод объекта в инвестиционную собственность	Исключение объекта из инвестиционной собственности
Земельные участки, здания или части зданий предназначаются для использования в процессе производства продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих целей. Земельные участки, здания или части зданий предназначаются для продажи. Закачивается период, в течение которого владелец использует земельные участки, здания или части зданий в процессе производства продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих целей. Завершаются строительные работы или реконструкция зданий или части зданий		Переводятся в категорию "основные средства"
	Переводятся из категории "основные средства"	Переводятся в категорию "товары"
	Переводятся из категории "незавершенные капитальные вложения"	

Таким образом, долгосрочным материальным активам должны быть присущи следующие существенные характеристики:

- они воплощают в себе возможную будущую выгоду, которая предполагает способность долгосрочных материальных активов самих по себе или взятых в совокупности с другими активами прямо или косвенно вносить свой вклад в будущие чистые денежные поступления;

- однажды приобретенные организацией долгосрочные материальные активы продолжают ими оставаться до тех пор, пока некоторые события и обстоятельства не уничтожат будущую выгоду или лишат организацию способности получать ее (при передаче другой организации, ликвидации, в случае непроизводительного потребления);

- если долгосрочные материальные активы не используются длительное время и не будет определенных перспектив в отношении их использования, они не должны числиться в бухгалтерском учете, так как включение их в состав активов организации исказит соотношение полученных доходов от их использования и расходов, связанных с их содержанием. В таком случае долгосрочные материальные активы исключаются из активов организации и подлежат отражению в качестве имущества, не приносящего доход;
- если организация изменяет свои намерения в отношении имеющихся у нее долгосрочных материальных активов, производится их переклассификация из одной категории долгосрочных материальных активов в другую.
В некоторых случаях активы исключаются из состава долгосрочных материальных активов и переводятся в категорию краткосрочных.

УДК 339.92 (4/5) (575.2) (04)

О МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ КООРДИНАЦИИ РАЗВИТИЯ ТЭК СТРАН ЕВРАЗИИ

Т.А. Станбеков – канд. экон. наук

Foundation of Eurasian energy alliance is suggested in the article. The article includes analyze of the energetic complex development in Eurasia countries. The international strategic energy alliance of Eurasia is the factor of economic integration development in the region.

В литературе термин “Евразия” имеет широкое толкование. В настоящей статье под Евразией понимается совокупность территорий, охватывающих страны континента Европы и Азии. Объектом исследования являются страны Евразии с высоким и средним уровнем развития топливно-энергетического комплекса. Предметом исследования является уровень взаимодействия этих стран в топливно-энергетической сфере.

Следует отметить, что практически все страны Евразии обладают значительными энергетическими ресурсами, которые имеют важное региональное значение. Однако отсутствие координации национальных стратегий развития ТЭК снижает общую экономическую эффективность их деятельности.

Анализ показывает, что наибольшие темпы производства электроэнергии наблюдаются в Казахстане (табл. 1) [1]. Так, в 2001 г. прирост производства по сравнению к предыдущему году составил 7,4%, в 2002 г. – 5,2%; в 2003 – 9,6%; в 2004 – 4,7% и в 2006 – 5,6%.

В России наблюдались низкие темпы прироста производства электроэнергии. Так, в 2003 г. он составил 2,8%, в 2004 – 1,6%, в 2006 – 4%.

Наибольшие темпы роста добычи нефти в Казахстане (табл. 2). Так, в 2001 г. по сравнению с предыдущим годом темп роста составил 14%, 2002 – 18%, 2003 – 8,9%; 2004 – 15,5%. В 2006 г. прирост согласно прогнозу ожидается 5,7%.

Таблица 1

Производство электроэнергии
в странах Евразии (млрд. кВт.ч)

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Азербайджан	18,7	19,0	18,7	21,3	21,5	22,8	23,9
Казахстан	51,6	55,4	58,3	63,9	66,9	67,9	71,7
Кыргызстан	14,9	13,7	11,9	14,0	15,1	14,9	14,5
Россия	878	891	891	916	932	953	991
Таджикистан	14,2	14,4	15,3	16,5	16,5	17,2	17,2
Туркменистан	9,9	10,6	10,7	10,9	12,0	12,8	...
Узбекистан	46,9	47,9	49,3	49,4	49,7	47,6	...

Таблица 2

Добыча нефти, включая газовый конденсат в странах Евразии (млн.т)

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Азербайджан	14,0	14,9	15,3	15,4	15,5	22,5	32,3
Казахстан	35,3	40,1	47,3	51,5	59,5	61,5	65
Кыргызстан	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Россия	324	438	380	421	459	470	480
Таджикистан	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Туркменистан	7,2	8,3	9,1	10,0	9,5	9,5	...
Узбекистан	7,5	7,2	7,2	7,2	6,6	5,4	...

Таблица 3

Добыча газа естественного в странах Евразии (млрд. м³)

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Азербайджан	5,6	5,5	5,1	5,1	5,0	5,7	6,8
Казахстан	11,5	11,6	14,1	16,6	22,1	25	25,7
Кыргызстан	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02
Россия	584	581	595	620	633	641	656
Таджикистан	0,04	0,05	0,03	0,03	0,04	0,03	0,02
Туркменистан	47,2	51,3	53,5	59,1	58,3	63	...
Узбекистан	56,4	57,4	58,4	58,1	59,9	59,7	...

Темпы роста добычи нефти в России за соответствующий период характеризуются меньшими величинами и составили соответственно: 7,4%; 9,2; 10,8; 9,0 и в 2006 г. 2,1%.

По добыче газа наибольшие темпы также в Казахстане (табл. 3). Так, темпы роста в 2002 г. к предыдущему году составили 21,6%; 2003 – 17,7; 2004 – 33,1 и в 2006 – 2,8%.

В Туркменистане темпы роста добычи газа составили соответственно: в 2001 г. – 8,7%; 2002 – 4,3; в 2003 – 10,5%. В 2006 г. согласно оценке прирост останется на уровне 2005 г. Обладая значительным потенциалом газа, Туркменистан имеет возможность увеличивать или уменьшать объем его добычи в зависимости от конъюнктуры рынка.

Следует отметить, что ведущая роль в энергетике стран Евразии принадлежит топливно-энергетическому комплексу Российской Федерации. Россия занимает второе место в мире по производству энергетических ресурсов и является крупнейшим в мире экспортером углево-

дородного сырья, располагая 35% разведанных мировых запасов газа, 12% запасов нефти.

В России уделяется большое внимание развитию перспективных газовых и нефтяных месторождений. Так, в июне 2002 г. Правительство РФ утвердило “Стратегию экономического развития Сибири”. В ней отмечена “необходимость создания новых центров добычи нефти и газа в Восточной Сибири”. В Стратегии особо подчеркнута необходимость развития транспортных коммуникаций. «Создание магистральных нефте- и газопроводов “Запад – Восток” экспортного направления, – отмечено в документе, – будет способствовать развитию топливно-энергетического комплекса в Восточно-Сибирском регионе и на Дальнем Востоке, позволит решить важнейшие стратегические задачи, связанные с выходом на перспективный рынок стран Азиатско-Тихоокеанского региона».

В августе 2003 г. Правительство РФ утвердило “Энергетическую стратегию России до

2020 г.», предусматривающую повышение роли восточных районов в нефтяной и газовой промышленности России, диверсификацию экспорта с выходом на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона. Предполагается, что основой формирования новых крупных центров нефтяной и газовой промышленности на востоке страны, обеспечения внутренних потребностей этих регионов и организации долгосрочных поставок нефти и газа в АТР (в частности) станут месторождения Западной Сибири, Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия). Также на базе месторождений шельфа острова Сахалин будет сформирована еще одна крупная система нефте- и газообеспечения, преимущественно экспортной ориентации.

В 2007 г. должна была завершиться разработка «Программы создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона».

Согласно оценке «в ближайшие десятилетия главными центрами формирования поставок газа из России в АТР, прежде всего в Китай, будут месторождения Сибири и Дальнего Востока. Экспорт сжиженного природного газа с месторождений Сахалина в АТР может начаться уже в 2007 г., а к 2010 г. объем его поставок в рамках проекта «Сахалин-2» может быть доведен до 9,6 млн. т или 13,4 млрд. м³ в пересчете на исходное вещество. Ожидается, что после 2010 г. может быть реализован проект поставок сетевого газа из Ковыктинского месторождения в Китай и Корею, а после 2015 г. может начаться экспорт из других крупнейших месторождений Восточной Сибири и Республики Саха. В это же время возможно начало экспорта сетевого газа в рамках проекта «Сахалин-1»» [2].

Оценки показывают, что добыча нефти в Восточной Сибири может быть доведена к 2020 г. до 100–105 млн. т, к 2030 – до 120–132 млн. т, добыча газа к 2020 г. – до 70–80 млрд. м³, к 2030 – до 75–85 млрд. м³. При наличии гарантированного внутреннего и внешнего платежеспособного спроса и эффективном уровне цен добыча газа в регионе может быть значительно больше (до 160–180 млрд. м³ в год) [3].

Проведенный анализ показывает, что страны Евразии имеют:

- неравномерное и неоднородное наличие топливно-энергетических ресурсов;
- разные темпы роста добычи и производства энергоносителей;
- несогласованность обеспечения оптимизации топливно-энергетического баланса как между странами, так и в формате исследуемого региона.

В то же время территориальное расположение стран, их большие территории предполагают экономическую целесообразность кооперации с сопредельными странами во взаимопоставках энергоносителей, их экспорта в третьи страны.

Для обеспечения межгосударственной координации и управления ТЭК в странах Евразии целесообразно формирование межгосударственного межотраслевого энергетического альянса (ММЭА).

Целью ММЭА является оптимизация использования топливно-энергетических ресурсов, коммуникационных и технологических сооружений в формате региона Евразии.

Формирование межгосударственного межотраслевого энергетического альянса на уровне стран Евразии позволит обеспечить:

- координацию национальных стратегий развития ТЭК;
- топливно-энергетический баланс стран;
- оптимизацию межотраслевой структуры региона;
- согласование стратегий экспорта.

Принципиальная особенность предлагаемого межгосударственного межотраслевого энергетического альянса заключается в многоотраслевой значимости организации добычи, переработки и транспортировки различных видов энергоносителей (нефть, газ и др.). Такой интегральный подход позволит комплексно развивать отрасли ТЭК как в интересах государств, так и региона в целом.

ММЭА является той площадкой, на которой будут разрабатываться механизм взаимных уступок и компромиссов по решению противоречий развития и использования ТЭК и энергоресурсов региона.

Каждая страна-участница имеет сильные и слабые стороны, различные проблемы в области ТЭК. Однако при их рассмотрении возможен поиск и альтернативы их решения за счет взаимных уступок и компромиссов.

ММЭА позволит рассматривать развитие отраслей ТЭК в их взаимосвязи, что обеспечит максимальный эффект за счет их оптимизации в отраслевом и территориальном (межстрановом) разрезе. Такой межгосударственный подход интеграции ТЭК стран Евразии позволит полнее использовать потенциал каждой страны и региона в целом.

Сущность ММЭА заключается в едином управлении ТЭК, формировании единого топливно-энергетического баланса, оптимальном обмене энергоносителями между странами.

ММЭА формируется на основе межотраслевой и технологической взаимосвязи хозяйствующих субъектов стран для обеспечения координации потребностей при минимальных приведенных затратах.

Объектами управления альянса являются производственные и транспортные коммуникации ТЭК. Это объясняется территориальной близостью и взаимосвязанностью энергетической системы.

ММЭА позволит исключить разведомственность подчинения, дублирование структур, несогласованность и нерациональность использования энергоносителей.

Альянс способствует комплексному размещению нескольких отраслей, имеющих технологическую взаимосвязь, независимо от административно-территориальных границ с целью минимизации совокупных издержек.

Организация формирования ММЭА основана на следующих принципах:

- межотраслевой характер;
- технологическая взаимосвязь;
- комплексность формирования;
- оптимальность структуры;
- управляемость.

Взаимосвязь ведущих отраслей государств региона предполагает развитие межотраслевой кооперации, что обеспечит оптимизацию экономических связей.

Технологическая общность является одним из основных принципов формирования ММЭА. Взаимосвязь ведущих отраслей обуславливает единый подход к координации и управлению различными системами.

ММЭА предполагает сохранение и развитие специализации. В то же время сохраняется комбинированный подход к управлению.

Общность управления ММЭА позволит сбалансировать межотраслевые противоречия

энергетических систем и обеспечить координацию их развития.

Оптимальность структуры ММЭА определяется технологическими особенностями отраслей, межотраслевыми связями, территориальным расположением межгосударственных и национальных хозяйственных объектов. Этот принцип позволяет ликвидировать дублирование хозяйственных объектов при размещении ММЭА.

ММЭА предполагает межгосударственное управление комплексом отраслей, имеющих межотраслевые и межгосударственные связи. Это позволяет совершенствовать межотраслевой баланс ведущих отраслей стран через совместное управление на уровне региона.

Одним из преимуществ межгосударственного межотраслевого энергетического альянса является возможность концентрированных капитальных вложений в проекты, имеющие региональное значение для двух и более стран на долевой основе. Это повысит технический уровень проектов.

Для управления межгосударственным межотраслевым энергетическим альянсом должен быть создан координационный совет с представителями из всех стран-пользователей.

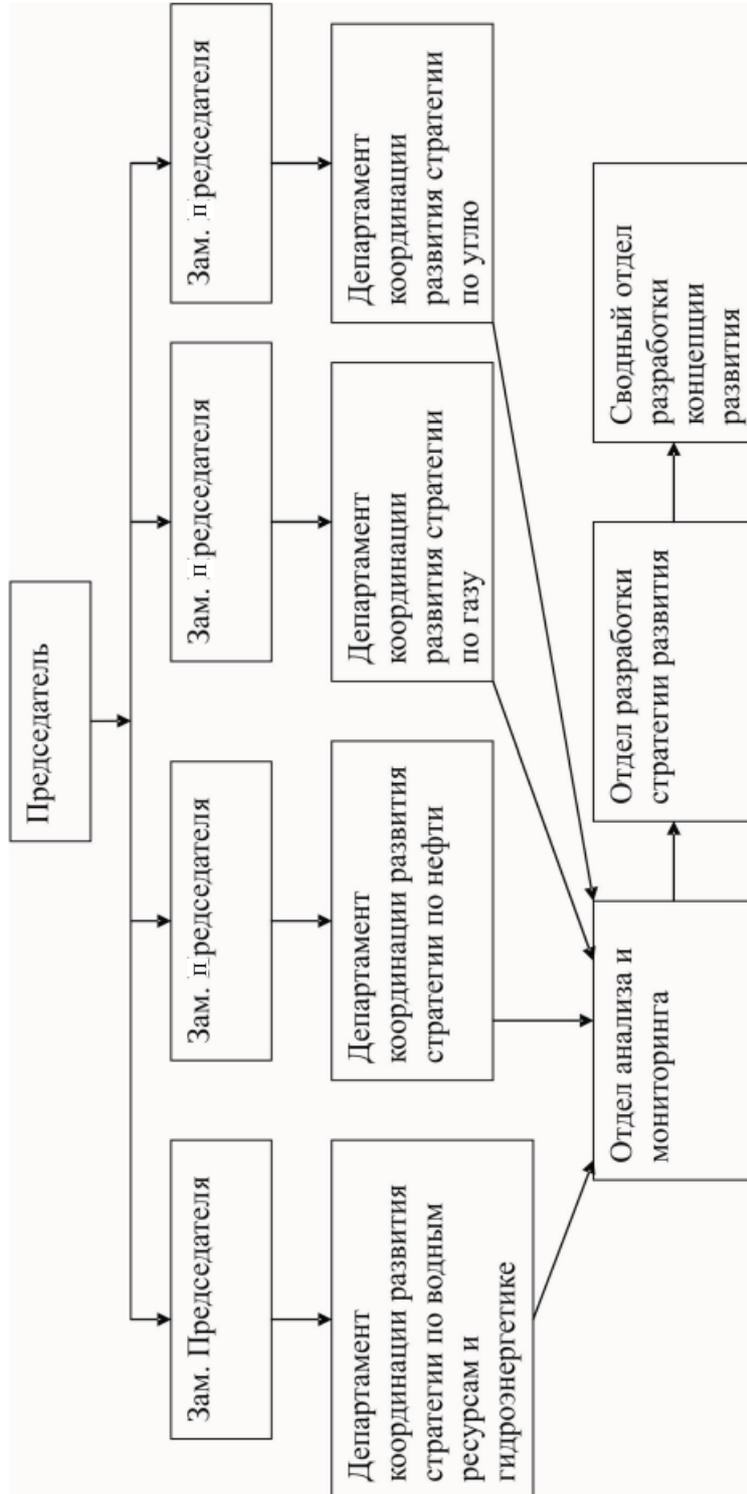
В его состав Совета должны войти представители отраслей, интересы которых затрагивает функционирование объекта.

В структуру ММЭА входят министерства и ведомства, которые функционально обеспечивают координацию и развитие топливно-энергетического комплекса стран. Такой подход позволит формировать стратегию деятельности ММЭА на основе национальных, которые в свою очередь корректируются с учетом двухсторонних, многосторонних соглашений, тем самым гармонизируя внутрирегиональные отношения между соответствующими хозяйствующими структурами.

Нами предлагается организационная структура управления ММЭА (см. схему). Возглавляет альянс председатель и четыре его заместителя по следующим направлениям: 1) водные ресурсы и гидроэнергетика; 2) нефть; 3) газ; 4) уголь. Имеются отделы анализа и мониторинга, разработки стратегии развития по направлениям и сводный отдел разработки концепции развития.

Функции департаментов по направлениям разработки ресурсов в регионе (энергетики, нефти, газа и др.) включают следующее:

Организационная структура управления ММЭА



- анализ состояния по направлениям деятельности;
- разработка предложений по рациональному использованию ресурсов;
- разработка межотраслевого баланса;
- проведение мониторинга по направлениям деятельности.

Таким образом, формирование межгосударственного межотраслевого энергетического альянса на уровне стран Евразии позволит:

- оптимизировать управление топливными и энергетическими ресурсами на региональном уровне;
- оптимизировать топливно-энергетический баланс в регионе.

Литература

1. Содружество Независимых Государств в 2006 г. Статистический ежегодник. – М.:

Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2007. – 500 с.; www.cisstat.org. Статсборник СНГ, 2006г. (электронный вариант).

2. *Добрецов Н., Конторович А., Молодин В., Борисенко А., Коржубаев А.* Магистральный газопровод “Алтай” и перспективы выхода России на энергетический рынок АТР и развития транзитных регионов // Проблемы Дальнего Востока. – Владивосток. – 2007. – №3. – С. 90–100.
3. *Конторович А., Каширцев В., Коржубаев А., Сафронов А.* Генеральная схема формирования нефтегазового комплекса в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) и его значение для социально-экономического развития и энергетической безопасности России. // Проблемы Дальнего Востока. – Владивосток. – 2007. – №1. – С. 68–73.

УДК 338.1:631(575.2) (04)

**ПОДЪЕМ СЕМЕНОВОДСТВА
КАК ФАКТОР УГЛУБЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМЫ
В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ КЫРГЫЗСТАНА**

А.З. Закиров – канд. экон. наук, профессор,
Академия управления при Президенте Кыргызской Республики

Plant growing possesses the leading part in agriculture. It delivers about 90% of food stuffs of the person. Profitability and a level of development of this branch of agriculture to a great extent define efficiency of agrarian sector as a whole.

Сельское хозяйство является исходной хозяйственной основой и одним из важнейших источников жизни и благосостояния населения Кыргызстана. В условиях перехода к рыночным отношениям в аграрной сфере происходят глубокие перемены, обусловленные формированием многоукладной экономики. В результате проведения аграрной реформы в республике появились фермеры, определённый слой крестьян-собственников и сельских предпринимателей [1–4].

Сельское хозяйство республики специализируется в основном на зерновом хозяйстве, овощеводстве и картофелеводстве, возделывании технических культур – хлопка, табака и сахарной свёклы. В настоящее время аграрный сектор является одной из крупнейших отраслей экономики, на долю которой в структуре внутреннего валового продукта (ВВП) приходится 38,2%. В сельской местности проживает 62% населения, из них 45% заняты сельскохозяйственным производством. Сельхозугодья республики составляют 10658,2 тыс. га, из них обрабатываемые пашни занимают 12% площади всех угодий.

Государственная политика, направленная на развитие рыночных отношений в сельском хозяйстве, на практике показала жизнеспособность и правильность. Однако в проведении аграрной и

земельной реформы были допущены ошибки и просчёты, связанные со сложностью перехода от социалистической собственности к частной. Поиск новых форм хозяйствования проходил в условиях полного отсутствия опыта проведения подобных реформ. Кроме того, были и такие объективные причины, как сокращение государственной поддержки, огромный диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и потребляемые им промышленные ресурсы. В результате продукция полей и ферм стала убыточной, большинство хозяйств оказалось без оборотных средств, с огромной кредиторской задолженностью банкам, по бюджетным кредитам, поставщикам энергетических ресурсов. Из года в год сокращается парк сельскохозяйственных машин, сокращается объём работ по защите растений от вредителей и болезней, уменьшаются объёмы вносимых минеральных и органических удобрений, что привело к значительному снижению плодородия почвы. Создалось критическое положение в семеноводстве и племенном животноводстве.

К началу восьмидесятых годов в целом по республике насчитывалось 115 специализированных семеноводческих хозяйств, в которых была создана надлежащая материально-техническая база, имеющая типовые семеноводческие хозяйства, асфальтированные зернотока

с полным набором семяочистительной и протравочной техники, а также мобильный парк посевной, почвообрабатывающей и уборочной техники. В среднем на каждое из 115 семеноводческих хозяйств приходилось около 2 тыс. га пахотных угодий, что дало возможность освоить в каждом из них специализированные семеноводческие севообороты, позволяющие выращивать высококачественный семенной материал сельскохозяйственных культур.

В 1990 г. семеноводческими хозяйствами было произведено 91670 т семян зерновых колосовых культур, или 78% к внутренней потребности республики для посева, 4503 т семян хлопчатника, или 120% к потребности республики в семенах для посева с учетом возможного пересева погибших от непогоды посевов, 2084 т семян безвысадочной сахарной свеклы – все для экспорта, 5091 т семян люцерны, в том числе 4500 т для экспорта, 5500 т семян гибридной кукурузы, в том числе 4600 т для экспорта, а также 1557 т семян эспарцета для внутреннего использования на посев.

С началом перехода к рыночной экономике ведения хозяйства, когда семеноводческие хозяйства, не находя рынка сбыта для произведенных у себя семян как внутри республики, так и за рубежом, постепенно прекращают выполнять свою семеноводческую функцию производителя семян, с трудом реализуя или отдавая под урожай остатки нереализованных семян. При этом большая часть семян была практически обезличена и использована на хозяйственные нужды.

В процессе проведения земельной реформы, семхозы также проходили стадию реформирования и постепенно теряли свои пахотные угодья. В этот период появляются менее укрепленные техническими средствами и пахотными угодьями семеноводческие хозяйства различных форм собственности.

По состоянию на 5 апреля 2007 г. общее их количество составило 183. При этом общая площадь орошаемых пахотных земель, закрепленных за всеми семеноводческими хозяйствами, составила 48,0 тыс. га, или в среднем на 1 семеноводческое хозяйство республики приходится всего лишь 322 га орошаемых, пригодных для выращивания семенного и посадочного материала, земель, что в 5 раз меньше, чем было в 1990 г.

В результате проведенной агроземельной реформы в подавляющем большинстве семеноводческих хозяйств республики практически полностью разрушены семеноводческие севообороты, которые сохранились только в 34 семеноводческих хозяйствах республики, что составляет только 18%. В остальных семеноводческих хозяйствах существуют примитивные культуuroобороты. Материально-техническая база семхозов физически и морально устарела, поскольку, за небольшим исключением, не обновлялась с 1990 г. Многие семхозы из-за острого дефицита денежных средств практически не используют на семеноводческих посевах минеральные удобрения для подкормки и гербициды для борьбы с сорной растительностью. В результате этого, а также из-за уменьшения орошаемых пахотных угодий, изъятых при проведении аграрной реформы, семеноводческие хозяйства республики резко снизили производство сортовых семян основных сельскохозяйственных культур (табл. 1).

Таблица 1

Производство семян семхозами

Основные сельхозкультуры	Объем производства, т		
	1990 г.	1996 г.	2006 г.
Зерновые колосовые	91670	47200	27002
Кукуруза	5500	1200	68
Хлопчатник	4503	2990	1004
Люцерна	5091	340	204

Основными проблемами семеноводческих хозяйств научно-исследовательских учреждений республики на сегодняшний день являются:

- нехватка посевных площадей для производства семян высших репродукций сельскохозяйственных культур;
- слабая материально-техническая база, морально устаревшая и изношенная система зерноочистительных машин;
- отсутствие государственной поддержки семеноводческим хозяйствам по производству высококачественных семян сельскохозяйственных культур;
- недоступность приобретения современной сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений и средств защиты растений из-за их высокой цены;

- проблема реализации произведенных высококачественных семян сельскохозяйственных культур фермерским и крестьянским хозяйствам из-за их неплатежеспособности;
- отсутствие маркетинговой службы по анализу рынка семян сельскохозяйственных культур.

Вместе с тем в последние годы заметно укрепляется частный семеноводческий сектор, который приобретает решающее значение в семеноводстве (см. табл. 2).

Однако малый размер орошаемых пахотных угодий не позволяет им внедрять специализированные семеноводческие севообороты, использовать мощную сельскохозяйственную технику, производить значительный объем семенного и посадочного материала, соблюдать пространственную изоляцию при возделывании целого ряда сельхозкультур. Большинство из них превратились в хозяйства, использующие монокультуру выращивания семенных посевов зерновых колосовых культур, особенно пшеницы, что привело к резкому снижению урожайности ее семенных посевов и отразилось на урожайности производственных посевов. Поэтому в последние годы взят твердый

правительственный курс на поддержку кооперативного движения, что сейчас имеет место и в семеноводстве. Начиная с 2003 г., число семеноводческих производственных сельскохозяйственных кооперативов возросло с 38 до 73 (по данным 2006 г.), или практически увеличилось в два раза. Сейчас взят курс на то, чтобы создать в каждом айыл окмоту айылбанки, где семхозы-кооперативы получают возможность открывать расчетные счета, а также хранить свободные средства в виде платных депозитов.

Семеноводческие хозяйства Кыргызской Республики, в зависимости от выполняемых ими функций, подразделяются на три категории. Первую составляют хозяйства, наделенные правом ведения первичного семеноводства сельскохозяйственных культур (их в республике 9). Вторую категорию составляют так называемые семеноводческие хозяйства первой группы, наделенные правом производства и реализации семян элиты и первой репродукции сортов, а также семян первого поколения гибридов сельхозкультур (их в республике 30). И, наконец, третью категорию составляют все остальные семеноводческие хозяйства, так называемые семхозы второй группы, наделенные правом производства и реализации непосред-

Таблица 2

Формы частных семеноводческих хозяйств

Год	Семеноводческие сельхозкооперативы		Семеноводческие объединения, ассоциации, акционерные общества		Частные крестьянские, фермерские семеноводческие хозяйства	
	кол-во	уд. вес, %	кол-во	уд. вес, %	кол-во	уд. вес, %
1995	23	50	9	19	-	-
1996	19	23	31	37	6	7
1997	17	14	33	28	12	10
1998	18	12	33	22	30	20
1999	19	11	34	19	47	27
2000	19	11	34	19	47	27
2001	23	13	37	21	49	28
2002	26	14	39	21	57	28
2003	38	18	43	21	68	33
2004	42	19	44	20	78	35
2005	52	32	17	11	49	30
2006	73	40	17	9	54	29

ственно сельским товаропроизводителям семян первой и второй репродукций сортов сельскохозяйственных культур.

Средняя годовая потребность сельских товаропроизводителей республики в семенном и посадочном материале сельскохозяйственных культур, необходимая для выполнения намеченной программы озимого и ярового сева, сложившаяся за последние годы, составляет 115,9 тыс. т семян зерновых колосовых культур, в том числе озимой пшеницы – 59,3 тыс. т, озимого ячменя – 2,6 тыс. т, яровой пшеницы – 37,2 тыс. т и ярового ячменя – 16,8 тыс. т. Кроме того, требуется семян риса 720 т, гибридной кукурузы – 2000 т, подсолнечника – 1300 т, сафлора – 500 т, хлопчатника – 3200 т, табака – 1 т, сахарной свеклы – 100 т, люцерны – 200 т и эспарцета – 1700 т. Посадочного материала картофеля в среднем ежегодно требуется порядка 244 тыс. т.

Семеноводческие хозяйства республики полностью удовлетворяют нужды сельских товаропроизводителей в семенах озимого ячменя, табака, сахарной свеклы и люцерны. В семенах зерновых колосовых культур – на 35%, хлопчатника – 50%, гибридной кукурузы – 12%, масличных культур – 18% и эспарцета – 38%. Посадочного сортового материала производят в объеме порядка 1% к потребности. Оставшийся объем посевного и посадочного материала сельхозкультур хозяйствующие субъекты республики практически восполняют для себя самостоятельно из различных источников.

В настоящее время проблемным в Кыргызстане остается вопрос обеспечения семенами озимой и яровой пшеницы и ярового ячменя. Ежегодно в целом семян этих сельхозкультур недостает в объеме порядка 10 тыс. т. Причем этот дефицит семян покрывается за счет накопления их в республиканском государственном семенном фонде. В отдельные, неблагоприятные по погодно-климатическим условиям, годы осуществляется также прямая или тендерная закупка семян яровой пшеницы и ярового ячменя в объеме от 2 до 5 тыс. т. Кроме того, ежегодно в республике практикуется беспроцентное кредитование сельских товаропроизводителей продовольственным зерном пшеницы, которое специальными решениями Правительства Кыргызской Республики выделяется из государственного материального резерва (в порядке освежения его хлебных запасов) в среднем

в объеме 10 тыс. т. Это продзерно крестьянами и фермерами большей частью используется для обмена на недостающие им сортовые семена сельскохозяйственных культур в семеноводческих и других хозяйствующих субъектах.

В последние годы в Кыргызстане систематически сокращаются посевные площади пшеницы и ее урожайность, вследствие чего уменьшается валовой сбор зерна продовольственной пшеницы. Если в 2001 г. уборочные площади посевов пшеницы составляли 478,5 тыс. га, то в 2007 г. они снижены до 360,3 тыс. га, или сократились на 118,2 тыс. га (25%). Урожайность пшеницы в 2006 г. составила всего 20,7 ц/га, тогда как в 2002 г. – 24,9 ц/га. За это время валовой сбор пшеницы уменьшился почти на 400 тыс. т. Потребность населения республики в зерне продовольственной пшеницы обеспечивается на 70–75%.

Сложившееся положение с производством зерна пшеницы явилось следствием целого ряда объективных и субъективных причин. Наиболее существенный фактор – использование для посева крестьянами и фермерами низкокачественного семенного материала, из-за чего практически теряется половина выращенного урожая.

В настоящее время хозяйствующие субъекты республики используют на посев только 85% проверенных в государственных семенных инспекциях семян пшеницы, остальные 15% – это обычное товарное зерно низких посевных кондиций. В республике производством семян пшеницы занято 145 семеноводческих хозяйств, из них 9 специализированы на первичном семеноводстве, 30 – на производстве элитных семян и 106 – на производстве семян первой и второй репродукций. Однако такая специализация практически не соблюдается повсеместно. При ежегодной общей потребности республики в семенах пшеницы для проведения озимого и ярового сева в количестве 96,8 тыс. т семян, только 35 тыс. т, или 36%, производится семеноводческими хозяйствами республики, при этом в основном используются семена третьей и массовых репродукций. Поэтому сельские товаропроизводители предпочитают пользоваться своим низкокачественным посевным материалом, который не намного хуже, чем семена массовых репродукций, предлагаемых семеноводческими хозяйствами.

Производство семян пшеницы семхозами сдерживается также из-за отсутствия соответ-

ствующего гарантированного рынка сбыта и высокой себестоимости произведенных семян. Кроме того, сказывается отсутствие целостной системы государственной поддержки семеноводческих хозяйств, занимающихся семеноводством сельскохозяйственных культур.

В целях создания благоприятных условий для работы семеноводческих хозяйств республики, специализированных на производстве и реализации сортовых семян пшеницы, а также увеличения объема выращивания, повышения урожайных и хозяйственно-полезных свойств семенного материала, обеспечения сельских товаропроизводителей высококачественным посевным материалом пшеницы, разработаны и утверждены Государственная программа Кыргызской Республики “Развитие семеноводства пшеницы на 2008–2010 гг.” и План мероприятий по реализации Программы.

Основными целями и задачами Государственной программы являются:

- обеспечение продовольственной безопасности страны;
- возрождение семенной индустрии, обеспечение хозяйствующих субъектов высококачественными семенами пшеницы;
- стимулирование роста объема производства пшеницы и ее качественных показателей;
- снижение уровня бедности в тех регионах, где производство пшеницы является основной сельскохозяйственной культурой.

Литература

1. Смаилов Ж. Справочник агронома-фермера. – Бишкек: Алтын тамга, 2007. – 215 с.
2. Концепция аграрной политики Кыргызской Республики до 2010 г.— Бишкек, 2004. – 72 с.
3. Отчет Министерства сельского, водного хозяйства и перерабатывающей промышленности Кыргызской Республики за 2006 г.
4. Постановление Правительства Кыргызской Республики №504 от 23 октября 2007 г.

УДК 657:330.322(083.74) (575.2) (04)

**ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ
МЕЖДУНАРОДНОГО СТАНДАРТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
(МСБУ) 40 “ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ”**

Т.П. Баженова – аспирант
КНУ им. Ж. Баласагына

The notion of investment property is a new in our country. The approach to reflection of land sections, buildings, parts of the buildings in financial reporting on IFRS depends on concrete situation. In connection with it, the difficulties of the operation reflection with investment property in financial reporting of companies corresponding to IAS 40 “Investment property” are appeared. In the article some problems of the given standard using are considered.

Компании в процессе осуществления хозяйственной деятельности постоянно самостоятельно создают, приобретают у третьих лиц или отчуждают в пользу третьих лиц разнообразное имущество, которое имеет материальное выражение и может быть классифицировано по различным основаниям. Каждому виду указанного имущества присущи свои особенности, связанные с его отражением в финансовой отчетности компании. Чтобы иметь возможность достоверного отражения операций с имуществом в финансовой отчетности, необходимо:

- иметь надежные критерии классификации имущества компании;
- знать и успешно применять особенности отражения в отчетности операций с каждым видом имущества.

Имуществом компании являются, например, основные средства, запасы, инвестиционная собственность, нематериальные активы.

Для классификации имущества можно выделить следующие классификационные признаки: объект классификации; правовое основание пользования имуществом и целевое назначение (табл. 1).

Учитывая, что в настоящее время широкое распространение получила деятельность организаций, связанная с приобретением или соз-

данием объектов недвижимости с целью их последующей передачи в операционную аренду, считаем необходимым рассмотреть актуальные вопросы, связанные с отражением операций с инвестиционной собственностью в финансовой отчетности компании в соответствии с МСБУ 40 “Инвестиционная собственность”.

Инвестиционная собственность – это имущество в виде земельных участков и (или) зданий (части зданий), которым компания распоряжается на основании права собственности или договора финансовой аренды (лизинга) и которое предназначено исключительно для целевого использования путем передачи в аренду и (или) получения выгод от повышения стоимости капитала (увеличения стоимости имущества). Данное имущество:

- не должно использоваться в хозяйственной деятельности, связанной с производством и (или) поставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг (этим оно отличается от основных средств компании);
- не предназначено для продажи в ходе обычной операционной деятельности (этим оно отличается от запасов).

Собственность, занимаемая владельцем, – это имущество в виде земельных участков и (или) зданий (части зданий), которым

Таблица 1

Классификационные признаки имущества

Имущество	Признаки		
	Объект классификации	Правовое основание пользования	Целевое назначение
Основные средства	Материальные объекты, имеющие срок полезной службы более одного года	Собственность	Для производства и (или) поставки товаров, работ, услуг, для административных целей
Запасы	Материальные активы	Собственность	Использование в производственном процессе, продажа в ходе обычной операционной деятельности
Инвестиционная собственность	Земельные участки, здания, части зданий	Собственность, финансовая аренда (лизинг)	Передача в аренду и (или) получение дохода от повышения стоимости
Нематериальные активы	Неденежный актив, не имеющий материальной формы	Собственность	Производство и (или) поставка товаров, работ, услуг, для административных целей

Таблица 2

Способы учета имущества

Имущество	Отражение в отчетности
Основные средства	Отражаются по остаточной (балансовой) стоимости или по переоцененной стоимости за вычетом начисленной впоследствии амортизации и убытков от обесценения
Запасы	Оцениваются по наименьшей из двух величин: себестоимости и чистой цены реализации (возможная продажная цена за вычетом затрат на доработку и реализацию)
Нематериальные активы	Отражается по остаточной (балансовой) стоимости или по переоцененной стоимости за вычетом начисленной впоследствии амортизации и убытков от обесценения
Инвестиционная собственность	Отражается по остаточной стоимости или по справедливой стоимости

компания распоряжается на основании права собственности или договора финансовой аренды (лизинга) и которое предназначено исключительно для целевого использования в процессе производства и (или) поставки продукции или в административных целях. Данное имущество должно отражаться в отчетности в соответствии МСБУ 16 “Основные средства”.

Справедливая стоимость – стоимость актива, указанная в сделке между хорошо осведомленными сторонами, которые имеют наме-

рение совершить эту сделку и независимы друг от друга.

Остаточная (балансовая) стоимость – стоимость, по которой актив признается в бухгалтерском балансе.

Приведем принципы отражения в учете рассматриваемых видов материальных активов (табл. 2).

Порядок учета основных средств по переоцененной стоимости нельзя отождествлять с учетом инвестиционной собственности по справедливой стоимости. Принципиальное раз-

личие заключается в том, что при учете основных средств по переоцененной стоимости, превышение балансовой стоимости актива над справедливой стоимостью является приростом стоимости имущества по переоценке и не относится на финансовый результат (не отражается в отчете о прибылях и убытках). Согласно способу учета инвестиционной собственности по справедливой стоимости все изменения справедливой стоимости находят отражение в отчете о прибылях и убытках. При этом к объектам инвестиционной собственности, учет которых ведется по справедливой стоимости, как следует из самого МСБУ 40, положения МСБУ 36 “Обесценение активов” не применяются, хотя в МСБУ 36 данный аспект не указывается.

Выбор способа учета (по остаточной или справедливой стоимости) осуществляется компанией самостоятельно и на добровольной основе. Данное решение должно найти отражение в учетной политике компании. Компания обязана применять выбранный способ учета по отношению ко всем имеющимся у нее объектам инвестиционной собственности. Изменение выбранного способа учета должно быть убедительно обосновано. Его изменение возможно только в том случае, если это приведет к более экономически обоснованному формированию отчетности.

Далее приведем примеры объектов, которые подлежат включению в состав инвестиционной стоимости согласно МСБУ 40 (табл. 3).

Не являются объектами инвестиционной собственности и не подлежат отражению в отчетности в соответствии с МСБУ 40 следующие активы (кроме запасов и основных средств, включая собственность, занимаемую владельцем).

Часто на практике встречаются ситуации, когда приходится сталкиваться с трудностями при проведении классификации активов. Например, если одна составная часть объекта используется в производственном процессе компании или в целях управления хозяйственной деятельностью, а другая передается в операционную аренду третьим лицам, необходимо рассмотреть потенциальную возможность реализации каждой из составных частей независимо друг от друга. Если подобная возможность есть, то компания обязана учитывать указанные части объекта по отдельности. В случае отсутствия указанной возможности объект в целом должен признаваться инвестиционной собственностью только в том случае, если незначительная часть объекта используется в производственном процессе компании или в целях управления хозяйственной деятельностью.

Таблица 3

Целевое назначение объектов инвестиционной стоимости

Имущество	Целевое назначение
Земельный участок	Приобретение для получения экономических выгод от повышения его стоимости в долгосрочной перспективе, а не в краткосрочной в ходе обычной хозяйственной деятельности. Целевое назначение земли пока не определено
Здание (часть здания)	В настоящее время не занятое (вообще или арендаторами), но находится в распоряжении с целью передачи в операционную аренду. Находится (как уже имеющееся инвестиционное имущество) в стадии ремонта или реконструкции для последующего использования также в качестве объекта инвестиций в недвижимость. Находится в собственности отчитывающейся компании или ее распоряжении по договору финансовой аренды и предоставленное в аренду по одному или нескольким договорам операционной аренды. Если части объекта нельзя реализовать по отдельности, объект считается инвестицией в недвижимость только тогда, когда значительная часть этого объекта не предназначена для производства или поставки товаров, оказания услуг или для административных целей.

Таблица 4

Активы, не подлежащие отчетности

Актив	Стандарт МСФО, регулирующий правила учета актива
Объект незавершенного строительства или имущество, находящееся в стадии сооружения по поручению третьих лиц	МСБУ 11 “Договоры на строительство”
Имущество, находящееся в стадии реконструкции, незавершенного строительства, а также сооружения или развития с целью дальнейшего использования в качестве инвестиционного имущества (до момента завершения сооружения или развития), если до развития оно таковым не являлось	МСБУ 16 “Основные средства”
Имущество, предназначенное для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности, или объект незавершенного строительства или находящийся в стадии реконструкции с целью продажи	МСБУ 2 “Запасы”

Одновременно с предоставлением имущества в аренду арендодатель может оказывать арендатору услуги по охране, текущей эксплуатации здания и прочие аналогичные услуги, которые по отношению к аренде носят сопутствующий характер. В этом случае имущество является инвестиционной собственностью при условии, что стоимость предоставляемых услуг составляет незначительную часть сделки. Если же стоимость указанных услуг составляет значительную (существенную) часть сделки, то имущество является собственностью, занимаемой владельцем.

Существенные трудности вызывает классификация активов, которые передаются в операционную аренду третьим лицам, и при этом арендатор заключает со сторонней компанией договор на управление указанным имуществом. При этом арендодатель может ограничиться ролью инвестора или же передать только часть функций по управлению имуществом и продолжать нести риск изменения денежных потоков, связанных с указанным активом.

Что касается вопроса операционной аренды, то хотелось бы отметить, что в соответствии с изменениями, внесенными в Международные стандарты финансовой отчетности и принятыми в 2003–2004 гг., доля собственности, находящаяся у арендатора в операционной аренде, может быть классифицирована и учитываться как инвестиция в недвижимость при определенных условиях:

- остальное определение инвестиций в недвижимость выполняется;

- операционная аренда учитывается, как если бы это была финансовая аренда согласно МСБУ 17 “Аренда”;
- арендатор использует метод учета по справедливой стоимости по МСБУ 40 для признанных активов.

При этом, если доля недвижимости, находящаяся в аренде, классифицируется как инвестиция в недвижимость, то именно эта доля является статьей, учитываемой по справедливой стоимости, а не лежащая в основе недвижимости. Так, выбор между методами учета по фактическим затратам и методом учета по справедливой стоимости не приемлем для арендатора с целью учета доли недвижимости в операционной аренде, которая была выбрана для классификации и учета инвестиций в недвижимость. Такие инвестиции в недвижимость должны оцениваться с использованием метода учета по справедливой стоимости (табл. 4).

Осуществление классификации актива как инвестиционной собственности требует профессионального суждения в следующих ситуациях.

1. Формирование положений учетной политики компании, в которой должны быть раскрыты механизмы, позволяющие провести такую классификацию. Например, алгоритм решений, при помощи которого компания определяет, следует ли ей применять МСБУ 40. Здесь же должен быть раскрыт принцип существенности (например, если определен предельный относительный размер выручки от оказания сопутствующих услуг, позволяющий считать актив инвестиционной собственностью).

2. Непосредственная проверка соответствия объекта требованиям, предъявляемым к инвестиционному имуществу.

Инвестиционная собственность должна быть признана в качестве актива в случае, если на момент первоначального признания актива существует вероятность поступления в организацию будущих экономических выгод, связанных с использованием указанного имущества и стоимость имущества может быть надежно измерена и достоверно оценена.

Компания может получить будущие экономические выгоды от владения инвестиционной собственностью только при переходе к ней всех рисков и преимуществ, связанных с владением данным активом.

Стоимость имущества же, как правило, оценить достаточно легко. Она может быть определена, например, на основании условий договора купли-продажи.

Инвестиционная собственность первоначально учитывается по фактической себестоимости, которая включает непосредственно стоимость приобретения, а также прочие прямые затраты, связанные с приобретением актива. При строительстве имущества хозяйственным способом его первоначальная стоимость включает все произведенные затраты на дату завершения строительства. Затраты по вводу инвестиционного актива в эксплуатацию (за исключением случаев, когда указанные затраты необходимы для приведения актива в рабочее состояние), первоначальные убытки до выхода на планируемый уровень сдачи объектов в аренду, величина сверхнормативного потребления материальных и трудовых ресурсов при строительстве хозяйственным способом включению в себестоимость объекта инвестиционной собственности не подлежат. Если рассматриваемые объекты приобретаются на условиях отсрочки платежа и при этом период отсрочки превышает срок обычных условий кредитования, то себестоимость определяется как стоимость покупки. Разница между указанной ценой и суммарными выплатами является расходами на выплату процентов и в качестве расходов периода подлежит включению в отчет о прибылях и убытках.

Для последующей оценки инвестиционной собственности компания, в соответствии с учетной политикой выбирает, один из двух возможных вариантов учета:

- по первоначальной стоимости приобретения (затратная модель учета);
- по справедливой стоимости (модель учета по справедливой стоимости).

При учете по первоначальной стоимости приобретения компания осуществляет учет актива по остаточной стоимости за вычетом убытков от обесценения. При этом остаточная стоимость определяется как себестоимость приобретения за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения актива. Убыток от обесценения представляет собой превышение балансовой стоимости актива над его возмещаемой стоимостью.

Компания, выбравшая данный вариант учета, обязана раскрывать информацию о справедливой стоимости актива в примечании к финансовой отчетности. После первоначального признания компания отражает объекты инвестиционной собственности по справедливой стоимости. При этом предполагается, что всегда существует возможность достоверно определить справедливую стоимость имущества. Если такая возможность в момент приобретения имущества отсутствует, то актив необходимо учитывать по первоначальной стоимости приобретения согласно МСБУ 16. Остаточная стоимость приравнивается к нулю. Компании следует и далее применять положения МСБУ 16, вплоть до выбытия инвестиции в недвижимость. В этом случае все прочие объекты инвестиционной собственности должны отражаться в учете по справедливой стоимости. Прибыль или убыток от изменения справедливой стоимости инвестиционного имущества относится на чистую прибыль или убыток текущего периода, т.е. того отчетного периода, в котором они возникли.

Справедливая стоимость инвестиционного имущества, как правило, может быть всегда достоверно определена. Однако существуют редкие случаи, когда эта процедура вызывает затруднения. Например, на момент первоначального признания инвестиционного имущества отсутствует информация о сопоставимых сделках с аналогичным имуществом и альтернативная оценка справедливой стоимости, полученная иным образом. В этом случае, как было упомянуто выше, компания согласно МСБУ 40 должна учитывать инвестиционный актив по первоначальной стоимости вплоть до его выбытия. При этом все остальные объекты инвестиционной собственности отражаются

по справедливой стоимости. Данные объекты должны учитываться по справедливой стоимости вплоть до их выбытия (реализации, пере-классификации), даже при сокращении количества сопоставимых сделок и отсутствии доступной информации о рыночных ценах.

Таким образом, считаем необходимым рассмотрение объектов имущества на предмет их верной классификации и как следствие правильного отражения в учете и финансовой отчетности компании. Поскольку в итоге формирование финансовой отчетности юридического лица в соответствии с МСФО является

серьезным конкурентным преимуществом при оценке платежеспособности предприятия и его инвестиционной привлекательности и позволяет предоставлять пользователям объективную и полную информацию относительно результатов финансовой деятельности за отчетный период. Вопрос отражения актива как инвестиционной собственности, являясь весьма объемным и важным как для отдельного частного или юридического лица, так и для республики в целом, не ограничивается проблемами, освещенными в данной статье.

УДК 314.74 (575.2) (04)

**МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ
НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ:
ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ МИГРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

И.В. Ивахнюк – канд. экон. наук, доцент,
МГУ им. М.В. Ломоносова

The author conceptualizes numerous and diverse migration flows between the post-soviet states and interprets them as a Eurasian migration system. This approach is proposed as a basis to improve coordination between migration policies in the states of the region and develop a common migration management concept within the frames of regional organizations.

“Взрыв” международной миграции, произошедший на территории бывшего СССР после его дезинтеграции на отдельные самостоятельные государства и превращения бывших межреспубликанских границ в межгосударственные, не закончился, как это можно было предполагать, уже через 5–7 лет, но, приняв новые формы, стал важнейшей характеристикой экономического и социального развития этого региона.

На смену вынужденным, преимущественно этническим, миграциям начала 90-х гг. пришла экономически мотивированная миграция, в основном незаконная. В настоящее время она принимает все более организованные формы. На постсоветском пространстве определились страны, принимающие мигрантов, страны выезда мигрантов, а также транзитные страны. В результате к середине 2000-х гг. страны СНГ оказались связанными многочисленными, устойчивыми и многообразными миграционными потоками, что заставляет рассматривать этот регион как единое миграционное пространство.

Новая миграционная реальность, а также связанные с ней последствия и перспективы не могли не вызвать исследовательского интереса ученых в странах бывшего СССР. В Рос-

сии, Украине и Казахстане ряд исследователей рассматривают миграционные потоки на постсоветском пространстве в региональном контексте прежних межреспубликанских миграций в СССР, а также с точки зрения перспектив формирования единого рынка труда СНГ (В.А. Ионцев, С.В. Рязанцев, В.И. Мукомель, А.В. Топилин, Ж.А. Зайончковская, Е.В. Тюрюканова, И.М. Прибыткова, Е.Ю. Садовская и др.). Авторский подход к проблеме заключается в концептуализации миграционных потоков, связывающих постсоветские государства, и построении теоретической модели евразийской миграционной системы, что позволяет с большей достоверностью оценивать перспективы развития миграционной ситуации на постсоветском пространстве, а также предложить новые подходы к формированию единой концепции управления миграционными процессами в рамках региональных политических и экономических структур.

Концептуальной основой такого подхода является теория миграционных систем, предложенная в начале 90-х гг. Р. Билсбороу, М. Криц, Х. Злотник, Д. ван де Каа, которая применяет системный подход к интерпретации сущности и многообразия миграционных потоков и фактически объединяет различные

концепции международной миграции¹, доказывая, что миграционные потоки между странами выезда и определенными странами въезда детерминированы системой взаимосвязанных факторов². В результате действия этих факторов происходит формирование устойчивых миграционных потоков, что создает некое единое пространство (миграционную систему), включающее страны выезда и въезда, так что для понимания ее динамики необходимо рассматривать систему в целом.

В зарубежной литературе теория миграционных систем иллюстрируется, как правило, примерами Североамериканской, Европейской, Азиатско-Тихоокеанской, Ближневосточной, Южноамериканской систем [см., например, 1–3]. При этом огромное постсоветское пространство (огромное как по территории, так и по масштабу миграционного взаимодействия), где уже сформировались закономерности евразийской миграционной системы, остается вне поля зрения исследователей. Тот факт, что Россия является крупнейшим центром притяжения мигрантов, общепризнан в международной статистике. По оценке ООН, Россия занимает второе место в мире после США по числу иммигрантов³ (13,3 млн. в 2005 г.). Однако масштаб и роль миграционных потоков, связывающих страны СНГ, остаются явно недооцененными западной научной литературой.

¹ Наиболее полна в российской научной литературе классификация основных научных подходов и концепций в изучении миграции населения представлена в работе: Ионцев, 1999. – С. 85–116.

² В настоящее время в российской литературе появились работы, в которых термин миграционная система используется в совершенно ином смысле – как институционально-правовая система управления миграционными процессами той или иной страны, составляющая основу национальной миграционной политики (см., например, Тюркин, 2004). Следует оговориться, что такое применение термина миграционная система не имеет ничего общего с рассматриваемой в настоящей статье теорией миграционных систем.

³ В соответствии с методологией, применяемой ООН, в данных оценках “иммигрантами” считаются лица, родившиеся за пределами страны проживания.

Автор настоящей статьи впервые предложила термин *евразийская миграционная система* в 2003 г. в контексте соседства двух миграционных систем в Европе [4] и доказала важность именно такого подхода для лучшего понимания специфики происходящих на постсоветском пространстве миграционных процессов и для развития сотрудничества в области управления миграцией в связи с расширением Европейского Союза.

Евразийская миграционная система – это группа стран постсоветского пространства, связанных между собой прочными и многочисленными миграционными потоками, которые обусловлены взаимодействием ряда факторов – исторических, экономических, политических, демографических, социально-этнических, географических. Основными принимающими государствами системы являются Россия и в последние годы Казахстан.

Применяемый в статье подход важен как с теоретической, так и практической точки зрения. Во-первых, он дополняет и развивает теорию миграционных систем, указывая на своеобразие исторических условий формирования евразийской миграционной системы в рамках прежде единой страны. Во-вторых, предлагаемое понимание миграционных процессов в постсоветской Евразии в контексте глобализации и регионализации может стать основой для формирования единой концепции управления миграционными процессами на основе межгосударственного взаимодействия стран назначения и происхождения мигрантов, а также стран транзита.

В настоящее время бывшие советские республики вовлечены в активное взаимодействие в области выстраивания многостороннего и двустороннего сотрудничества в управлении миграционными процессами и противодействия нелегальной миграции с целью усиления позитивной роли, которую международная миграция может сыграть в экономическом развитии постсоветского региона и укреплении интеграционных тенденций. Именно в сохранении прочных межгосударственных миграционных связей на постсоветском пространстве заключается своеобразие миграционной ситуации в этом регионе мира, позволяющее говорить о формировании новой миграционной системы.

Специфика евразийской миграционной системы позволяет выделить следующие факторы ее формирования и функционирования.

1. *Исторические факторы.* Нынешние тенденции миграционных потоков между странами постсоветского пространства своими корнями уходят в общее историческое прошлое. В отличие от большинства крупных миграционных систем, которые формировались как результат экономического, политического, культурного и, наконец, миграционного взаимодействия между странами, условия становления нынешней евразийской миграционной системы формировались преимущественно в рамках одной страны – Российской империи, а позже Советского Союза. Именно в прежних внутригосударственных по сути и межреспубликанских по форме миграциях кроется тот миграционный потенциал, который обусловил межгосударственные миграции после распада Советского Союза.

В течение XVIII – начала XIX вв. миграционные процессы в Российской империи формировались в соответствии с центробежными, колонизационными тенденциями. Переселение жителей из центра империи на окраины было нацелено на укрепление Российского государства, на развитие входивших в империю территорий Средней Азии, Закавказья и других окраинных земель [5].

В советский период центробежные тенденции продолжали превалировать, что было следствием прежде всего целенаправленной государственной политики. В отдельные годы миграционный обмен между республиками СССР достигал 2 млн. чел. В результате произошло “смешение народов”: определенная часть коренного населения республик, входивших в СССР, проживала на территории других республик. Особенно это касалось русских, которые в течение нескольких десятилетий “в добровольно-принудительном порядке” направлялись на работу в другие союзные республики, где они восполняли нехватку местных квалифицированных кадров.

К историческим факторам можно отнести распространенность русского языка, бывшего общенациональным языком в СССР. Владение русским языком среди граждан стран СНГ играет большую роль в формировании российского вектора миграции.

2. *Экономические факторы.* Еще в 70–80-х гг. сохранение различий в уровнях экономического развития между союзными республиками и нараставшие в республиках Средней Азии, Закавказья и Молдове противоречия

между быстрым ростом населения и ограниченными экономическими возможностями вели к формированию экономически мотивированных потоков миграции в более развитые районы России.

В современной евразийской миграционной системе экономические факторы миграции являются доминирующими. Переход экономик новых суверенных государств к рыночным формам происходит везде непросто, но существовавшие и ранее различия в уровне жизни и экономических возможностях населения отдельных стран, а также в ситуациях на рынках труда в кризисные годы проявляются особенно очевидно. Именно они запустили механизм экономической миграции между государствами СНГ. В Таджикистане, Кыргызстане, Узбекистане, Молдове, Азербайджане, Армении, Грузии заработки в других странах, прежде всего в России, стали важной чертой стратегии выживания миллионов домохозяйств.

В 90-е гг. международная трудовая миграция выступила важным фактором сохранения социальной стабильности в регионе; к середине 2000 г. она превратилась в фактор экономического развития как отдельных государств, так и региона в целом. В России и Казахстане – основных принимающих странах – целый ряд отраслей (строительство, сельское хозяйство, сфера услуг) предъявляют устойчивый спрос на иностранных рабочих. Произошла сегментация рынка труда, типичная для всех основных принимающих мигрантов стран, которые уже не могут обходиться без привлечения иностранной рабочей силы [6].

С другой стороны, для “малых” стран региона участие определенной части их рабочей силы в трудовой миграции и получение денежных переводов от этих мигрантов стало важным и устойчивым источником пополнения национального бюджета [7]. Недаром усиление взаимодействия в области развития легальных форм трудовой миграции и является одним из приоритетных направлений сотрудничества как между странами СНГ, так и в рамках Евразийского экономического сообщества.

Формирование единого рынка труда в рамках СНГ отвечает экономическим интересам всех стран-участниц. Этот вопрос ставится Исполнительным Советом СНГ и находит свое выполнение через растущую скоординированность национальных законодательств в области

миграции [8, 9]. Сами же мигранты фактически “голосуют ногами” за формирование единого миграционного пространства и единого рынка труда на территории СНГ [7].

3. *Политические* факторы играют особую, хотя подчас неоднозначную роль в формировании евразийской миграционной системы. С одной стороны, региональные союзы на территории постсоветского пространства прежде всего такие, как СНГ и ЕврАзЭС, структурируют не только политические и экономические взаимоотношения между странами-участницами, но также являются ареной выработки единых подходов к пониманию плюсов и минусов современных миграционных потоков, объединяющих эти страны, и формированию взаимоприемлемых механизмов управления ими. Так, способы противодействия нелегальной миграции и развития легальных ее форм не просто включены в повестку дня СНГ, но зафиксированы в Концепции сотрудничества государств – участников СНГ в противодействии незаконной миграции¹ и находят конкретное воплощение в Программе сотрудничества государств – участников СНГ в противодействии незаконной миграции². Работа по созданию механизмов взаимодействия в миграционной области между соответствующими ведомствами государств СНГ ведется на постоянной основе.

При существующих экономических противоречиях сохранение безвизового режима перемещения населения и курс на создание единого рынка труда является в настоящее время, быть может, самым крепким звеном, цементирующим отношения между странами СНГ. Не даром Президент В.В. Путин на специальном заседании Совета безопасности России 17 марта 2005 г. по миграционной политике отметил, что “миграционная политика – это еще и мощный рычаг консолидации между странами Содружества независимых государств”³.

С другой стороны, возникшая в первые годы после распада СССР отчужденность “новых независимых государств”, правящие режимы которых строили свой политический капитал

во многом на националистических лозунгах, спровоцировала многочисленные потоки вынужденной миграции между бывшими советскими республиками. Со временем ситуация стабилизировалась и смягчилась, но и сейчас изменение политической конъюнктуры может повлиять на степень и формы миграционного взаимодействия. Достаточно напомнить о введении виз для пересечения границы с Грузией в результате охлаждения российско-грузинских политических отношений.

4. *Демографические* факторы формирования евразийской миграционной системы предопределяются прежде всего существующим демографическим дисбалансом между странами бывшего СССР: стремительной убылью и старением населения в России и Украине, что уже сейчас проявляется в нехватке трудовых ресурсов во многих областях производства, на фоне растущей численности населения с преобладанием молодого возраста в республиках Центральной Азии. Такая демографическая взаимодополняемость является естественным благоприятным фоном для формирования устойчивых миграционных потоков, прежде всего трудовых мигрантов. Прогнозы показывают, что в ближайшей перспективе демографический дисбаланс между странами региона будет сохраняться и нарастать. Исключение составляет Казахстан, занимающий уже сейчас промежуточное положение и имеющий тенденцию приближения к российской демографической модели.

5. *Психологические* факторы. Относительная “прозрачность” границ между государствами постсоветского пространства и существование множественных родственных, эмоциональных, профессиональных и прочих связей создают особые психологические факторы, облегчающие миграционное движение внутри евразийской миграционной системы. Жизнь, прожитая в единой стране, сформировала особое отношение к общей территории СССР как пространству своей страны даже после того, как страна распалась. Соответственно сложились и миграционные установки, в соответствии с которыми легче решиться на переезд в соседнюю и “знакомую” Россию, чем в любую страну вне территории бывшего СССР. Несмотря на то, что у основных стран происхождения мигрантов внутри евразийской миграционной системы появляются новые векторы миграции вовне (например, Узбекистан заключил соглашение о

¹ Концепция принята на саммите глав государств – участников СНГ 16.09.2004.

² Принята Советом глав государств СНГ в 2005 году в г. Казани.

³ <http://www.kremlin.ru/text/appears/2005/03/85300/shtml>

трудоустройству узбекских граждан в Южную Корею, а таджикские трудовые мигранты проталкивают дорожки на рынок труда Пакистана), тем не менее Россия и в меньшей степени Казахстан остаются основными странами назначения для мигрантов и из этих государств.

6. *Социально-этнические* факторы связаны прежде всего с общим историческим прошлым государств постсоветского пространства. Активный миграционный обмен между союзными республиками привел к тому, что большие группы населения титульных национальностей одних республик проживали на территории других. Несмотря на многочисленные этнические потоки на рубеже 80 и 90-х гг., когда представители титульных национальностей союзных республик, привлеченные националистическими лозунгами правящих элит новых независимых государств, предпочли вернуться в “свои” республики, тем не менее сформировавшиеся в России, например, национальные диаспоры представителей союзных республик стали впоследствии важным социально-этническим фактором функционирования евразийской миграционной системы. На начало 2000-х гг. численность постоянно проживающей в России казахской диаспоры составляла 800 тыс. чел., узбекской – 150 тыс. чел., таджикской – 160 тыс. чел., кыргызской – 80 тыс. чел.¹ Диаспоры часто выступают посредниками, стимулирующими приток новых соотечественников, помогают получить работу – легальную или нелегальную, адаптироваться к жизни в России, т.е., с одной – облегчают принятие решения о миграции, а с другой стороны, создают относительно комфортную социально-этническую среду обитания.

7. *Географические* факторы играют значительную роль в евразийской миграционной системе. Географическая близость государств постсоветского пространства, дополненная относительной “прозрачностью” государственных границ и существованием единой транспортной инфраструктуры, существенно облегчает передвижения людей между странами.

Геополитическое положение стран постсоветского пространства превратило их в транзитный “коридор” и “промежуточную станцию” для транзитных (в большинстве своем неле-

¹ Оценки сделаны на основании данных переписи 2002 г. и самооценок национальных диаспор.

гальных) мигрантов из стран Азии и Африки в Европу. В сочетании с упомянутыми “полупрозрачными” границами между государствами, а также с соглашениями о безвизовом въезде, заключенными рядом государств СНГ с третьими странами, это обеспечивает довольно удобный и относительно дешевый сухопутный маршрут для транзитных мигрантов из Азии в Россию и далее на Запад. Согласно данным МВД России в настоящее время в стране “застряли” более 300 тыс. транзитных мигрантов из Афганистана, Китая, Анголы, Пакистана, Индии, Шри-Ланки, Турции, Эфиопии и других стран.

Итак, евразийская миграционная система представляет собой своеобразный пример крупной миграционной системы, основными особенностями которой являются исторические условия ее формирования, существование феномена ближнего зарубежья и превалирование нелегальных миграционных потоков.

По оценкам специалистов, в России пребывают от 5 до 15 млн. незаконных мигрантов, главным образом из стран СНГ. Во многом это результат сложившейся в России экономической системы с ее значительным сегментом теневой экономики и неформальным рынком труда, где мигранты легко находят работу. С другой стороны, непродуманная миграционная политика и забюрократизированные процедуры получения разрешений в России спровоцировали рост незаконной миграции, которая в конечном счете ведет к существенным финансовым потерям и растрате человеческого капитала.

В последнее время власти России кардинально пересмотрели принципы миграционной политики в отношении трудовых мигрантов из государств СНГ, с которыми установлен безвизовый режим въезда. Вступившие в силу 15.01.2007 г. законы² фактически укрепляют евразийскую миграционную систему и позицию России как ее центра.

² Федеральный закон от 18.07.2006 №109-ФЗ “О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства РФ” и Федеральный закон от 18.07.2006 №110-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О правовом положении иностранных граждан в РФ”» и о признании утратившими силу отдельных положений Федерального закона “О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РФ”.

Следующие признаки позволяют охарактеризовать постсоветскую Евразию как единую миграционную систему:

↪ Наличие устойчивых миграционных потоков между бывшими союзными республиками. Структура этих миграционных потоков подвижна, меняется со временем, они лишь частично отражаются статистикой, но их массовость не подлежит сомнению.

↪ Между странами, входящими в евразийскую миграционную систему, существуют прочные экономические, культурные, политические связи, что связано с общим историческим прошлым и длительным существованием в рамках единой страны. Нынешнее существование региональных интеграционных группировок, таких как ЕврАзЭС и СНГ, укрепляет отношения между странами. В частности, идет поиск механизмов формирования единого рынка труда стран-участниц.

↪ Миграционные потоки сфокусированы главным образом на России, которая выступает центром новой миграционной системы.

↪ Для постсоветских государств Центральной Азии новым центром притяжения мигрантов становится Казахстан, что позволяет говорить о складывающейся субрегиональной миграционной системе в рамках более крупной евразийской системы.

↪ Существование общего языка для постсоветского пространства существенно расширяет возможности трудовой миграции в регионе.

↪ Очевидна взаимная заинтересованность в миграции России и Казахстана, с одной стороны, и стран, поставляющих мигрантов, с другой. Эта заинтересованность основана на сложившихся демографических и экономических тенденциях и обеспечивает сохранение режима безвизового въезда между большинством стран региона.

Практический смысл понимания межгосударственной миграции на постсоветском пространстве в рамках единой евразийской миграционной системы заключается в новых возможностях формирования миграционной политики на двусторонней и многосторонней основе. Понимание единства миграционного пространства важно также для выстраивания системы взаимодействия с другими миграционными системами, например, с Европейской. Существование Европейского Союза дает нам четкое осознание того, что по другую сторону

западной границы бывшего СССР находятся не просто отдельные страны-соседи, а сообщество государств с едиными принципами миграционной политики. Аналогично, соседями ЕС с востока являются не только Россия, Украина или Беларусь с присущими им особенностями миграционной ситуации, но также вся евразийская миграционная система, в рамках которой можно говорить об общих тенденциях и перспективах. Соответственно поиск взаимоприемлемых соглашений, регулирующих миграционные потоки между системами и пресечение нелегальной миграции, может быть более эффективным в том случае, если принимается в расчет миграционное и правовое взаимодействие стран внутри каждой миграционной системы. Государства СНГ еще далеки от того, чтобы осуществлять единую скоординированную миграционную политику как в отношении межгосударственных потоков людей на постсоветском пространстве, так и в отношении третьих стран. Но растущее понимание преимуществ “цивилизованного” регулируемого миграционного взаимодействия, как и предпринимаемые реальные шаги в этом направлении, говорят о том, что развитие евразийской миграционной системы идет именно в этом направлении. Об этом свидетельствуют многочисленные многосторонние и двусторонние соглашения между государствами СНГ в миграционной области: Конвенция СНГ о правовом статусе трудящихся-мигрантов, принятая в 2007 г.; Концепция согласованной социальной политики государств ЕврАзЭС; разработка Соглашения ЕврАзЭС о временной занятости граждан стран-участниц на территории других стран-участниц; создание общего экономического пространства Беларуси, Казахстана, России и Украины, целью которого является обеспечение свободного перемещения капиталов, товаров и рабочей силы, а также активное участие бизнеса и неправительственных организаций в формировании регулируемых миграционных потоков между странами СНГ (установление “миграционных мостов”, создание миграционных трудовых бирж, информационно-консультационных центров для мигрантов и т.д.).

Литература

1. Kritz M., Lean Lim L., Zlotnik H. (eds.) International Migration Systems. A Global Approach. – Oxford: Clarendon Press, 1992.

2. *Massey D.S., Arango J., Koucouci A., Hugo G., Pellegrino A., and Taylor E.J.* Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of Millennium. – Oxford: Oxford University Press, 1998.
3. *Simmons A., Piche V.* Teaching Migration and Globalization // *Genus*. – Vol. LVIII. – 2002. – п. 3–4.
4. *Ивахнюк И.В.* Две миграционные системы в Европе: тенденции развития и перспективы взаимодействия // Интернет-портал “Русский архипелаг”, 2003: http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka-migration/strategii/dve_sistemi/
5. *Ионцев В.А., Магомедова А.Г.* “Внешняя” миграция между Россией и странами ближнего зарубежья (исторический обзор) // Научная серия “Международная миграция населения: Россия и современный мир” / Гл. ред. В.А. Ионцев. Вып. 2. – М.: Диалог МГУ, 1999. – С. 6–25.
6. *Ивахнюк И.В.* Международная трудовая миграция. – М.: МГУ-ТЕИС, 2005.
7. *Садовская Е.Ю.* Международная трудовая миграция и денежные переводы в республиках Центральной Азии: стратегия выживания или стратегия развития? // Международная миграция: экономика и политика. Научная серия “Международная миграция населения: Россия и современный мир” / Гл. ред. В.А. Ионцев. Вып. 18. – М.: ТЕИС, 2007.
8. *Мукомель В.И.* Миграционная политика России: постсоветские контексты. – М.: Институт социологии РАН, Диполь, 2005.
9. *Рязанцев С.В.* Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование. – М.: Формула права, 2007.

УДК 316. 334. 23 (575.2) (04)

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

Ж.А. Нурбекова – канд. соц. наук, доцент,
Казахский национальный университет им. Аль-Фараби

At this article sociological analysis of the Kazakhstan industrialist social structure is studied.

В постсоветском пространстве существовала гипотетическая возможность стать собственником в условиях разгосударствления и декларирования свободы рыночных отношений. Однако, как показала практика жизни, далеко не все слои населения смогли воспользоваться этим шансом для переадаптации в новых социоэкономических условиях. Как происходил процесс формирования класса собственников и что способствовало либо препятствовало процессу рекрутирования в предприниматели исследовали российские и казахстанские социологи.

По результатам социологических исследований в России, социальную группу предпринимателей в 90-х гг., в период начального преобразования всей социально-экономической системы, в основном пополняла интеллигенция. Малый бизнес на 60–70% состоял из представителей интеллигенции, которая стала заниматься предпринимательской деятельностью во избежание угрозы безработицы и бедности.

Предпринимательские ряды пополняли молодые люди с высшим образованием, из числа тех, кого не удовлетворяла работа в государственных учреждениях за маленькую заработную плату и с минимальными возможностями проявления инициативы. Многочисленные группы интеллигенции составляли инженеры и учителя. Они ощутили в массовых масштабах, что получение диплома о высшем образовании, вхождение в слой интеллигенции не гарантирует больше благосостояния, жизненного успеха,

как это было в предшествующих десятилетиях. Не случайно более половины выпускников вузов уходили тогда на рабочие места, не требующие педагогической или инженерной подготовки. Массовая подготовка кадров со средним специальным и высшим образованием при всей полезности и важности постепенно стала не соответствовать потребностям хозяйственного и социокультурного развития страны. При нехватке специалистов по целому ряду новых специальностей обозначилось перепроизводство некоторых групп специалистов традиционных профилей, прежде всего, отдельных групп инженеров и учителей.

Среди исследователей, анализирующих процесс формирования среднего класса в Казахстане, отсутствует консенсус по поводу того, какие показатели должны фиксироваться в ходе массовых социологических опросов или исследованиях иного типа. Из всех критериев первым, конституирующим этот социальный класс, как правило, принято считать уровень доходов. М.С. Аженов полагает, что сюда могут быть включены лица, чьи доходы находятся в пределах от 10 до 100 тыс. долларов [1]. В этом случае казахстанский средний класс первоначально охватывает предпринимателей, процветающих фермеров, врачей, адвокатов, некоторых квалифицированных рабочих. Средний класс в нынешнем Казахстане формируется и со временем станет основой социальной стабильности и устойчивого экономического развития. Этот класс более заинтересован в

мире, стабильности и развитии рыночных отношений [2]. Численность среднего класса увеличивается в связи с экономической модернизацией, в условиях политической стабильности казахстанского социума.

Российские исследователи считают, что нынешний средний класс состоит из двух групп: первая – постсоветские, приспособившиеся к новым условиям распорядители, сохранившие за собой выполнение административных функций (ГАИ, МВД, госслужба), позволяющих иметь дополнительный и относительно высокий доход в виде взяток и “комиссионных” или получивших в результате приватизации крупные пакеты предприятий, какую-то недвижимость.

Вторая группа – это новый средний класс, формирующийся в результате появления новых профессий и рыночной экономики в целом. Нынешний российский средний класс многочисленнее советского среднего класса, прежде всего за счет перехода в категорию «бедных» огромного количества представителей бывших относительно престижных и относительно доходных профессий: учителя, преподаватели техникумов и вузов, медицинские работники, госслужащие, ученые и ИТР, военнослужащие. Всего, по оценкам аналитического агентства “Ай-Кью”, из среднего класса за последние пять-шесть лет “выпало” 25–30 млн. человек только на территории России [2].

Исследуя структуру социально-профессиональной группы предпринимателей, необходимо отметить, что основную часть среднего класса составляют предприниматели. Это часть бизнесменов, мелких и средних производителей, сотрудников частных банков, фирм, акционерных обществ, часть членов более удачливых сельскохозяйственных кооперативов, фермеров, специалистов-профессионалов, работающих в иностранных и отечественных предприятиях, особенно в нефтяной, металлургической промышленности [2]. По мнению М.С. Аженова, в Казахстане средний класс пополняется, в первую очередь, предпринимателями. Примечательно, что и российские социологи обнаруживают сходную тенденцию в своей стране.

Характерно, что доля государственной бюрократии и занятых в государственном секторе в казахстанском среднем классе значительно выше, а доля управленцев и предпринимателей – ниже, чем в западных обществах. Однако

международный опыт показывает, что устойчиво принадлежат к среднему классу лишь управленцы, предприниматели и самозанятые. Специфика современной ситуации в структуре социума заключается в том, что принадлежность к остальным социально-профессиональным группам отнюдь не гарантирует попадание в средний класс и закрепление в нем.

Предприниматели составляют наиболее динамичную часть среднего слоя. Основной позитивной особенностью предпринимательской деятельности является возможность вертикальной мобильности как движения вверх, на самые высокие позиции и, следовательно, возможности выхода за пределы собственно среднего класса. Реальным ограничителем движения вверх может выступать только конкуренция. Занятия бизнесом всегда предполагают возможность нисходящей вертикальной мобильности [3].

В целом, профессиональные группы, которые связаны с новыми формами собственности, характеризуются более высоким местом в общественной иерархии. По сравнению с удельным весом во всем населении, доля предпринимателей в среднем классе возрастает в 2–4 раза. Таким образом, можно сделать вывод, что одной из наиболее органичных форм трудовой деятельности в условиях рыночного общества является предпринимательская деятельность, которая обеспечивает “попадание” в средний класс как главную движущую силу общества.

Определяя основные характеристики среднего класса, необходимо отметить, что административный средний класс не может быть основой политической демократии и рыночной экономики. Каждый представитель среднего класса в административной системе владеет должностью, а не собственностью. Владение должностью временно и относительно. Стабильным и безусловным является право собственности. Решающим критерием принадлежности человека к той или иной социальной группе в административном и постадминистративном обществе является не формальный доход, а реальный статус – место человека в системе производства – собственности. Новый административно-рыночный средний класс в современном обществе – это субъекты, обладающие хотя бы одним из следующих признаков:

➤ владение достаточно значимым количеством акций, позволяющее участвовать в

- управлении предприятием, получать дивиденды или доход с продажи акций;
- владение или управление малым или средним предприятиями, приносящими определенную прибыль;
 - работа в крупной корпорации, занятие в ней достаточно высокого поста, позволяющего получать не только зарплату, но и комиссионные со сделок и операций;
 - высокоинтеллектуальная собственность, позволяющая получать устойчивые и высокие гонорары [4].

Изучение предпринимателей как новой социально-профессиональной группы в казахстанском обществе показывает, что предпринимательство в Казахстане имеет определенные тенденции развития, механизмы функционирования. Признание и актуальность этой деятельности приобретает в нашей стране особое значение. Рассмотрение процесса институционализации предпринимательства с позиций социальной стратификации подтверждает ее многофакторность как социального явления, отражает характер интенсивного движения социальных систем. Институционализация предпринимательства в Казахстане, формирование новой стратификационной структуры связано со специфическими особенностями развития казахстанского общества в период экономического, социального, политического реформирования всей общественной системы.

В условиях перехода к рынку в постсоветских государствах интенсифицировались процессы социальной стратификации. Результатом процесса стратификации, который активно осуществляется на протяжении двух десятилетий, стало формирование достаточно разнородного общества, появление новых классов, изменение групповых статусов в социальной структуре, поляризация групп и дифференциация внутри групп.

Процесс социальной стратификации проявил разную адаптивность социальных групп к рыночным условиям и подтвердил методологическую перспективность применения комплексных критериев для изучения стратификационных изменений в современных условиях. Если для понимания социальной стратификации в западных обществах значимы такие критерии, как доход, власть, профессия, престиж, образование, авторитет, статусность, то анализ изучения процесса социальной стратифика-

ции в условиях разгосударствления, перехода к рынку и последующей догоняющей модернизации показывает, что необходимо также учитывать такие факторы, как готовность к кардинальному изменению своего статуса, умение действовать в условиях нарастающей конкуренции, находить и осваивать новые “ниши” в предпринимательской деятельности.

На этапе формирования класса собственников в постсоветских государствах помимо уровня доходов значимыми критериями стали: уровень выполняемых административно-распорядительных функций (властный ресурс); место проживания (город, село); уровень образования; возраст; профиль базового образования; возраст; профессия. Успешная адаптация к рынку оказалась тесно связанной с обретением новой идентичности в роли собственника. Наиболее перспективным в то время выглядел путь перехода в класс предпринимателей. Все социальные группы, из которых рекрутировался класс предпринимателей на начальном этапе, имели разные стартовые условия и предпосылки, что впоследствии сказалось на “выживании” и конкуренции, закреплении своих позиций в новой социальной структуре. Наиболее показательной может быть “легенда” о становлении собственниками интеллигенции, которая наиболее остро (в силу специфики своего места в обществе и функциональных особенностей) “пережила” кризис идентичности.

Социальный генезис предпринимательского слоя, его внутренняя структура, положение в системах власти и собственности, динамика социального статуса стали определяющими в становлении новой социальной структуры. Переход к рынку выдвинул во всех странах постсоветского пространства проблему формирования так называемого “среднего класса” как самой крупной и мобильной социальной группы, являющейся, по сути, опорой современного общества.

Процессы формирования новой стратификационной структуры в Казахстане имеют тенденциальную схожесть с российскими. Главным для закрепления и упрочения достигнутых результатов в экономическом и политическом развитии Казахстана и России становится курс на интенсивную поддержку среднего класса: рост его численности, увеличение его роли в стабильном развитии общества. Особое место среднего класса связывают не только с социаль-

ной стратификацией предпринимательства, но и с социальной структурой общества в целом.

В отечественной литературе нет четкого представления о критериях выделения среднего класса. Остаются дискуссионными вопросы о его наличии в пространстве трансформирующего социума, источниках пополнения, составе и т.п. Хотя рекрутирование среднего класса сейчас осуществляется в основном за счет социальной группы предпринимателей, с позиций политики социального государства наиболее перспективной видится позиция пополнения среднего класса всеми социальными группами. Здесь главным, но не определяющим, конечно же, может быть критерий дохода. На наш взгляд, наиболее значительными должны стать характеристики, связанные с ролью среднего класса как активных акторов преобразований в социуме.

Социальные преобразования осуществляются не только предпринимателями. В обществах рыночного типа происходит активное вовлечение в создание общественно-востребованного продукта различных социальных групп, занятых в материальной и нематериальной сферах производства, производстве товаров и услуг. Поэтому полагаем, что развитие социально-стратификационной структуры казахстанского общества необходимо связать с пополнением среднего класса всеми социальными группами. При этом будет воссоздаваться новая ценностная структура жизни социального государства, связанная с реализацией по-

требностей среднего класса в стабильном демократическом развитии эволюционного типа. Мы полагаем, что активизация предпринимательской деятельности в современном социуме и работа предпринимателей на благо общества (удовлетворение потребностей других людей, выполнение социального заказа), влияние на разные сферы жизни будут возрастать.

Развитие социальной структуры с тенденцией роста численности среднего класса как класса собственников, активно включенных в процесс созидания собственной жизни в синхронии с общегосударственными интересами, приведет Казахстан к искомой конкурентоспособной идентичности, позволит преодолеть существующий пока дисбаланс в уровне и качестве жизни различных социальных групп, снизит социальную напряженность и обеспечит эволюционную стабильность.

Литература

1. *Аженов М.С.* Социальная стратификация и средний класс // Мысль. – 1995. – № 9 – С. 25.
2. *Аженов М.С.* Социальная структура постсоветского Казахстана // Равенство неравных людей: проблемы социального взаимодействия. – 2000. – С. 22–24.
3. *Здравомыслов Г.А.* Российский средний класс – проблема границ и численности // Социс. – 2001. – №5. – С. 80.
4. *Лепехин В.А.* Стратификация в современной России и новый средний класс // ОНС. – 1998. – №4. – С. 39.

УДК [316. 334. 2:330. 837] (575.2) (04)

**К ПРОБЛЕМАМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)**

Р.Б. Италмасова – канд. филос. наук, доцент
Казахская академия транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева

In this article a question of the institutionalization of investment projects problems in Kazakhstan Republic is considered.

В классической теории институционализации различаются следующие основные акценты, на которые опираются теоретики социологической мысли: регулятивно-организационный (Т. Гоббс, Г. Спенсер); целевой, идейно-чувственный (Э. Дюркгейм, М. Вебер, М. Ориу); социальные институты как исторический продукт (К. Маркс, Ф. Энгельс); нормативно-ролевой (Т. Парсонс, Д. Хоманс, Р. Кенинг); в качестве организованности восприятия (Р. Уитли); как правила игры (Д. Норт).

Анализируя процесс институционализации инвестиционных проектов в современном казахстанском обществе, мы должны прежде всего представить собственную позицию осмысления либо приять уже имеющиеся представления об институциональной категории.

Вопросы институционализации в какой-то степени остаются открытыми, тем не менее ее понимание одновременно как механизма и процесса представляет интерес: “Институционализация общественных отношений выступает в качестве механизма, обеспечивающего организацию совместной деятельности людей, и предполагает формирование определенных организаций, в рамках которых протекает та или иная деятельность... это и процесс становления социальных институтов” [1].

Двухуровневый институциональный анализ также убеждает нас в том, что инвестиционные проекты осуществляют свой путь инсти-

туционального становления на современном этапе: “на первом уровне фиксируется, что каждый институт – результат развития общества как естественно-исторического процесса, что его возникновение и развитие определяется в конечном счете объективными условиями, которые постоянно воспроизводятся и изменяются действиями людей. На втором уровне предметом исследования становятся социальные институты, созданные более обширными институтами для решения конкретных, четко очерченных задач, что необходимо для достижения целей, стоящих перед макроинститутом или системой институтов, организующих ту или иную сферу общественной жизни” [2].

Что же касается категории “инвестиционный проект”, то только в последнее время она стала более распространенной в сравнении с такими однородными категориями, как инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат и т.п.

В экономической литературе данное понятие употребляется в широком смысле как “план вложения капитала в целях получения прибыли”, а также как:

“1) дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных результатов;

2) система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходи-

мых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия” [3].

Либо дополняется таким определением “инвестиционный проект – основной документ, устанавливающий необходимость осуществления реального инвестирования, в котором в определенной последовательности излагаются основные характеристики проекта и финансовые показатели, связанные с его реализацией” [4]. Сам процесс работы над инвестиционным проектом авторы понимают в качестве “проведения серии взаимосвязанных видов анализа – технического, коммерческого, институционального, финансового, экономического, экологического, социального” [5].

А. Балдин различает: “В зависимости от направлений инвестиций и целей их реализации инвестиционные проекты можно разделить на производственные, научно-технические, коммерческие, финансовые, экологические, социально-экономические” [6].

Е. Станиславчик инвестиционный проект понимает как “новое, обособленное от предыдущей деятельности предприятие, где в результате соединения, комбинирования производственных ресурсов собственники хотят реализовать определенные цели” [7].

Вместе с тем инвестиционный проект в последнее время обретает более широкое понимание, это склоняет нас к мнению, что данная тенденция может постепенно перейти в статичное состояние, естественно, при условии системной, качественной и междисциплинарной работы с данным понятием: “проект – это все то, что задумывается или планируется, это процесс целенаправленного изменения технической или социально-экономической системы, переводящей ее из одного состояния в другое... Проект – понятие комплексное. Оно охватывает различные научные дисциплины, отрасли техники и экономики, различные стороны общественной жизни и деятельности” [8].

Возникновение категории “инвестиционный проект” не случайно, поскольку он одновременно включает в себя два состояния – общее и частное. Инвестиционный проект – это показатель инвестиционного состояния страны в целом, с одной стороны, с другой – это конкретное мероприятие, направленное на получение прибыли экономической, социальной и др.

Анализ хронологии становления государства позволяет утверждать, что первые годы

суверенного Казахстана являлись временем утверждения страны в качестве самостоятельного политического субъекта на мировой арене, активно изучался мировой опыт успешного развития стран – лидеров современной мировой системы и новых индустриальных стран. На базе этого в дальнейшем и строилась специфическая модель казахстанского развития с учетом его социальной памяти, социальной структуры, потенциальных возможностей и угроз. Данная модель нашла свое отражение в стратегии развития Казахстан-2030. Ключевой же вопрос экономического роста – либо традиционным способом за счет использования исключительно внутренних ресурсов, либо комбинированным путем, предполагающим привлечение иностранных инвестиций – с самого начала положительно был решен в сторону последнего варианта.

На втором этапе стратегия была озвучена и базовыми принципами ее политическая власть означила процветание и безопасность казахстанцев. Соответственно началась масштабная работа по модернизации казахстанского общества.

Третий этап – это время экономического роста, когда стабилизировалась социально-экономическая ситуация в стране в целом.

Практически на всех этих этапах шла работа по созданию, внедрению конкретных инвестиционных проектов. Сама структура инвестиционного проекта выглядит следующим образом: инвестиционные проекты как средства для проведения политики, осуществления программ. К примеру: *Политика* – рост благосостояния и сохранение безопасности казахстанцев. *Программы* – 1) индустриально-инновационная программа, 2) институциональные программы развития, охватившие практически все сферы общества, 3) региональные программы развития. *Проекты* – строительство объектов производственной, социальной, транспортной инфраструктуры либо модернизация институциональных систем посредством их соответствия международным стандартам. *Источники финансирования* – государственные, частные национальные, иностранные ресурсы.

Конкретная реализация инвестиционных проектов осуществлялась и осуществляется в стране через создание субъектов и объектов национального бизнеса, через привлечение иностранного капитала и как следствие – создание совместных предприятий либо производств ис-

ключительно с иностранным участием, а также посредством участия государственных институтов. К последним относятся национальные компании, непосредственно органы исполнительной власти, органы социальной направленности, задействованные, в основном, в социальных проектах.

С нашей точки зрения, инвестиционное проектирование можно исследовать с двух позиций: на микро- и макроуровнях. Тем более это актуально в рамках современной реальности, в которой экономический фактор выступает доминантой как индивидуального, так и общественного развития.

Во-первых, то, что мы – индивиды – в обычной своей жизни планируем, проектируем какие-либо значимые события, вкладываем в них разного рода ресурсы (финансовые, интеллектуальные, физические и т.д.) с верой в то, что это принесет какие-либо дивиденды в будущем, это, по сути, и есть то, что мы называем инвестиционным проектированием самих себя. То же самое происходит и в масштабах семьи, других социальных групп, социальных подсистем и соответственно целого общества. Во-вторых, то, что мы, производя данный процесс, практически ежедневно в своей жизни его так не именуем, в данном случае инвестиционным проектированием, не означает, что он не реализуется и тем более не существует.

Более того, без планирования, проектирования частной жизни индивидов либо социальных групп, социальных подсистем, в целом общества и даже мирового сообщества полноценной жизни в рамках современной реальности быть не может. Хотя никто не отрицает того факта, что какая-то часть человечества или какую-то часть своей жизни человечество, конкретный социум или индивид может прожить в экспериментальном режиме.

Примером инвестиционного проектирования на макроуровне может выступать следующее. Политика – модернизация национальной системы образования. Программы – государственная программа образования 2005–2010 гг. и региональные программы образования. Проекты – информатизация образовательной системы, создание и внедрение национальной системы оценки качества образования, создание на всех образовательных уровнях новых моделей обучения. Источники финансирования – республиканский и местный бюджеты.

Условно можно различить два крупных направления в инвестиционном проектировании: первое – с ожидаемым экономическим эффектом обычно в сфере промышленной и второе – с ожидаемым социальным эффектом в сферах образования, культуры, здравоохранения. Субъектами инвестирования, т.е. его инициаторами, и одновременно источниками финансирования могут быть самостоятельные национальные инвесторы, иностранные инвесторы, государство.

Ожидаемые результаты при первом направлении – это финансовая прибыль, создание производства либо его модернизация. Во втором случае эффект – познание новых методов организации деятельности как трудовой, так и личной, получение опыта работы с новыми технологиями, индивидуальное инвестирование, которое предполагает постоянную работу над собой для сохранения или же улучшения статусных позиций в организации.

Если же инвестиционный проект касается сферы культуры, то предполагаемым результатом может выступать развитие национальной культуры. Этот вопрос не теряет своей актуальности даже после обретения политической самостоятельности, поскольку давление со стороны западной, в частности американской культуры, на национальные культуры значительно.

Ключевым документом страны является, как уже было указано, стратегия развития Казахстан-2030. Непосредственным руководством к действию по реализации заданных параметров стратегии выступает индустриально-инновационная программа. Были также созданы государственные институты инвестиционного развития. Это – Казахстанский инвестиционный фонд, Банк развития Казахстана, Инновационный фонд, корпорация по страхованию экспорта. Эти институты обеспечивают реализацию конкретных инвестиционных проектов, имеющих государственное значение.

Каждый из этих институтов выполняет специфические функции: “например, Банк развития Казахстана специализируется на финансировании проектов посредством банковского кредитования, Казахстанский инвестиционный фонд – посредством долевого (неконтрольного) участия в уставном капитале, Инновационный фонд – через гранты, в том числе ученым и научным учреждениям и доленое участие в капитале” [10].

Применительно к инвестиционному проекту можно сказать, что в современном казахстанском социуме объективно созданы условия для полноценного применения данного понятия не только для решения задач экономического плана, но и социального, культурного, политического. Само государство, являясь одним из главных социальных институтов, выступает инициатором институционализации инвестиционных проектов, поскольку последний должен решить проблемы не просто диверсификации экономики республики, но и стать следующим шагом для реализации концепции устойчивого развития в жизнь.

Закономерным шагом в этой связи было создание фонда устойчивого развития “Казына”, который объединил все созданные не так давно инвестиционные институты с целью повышения эффективности их деятельности. Следующим этапом будет реализация инвестиционных проектов посредством трехмерных составляющих – экономической эффективности, экологической безопасности и социальной целесообразности. В этом случае ожидается качественное изменение в содержании деятельности инвестиционных институтов.

Ранее мы говорили, что все изменения, осуществляемые в обществе, происходят в рамках стратегии Казахстан-2030. Что же касается концепции устойчивого развития казахстанского общества, то ее цель – достижение всех поставленных задач в контексте вышеозначенной стратегии, то есть целью качественных изменений в социуме является претворение принципов устойчивости в жизнь, а инвестиционные проекты являются средством реализации этой цели.

Естественно, возникают вопросы относительно содержания структуры, функций, классификаций новых социальных институтов, поскольку устоявшиеся характеристики при изучении институционализации инвестиционных проектов не отвечают ожиданиям. Можно утверждать одно, что новые реалии сформиро-

вали новые потребности, которые и вызывают к жизни, как мы знаем, социальные институты.

В эпоху актуализации глобальных проблем современности вопросы отличаются своей комплексной основой, соответственно и их решение будет носить комплексный характер. Поэтому необходимо говорить сейчас о комплексных нормах, о комплексных функциях и т.п.

Вместе с тем мы должны осознать, что модернизационно-трансформационные процессы, которые мы наблюдаем сегодня, подготовили основу для того, чтобы казахстанское общество могло реализовать принципы устойчивости в своей повседневной практике. И если на начальном этапе стоял вопрос “первичного” качественного изменения посредством обновления либо создания новых социальных институтов внекомплексного характера во всех сферах общественной жизни, то сейчас наступило время говорить, что институционализация инвестиционных проектов осуществлена, однако работа, касающаяся их содержательности, продолжается.

Литература

1. Андреев Ю., Коржевская Н., Костина Н. Социальные институты: содержание, функции, структура. – Свердловск, 1989. – С. 5.
2. Андреев Ю., Коржевская Н., Костина Н. Социальные институты: содержание, функции, структура. – Свердловск, 1989. – С. 6.
3. Игошин Н.В. Инвестиции. – М., Юнити, 2005. – С. 153.
4. Подшиваенко Г.П., Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность. – М., 2006. – С. 105.
5. Подшиваенко Г.П., Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность. – М., 2006. – С. 106.
6. Балдин К. Инвестиции. – М., 2005. – С. 94.
7. Станиславчик Е. Инвестиционные проекты. – Минск, 2002. – С. 3.
8. Станиславчик Е. Инвестиционные проекты. – Минск, 2002. – С. 4.
9. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 гг. – А., 2003.

УДК 336.1:341.233.111(575.2) (04)

МЕРЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЙСТВЕННОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ш.Д. Кыдырбаева – соискатель
Университет “Туран”, Алматы

In the article principles and the mechanism of functioning of the state financial control system in Kazakhstan are considered. Problems of legislative maintenance of process of the financial control and the factors promoting growth of efficiency of the mechanism of the state financial control are investigated.

Актуальность формирования действенной системы государственного финансового контроля вызвана рядом объективных причин, к которым относятся:

- Увеличение объемов республиканского и местных бюджетов.
- Рост числа бюджетных программ, в том числе и инвестиционных.
- Увеличение объемов бюджетных средств, выделяемых на развитие реального сектора экономики и решение социальных задач государства.
- Низкое качество исполнения бюджетных программ.
- Высокий уровень нарушений налогового и бюджетного законодательства.

Основные проблемы казахстанской системы государственного финансового контроля можно определить следующим образом .

Отсутствие целостности и системности контрольной деятельности государства.

В настоящее время полномочия Счетного комитета ограничиваются контролем за исполнением республиканского бюджета. Вместе с тем во многих странах независимо от государственного устройства органы высшего финансового контроля наделены полномочиями осуществления внешнего контроля и на местном уровне.

Ревизионные комиссии маслихатов не в состоянии осуществлять полноценный внешний контроль исполнения местных бюджетов, так как не созданы условия для полной реализации их полномочий (отсутствует аппарат ревизионных комиссий маслихатов, непосредственно проводящий контрольные мероприятия, не определен статус документов, принимаемых ревизионными комиссиями маслихатов по результатам проведения контрольных мероприятий и т.д.).

Кроме того, полномочия и функции ревизионных комиссий дублируют полномочия и функции уполномоченного правительством органа (Комитет финансового контроля).

Несовершенство законодательной базы.

Не все аспекты осуществления контроля за использованием бюджетных средств отрегулированы законодательством. К примеру, в законодательстве республики не закреплены конкретные виды нарушений бюджетного законодательства, отсутствует действенный механизм реализации решений, принятых по результатам контрольных мероприятий, законодательно не установлены сроки реализации данных решений, отсутствуют эффективные правовые механизмы по установлению ответственности за данные нарушения.

В результате сегодня за нецелевое использование бюджетных средств наказываются

учреждения и организации, а не конкретные лица, допустившие данное нарушение, при этом дважды (первый раз когда допущено его отвлечение, а во второй – при их отзыве).

Проблемы методологического обеспечения контрольной деятельности.

Контрольная деятельность – очень сложная и многогранная функция государства, которая не может осуществляться качественно без соответствующего методологического обеспечения. В частности, методологически не проработаны такие вопросы, как четкое определение понятий “контроль”, “ревизия”, “проверка”, “объект контроля” и др. Сильно разнятся подходы различных органов к осуществлению контроля за использованием бюджетных средств.

Наиболее остро стоит проблема методологического обеспечения контроля эффективности – нового направления деятельности контролирующих органов. Вместе с тем сегодня значение контроля эффективности, определяющего экономический и социальный эффект от расходования средств государства, все больше возрастает.

Также важна проблема, связанная с недооценкой многими контролирующими органами аналитической функции. В настоящее время большинством контролирующих органов глубоко не анализируются результаты контрольных мероприятий, не изучаются причинно-следственные вопросы выявляемых нарушений.

Отсутствие координации в работе различных органов контроля.

В настоящее время не проработан вопрос обмена информацией о планах контрольных мероприятий и отчетности о проведенных контрольных мероприятиях, устранении выявленных нарушений. На мой взгляд, низкая результативность взаимодействия органов финансового контроля обусловлена именно отсутствием координации государственной контрольной деятельности в целом. Отлаженная координация, в свою очередь, позволяет разрабатывать концептуальные и стратегические документы, реализация которых повышает эффективность всей системы государственного финансового контроля в республике, исключать элементы дублирования контрольных мероприятий, проводимых различными органами контроля, а также проводить комплексные контрольные мероприятия, что значительно сократит число

узковедомственных контролей на одних и тех же объектах контроля.

Несовершенство бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Органам государственного финансового контроля приходится зачастую сталкиваться с искажениями данных и недостоверностью отчетности. Таким образом, сегодня актуальна задача создания целостной системы нормативного, методологического и информационного обеспечения бухгалтерского учета в республике.

Кадровое обеспечение государственного финансового контроля.

В аппарате Счетного комитета всего лишь 31 чел. В других государственных органах финансового контроля также существует проблема нехватки квалифицированных кадров. Положение с кадровым обеспечением усугубляется отсутствием системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников контролирующих органов.

Низкая активность государственных органов в налаживании и расширении международного сотрудничества.

В настоящее время органы финансового контроля большинства стран мира активно и плодотворно сотрудничают. При этом международное сотрудничество в сфере финансового контроля не ограничивается обменом информацией, проведением семинаров и конференций. Проблемы межгосударственного масштаба решаются и путем совместных и параллельных проверок.

Таким образом, по нашему мнению, можно сформулировать основные меры по повышению действенности системы ГФК в Казахстане:

↪ Решению проблемы отсутствия целостности и системности контрольной деятельности государства будет содействовать разработка плана реорганизации оргструктуры ГФК, параллельная разработка единого законодательного акта, четко регламентирующего функции органов ГФК, позволяющих организовать целостный и полноценный внешний и внутренний финансовый контроль.

Несовершенство законодательной базы необходимо закрепить практическими аспектами осуществления контроля за использованием бюджетных средств в виде подзаконных актов, отражающих конкретные виды нарушений бюджетного законодательства, действенный

механизм и конкретные сроки реализации решений, принятых по результатам контрольных мероприятий, эффективные правовые механизмы по установлению ответственности за нарушения.

↪ Проблемы методологического обеспечения контрольной деятельности возможно преодолеть путем разработки и утверждения методического обеспечения по проведению контроля на соответствие, контроля финансовой отчетности, контроля качества, контроля эффективности и аналитической деятельности.

↪ Отсутствие координации в работе различных органов контроля необходимо решить путем отработки механизма консолидированного плана контрольных мероприятий в республиканском масштабе на основе местных и внутренних планов региональных и ведомственных органов и служб контроля.

↪ Сведение к минимуму несовершенства бухгалтерского учета и финансовой отчетности, возможно создав целостную систему нормативного, методологического и информационного обеспечения бухгалтерского учета в республике, повысив статус и одновременно ответственность главных бухгалтеров и руководителей объектов контроля, которые по своей функциональной задаче осуществляют текущий контроль.

↪ Проблема кадрового обеспечения государственного финансового контроля может быть решена созданием системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников контролирующих органов, введением отдельной дисциплины в экономических вузах страны.

↪ Низкая активность государственных органов в налаживании и расширении международного сотрудничества может быть ликвидирована путем разработки плана проведения семинаров, конференций, а также увеличением числа совместных контрольных проверок на основе применения международного опыта.

В настоящее время одним из важнейших направлений деятельности государственных органов финансового контроля развитых стран мира является контроль эффективности, основная цель которого – определение социально-экономического эффекта использования средств государства, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности использования бюджетных средств и управления государ-

ственными финансовыми ресурсами в целом. В бюджетных системах, ориентированных не только на обоснованное и целевое расходование бюджетных средств, но и на достижение конечного результата, все большее распространение получает именно контроль эффективности. В целях повышения действенности системы ГФК в Казахстане Счетным комитетом разрабатываются методические рекомендации по осуществлению контроля эффективности. Внедрение данных рекомендаций позволит, на наш взгляд:

- получать больший объем достоверной информации об использовании финансовых и материальных ресурсов государства;
- даст возможность более обоснованного и четкого распределения бюджетных средств с целью повышения эффективности их использования;
- перераспределить бюджетные ресурсы государства и разработать новые бюджетные программы.

Контроль эффективности расширит функциональные и правовые рамки ГФК и одновременно повысит его роль и ответственность в управлении государством в целом, что на практике приведет к следующим положительным результатам:

- высшие органы финансового контроля, формируемые всенародно избранными главами государств и парламентами, осуществляющие свою деятельность от имени и в интересах народа, реализуют принцип гласности путем предоставления обществу независимой, достоверной и объективной информации об эффективности управления государственными финансами;
- высшие органы финансового контроля будут обеспечивать представительную власть достоверной и объективной информацией о социально-экономической эффективности управления государственными финансовыми ресурсами для принятия ими обоснованных законодательных решений;
- с целью повышения конструктивности и полезности контрольной деятельности государства в сфере финансов высшие органы финансового контроля могут проводить контроль выполнения исполнительной властью государственных программ, нацеленных на реализацию реформ.

- по результатам контрольных мероприятий высшие органы финансового контроля могут выразить свое мнение и дать оценку деятельности исполнительных органов власти по экономичному, продуктивному, результативному использованию государственных финансовых ресурсов.

Контроль эффективности является проверкой одного или всех изложенных ниже аспектов:

- адекватность управленческих систем, средств контроля и практики их применения, в том числе для защиты активов и обеспечения экономичности, продуктивности и результативности;
- степень экономичности и результативности управления ресурсами;
- степень эффективности программ или деятельности.

Контроль эффективности представляет собой комплексную оценку эффективности, которая состоит из трех компонентов: экономичность, продуктивность и результативность.

Контроль экономичности направлен на оценку приобретения объектом контроля соответствующих трудовых, материальных ресурсов и других активов в необходимом количестве, по наименьшей стоимости, лучшего качества, в нужное место и нужное время.

Контроль продуктивности позволит определить достигнуты ли максимальные количественные результаты от использования минимального количества финансовых, трудовых и материальных ресурсов (оценка трансформирования приобретенных ресурсов в конечную продукцию при наименьших затратах на единицу).

Контроль результативности представляет собой процесс определения достижения конечных или желаемых результатов израсходованных ресурсов.

Учитывая возможность адаптации мирового опыта в Казахстане процесс контроля эффективности должен, по нашему мнению, состоять из четырех этапов:

- планирование контроля;
- проведение контроля;
- подготовка отчета по результатам контроля;
- контроль исполнения решений, принятых по результатам контроля.

На этапе планирования должно проводиться:

- предварительное планирование (обзор) контроля эффективности;
- сбор необходимой информации на стадии предварительного изучения;
- определение возможных результатов предварительного изучения;
- составление плана и программы контроля;
- определение целей, масштаба и критериев контроля.

Для примера приведем перечень вопросов, которые могут быть учтены при составлении программы контроля и требующие ответа при его проведении.

Определение экономичности и продуктивности:

- соблюдает ли объект контроля требования законодательства о государственных закупках;
- приобретает ли объект контроля надлежащие ресурсы в необходимом количестве, соответствующего качества и по соответствующей цене;
- защищает и поддерживает ли объект контроля должным образом ресурсы;
- избегает ли объект контроля дублирования работы среди своих работников, а также работы, которая является ненужной;
- использует ли объект контроля оптимальное количество ресурсов (персонал, оборудование и сооружения) для своевременного производства или доставки товаров или услуг в надлежащем количестве и надлежащего качества;
- выполняет ли объект контроля требования законодательства и нормативных правовых актов, регулирующих вопросы приобретения, защиты и использования ресурсов;
- имеет ли объект контроля адекватные системы внутреннего контроля для оценки, предоставления отчетности и мониторинга экономичности и результативности реализации программы;
- достоверными ли являются показатели экономичности и продуктивности, отраженные объектом контроля в финансовых отчетах.

При определении результативности перечень вопросов должен включать:

- оценку целей новой или продолжающейся программы (являются ли они правильными, уместными и применимыми);

- оценку степени достижения желаемых результатов программы;
- имеют ли место значительные непредвиденные результаты исполнения бюджетной программы (как позитивные, так и негативные);
- оценку результативности бюджетной программы и (или) ее отдельных компонентов;
- определение факторов, препятствующих достижению удовлетворительного уровня исполнения программы;
- рассматривало ли руководство объекта контроля альтернативные варианты по реализации программы, при которых возможно более эффективное достижение желаемых результатов или на их достижение затрачивается меньше ресурсов;
- выяснение взаимосвязи проверяемой бюджетной программы с другими программами (возможно, на другом уровне) (дополняет ли она их, дублирует или противоречит им);
- определены ли объектом контроля пути улучшения реализации программ;
- оценку адекватности работы внутреннего контроля по предоставлению отчетности и мониторингу исполнения программ.

При проведении контроля эффективности необходимо осуществить:

- проверку экономической деятельности объекта контроля в соответствии с основными административными принципами и практикой, а также политикой управления (бюджетной программы);
- проверку продуктивности использования трудовых, финансовых и других ресурсов, включая исследование систем информации, результатов производственной деятельности, состояния внутреннего контроля, а также методов и процесса устранения объектом контроля выявленных недостатков;
- проверку эффективности деятельности, выполнения поставленных перед объектом контроля задач, а также фактических результатов в сравнении с запланированными результатами.

По нашему мнению, примерные характеристики контроля эффективности могут быть следующими:

- оценка эффективности расходов и принятия бюджетных решений путем примене-

ния к объекту контроля комплекса количественных и качественных показателей;

- выбор критерия оценки достижения результатов на основе экспертных оценок с учетом приоритетности критериев социальной эффективности;
- гибкость контроля с точки зрения выбора объектов, методов и способов принятия решений в ходе контрольного мероприятия;
- привлечение экспертов различных направлений для проведения контрольно-аналитической работы;
- широкий спектр используемых исследовательских и оценочных методов проведения контроля;
- наличие широкой, разносторонней информационной базы, независимых и достоверных внешних источников информации и др.

При составлении отчета по результатам контроля эффективности должны учитываться следующие условия:

Структура и содержание отчета формируются в зависимости от целей и масштаба проведенного контрольного мероприятия. В отчете по результатам контроля должны быть отражены все установленные факты нарушений, предложения по их устранению, совершенствованию нормативных правовых актов и повышению эффективности использования средств государства.

Отчет должен содержать независимую и достоверную оценку экономичности, продуктивности и результативности, с которыми приобретаются и используются ресурсы, а также об эффективности выполнения поставленных задач.

Содержание отчета не должно всецело концентрироваться на отражении имеющихся недостатков, оно должно быть конструктивным. В отчете необходимо четко сформулировать выводы и представить предложения по необходимым усовершенствованиям.

Заключение (документ, составленный по результатам контроля эффективности), должно ясно отражать цели и масштаб контроля эффективности, включать в себя критические замечания (например, в случаях, когда, исходя из общественных интересов, необходимо привлечь внимание к случаям существенных потерь, расточительности или неэффективности), независимую информацию, мнение о том, была

ли достигнута экономия, продуктивность и результативность.

Контроль исполнения решений, принятых по результатам контроля, должен осуществляться следующим образом:

В установленные нормативным документом ВОФК сроки государственные органы, организации и должностные лица направляют информацию в ВОФК о выполнении положений данного документа. В случаях, когда лица, ответственные за исполнение решений ВОФК, не укладываются в отведенные сроки, то ими направляются соответствующие обращения об его продлении с указанием конкретного пункта и необходимого для его исполнения времени.

На основании предоставленной информации аудитор (член) высшего органа финансового контроля (ВОФК), ответственный за проведенный контроль эффективности, готовит информацию руководителю ВОФК с предложением:

- о снятии с контроля в случае полного исполнения принятых решений;
- о постановке на рабочий контроль при частичном выполнении;
- об обращении в вышестоящую организацию или суд, когда решения ВОФК или большинство из их положений не исполняются.

Решение о форме завершения контроля за ранее принятыми нормативными документами ВОФК принимается руководителем ВОФК. При необходимости ВОФК может быть инициирован повторный контроль эффективности.

В случае необходимости руководитель ВОФК может принять решение о том, что в определенных обстоятельствах будет более результативным и эффективным охарактеризовать работу не как “контроль”, а как “аналитическое исследование”, тем самым избегая необходимость вынесения нормативного документа ВОФК. Такие исследования могут проводиться в исключительных случаях, когда полный аудит эффективности будет необоснованным или невозможным.

Для повышения действенности ГФК в Казахстане необходимо рассмотреть рекомендации экспертов ЮСАИД по оценке эффективности деятельности Счетного комитета, проведенного в марте 2005 г.:

- необходимо рассмотреть вопрос о внесении изменений в законодательство или

разработке отдельного закона, гарантирующих независимость Председателя и членов Счетного комитета, и оговорить процедуры снятия Председателя и членов Счетного комитета с должности;

- необходимо обеспечить собственными специалистами по специализированным видам аудита (например, квалифицированные аудиторы, специализирующиеся на финансовом аудите, экологическом аудите, аудите информационных технологий, специалисты по оценке программ);
- уровень квалификации новых работников должен позволять им разрабатывать современные, новейшие методические материалы по аудиту, а также проектировать, разрабатывать и проводить соответствующие курсы обучения, пользоваться соответствующим программным обеспечением, а также разрабатывать и реализовывать соответствующие собственные системы поддержки. Все это требует адекватного финансового обеспечения;
- Счетный комитет должен иметь право подавать заявки напрямую в Парламент на получение финансовых средств, необходимых для адекватного выполнения своих обязательств;
- Счетный комитет должен получать достаточное финансирование для того, чтобы привлекать на контрактной основе самых лучших консультантов из частного сектора, академических кругов или других источников с целью проведения высококвалифицированных аудиторских проверок и повышения достоверности его отчетов по итогам контроля;
- ВОФК должен быть свободен в принятии решений о разработке своих собственных планов проведения аудита, принимая во внимание поступающие предложения, но не должен в обязательном порядке следовать им. Другими словами, ни Парламент, ни какой-либо другой орган либо человек не должны диктовать Счетному комитету, какую работу ему выполнять;
- Счетному комитету рекомендуется расширить свою сферу аудита и включить данные области по мере увеличения ресурсного потенциала и штата;
- Счетный комитет должен продолжать давать рекомендации по улучшению законо-

дательства, политических курсов, стандартов, норм и процессов по государственным закупкам;

- Счетный комитет должен быть уполномочен на проведение полного спектра аудита: аудит финансовых отчетов, аудит на соответствие установленным законом требованиям и аудит эффективности в каждом случае, где имеется значительное участие правительства в частном предприятии.

Основываясь на теоретических позициях ГФК, наиболее существенными факторами повышения его эффективности, по нашему мнению, являются:

- совершенствование кадрового обеспечения контроля посредством повышения квалификации и профессионализма специалистов, осуществляющих контрольно-экономическую работу, создание контрольно-счетного органа на местах, подготовка аудиторов по аудиту бюджетных показателей местных бюджетов;
- информационное обеспечение, отвечающее аналитическим целям контроля, гарантирующее полноту и достоверность исходных данных об объекте контроля, широкую гласность принятия решений и исполнения бюджетов различных уровней посредством регулярного освещения в официальной периодической печати текущего исполнения бюджета и отчетов контрольно-счетной палаты на местах;
- нормативно-правовое обеспечение контроля, включающее правовую гарантию выполнения контрольных функций, обязательное добавление в Бюджетный кодекс такой формы финансового контроля, как

независимый контроль, а также закрепление обязательности проведения аудита территориальных бюджетов в законодательных актах;

- совершенствование научно-методического обеспечения контроля в целях повышения объективности, качества, оперативности и комплексности контроля путем использования различных методов контроля: анализа, экспертизы, оценки. Кроме того, мы согласны, что также необходима разработка стандартов по аудиту бюджетных показателей.

Например, состав методик, разрабатываемых по направлениям деятельности контрольных органов маслихатов, может быть следующий:

- методики контроля бюджета: контроль доходной части; контроль расходной части;
- методики контроля внебюджетных фондов: отраслевые; территориальные;
- методики контроля привлеченных средств: контроль кредитов; контроль средств, привлеченных у населения (по займам);
- методики контроля программ: общегородские, межотраслевые программы; отраслевые и целевые программы;
- методики контроля за обращением бюджетных и внебюджетных средств в финансово-кредитных учреждениях и т.д.

Методика того или иного вида финансового контроля должна быть построена с учетом ее адекватности поставленным задачам и существующим контрольным органам. Только в этом случае будет действительно достигнуто повышение действенности государственного финансового контроля.

УДК 336.225:332.025.13:657 (575.2) (04)

ВНУТРИФИРМЕННЫЙ НАЛОГОВЫЙ АУДИТ: СОДЕРЖАНИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ

А.М. Ержанова – канд. экон. наук,
Аудиторская фирма, г. Алматы

In the article elements, forms and mechanisms of carrying out of intrafirm tax audit are investigated, the role of interfere financial control and its influence on efficiency of economic activities is proved.

Одним из критериев классификации контроля является деление его на внешний и внутренний. Внутренний контроль, в свою очередь, может выступать как внутриведомственный и внутрифирменный контроль.

Внутриведомственный контроль – это контроль вышестоящего органа по отношению к подведомственным организациям.

Внутрифирменный контроль осуществляется в самом предприятии. Система внутрифирменного контроля подразделяется на две подсистемы: хозяйственную и финансовую.

Финансовая деятельность – это управление денежными потоками, структурой капитала и ликвидностью предприятия с точки зрения критерия максимизации его рыночной стоимости.

Внутренний налоговый контроль (ВНК) является частью системы внутрифирменного финансового контроля. Одно из определений внутрифирменного финансового контроля – “комплекс мер безопасности, определяемых руководством в целях обеспечения защиты имущества, правильности и достоверности бухгалтерских записей, согласованного и эффективного осуществления операций, соответствия принимаемых решений политике руководства”. Около 80% всей поступающей на предприятие и исходящей информации имеет финансовый характер, т.е. так или иначе связано с движением стоимости создаваемого продукта.

Для реализации интересов самостоятельных предприятий требуется независимая оцен-

ка их деятельности, которая в условиях рынка приобретает особое значение как для руководства предприятия, так и для его акционеров, кредиторов, сотрудников (внутренних и внешних пользователей отчетности). Такая оценка необходима также для установления справедливых налоговых отношений между государством и хозяйствующими субъектами.

Данные внутрифирменного финансового контроля должны отражать:

- состояние и ведение бухгалтерского и налогового учета и отчетности;
- соответствие деятельности организации внутреннему законодательству;
- состояние расчетов с бюджетом;
- степень финансовой устойчивости предприятия.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности происходит непрерывное создание и движение различных видов имущества и обязательств, практически все они формируют базу для исчисления того или иного налога. Например, приобретение основных средств прямо влияет на формирование базы обложения по налогу на имущество; применение той или иной формы организации производства и используемые технологические процессы прямо влияют на формирование затрат, т.е. на исчисление корпоративного подоходного налога и на формирование базы по налогу на имущество.

Вопросы уплаты налогов являются частью финансовых операций организации по

выполнению обязательств перед государством. Текущие планы финансово-хозяйственной деятельности предприятия должны сопровождаться комплексом налоговых расчетов и планом предстоящих налоговых выплат. Формирование финансового результата предприятия, объектов налогообложения должно осуществляться по единым правилам в целях обеспечения единообразия всех финансовых отношений предприятия с государством.

Внутренний налоговый контроль как составная часть внутрифирменного финансового контроля организуется самим экономическим субъектом в интересах его собственников и регламентируется внутренними документами предприятия по соблюдению установленного порядка расчетов с бюджетом и минимизации рисков, связанных с уплатой налогов и мерами по оптимизации налогообложения.

Внутренний налоговый контроль – составная часть аудиторских проверок. Он осуществляется в соответствии с аудиторскими стандартами, выбранной методикой.

В табл. 1 сформулированы цели и задачи внутреннего налогового контроля.

В процессе управления и контроля важную роль играет процесс сбора информации и регистрации данных. Эту функцию выполняет система учета: бухгалтерского, налогового, управленческого. Организация финансового и налогового контроля опирается в первую очередь на организацию системы учета и отчетности, включающей финансовые и производственные показатели деятельности, и проведение их анализа.

Бухгалтерский учет является непосредственной информационной базой для налогового учета, но не может заменить его. Более того, в силу перехода к учету по международным стандартам и последовательного изменения принципов бухгалтерской отчетности существующие различия будут еще более увеличиваться.

Налоговый учет – самостоятельная форма учетной работы. Он имеет значение в отношениях между организацией и государством в лице уполномоченных органов управления. В отношениях с остальными пользователями отчетности налоговый учет определяет уровень ответственности организации перед государством.

Таблица 1

Цель и задачи внутреннего налогового контроля (ВНК)

Цели ВНК	Задачи ВНК
Контроль правильности определения налоговой базы и суммы налогов, подлежащих уплате в бюджет	<ul style="list-style-type: none"> • контроль разработки учетной политики для целей налогообложения по всем установленным налогам и элементам (организационным, методическим, техническим); • проверка системности ведения бухгалтерского и налогового учета и правильности формирования налоговой базы; • контроль правильности применения налоговых ставок; • контроль законности и обоснованности применения льгот при уплате налогов в республиканский и местные бюджеты; • анализ правильности заполнения и своевременности представления налоговых деклараций; • контроль полноты и своевременности уплаты налогов в бюджет; • контроль правильности отражения в бухучете операций по начислению и уплате платежей в бюджет; • контроль правильности ведения аналитического и синтетического учета по счетам и соответствия записям в Главной книге и балансе организации; • выявление степени подготовленности сотрудников, отвечающих за налоговые расчеты, их информированности о текущих изменениях в налоговом законодательстве; • контроль исполнения решений об устранении выявленных недостатков, их предупреждение.
Подтверждение соответствия финансово-хозяйственных операций действующему законодательству	

ством, следовательно, уровень ее надежности в партнерских отношениях.

Налоговый учет – существенная часть учетной политики и учетной деятельности организации.

Внутренний налоговый контроль осуществляется на нескольких стадиях производственного и учетного процесса:

- формирование учетной политики для целей налогообложения;
- разработка форм регистров налогового учета;
- сбор необходимой информации в регистрах налогового учета;
- использование полученной информации;
- устранение ошибок и принятие нового управленческого решения.

Внутренний контроль налоговых расчетов должен быть направлен на повышение эффективности работы организации, укрепление ее финансового состояния, улучшение конечных финансовых результатов деятельности.

Выделяются два принципиально различных направления ВНК:

Обязательное: проведение объективного анализа налоговых платежей для подтверждения соответствующих статей отчетности, отражающих реальную задолженность перед бюджетом, а также правильность исчисления и уплаты налогов;

Инициативное: анализ налоговых платежей с целью выявления и предупреждения нарушений налогового законодательства, проведения налоговой экспертизы и использования полученной информации для минимизации налоговых платежей, налаживания налогового учета и документооборота, а также построения схем взаимоотношений с другими хозяйствующими субъектами и государством.

В табл. 2 дана характеристика основных элементов внутреннего контроля, на основании которой можно выделить основные виды обеспечения ВНК (для любой контрольной деятельности):

- организационные;
- методологические;
- юридические;
- учетно-аналитические и информационные;
- технические (наличие технических средств);
- финансовые (наличие финансовых ресурсов).

Если проверка расчетов с бюджетом проводилась на основании договора по проведению обязательной аудиторской проверки, результатом которой явилось аудиторское заключение, то этот документ имеет юридическое значение для юридических и физических лиц, органов государственной власти и управления, судебных органов. Заключение, сделанное на основе проведенной проверки, является составной частью общего юридического заключения о состоянии финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В заключении будут отражены результаты экспертизы налоговых расчетов, состояние внутреннего контроля, порядок ведения налогового учета, а также выявленные существенные нарушения при осуществлении финансово-хозяйственных операций.

Если проверка расчетов с бюджетом проводилась на основании контракта по проведению инициативного аудита или налоговой экспертизы (с целью минимизации налоговых платежей), заключение и рекомендации по ней отражались в аудиторском отчете о проделанной работе в произвольной форме.

Налоговое бремя, определяемое налоговой политикой государства, оказывает на предприятие воздействие по ряду направлений:

1. Определенная величина налоговых обязательств означает необходимость уплаты конкретной суммы (прямое воздействие).

2. Предприятие несет дополнительные расходы, связанные с уплатой налогов (косвенное воздействие).

3. Под воздействием налогообложения предприятие принимает те или иные экономические решения, которые, возможно, были бы другими без учета налогов (воздействие на экономическое поведение субъекта).

С точки зрения внутреннего планирования все налоги, уплачиваемые предприятием, можно рассматривать как его собственные издержки; разница заключается в возможностях и методах их учета. При этом налоги представляют собой как постоянную заранее известную долю общих издержек, так и налоги переменной величиной.

Налоговое планирование – это целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех аспектов действующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджеты различных уровней.

Таблица 2

Элементы внутреннего налогового контроля (ВНК)

Элемент ВНК	Содержание элементов ВНК
1. Субъект	Лицо, орган, осуществляющие контрольные функции и обладающие соответствующими правами. Службы внутреннего аудита могут быть организованы в следующие структуры: ревизионная комиссия, отдел внутреннего аудита, группа контроля, ревизионное бюро. На предприятии может быть создана специальная налоговая служба или подразделение, начальник которого наделен правами руководителя предприятия. При этом в её состав могут входить отделы налогового планирования, налогового учета, налогового контроля.
2. Объект	Система отношений, связанная с уплатой налогов на предприятии. Выполнение предприятием налоговых обязательств перед государством не сводится только к уплате налогов и составлению соответствующих деклараций. С уплатой налогов связаны следующие виды деятельности предприятия: <ul style="list-style-type: none"> • контроль формирования и изменения объектов налогообложения по всем видам налогов; • стратегическое налоговое планирование; • текущее налоговое планирование; • оперативное налоговое планирование; • ведение налогового учета; • подготовка и сдача налоговой отчетности; • взаимоотношения с контролирующими органами в ходе сдачи налоговой отчетности; • взаимоотношения с налоговыми органами в ходе проведения налоговых проверок; • контроль соблюдения утвержденных графиков налоговых выплат. <p>Расчет налогов осуществляется постоянно на протяжении всего периода деятельности предприятия.</p>
3. Предмет	Правильность определения налоговой базы, законность операций, а также правильность применения налоговых ставок и льгот.
4. Правовая база	Важнейшее значение здесь имеет определение прав и обязанностей субъектов. Они должны быть правильно оформлены. Создание структурного подразделения оформляется приказом руководителя, его работа осуществляется на основе внутрифирменного акта ("Положения..."). Определенные особенности имеет Положение о ревизионной комиссии(РК). Состав и численность РК определяются Уставом АО. Положение о ревизионной комиссии утверждается общим собранием акционеров.
5. Система мероприятий, формы и методы	Основная форма – налоговая проверка. Периодичность проверок должна устанавливаться в соответствии с конкретными особенностям данной организации (большинство налогов уплачиваются ежеквартально). Методы внутреннего контроля представляют собой совокупность финансовых, экономических, организационных, фактических, оперативно-технических способов и приемов по проверке производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В ходе ВНК используются методы государственного налогового контроля, а именно: все методы документального контроля, информативные методы, а из фактических методов – инвентаризация и методы встречной сверки и сопоставления (взаимного контроля) документов. Из расчетно-аналитических методов применяются методы экономического анализа.

<p>6. Этапы, процедура</p>	<p>Последовательность действий в ходе ВНК:</p> <ul style="list-style-type: none"> • определение целей ВНК (выявление необоснованно взятых к зачету сумм НДС посредством выборки счетов-фактур); • определение критериев отклонения (допустимости ошибок). <p>В качестве критериев, указывающих на недопустимое принятие к зачету счетов-фактур, определены:</p> <ul style="list-style-type: none"> • отсутствие счетов-фактур, товар не отгружен, нет оплаты; недействительность документов; арифметические ошибки в первичных документах и т.п.; • определение генеральной совокупности выборки для получения необходимой информации. Генеральная совокупность – это весь объем документов и операций, который необходимо проверить посредством отбора и изучения части из них (выборочной совокупности); • определение допустимых ошибок; • выбор метода отбора и определение объема выборки; • выявление и анализ отклонений: их причин, систематичности; разработка рекомендаций по их устранению; • оценка результатов и выводы (принятие решения)
<p>7. Документы, информационная база</p>	<p>Первичная документация, связанная с налогами, являющаяся основанием для заполнения регистров бухгалтерского и налогового учета.</p> <p>Внутренний налоговый контроль предполагает наличие грамотно разработанной учетной политики для целей налогообложения, которая должна включать в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> • порядок ведения налогового учета; • порядок составления и хранения налоговой отчетности; • регистры налогового и бухгалтерского учета

Деятельность налогоплательщика должна быть направлена не на нарушение налогового законодательства, а на поиск легальных путей использования всех существующих льгот и особенностей налогового права для минимизации налоговых платежей.

Налоговое планирование является составной частью общего финансового планирования на предприятии.

Основные критерии налогового планирования:

- законность (обеспечение точности расчета налогов в соответствии с действующими нормами закона и обеспечение своевременности уплаты налогов);
- экономическая целесообразность (соответствие целям деятельности предприятия, обоснованность действий с экономической точки зрения);
- эффективность (с точки зрения соотношения затрат и результатов);
- оперативность (учет изменений в налоговом законодательстве, прогнозирование налоговых рисков и др.).

Оценка законности многих действий налогоплательщика и особенно новых налоговых схем носит вероятностный характер. Легальные способы минимизации налогов ограничены рядом факторов. Поэтому важнейшей задачей ВНК является контроль налоговых последствий сделок, предотвращение использования формальных методов налогового планирования для обхода закона и уклонения от уплаты налогов.

Организации должны выделить налоговое планирование в отдельное направление работы. В крупных компаниях оптимизацию налогов обеспечивают сотрудники службы внутреннего аудита, финансовой службы, юридического управления.

Ключевым моментом налогового планирования является разработка налоговых схем, их подготовка и реализация. Фактически конечный момент налогового планирования в смысле экономии на налогах достигается после признания правильности модели поведения налогоплательщика со стороны контрольных органов (отсутствие негативной реакции со стороны этих органов).

В зависимости от важности решаемых задач, степени их влияния на конечные финансовые результаты деятельности выделяют стратегическое и оперативное налоговое планирование.

Все принципиальные для организации моменты (цели, задачи, направления деятельности, структура, место расположения) напрямую связаны с налогообложением. Стратегическое налоговое планирование (СНП) характеризует основные направления и принципы налоговой политики хозяйствующих субъектов и носит длительный характер.

Наиболее широкие возможности для СНП открываются на этапе создания организации, когда производится оценка альтернативных вариантов функционирования новой хозяйственной единицы, – с точки зрения налоговых последствий выбора вида деятельности, структуры и других основополагающих моментов.

Главная задача СНП – определение наиболее эффективных с позиций налогообложения

условий предпринимательской деятельности создаваемой организации.

Оперативное налоговое планирование (ОНП) осуществляется по двум основным направлениям:

- расчет, анализ и управление налоговыми базами по группам налогов и составление кратко- и среднесрочных планов налоговых платежей;
- составление многовариантных налоговых моделей.

При осуществлении ОНП важно оценить взаимовлияние налогов и облагаемых баз. Это значит, что нужно определить, на какую величину изменится каждый налог при увеличении (уменьшении) той или иной базы (объем выручки от реализации продукции, прибыль, стоимость имущества, фонд оплаты труда), а также как эти изменения воздействуют на размер общей налоговой нагрузки и суммы чистой прибыли предприятия.

УДК 657:332.025.13 (083.74) (575.2) (04)

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТОРСКОЙ ФИРМЫ

М.С. Ержанов – докт. экон. наук, профессор
Гильдия бухгалтеров и внутренних аудиторов Республики Казахстан

Clause is devoted to studying of problems of creation and development of standards of carrying out of antireform audit. The basic problems of use of existing standards of audit and ways of their decision are investigated.

Необходимость внутрифирменной стандартизации аудита обусловлена следующими факторами:

- внутрифирменные стандарты должны учитывать и отражать специфику экономической среды и рынка аудиторских услуг, в которых работает данная аудиторская фирма и одновременно при формировании пакета внутренних стандартов следует учитывать общеустановленные принципы организации и проведения аудита;
- раскрытие собственного подхода к выполнению аудиторских процедур, сбора аудиторских доказательств, их документирования и оформления результатов проверки в виде четких руководящих указаний с целью повышения качества проверки, сокращения трудозатрат и уменьшения риска ошибок при формулировании заключения;
- внутрифирменные стандарты регламентируют деятельность аудиторов в рамках данной аудиторской фирмы, обеспечивают основы политики урегулирования реальных и потенциальных конфликтов между сотрудниками и руководством аудиторской фирмы, между аудиторской фирмой и аудируемыми лицами, между аудиторской фирмой и контролирующими органами;
- внутрифирменные стандарты, являясь частью распорядительной документации аудиторской фирмы (то есть, элементом системы внутреннего контроля фирмы),

обеспечивают общую эффективность ее функционирования как предпринимательской структуры.

Вышеизложенное определяет значимость работы над внутрифирменными стандартами, их разработка – сложный и трудоемкий процесс, требующий значительных научных знаний, владения нормативно-законодательной информацией и обширного практического опыта. Не случайно аудиторские фирмы предпочитают не делиться своими разработками по внутрифирменным стандартам, считая их производственно-технологическими секретами. Аудиторская фирма имеет право заключать со своими сотрудниками соглашение, обязывающее их не разглашать содержание внутренних стандартов и не использовать их вне деятельности данной фирмы.

Для понимания процесса внутрифирменной стандартизации очень важна классификация по этапам аудиторской проверки, поскольку она ориентирует аудиторскую организацию в концептуальном аспекте возможного пакета внутрифирменных аудиторских стандартов. Так, при подборе основных видов внутрифирменных аудиторских стандартов, особенно в период первоначального формирования пакета стандартов, руководитель аудиторской фирмы может выбрать те правила, которые необходимы на всех этапах аудиторской проверки, например, “Внутрифирменный контроль качества аудита”, “Аудиторские доказательства” и це-

лый ряд других. При выборе первоочередных стандартов для их разработки руководитель аудиторской фирмы обязательно должен учитывать специфику деятельности своей фирмы на рынке аудиторских услуг.

В настоящее время группировка международных аудиторских стандартов по назначению в целом включает десять-одиннадцать групп. И поэтому данный классификационный подход важен при разработке пакета внутрифирменных стандартов. Группировка аудиторских стандартов на основе международных стандартов позволяет аудиторской фирме моделировать варианты в формировании пакета своих внутрифирменных стандартов. Рекомендуемые внутрифирменные стандарты в этой классификации должны подвергнуться творческой и критической оценке со стороны руководства аудиторской фирмы и ее ведущих сотрудников с учетом собственных возможностей и особенностей их аудиторской деятельности.

Классификационные модели имеют право на существование и могут быть использованы аудиторской фирмой при разработке группы внутрифирменных аудиторских стандартов. На основе систематизации признаков предлагается один из возможных вариантов классификации внутрифирменных стандартов аудиторских фирм (ВСАФ) (см. риунок).

Рассмотренная классификационная модель внутрифирменных аудиторских стандартов приближительна, поскольку их виды и состав достаточно мобильны и зависят от многих факторов, определяющих условия хозяйственной деятельности аудиторской фирмы.

Только комплексность внутрифирменной стандартизации обеспечит методологическое, информационное, организационное и методическое единство подхода к аудиторской проверке в отдельной аудиторской фирме.

Таким образом, каждая аудиторская фирма вправе самостоятельно классифицировать свои внутренние стандарты.

Классификация, как элемент научного познания, позволяет систематизировать накопленные знания и реализовать их в практической деятельности аудиторских фирм при разработке пакета внутрифирменных стандартов.

Основой формирования внутрифирменных стандартов являются следующие факторы и условия:

1) нормативно-правовое регулирование, аудит в РК и в частности международные стандарты аудита;

2) организационно-технические и технологические аспекты хозяйственной деятельности аудиторской фирмы.

В системе нормативно-правового регулирования роль внутрифирменных стандартов играют документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской фирмой с целью обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности требованиям стандартов аудиторской деятельности. Можно говорить, что разработка пакета внутрифирменных стандартов – задача самой аудиторской фирмы, и в данной деятельности она относительно свободна.

Другой чертой формирования внутрифирменных аудиторских стандартов, вытекающей из основ нормативного регулирования, является их структура или принципиальная схема стандарта. Стандарт, как любой нормативный документ, должен иметь следующие обязательные реквизиты: номер, дату утверждения и ввода в действие, название стандарта, сферу применения.

При разработке концепции внутрифирменных аудиторских стандартов аудиторские фирмы должны учитывать общую принципиальную схему и семантику международных аудиторских стандартов. Внутрифирменные аудиторские стандарты должны отражать ситуации и обстоятельства, с которыми аудитор может столкнуться в своей практической деятельности, в связи с чем их структура, как правило, более детальна и подробна. В целом, для внутрифирменных аудиторских стандартов можно предложить следующую структурную схему (см. таблицу).

Такая детализация содержания обусловлена тем, что внутрифирменные стандарты должны содержать конкретные рекомендации, позволяющие аудитору определить четкий порядок своих действий по выполнению требований стандартов. Контроль за выполнением требований внутрифирменных стандартов должен осуществляться на всех уровнях управления аудиторской фирмы.

На рынке аудиторских услуг специфика деятельности отдельной аудиторской фирмы определяется рядом факторов. В целях их си-

Внутрифирменные стандарты аудиторской фирмы					
Общие	Рабочие (по стадиям аудита)	Отчетности (заключений)	Специализированные	Аудиторских услуг	Образования
1. Концепция разработки ВСАФ 2. Этика аудитора 3. Структура аудиторской фирмы 4. Внутрифирменный контроль качества 5. Ответственность аудитора 6. Права и обязанности персонала	1. ВСАФ предварительной стадии 1.1. Заключение договора на проведение аудита 1.2. Изучение и оценка внутреннего контроля	1. Подготовка письменной информации руководству по результатам аудита 2. ВСАФ аудиторских заключений по фирменной отчетности.	1. ВСАФ по видам деятельности (бирж, кредитных, страховых т.п.) 2. Отраслевые стандарты (торговля, сельское хозяйство т.п.) 3. Аудит малых экономических субъектов	1. ВСАФ классификации аудиторских услуг 2. Стандарты по видам услуг 3. ВСАФ по налоговому аудиту и прочим налоговым вопросам	1. ВСАФ подготовки кадров 2. ВСАФ повышения квалификации
	2. ВСАФ планирования 2.1. Оценка существенности 2.2. Оценка рисков аудитора и аудиторской выборки 2.3. План и программа аудита	3. ВСАФ отчетов (заключений) по специальным заданиям 3.1. ВСАФ иных аудиторских отчетов	4. ВСАФ по целям аудита (объектам) 4.1 ВСАФ управленческого аудита 4.2. ВСАФ финансового аудита	4. Изучение прогнозной информации 5. ВСАФ по подготовке письменной информации и аудиторских отчетов по результатам оказания услуг	
	3. ВСАФ выполнения аудита 3.1. Документирование 3.2. Аудиторские доказательства 3.3. Использование работы третьих лиц				
	4. Заключительная стадия аудита 4.1. Действия аудитора при выявлении ошибок, искажений 4.2. Последующие события				

Классификация внутрифирменных стандартов аудиторской фирмы

Принципиальная схема внутрифирменного аудиторского стандарта

Раздел	Содержание раздела
Регламентирующие параметры	Ссылки на международные стандарты, используемые при разработке данного стандарта
Общие положения	Цель и необходимость разработки данного стандарта, объект стандартизации, сфера применения, определение основных терминов
Задачи стандарта	Назначение стандарта в решении конкретной проблемы
Взаимосвязь с другими внутренними стандартами	Ссылки на другие внутренние стандарты, на положения и определения, которые в них используются
Описание методики	Отражение подходов аудиторской фирмы к решению конкретной проблемы, принятым методикам и техническим приемам решения проблемы, предусмотренной в данном стандарте
Оформление	Перечень документов, которые аудитор должен составить согласно требованиям данного стандарта
Нормативные акты	Перечень нормативных актов, которыми аудитор должен руководствоваться при выполнении требований данного стандарта (по необходимости)

стематизации выделим те, которые оказывают влияние на формирование пакета внутрифирменных аудиторских стандартов:

- объем (масштаб) аудиторской деятельности и оказываемых услуг;
- организационно-управленческая структура аудиторской фирмы;
- характер деятельности и выполняемых функций.

Характер деятельности аудиторской фирмы определяет *количественный аспект пакета внутрифирменных стандартов*: чем масштабнее и разнообразнее деятельность фирмы, тем больше регламентирующих требований необходимо для ее эффективной работы. Организационно-управленческий аспект влияет на порядок разработки и утверждения внутрифирменных аудиторских стандартов (технический аспект). В многоуровневых фирмах могут быть предусмотрены специальные отделы или методические советы, задачей которых является разработка внутрифирменных аудиторских правил, а для фирм с простой двухуровневой структурой эта работа выполняется высоко-

квалифицированным аудиторским персоналом под непосредственным руководством директора аудиторской фирмы. Характер их утверждения, как внутренней распорядительной документации, имеет отличия – при двухуровневой системе их утверждает, как правило, руководитель аудиторской фирмы; в многоуровневых фирмах это может быть как руководитель, так и совет учредителей или другой уполномоченный орган, в зависимости от того, что указано в учредительных документах фирмы. Как и для любой предпринимательской структуры, эффективное функционирование аудиторской фирмы во многом определяется качеством организационной работы: системы подчинения и дисциплины; разграничения полномочий и ответственности; управления содержанием аудиторской деятельности (планирования, унификации приемов и методик аудита); системы контроля за исполнительской дисциплиной и качеством выполнения работ и многое другое. Основу организационной и управленческой работы аудиторской фирмы составляют внутрифирменные аудиторские правила.

Итак, общие черты *основы формирования внутрифирменных аудиторских стандартов* включают:

↳ Вершину формирования, заданную нормативными актами и предусматривающую: 1) создание внутренних стандартов обязательно там, где в международных стандартах имеются четкие рекомендации по их разработке, при отсутствии – аудиторская фирма свободна в своих решениях и предпочтениях; 2) систему внутрифирменных стандартов, имеющую статус документов, предоставляющих свободу выбора в приемах и методах своей работы с учетом установленных исключений (планирования, документирования, аудиторского заключения); 3) обязательность необходимых реквизитов; 4) общую принципиальную схему (структуру) и следование нормам, семантике внешних аудиторских стандартов.

↳ Основание формирования, определяющееся специфическими особенностями работы аудиторских фирм: 1) характером выполняемой деятельности и функций, формирующими необходимый пакет и виды внутренних правил (количественный аспект); 2) масштабом деятельности и организационной структурой фирмы, определяющими порядок разработки и утверждения внутрифирменных стандартов (технический аспект).

↳ Аудиторские фирмы разрабатывают внутрифирменные стандарты с учетом их ак-

туальности и приоритетности при соблюдении следующих *требований*:

а) целесообразности – иметь и приносить практическую пользу;

б) преемственности и непротиворечивости – каждый последующий внутренний стандарт должен опираться на ранее принятые, обеспечивать согласованность и взаимосвязь с остальными стандартами;

в) полноты и детализации – полностью охватывать значимые вопросы данного стандарта, логически развивать и дополнять излагаемые принципы и положения;

г) логической стройности – обеспечивать четкость формулировок, целостность и ясность изложения;

д) единства терминологической базы – содержать одинаковую трактовку терминов во всех стандартах и документах.

При разработке внутрифирменных стандартов аудиторская фирма должна соблюдать *принцип разумной достаточности*, чтобы аудит не превратился в механический сбор сведений, не подкрепленных профессиональными суждениями аудитора. Внутрифирменные стандарты аудита не должны излишне детализировать и формализовать аудиторскую деятельность. Аудиторская фирма может выделить *обязательные и рекомендуемые к применению положения внутрифирменных стандартов*.

УДК 338.242:005 (575.2) (04)

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ
СОВРЕМЕННЫХ ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ В БИЗНЕСЕ
И РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ**

О.К. Курманбеков – докт. экон. наук, профессор,

Р.А. Узенбаев – канд. экон. наук, доцент
ОшГУ г.Ош

The article identifies theoretical bases of management. The author indicates necessity of realization of business processes reengineering.

Сегодня наука управления, как и другие науки, претерпевает огромные изменения. С одной стороны, новые механизмы управления, распространенные в крупных компаниях Западных стран и США, с другой, новые вызовы, стоящие перед обществом, так называемые глобализация и международный бизнес вносят свои коррективы в фундаментальные основы современной науки управления.

Одним из основных рычагов эффективного ведения бизнеса является налаженная система менеджмента компаний. Меняющаяся экономика требует гибкого управленческого коллектива одержимых и готовых к риску людей, владеющих высокой квалификацией и практическими навыками, и самое главное – достаточной мотивацией (материальные, моральные, духовные и т.д.) для успешной работы. Нередко из-за гибко разработанной системы менеджмента во многом зависит успех управленческой команды.

Современный топ-менеджмент – это команда одержимых и готовых к риску мотивированных людей, мыслящих иначе. Это команда единомышленников и друзей, сочетающих отдых с работой и работающих не только за материальные интересы, но и за моральные и духовные стимулы, т.е. за самореализацию.

Сегодня, когда потребности и вкусы потребителей в разных частях земли выровнялись и

когда рынок насыщен товарами, зарплата – не есть большой стимул к эффективному труду. Потому что, несмотря на цвет кожи и разрез глаз, тинэйджеры республики Сенегал и Монголии, Сербии и Кыргызстана носят бейсболку фирмы “Nike” и разбирают мобильные телефоны фирмы “Panasonic”, играют в одни и те же компьютерные игры (Contra strike) и болеют за одни и те же футбольные клубы (Barselona, Manchester united и др.).

Классически под управлением понимают совокупность процессов, обеспечивающих поддержание системы в заданном состоянии и перевод ее в новое (более желательное, планируемое) состояние путем организации и реализации целенаправленных управляющих воздействий.

Наука управления восходит к трудам ученых-экономистов XIX в. (Р. Оуэн, Ч. Бебедж и др.) и сформировалась как отрасль науки в XX в. такими классиками менеджмента, как Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, Г. Форд в период развитого капитализма, когда основным вопросом в экономике было товарное (промышленное) производство [1]. С тех пор прошло достаточно много времени, изменился мир и общество, изменились цели и механизмы управления. Поэтому в век глобализации и высоких информационных технологий недостаточно

рассматривать управление как целую систему, состоящую из неразрывно связанных, строго специализированных и иерархически построенных подструктур с присущими только им функциональными обязанностями и полномочиями. Сегодня наивно рассматривать научные определения, касающиеся менеджмента, где большую роль играет человеческий фактор (это не относится к точным наукам), с точки зрения экономической мысли прошлого столетия.

В современном бизнесе далеко не все воспринимают систему администрирования “начальник – подчиненный”, которая является основой в трудах Анри Файоля. Современные люди более свободны, образованы и примерно равны в интеллекте. Потому что глобализация и информационные технологии являются источниками самообразования для всех. Сегодня и именитый ученый, и студент или школьник пользуются одними и теми же сайтами в Интернете. Все имеют одинаковые шансы для самосовершенствования и самореализации. И в компаниях система “начальник – подчиненный” уже теряет смысл, даже в некоторой мере унижает их достоинство и препятствует проявлению инициативы и риска. Примером служат нынешние компании сотовой связи, турфирмы и др. А. Файоль в книге “Общее и промышленное управление”, изданной в 1916 г., выделил 14 основных принципов управления (разделение труда, власть, дисциплина, единство командования, единство руководства, подчиненность частных интересов общему, вознаграждение, централизация, иерархия, порядок, постоянство состава персонала, инициатива, единение персонала), которые сегодня претерпевают большие изменения. Из этих принципов уже не актуальны такие, как власть, иерархия и др. Спорным являются централизация, постоянство состава персонала и другие. Основные положения трудов Ф. Тейлора, Г. Эмерсона и Г. Форда разработаны в этом же направлении и относятся к прошлому веку. Они связаны с товарно-промышленным производством и строго делят общество на администраторов и работников, что исключает командный дух и коллективную ответственность. Здесь уместно подчеркнуть, что указанные труды основаны на американской и европейской традиции и культуре XX в.

В науку управления после Второй мировой войны внесли неоценимый вклад советские

и японские специалисты. В настоящее время “китайское чудо” удивляет своей изобретательностью и темпами роста производства. Принципы организации управления, выработанные указанными выше основателями теории менеджмента, отлично зарекомендовали себя именно в крупном промышленном производстве на заводах и фабриках с мощной технической и технологической линией и сложной производственной структурой. А что касается малого бизнеса и предприятий других отраслей экономики – медицина, транспорт, образование, социальные услуги, общественно-культурные учреждения – то здесь управленческая система имеет свои особенности. Современная компания – это гибкая организация, имеющая не типичную структуру, которая состоит из многих меняющихся центров прибыли и бизнес-процессов.

Бизнес-процессы необходимо отличать от производственных и технологических процессов. Рассмотрим, что представляют собой бизнес-процессы. Бизнес-процессы – это рабочие моменты, которые в той или иной мере влияют на эффективность. Ведь нам известно, что любой процесс состоит из множества суб-процессов. Наиболее простой ответ – это поток работы, переходящий от одного человека к другому, а для больших процессов, вероятно, от одного отдела к другому. Нужно четко отличать бизнес-процессы от функциональных обязанностей. Проще говоря, любая операция состоит из нескольких бизнес-процессов. Например, продажа готовой продукции состоит из следующих бизнес-процессов: выборка, складирование, погрузка, перевозка, разгрузка, реализация, оплата. Впрочем, они были всегда. Вот только мы не всегда обращаем на них внимание. Мы привыкаем ко всему, что нас окружает, и потому кажется нам не столь важным. Иногда мы не меняем свои привычки годами. А ведь каждый день вносит перемены, на что мы должны своевременно реагировать. В этом нам поможет реинжиниринг бизнес-процессов (BPR), который использует преимущества новых технологий, не только компьютерной, но также технологий управления изменениями и людьми, чтобы дать нам возможность намного быстрее и эффективнее управлять нашими компаниями [2].

Реинжиниринг бизнес-процессов (РПБ) берет свое начало, как это общепризнано, в

двух статьях, написанных в 1990 г. Хаммером (Hammer) и Давенпортом и Шортом (Davenport and Short). В 1980-х гг. во многих организациях была внедрена система Всеобщего качества (Total Quality).

Реинжиниринг бизнес-процессов – это создание совершенно новых и более эффективных бизнес-процессов без учета того, что было раньше. В идеальном варианте перекосов и отклонений не должно быть, но, как правило, они есть. Практически мы привыкли, что учиться надо в университете и работать нужно в компании.

В нашем понимании для развития бизнеса обязательно должен быть офис и делопроизводитель, тогда как современные ТНК имеют различные офисы и представительства во многих странах по всему свету. Президенты таких ТНК управляют филиалами с головного офиса. Например, Корпорация “Sunkist Growers” в Калифорнии, занимающаяся выращиванием и продажей цитрусовых продуктов (кстати, мы участники Программы USDA FEP-2004 департамента сельского хозяйства США) имеет мультимедийный центр, оборудованный телевизионной системой с космической связью, откуда менеджеры наблюдают за ходом работы филиалов в разных частях света, принимают решения по установлению цен и проводят маркетинговые исследования.

РБП состоит из нескольких этапов: выбор исполнителей, определение цели и правил,

разбор ситуации и пересмотр, анализ и оценка (мозговой штурм, SWOT, SMART и др.), рождение новых идей и новый вариант. Сегодня бизнес-процессы должны служить достижению целей и не быть застывшими, как раньше. Постоянно перестраивать процессы – дорого и чревато разрушительными последствиями. В современном бизнесе понимают, что изменения неизбежны и что они могут и должны быть адаптированы. С помощью РБП можно не только сократить материальные затраты, но и повысить эффективность, создать условия для совершенствования процессов. РБП дает хороший результат в сокращении расходов, так как в условиях рынка сложно прямо повлиять на доходы, где основную роль играют такие внешние факторы, как конкуренты, цена и др. Тогда как расходы зависят от внутренних факторов – технологии, материальных и трудовых ресурсов и т.д. Поэтому сокращение расходов, и в первую очередь общих и административных, т.е. “подтягивание ремня” – один из основных резервов повышения прибыли, и это должно быть проведено с помощью РБП [3].

Литература

1. Управление – это наука и искусство / Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, Г. Форд. – М.: Республика, 1992.
2. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2001.
3. Бухгалтерский учет. – 2006, 2007.

УДК 657:(332.54+336.226.212.1) (575.2) (04)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗЕМЛИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

А.М. Даузова – ст. преподаватель,
Казахский национальный аграрный университет, г. Алматы

The article the land accountancy in accounting, financial, administrative and tax systems is described.

Рынку земли свойственны все те классические признаки, которые определяют рынок любого товара. Однако он имеет существенные особенности. Земля как товар является недвижимым средством, ее потребительские свойства определяются природными, климатическими экономическими условиями местоположения и производительной силой. Купля-продажа выявляет через спрос и предложение цены, которые постоянно подвержены колебаниям. В то же время доказательность ее продуктивности обеспечивается информацией, содержащейся в бухгалтерском учете.

На определенном этапе развития человеческого общества земля как продукт природы была вовлечена в производство. С этого момента она становится средством производства и «вещественным элементом» производительных сил общества. Наравне с основными фондами участвует в создании национального дохода страны.

Земля в национальной экономике имеет различное назначение:

- почва рассматривается как объект плодородия. На основе почвенных исследований разрабатывается качественная характеристика, составляется бонитировочная шкала, устанавливается балл бонитета. Это – оценка природных свойств почв;
- растительные ресурсы – пастбища, сенокосы, которые оцениваются с точки зрения их кормовой ценности для производства животноводческой продукции;

- в сельском хозяйстве земля рассматривается как главное средство производства. В этом случае важно определить валовой доход (валовое производство) с единицы сельскохозяйственных угодий, затраты, доходы через коэффициент капитализации (банковский процент плюс риск), рассчитать нормативную денежную цену земли;
- земля – это базис для городов и населенных пунктов (строительство, промышленность, связь и т.д.). И в этом случае ее нормативная цена будет зависеть от цели, для которой она выделяется, от стоимости объекта строительства и дохода от производимой продукции, от местоположения, инфраструктуры, от природных условий и многих других факторов;
- земли местного фонда должны оцениваться и с точки зрения средства производства (древесина, пиломатериалы), и с точки зрения особо охраняемых территорий (места отдыха, влияние на климат, воздух, сохранение фауны и флоры и т.д.);
- оценка земель водного фонда также многогранна, она различна в зависимости от цели – водные ресурсы для водоснабжения, орошения и обводнения природных кормовых угодий и т.д.

Специфическим свойством земли является то, что в результате деятельности человека, с одной стороны, повышается ее естественное плодородие, с другой, при нерациональном

ведении сельскохозяйственного производства, наоборот, происходит истощение гумусового слоя. Возникает острая необходимость информационного отражения этих процессов, в том числе и в системе бухгалтерского учета, и экономического анализа количественных и качественных изменений наличия и использования земель. Отсутствие на практике эффективных способов ведения бухгалтерского учета, формирующего информацию о качественном состоянии земельных угодий, негативно сказывается на развитии системы управления земельными ресурсами и налогообложения земель, не способствует разработке высокоэффективных мер по предотвращению дальнейшего развития процессов деградации и истощения почв. Для преодоления кризисных явлений в аграрном секторе Казахстана, для эффективного государственного регулирования оборота земельных ресурсов постоянно возрастающее число хозяйствующих субъектов нуждается в объективной, полной и достоверной информации о качестве земельных ресурсов.

Определенное место занимает учет земельных угодий в системе бухгалтерского учета, в его финансовой, управленческой и налоговой подсистемах.

Целью учета земель в подсистеме финансового учета является формирование информации в количественном, качественном и стоимостном измерениях о землях в собственности, пользовании и аренде на основании данных первичных документов и регистров аналитического и синтетического учета. В подсистеме бухгалтерской отчетности – предоставление информации внешним пользователям.

В системе налоговой отчетности для формирования отчета по земельному налогу составляется таблица по определению земельного налога за земли сельскохозяйственного назначения и “Сводный расчет земельного налога”.

Специализированная отчетность разделена на бухгалтерскую и статистическую. К бухгалтерской отчетности относится раздел “Землепользование на 1 января отчетного года”, к статистической – форма №22 “Отчет о наличии земель и распределении их по категориям, угодьям и пользователям по состоянию на 1 января”, утвержденная органами Госстатистики.

Целью управленческого учета является подготовка информации для управленческого персонала и других внутренних пользователей

по центрам ответственности для принятия ими решений по планированию, регулированию, повышению эффективности производства, осуществлению контроля за производственным процессом, для расчета показателей эффективности использования земельных угодий. Поэтому, если в системе финансового учета земель важно показать земельные угодья, права пользования в денежном измерении, то в системе управленческого учета важное место занимают количественные и качественные характеристики земель.

Сложность организационной системы зависит также от количества и разнообразия имущества, видов и количества производств. В части земель эта особенность состоит в том, что следует подразделять земли сельскохозяйственного назначения в зависимости от того, принадлежат они предприятию на правах собственности, пользования или аренды, и деления на сельскохозяйственные угодья (а внутри них на сенокосы, пастбища и т.д.), лесные площади, под водой и т.д. Внутри же видов угодий осуществлять подразделение по полям или массивам. Чем больше различных видов угодий и земель другого назначения, полей и массивов, тем сложнее организовать бухгалтерский учет земель сельскохозяйственного пользования и производства в части растениеводства.

Земельный учет постоянно совершенствовался, становясь все более аналитичным. Поэтому при организации бухгалтерского учета земель следует взять все полезное, что создано в системе статистического учета земель, и исходить из того, что данные бухгалтерского учета земель должны стать основополагающими для статического учета.

В систему аналитического учета входят инвентарные данные и регистры, обобщающие движение, изменение и состояние земель сельскохозяйственного назначения. Применяются в основном инвентарные описи или инвентарные книги, в которых ведется учет земель в разрезе угодий в натуральном и денежном измерениях, в разрезе полей, отдельных участков и севооборотов, а также отражается качество почвы, средние урожаи, выход продукции, фактические затраты на производство, валовой доход, чистый доход или убыток.

При разработке аналитического учета земель сельскохозяйственного назначения следует опираться, по нашему мнению, на суще-

ствующую систему статического учета земель в части количественных и качественных показателей, поскольку они в бухгалтерском и статическом учете должны быть идентичными.

В статистическом учете земель, в частности, в земельно-кадастровой книге района (города), показатели сгруппированы по следующим разделам: регистрация землепользования, количество земель по угодьям, качество земельных угодий, показатели оценки земли.

Предусматривается разделение земель по видам собственности и другим вещным правам следующим образом: земли на правах собственности учитываются на балансе субъекта, земли в пользовании и краткосрочной аренде – за балансом.

На основе этой методики статистического учета предлагаем построить и в системе бухгалтерского учета аналитический учет земель сельскохозяйственного пользования, а в качестве регистров аналитического учета применять:

- инвентарные карточки по каждому полю или массиву;
- инвентарные карточки движения в разрезе укрупненных объектов – пашни, сенокосы, пастбища и другие земли;
- ведомости аналитического учета или сводные инвентарные карточки в разрезе сельскохозяйственных угодий, лесных площадей и других видов земель.

В нормативных документах по бухгалтерскому учету определены синтетические счета

по учету земель. При приобретении земельных участков в собственность предприятия они должны учитываться на счете 2410 “Основные средства”, субсчет 1 – “Земля”. Права пользования и права аренды, относящиеся к нематериальным активам, учитываются на счете 2730 “Прочие нематериальные активы”.

Отражение земель сельскохозяйственного назначения в системе бухгалтерского учета преследует две цели:

- дать внешним пользователям информацию о землях, принадлежащих предприятию на правах собственности, и об изменениях в течение года в денежном выражении, что соответствует целям финансового учета;
- дать внутренним пользователям – управленческому персоналу информацию, на основе которой можно делать заключение об эффективности и целевом использовании земель. Эта информация является составной частью управленческого учета.

Длительная практика только количественного учета земли фактически не позволила относиться к ней как к средству производства, способному на рынке выступать в качестве товара. В этой связи одной из важнейших задач науки и практики бухгалтерского учета должно быть формирование системной документально обоснованной информации для характеристики товарных свойств земли, динамики изменений, оценки земельных угодий и их мониторинга.

УДК 330.564.2 : 330.53 (575.2) (04)

ДОХОДЫ И СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

В.Г. Мун – ст. преподаватель

In this article you can see analysis of such difficult category, as savings, in the context of searching for country's exit from economic crisis.

Показатель сбережений населения, формируемых доходами населения, является важным элементом более общей макроэкономической категории национального сбережения в современной системе национальных счетов (СНС). Показатель национального сбережения – это один из 10 агрегатов СНС, т.е. основных показателей развития экономики на макроуровне, наряду с такими показателями, как ВВП, национальный доход, национальное накопление и др. Данные о сбережении важны для анализа различных аспектов функционирования макроэкономики, и, в частности, для анализа уровня жизни, формирования источников финансирования инвестиций, факторов, определяющих норму сбережения¹. Показатели сбережения населения могут быть полезны для анализа проблем, связанных с совершенствованием налоговой системы, проведением взвешенной политики в области распределения доходов. Таким образом, данные о сбережении населения должны представлять интерес для органов государственного управления, принимающих решения по вопросам экономической политики, хотя создается впечатление, что пока они не затребованы в должной мере для указанной цели, а используются в лучшем случае для иллюстрации отдельных положений докладов.

Проблема изучения сбережения населения представляется особенно актуальной сегодня в

контексте поиска выхода страны из экономического кризиса.

Официальная статистика денежных доходов и расходов населения, на основе которой определяется и публикуется показатель сбережения населения, не вполне удовлетворяет требованиям СНС, и в этом смысле следует согласиться с выводом, содержащимся в различных публикациях о том, что официальная статистика требует ряда корректировок. Вместе с тем для отдельных замечаний по этой теме возможны некоторые уточнения.

Следует отметить, что хотя официальная статистика, как правило, не публикует в явном виде данные о сбережении населения (в понимании СНС), показатель сбережения может быть получен на основе информации, содержащейся в следующих источниках, которые пока не согласованы между собой ни арифметически, ни методологически²:

- баланс денежных доходов и расходов населения;
- система национальных счетов, счет использования доходов для сектора домашних хозяйств;
- обследования домашних хозяйств.

Основным источником, на основе которого определяются и публикуются данные о доходах и расходах населения и, следовательно, может рассчитываться показатель сбережения населения, является в настоящее время в Кыргызстане и других странах СНГ баланс денежных до-

¹ Система национальных счетов – инструмент макроэкономического анализа / Под ред. Ю.Н. Иванова. – М., 1996.

² Там же.

ходов и расходов населения. Он, как известно, является составной частью баланса народного хозяйства – системы макроэкономических показателей, которая применялась в бывшем Советском Союзе для анализа централизованно планируемой экономики и которая основывается на концепциях, отличающихся от концепций системы национальных счетов. Цель разработки баланса денежных доходов и расходов населения в условиях централизованно планируемой экономики состояла главным образом в том, чтобы сопоставить денежный спрос с объемом товаров и услуг и на основе этого анализа принимать решения по вопросам денежного обращения, планирования товарооборота и т.д. Определение денежного спроса (который в этом балансе называется денежными доходами) не совпадает с пониманием дохода в СНС, которое основывается на концепции Дж. Хикса. В соответствии с этой концепцией доход определяется как максимальная сумма, которую можно израсходовать на конечное потребление без уменьшения собственного капитала¹. Это означает, что не всякое поступление денег населению можно считать доходом. Например, с точки зрения этой концепции, не являются доходом:

- часть выручки от реализации товаров, которая должна быть израсходована на возмещение затрат на производство;
- поступление денег от продажи имущества, иностранной валюты, ценных бумаг, от изъятия средств со счетов в банках, так как в этих случаях имеет место не получение дохода, а изменение формы активов, которыми уже владеют домашние хозяйства и из которых состоит их капитал;
- поступление денег в результате заимствования (займы, кредиты и т.д.), так как финансирование текущих расходов за счет этих ресурсов сопровождается соответствующим увеличением финансовых обязательств, и стоимость капитала при этом сокращается.

В балансе денежных доходов и расходов населения все эти поступления включаются в доходы. В расходы населения наряду с покупками потребительских товаров входят расходы на приобретение домов, квартир, участков земли и т.д., которые в системе рассматриваются

как затраты на увеличение капитала, отражаемые в счете операций с капиталом. Таким образом, в балансе денежных доходов и расходов населения в отличие от СНС не проводится четкое различие между текущими и капитальными расходами, что затрудняет исчисление показателя сбережения как основного источника финансирования инвестиций.

В доходы населения, согласно концепции СНС, должны включаться как денежные, так и натуральные поступления (рассматриваемые как доход). Именно при таком определении показатель доходов населения отвечает потребностям анализа уровня жизни. В то же время в балансе денежных доходов и расходов населения значительная часть натуральных поступлений не представлена (например, потребление продуктов собственного производства).

Как упоминалось выше, баланс денежных доходов и расходов населения в явной форме не содержит данных о сбережении населения. Однако в упрощенной форме этот показатель, как правило, исчисляется путем суммирования следующих статей:

- накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах;
- покупка иностранной валюты;
- прирост наличных денег (отечественной валюты).

В соответствии с концепцией СНС сбережение может быть использовано на финансирование приобретения финансовых активов (прирост наличных денег, депозитов, ценных бумаг) и реальных (нефинансовых) активов (покупка домов, земли). Величина приобретения финансовых и нефинансовых активов может превышать величину сбережения; это означает, что инвестиции частично финансировались за счет принятия финансовых обязательств (заимствования). Такое определение сбережения отличается от вышеупомянутого определения сбережения на основе данных баланса денежных доходов и расходов населения, поскольку последнее, в частности, не охватывает сбережения, используемого на приобретение нефинансовых активов; однако прирост финансовых активов, включаемый в сбережение, не учитывает принятия финансовых обязательств.

Справедливости ради следует отметить, что использование официальной статистикой данных баланса денежных доходов и расходов

¹ Хикс Дж. Стоимость и капитал. Г. 7. – М., 1993.

населения для анализа динамики и структуры денежных располагаемых доходов населения связано, по всей видимости, с причинами практического характера.

В результате описанных выше расхождений между балансом денежных доходов населения и СНС норма сбережения домашних хозяйств, рассчитанная на основе этих двух источников, существенно различается. По данным баланса денежных доходов и расходов населения Кыргызстана она составила в 2004-2005 гг. около четверти. По нашим расчетам (после корректировки доходов и сбережения по данным ба-

ланса денежных доходов и расходов населения путем исключения продажи и вывоза валюты), норма сбережения в Кыргызстане должна составить в 2005–2007 гг. 8–10%. С нашей точки зрения, эта величина намного ближе к истине, однако и она, возможно, несколько завышена. В таких высокоразвитых странах, как США и Канада, норма сбережения домашних хозяйств составляла в 2005–2006 гг. 4–8%, в Великобритании и Германии – 11–12%, в Италии и Франции – 13–15% (см. таблицу).

Как следует из отмеченного выше, данные о доходах, расходах и сбережении населения,

Отношение сбережения домашних хозяйств к их располагаемому доходу за 2004–2006 гг. (норма сбережения, %)

Государство	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Страны СНГ ¹			
Азербайджан	11,6	10,8	19,9
Армения	9,1	6,8	1,8
Беларусь	27,2	22,5	13,8
Грузия			
Казахстан	46,7	48,0	...
Кыргызстан	16,1	13,9	11,8
Молдова	30,0	23,7	24,4
Россия	25,3	26,7	27,22
Таджикистан	...	33,4	...
Туркменистан
Узбекистан	16,0	12,8	5,12
Украина	16,8	23,9	24,6
Страны с развитой экономикой			
Великобритания	11,7	11,4	11,1
Германия	11,6	11,7	11,8
Италия	14,7	12,9	11,4
Канада	8,0	5,9	1,9
США	5,1	4,4	4,0
Франция	14,5	12,7	13,6

Статистический ежегодник “Содружество Независимых Государств в 2007 году”, 2007.

¹ Отношение текущего сбережения населения (прирост вкладов, облигаций и других ценных бумаг, иностранная валюта и прирост денежной наличности) к располагаемым денежным доходам населения, по данным баланса денежных доходов и расходов населения.

определяемые на основе баланса денежных доходов и расходов, нуждаются в существенной корректировке. Характер этих корректировок определяется упомянутыми выше отступлениями в применяемой методологии от определенных, принятых в СНС.

Необходимо заметить, что покупка и продажа иностранной валюты представляют собой изменение формы финансовых активов, имеющих у населения. Поэтому покупка иностранной валюты не должна включаться в денежные расходы, которые охватывают, согласно принятым определениям СНС, расходы на приобретение потребительских товаров и услуг (счет использования располагаемого дохода), а также выплаченные текущие трансферты (счет вторичного распределения доходов), хотя поступления от продажи иностранной валюты населением не должны включаться в денежные доходы.

В СНС операции с отечественной и иностранной валютой отражаются в финансовом счете. Так, изменение остатков иностранной валюты на руках у населения в результате операций по покупке и продаже иностранной валюты должно быть отражено в разделе финансового счета "Изменение активов" по статье "Наличные деньги и депозиты".

Некоторые предложения по корректировке официальных данных о сбережении населения представляются нам спорными. Так, например, предложение некоторых авторов включать в доходы и сбережение населения "вмененные доходы от изменения курса валюты", не соответствует принципам определения доходов в СНС. Располагаемый доход и сбережение населения как часть располагаемого дохода не должны включать курсовые разницы, т.е. выигрыш от изменения валютных курсов. В то же время следует различать понятия "сбережение" (как часть текущих доходов отчетного периода, т.е. интервальный показатель потока) и "накопленные сбережения" (как сумма накопленных финансовых активов на определенную дату, т.е. моментный показатель запасов финансовых ресурсов на ту или иную дату). Курсовые разницы являются частью стоимости накопленных активов, поскольку стоимость любых экономических активов на какую-либо дату (например, на конец года) представляет собой их текущую полную рыночную стоимость.

Взаимосвязь между стоимостью активов на начало и конец периода и их потоком в течение этого периода иллюстрируется следующей схемой:

Стоимость активов на начало периода + сбережение (как часть располагаемого дохода) + капитальные трансферты (безвозмездные поступления активов за вычетом их безвозмездных передач) + холдинговая прибыль или убыток (изменение стоимости активов в результате изменения цен на них или валютных курсов за период их нахождения в распоряжении экономической единицы) + изменения в объеме активов по причинам, не связанным с экономическими операциями (войны, катастрофы, конфискации и т.п.) = Стоимость активов на конец периода.

Необходимо включить в доходы и сбережение населения величины изменения задолженности по заработной плате, что справедливо при определении этих показателей на базе баланса денежных доходов и расходов населения, который строится на кассовой основе. В СНС используется принцип регистрации операций на начисленной основе (на момент возникновения финансовых обязательств), т.е. доходы учитываются в счетах текущих операций на момент возникновения финансового обязательства независимо от фактического поступления денег, а изменение задолженности отражается в финансовом счете как кредитование должника, что соответствует экономическому содержанию данного явления. В то же время задолженность по заработной плате следует включать в доходы и сбережения, если есть уверенность, что эта задержка носит временный характер и что она будет ликвидирована.

Указанные различия в методологии исчисления доходов и расходов домашних хозяйств в балансе денежных доходов и расходов населения и в СНС затрудняют достижение согласованности в данных о динамике реальных располагаемых доходов населения и динамике других макроэкономических показателей как СНС, так и ВВП. На наш взгляд, наиболее целесообразным представляется решение этой проблемы путем перехода к систематическому использованию в статистической практике и экономическом анализе данных о доходах, расходах и сбережении населения, рассчитываемых в рамках СНС на основе данных сче-

тов использования доходов для секторов экономики.

Учитывая, что реализация этой задачи, возможно, потребует определенного времени, а повышение точности оценок уровня жизни населения – задача сегодняшнего дня, можно было бы предложить использовать “переходные ключи” от категорий баланса денежных доходов и расходов населения к аналогичным показателям по концепции СНС.

Доходы домашних хозяйств как в балансе денежных доходов и расходов населения, так и в СНС включают, кроме доходов домашних хозяйств как чисто потребительских единиц, доходы некорпорированных предприятий, владельцами которых являются домашние хозяйства (например, личные подсобные хозяйства населения, мелкие фермы, индивидуальная предпринимательская деятельность и т.д.). Это затрудняет анализ доходов населения как потребительских единиц, что важно в контексте изучения уровня жизни. В связи с этим было бы целесообразно обособить деятельность указанных некорпорированных предприятий в отдельный раздел сектора домашних хозяйств. Такое обособление означало бы, что для домашних хозяйств как чисто потребительских единиц и некорпорированных предприятий должны составляться самостоятельные субсчета для отражения основных экономических операций, связанных с производством, распределением и перераспределением доходов, использованием располагаемых доходов на конечное потребление и сбережение и т.д. Такой подход позволил бы более четко отслеживать динамику доходов населения, изменения в уровне жизни и другие макроэкономические переменные. Следует отметить, что такой раздельный учет домашних хозяйств, как чисто потребительских единиц и некорпорированных предприятий домашних хозяйств, осуществляется в Канаде при составлении национальных счетов.

Надежность анализа сбережения и других макроэкономических показателей зависит, конечно, не только от адекватности применяемых концепций и определений, но также от качества и полноты первичной информации, используемой для исчисления обобщающих показателей. В этой связи вопросы, которые, с нашей точки зрения, требуют прояснения и дальнейшего обсуждения, касаются охвата доходов от теневой и неформальной экономики, применяемой ме-

тодики досчетов, надежности оценок доходов, получаемых домашними хозяйствами за границей, влияния инфляционных процессов на доходы, сбережение и активы.

Классический пример анализа данных о сбережении содержится в статье профессора Йельского университета Р. Раггса, известного специалиста в области национальных счетов. В ней рассматривается влияние сбережения в различных секторах экономики, и в том числе в секторе домашних хозяйств, на инвестиции и экономический рост. В этом контексте он также анализирует возможные подходы к формированию экономической политики в области сбережения в зависимости от фазы экономического цикла. Он ставит под сомнение традиционное понимание, в соответствии с которым целесообразно стимулировать сбережение при всех условиях в надежде, что это обеспечит рост инвестиций и рост ВВП. По мнению Р. Раггса, отношение к сбережению при формулировании экономической политики должно зависеть от фазы экономического цикла, таким образом, в период экономического спада наиболее целесообразная политика должна состоять в стимулировании расходов, а не сбережения¹.

Р. Раггс считает, что для анализа такой сложной категории, как сбережение, необходимо составление основных счетов СНС для секторов экономики. Например, составление счета операций с капиталом и финансового счета в дополнение к счету использования располагаемого дохода необходимо для анализа использования сбережения на финансирование приобретения различных типов экономических активов. С этим тезисом нельзя не согласиться. Например, систематическое составление финансового счета для домашних хозяйств в России позволило бы уточнить размеры долларовой наличности у населения, оценки которой, публикуемые в различных источниках, колеблются от 20 до 50 млрд. долларов. Эти оценки опираются на методику, в основе которой лежат некоторые условные гипотезы о размере неучтенного вывоза валюты. Поэтому было бы целесообразно сопоставить их с данными о других статьях приобретения активов и принятия финансовых обязательств. Такие данные

¹ *Ruggles R. Accounting for saving and capital formation in the United States, 1947–1991 // Journal of Economic Perspectives. – Vol. 7. – 1993.*

необходимы для принятия решений по многим вопросам экономической политики.

Р. Раглс предлагает с целью улучшения анализа сбережения населения уточнить трактовку расходов домашних хозяйств на покупки товаров длительного пользования, принятую в СНС, так как считает, что эти расходы должны классифицироваться не как конечное потребление, а как издержки на инвестиции; понятно, что такое уточнение методологии изменило бы представление о размерах сбережения и его динамике в секторе домашних хозяйств. Это вытекает из результатов расчетов, произведенных Р. Раглсом в упомянутой статье для США. Р. Раглс предлагает также расширить определение инвестиций, включив в него расходы на научно-исследовательские цели, образование, улучшение окружающей среды, так

как эти расходы влияют на производительность труда¹.

Возможно, что некоторые выводы и соображения Р. Раглса не бесспорны или, по крайней мере, не вполне применимы в наших условиях, однако, его статья, на наш взгляд, весьма интересна и информативна. Основной вывод состоит в том, что анализ сбережения и его влияния на различные макроэкономические переменные представляет тонкую материю, и что для этого анализа необходима достаточно подробная информация по секторам экономики, опирающаяся на теоретически обоснованные определения и концепции.

¹ *Ruggles R.* Accounting for saving and capital formation in the United States, 1947–1991 // *Journal of Economic Perspectives.* – Vol. 7. – 1993.

УДК 339.9 (01) (575.2) (04)

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРАН СНГ

А.К. Джумасеитова – канд. экон. наук
Институт экономики МОН Республики Казахстан

In This article describes questions of integration unions' formation in side CIS and considers sample of EurAsEC.

Современное состояние экономик стран СНГ характеризуется проявлением новых тенденций в области интернационализации производства в условиях глобализации. Создание интеграционных союзов – один из распространенных процессов, основанных на экономических и политических принципах. Интеграция экономик позволяет странам-участницам развивать отношения не только во внешнеторговой, но и в финансовой, бюджетной, транспортно-инфраструктурной, таможенной, инновационной сферах, что не возможно в условиях только взаимной торговли. Это обстоятельство обуславливает необходимость экономической интеграции для стран Содружества Независимых Государств. Проблемы экономической интеграции стран СНГ рассматриваются в научных трудах отечественных и зарубежных экономистов, в которых в основном проводится анализ интеграционных блоков внутри содружества [1–3]. Основой многостороннего сотрудничества в рамках СНГ является концепция разносторонней интеграции, исходящая из возможности формирования узкой группы стран. Главным направлением развития интеграционных отношений стран-членов СНГ является углубление процесса интеграции между государствами – Россия, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. В последнее время взаимоотношения между странами СНГ характеризуются рядом отрицательных тенденций:

➤ сокращение доли продовольствия, легкой и химической промышленности в структу-

ре импорта. Эта продукция направляется на рынки западных стран;

➤ рост уровня задолженности, согласно предоставленным кредитам на поддержание взаимного товарооборота, отсутствие механизма стимулирования хозяйственных связей между хозяйствующими субъектами.

Под влиянием мирового рынка в экспортируемых отраслях стран СНГ наблюдается рост производства, в отраслях импортируемых товаров происходит постепенное снижение ресурсного обеспечения и спроса. В этой связи интенсивная интеграция добывающих отраслей в глобальное конкурентное пространство приводит к снижению производства в обрабатывающих отраслях и созданию нестабильности в социально-экономической сфере. Вследствие чего в экономике стран СНГ наблюдаются деиндустриализация, снижение уровней специализации и кооперации в промышленности, усиление сельского хозяйства. Экономический рост членов интеграционного блока будет базироваться за счет внешних финансовых поступлений, но не на основе развития внутренних рынков и повышения конкурентоспособности отечественных товаров. Низкий уровень конкурентоспособности на уровне отечественных товаров и предприятий может привести к расширению экспансии зарубежных товаропроизводителей, что особенно актуально в условиях вступления ряда стран в состав ВТО. СНГ, выступая как единый региональный блок евра-

зийского пространства, должен укрепить положение в международном разделении труда мировой экономики. В свою очередь СНГ нельзя рассматривать только в экономическом ракурсе, поскольку данный союз подвержен делению на несколько более мелких блоков, характер которых обусловлен целями стран-участниц.

Наибольшую поддержку и распространение имеет содействие интеграционным процессам на основе последовательной реализации концепции поэтапного формирования экономического союза. Предпосылками создания такого союза является необходимость отказа от форсирования объединения стран СНГ, постепенное объединение на основе идеи равноскоростной интеграции, на примере Европейского Союза. Деятельность экономического союза основывается на свободном перемещении факторов производства, товаров и услуг, проведении согласованной кредитно-денежной, бюджетной, налоговой, ценовой и внешнеэкономической политики, гармонизации хозяйственных законодательств. В этом случае политика отдельных стран (Казахстан, Кыргызстан) направлена на функционирование субрегиональных блоков в рамках основных направлений развития СНГ. Так, формирование Единого экономического пространства (ЕЭП) было определено как оптимальное направление варианта экономической интеграции. ЕЭП включает в себя четыре наиболее развитых в экономическом отношении страны СНГ, на долю которых приходится около 80% ВВП всего Содружества. Концепция ЕЭП базируется на интеграционной модели снижения уровня инфраструктурной нагрузки, что позволяет товаропроизводителям развивать взаимоотношения и повысить уровень конкурентоспособности. Однако ни один из региональных союзов не способствовал росту экономик стран и поставленным целям. Экономисты в числе основных причин выделяют организационные, правовые и социально-политические условия, характерные для каждой из развивающихся интеграционных группировок.

Происходящие интеграционные процессы стран СНГ были обусловлены сдерживающими факторами, что и определило переход к таможенному союзу от зоны свободной торговли. Учитывая опыт функционирования интеграционных союзов стран СНГ и самого Содружества в целом, на данный момент

одной из перспективных региональных группировок является Евразийское экономическое сообщество. В Договоре о создании ЕврАзЭС заложена концепция тесного и эффективно-го торгово-экономического сотрудничества для достижения целей и задач, определенных для таможенного союза и единого экономического пространства. Экономические функции ЕврАзЭС на мировом рынке заключаются в согласовании позиций с международными экономическими организациями и обеспечением экономической безопасности на внешних границах. Необходимость трансформации регионального интеграционного объединения была обусловлена требованиями выработки новых форм и механизмов взаимодействия, более тесного сближения и унификации национальных законодательств, проведения мероприятий, направленных на увеличение совокупного экономического потенциала, согласованные структурные преобразования экономик. Все члены – Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан – в совокупности обладают запасами различных природных энергоресурсов. Первичные энергоносители – Россия, Казахстан, Узбекистан, гидроэнергетические ресурсы – Кыргызстан и Таджикистан, что определяет направление деятельности ЕврАзЭС на формирование и совместное развитие общего энергетического рынка. Неравномерность распределения источников энергоносителей по странам сообщества обуславливает объективную необходимость углубления интеграции в топливно-энергетическом секторе экономики. Ее основой является диверсификация энергетического комплекса, обеспечивающая устойчивый рост экономики стран сообщества.

Таким образом, СНГ в условиях глобализации необходимо рассматривать с точки зрения политического союза, не только объединяющего страны-участницы, но и включающего в себя взаимоотношения стран в виде сообществ, союзов, блоков, экономического, социального характера, основанных на условиях регионализации. Экономическая интеграция членов СНГ представлена попытками создания таможенного союза и зоны свободной торговли. Как показывает опыт СНГ создание зоны свободной торговли возможно между членами таможенного союза, при отсутствии барьеров передвижения

факторов производства. Переходу к более развитому уровню интеграции предшествует ряд стадий и этапов. В свою очередь, таможенный союз возможен в условиях единого экономического союза, что и предопределило трансформацию и создание Евразийского экономического сообщества как одного из “положительных” примеров интеграции в рамках СНГ.

Литература

1. *Хозин Г.* Каким быть международным отношениям на пороге XXI века // *Международная жизнь*. – 2001. – №2. – С. 73–86.
2. Report of World Bank // *Development of CIS countries*. – 2007.
3. *Ишанов А.У.* *Международные экономические отношения*. – 2000. – 238 с.

УДК 331.101.262 (575.2) (04)

ПОНЯТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ НАСЕЛЕНИЯ

А.Б. Асылбаев – ст. преподаватель

The paper provides theoretical basing for the idea that people are the major wealth of the country, its human potential, and that main criteria of the socio-economic progress of the society are improvements in the sphere of the human development and wellbeing.

В основе получившей ныне общественное признание в научных кругах концепции устойчивого развития находится понятие *человеческого потенциала* или, как определяет его Ю.М. Плюснин, *уровня развития человека* [1]. Понятие *человеческий потенциал* все чаще используется в современной литературе как более полное и объемлющее, чем такие понятия, как *человеческие ресурсы, человеческий капитал, человеческий фактор, уровень жизни, качество жизни, качество населения*, каждое из которых дополняло и последовательно сменяло друг друга на протяжении длительного времени. Главным аргументом здесь выступает тот факт, что понятие *человеческого потенциала* позволяет дать комплексную характеристику социально-экономических, социокультурных, экологических, психологических, социально-демографических и прочих аспектов существования человека, а также реализации его возможностей. Вместе с тем существующие подходы к определению конкретного содержания понятия *человеческий потенциал* не однозначны по своему содержанию и, на наш взгляд, требуют конкретизации.

В современной экономической литературе как зарубежной, так и отечественной существуют различные определения понятия “человеческий потенциал”. В частности, в “Докладе о развитии человека за 1997 год” отмечается, что “Потенциал человека представляет собой раз-

личные комбинации функциональных качеств человека, которые он может обеспечить, и отражает свободу приобретения этих функциональных качеств”. При этом “...функциональные качества человека отражают то полезное, что этот человек может сделать или обеспечить себе, например, хорошо питаться, долго жить и участвовать в жизни общества” [2].

Как отмечает А.А. Саградов: “Первый глобальный доклад о человеческом развитии (UNDP 1990), опубликованный в 1990 г., открыл новую страницу в истории мировой экономической мысли, характеризующую человека, расширение возможностей его жизненного выбора как важнейшую цель общественного прогресса, а не только как одну из составляющих национальных социально-экономических программ” [3].

Аналогичных позиций придерживается и В.Х. Эченикэ, подчеркивающий, что согласно этой концепции целью развития является не любое экономическое процветание, а только такое, которое расширяет возможности человека получить хорошее образование, прожить долгую и здоровую жизнь, иметь интересную и достойную работу, которая могла бы принести благосостояние и материальное благополучие. Иными словами, человеческое развитие это, прежде всего, экономическое развитие как таковое, но не всякое, а сопровождающееся ростом возможностей человеческого выбора.

Можно также сказать, что человеческое развитие, – это экономическое развитие в интересах человека, экономическое развитие “с человеческим лицом” [4]. Т.И. Заславская отмечает, что “...Человеческий потенциал – наиболее инерционная социетальная характеристика, для его роста требуются значительные усилия и долгое время; обратное же его влияние реализуется стихийно, повсеместно и повседневно” [5].

В экономической литературе термин “потенциал” означает источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения задач, достижения определенных целей общества, государства, отдельно лица. Мы придерживаемся мнения, что под человеческим потенциалом следует понимать всю совокупность функциональных качеств, присущих человеку, и определяющих возможности его самореализации в той или иной сфере деятельности.

Концепция развития человеческого потенциала охватывает все многообразие жизнедеятельности людей. Однако ядро количественной оценки ситуации в сфере человеческого развития составляет ограниченный набор основных индикаторов, характеризующих три ключевые измерения человеческого развития – *долголетие, образованность, уровень жизни*. В своей совокупности данные измерения представляют собой модель развития человеческого потенциала, являющуюся адекватной репрезентацией системы жизненного выбора людей. При этом каждое из измерений охватывает несколько принципиально важных человеческих возможностей: долголетие – прожить долгую и здоровую жизнь; образованность – приобретать знания, общаться, участвовать в жизни общества; уровень жизни – получить доступ к ресурсам, необходимым для достойной жизни, вести здоровую жизнь, иметь условия для территориальной и социальной мобильности, участия в жизни общества и т.д. [6].

Таким образом, из приведенных формулировок можно сделать вывод, что развитие человеческого потенциала может трактоваться и как совершенствование возможностей человека, его способностей достигать поставленные и значимые цели, и как “процесс расширения стоящего перед человеком выбора”. Эти трактовки развития человеческого потенциала (как расширение выбора и как совершенствование возможностей и способностей) не противоре-

чат друг другу и являются взаимодополняющими, поскольку “расширение выбора человека становится возможным на основе расширения возможностей” [7].

Несомненно, средством расширения и реализации возможностей и выбора человека, выступают материальные ресурсы, материальный достаток, формирующийся за счет получаемых людьми доходов. Вместе с тем, роль дохода не следует переоценивать и отождествлять его увеличение с расширением возможностей. Люди стремятся не только к материальному достатку, но и к приобщению к культуре и науке, творческой и общественной активности, к установлению социальных связей и сохранению природной среды.

В данном случае, обеспечение высокого уровня материального благосостояния не выступает самоцелью. Отличительная особенность концепции развития человеческого потенциала состоит в положении, согласно которому “людям не нужен бесконечно высокий доход для обеспечения достойного уровня жизни” [8]. Принцип, на основе которого разрешаются противоречия между максимизацией богатства и человеческим развитием, формулируется следующим образом: “Национальное богатство может расширить возможности выбора для людей. Этого, однако, может и не произойти. Определяющим здесь является не само по себе богатство, а то, как его используют разные страны. И до тех пор, пока общество не осознает, что основное его богатство – это люди, излишняя озабоченность производством материальных благ будет заслонять конечные цели обогащения жизни людей” [9].

В концепции развитие человеческого потенциала рассматривается как двусторонний процесс. С одной стороны, это формирование человеческих способностей: укрепление здоровья, приобретение знаний, совершенствование профессиональных навыков. С другой стороны, это реализация приобретенных способностей для производительных целей или для отдыха, культурной, политической деятельности. В этом и заключается коренное отличие концепции развития человеческого потенциала от концепций “человеческого капитала”, “человеческих ресурсов” и др., сводящих конечную цель к единственному аспекту – формированию ресурсов для производственной деятельности. Если в центре внимания концепции человеческого

развития находится “человеческий потенциал”, то центральной категорией, характеризующей процесс развития человеческих ресурсов, является понятие “человеческий капитал”.

Человеческий капитал – это производственный потенциал человека. Большинство исследователей подразумевают под данным понятием знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту производительности его труда и тем самым влияют на рост производства и заработков. Так, по мнению С. Фишера “... Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности принести доход” [10].

Если сторонники теории человеческого капитала исходят из экономической значимости инвестиций и оценивают их результат в первую очередь по экономической отдаче, то теория человеческого потенциала позволяет придерживаться иной точки зрения: образование и здоровье индивидов является не только средством достижения, но и неотъемлемым компонентом благосостояния людей. Отсюда следует, что необходимо осуществлять определенные инвестиции даже тогда, когда они не дают обычной экономической отдачи.

Таким образом, выявляя основные различия между двумя этими понятиями, можно сказать, что если теория человеческого капитала, рассматривая людей как один из факторов производства, уделяет основное внимание формированию качеств, которые необходимы в сфере общественного производства, то концепция развития человеческого потенциала предусматривает анализ всех важнейших вопросов общественного развития с позиции интересов человека, расширения его возможностей.

Вместе с тем, процессы формирования человеческого капитала и человеческого потенциала во многом взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга. Как подчеркивает В.П. Колесов: “Развитие человеческих ресурсов... означает максимизацию человеческого потенциала и его эффективное использование в целях экономического и социального развития”. Исходя из активной деятельной роли человека в современной экономике, его динамично изменяющихся функций, вовлечения в процессе экономической деятельности только ему присущих потенциальных возможностей, скрытых творческих резервов, накопленных знаний и навыков, все более активным определяющим

элементом производства становится человеческий фактор. Люди, в которых этот фактор присутствует, обладают способностью к труду.

В области развития человеческого потенциала основополагающим для человека является качество жизни: долгая и здоровая жизнь, приобретение знаний, то есть необходимость быть образованным, иметь материальные ресурсы, обеспечивающие достойный уровень жизни. При этом уровень жизни, образование и состояние здоровья являются не только основными параметрами, характеризующими человеческий потенциал, но и важнейшими факторами, способствующими его формированию и развитию.

Литература

1. Плюснин Ю.М. Понятие человеческого потенциала в концепции устойчивого развития: критика методологии расчета // Человек, труд, занятость. – Новосибирск, 1998. – Вып. 2. – С. 86.
2. Доклад о развитии человека за 1997 год. Программа развития ООН. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1997. – С. 13.
3. Саградов А.А. Система индексов человеческого развития // Индекс человеческого развития: региональный аспект. / Под ред. А.А. Саградова. – М.: МАКС Пресс, 2001. – С. 33.
4. Эченикэ В.Х. Человеческое развитие в современных условиях // Индекс человеческого развития: региональный аспект / Под ред. А.А. Саградова. – М.: МАКС Пресс, 2001. – С. 83.
5. Заславская Т.И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // Общественные науки и современность. – 2005. – №3. – С. 5.
6. Доклад о развитии человека за 1993 год. Программа развития ООН. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1993. – С. 105.
7. Доклад о развитии человека за 1998 год. Программа развития ООН. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1998. – С. 14.
8. Доклад о развитии человека за 1995 год. Программа развития ООН. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1995. – С. 18.
9. Доклад о развитии человека за 1994 год. Программа развития ООН. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 1994. – С. 15.
10. Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1993. – С. 303.

УДК 342.25 (575.2) (04)

КОНКРЕТИЗАЦИЯ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫХ ДЕФИНИЦИЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Э.Н. Рахимбаев – докторант, канд. пед. наук, доцент

The given article deals with the necessity of systematization, specification and a precise exposition of the definitions and regulations of the local government in The Kyrgyz Republic Legislation. The definitions and regulations reflected in the international as well as national legislation systems were scrutinized. The relevant recommendations are presented.

Местное самоуправление находится на разных уровнях своего развития как в государствах СНГ, так и в странах дальнего зарубежья. Изучение опыта организации местного самоуправления, в том числе Кыргызстана, является важным направлением в науке конституционного (государственного) права всех стран. Особенно фундаментальной является проблема изложения четким, ясным, понятным и однозначным языком ключевых дефиниций и положений.

Местное самоуправление представляет собой один из важнейших элементов демократического государства, при этом право граждан на участие в управлении местными делами является составляющим принципом функционирования. В Конституции Кыргызской Республики отмечается, что народ Кыргызстана является носителем суверенитета и единственным источником государственной власти в Кыргызской Республике. Народ Кыргызстана осуществляет свою власть непосредственно на выборах и референдумах, а также через систему государственных органов и органов местного самоуправления. Таким образом, местное самоуправление в Кыргызстане выступает одной из ключевых форм системы народовластия.

Чтобы разобраться и понять кыргызскую систему государственного и муниципального управления, а также в целях дальнейшего его

развития необходимо, прежде всего, рассмотреть и проанализировать дефиниции и положения, содержащиеся в Конституции Кыргызской Республики и базовых законах по вопросам государственного и муниципального управления. Эти положения мы рассмотрели в свете норм, содержащихся в Европейской Хартии местного самоуправления и Декларации о принципах местного самоуправления в государствах – участниках Содружества Независимых Государств и представить соответствующие комментарии.

В Европейской Хартии о местном самоуправлении и Декларации о принципах местного самоуправления в государствах – участниках Содружества достаточно четко представлены и системно изложены дефиниции и нормы, отражающие сущность местного самоуправления, такие, как местное самоуправление, муниципальное образование, территории муниципальных образований, сфера компетенции местного самоуправления, структура органов местного самоуправления, нормы, регулирующие условия осуществления полномочий на местном уровне, вопросы обладания достаточными собственными финансовыми ресурсами.

При разработке соответствующих изменений и дополнений в Конституцию Кыргызской Республики и в базовые законы о местном самоуправлении мы предлагаем учесть и исполь-

зывать эти ключевые, четкие, ясные дефиниции и положения.

Анализ дефиниций, содержащихся в Конституции Кыргызской Республики, показывает, что в них не было и нет достаточно четких, ясных понятий и терминов, отражающих сущность местного самоуправления, призванных эффективно развить местное самоуправление в Кыргызстане. В Конституции Кыргызской Республики нет ключевых, базовых терминов и понятий местного самоуправления, таких как: *местное самоуправление, муниципалитет, муниципальное образование, территории муниципальных образований, сфера компетенции местного самоуправления, органов местного самоуправления и государственного управления, нормы регулирующие условия осуществления полномочий на местном уровне, достаточные собственные финансовые ресурсы* и др. Отсутствует единая система изложения ключевых, базовых терминов и понятий местного самоуправления.

В этой связи необходимо еще раз более пристально рассмотреть и изучить ключевые дефиниции и положения, изложенные в международных правовых актах, и с учетом их актуальности, приемлемости разработать соответствующие изменения и дополнения по ключевым терминам, понятиям и нормам, способным внести четкость и ясность, избежать коллизий, и внести их, в установленном порядке, в Конституцию Кыргызской Республики, а затем в базовые законы.

Законы Кыргызской Республики “О местном самоуправлении и местной государственной администрации” (в редакции законов КР от 2 февраля 2005 г. №12 и 6 февраля 2006 г. №34)¹, “О муниципальной собственности на имущество”², “О финансово-экономических основах местного самоуправления”³, “О муниципальной службе”⁴ содержат соответствующие

¹ Закон КР “О местном самоуправлении и местной государственной администрации” от 12 января 2002 г. №5.

² Закон КР “О муниципальной собственности на имущество” от 19 августа 2005 г. №152.

³ Закон КР “О финансово-экономических основах местного самоуправления” от 25 сентября 2003 г. №215.

⁴ Закон КР “О муниципальной службе” от 21 августа 2004 г. №165.

щие термины и понятия. Анализ дефиниций и положений, изложенных в них, также показывает отсутствие четких, ясных и понятных ключевых дефиниций и положений, таких как “органы государственного управления”, “муниципалитет”, “муниципальное образование”, “административно-территориальная единица”, “территории муниципальных образований”, “сфера компетенции местного самоуправления”, “функции и полномочия органа государственного управления”, “функции и полномочия представительного органа МСУ”, “функции и полномочия исполнительно – распорядительного органа МСУ”, “структура органов местного самоуправления”, нормы, регулирующие условия осуществления полномочий на местном уровне, вопросы обладания достаточными собственными финансовыми ресурсами и др.

Вместе с тем, законы перегружены такими не четкими, иногда лишними терминами и нормами, как “дела местного значения”, “основные дела местного значения” (значит, есть и не основные дела), “член местного сообщества”, “местное сообщество”, “глава МСУ” (один в лице руководителя двух органов управления МСУ представительного и исполнительно-распорядительного), “Устав местного сообщества” (один нормативный правовой акт для населения, депутатов местного кенеша и исполнительно-распорядительного органа. Смысл? Логика? У населения есть Конституция Кыргызской Республики и более 2000 законов, у депутатов местного кенеша есть Регламент, у айыл окмоту мог бы быть Устав. В таком случае так и следует установить – Устав айыл окмоту) и т.д.

Закон Кыргызской Республики “О статусе депутатов местных кенешей”⁵ (в редакции Закона КР от 15 октября 2004 г. №182) устанавливает, что статус депутата местного кенеша определяется Конституцией КР, Законом КР “О местном самоуправлении и местной государственной администрации” и настоящим Законом.

Таким образом, наглядно видно наличие отсылочных норм и отсутствие в этих базовых законодательных актах достаточно четких и ясных ключевых дефиниций и положений, отражающих сущность местного самоуправления,

⁵ Закон КР “О статусе депутатов местных кенешей” от 13 января 2000 г. №3.

способных обеспечить эффективную деятельность органов государственного управления и местного самоуправления. Более того, нормы и понятия, содержащиеся в них, еще больше внесли противоречий и коллизий в без того не четкий и запутанный понятийный аппарат.

Так, например, термины и понятия “глава местного самоуправления”, “должностное лицо органов местного самоуправления”, “муниципальный служащий”, “представительные органы местного самоуправления”, изложенные в базовых законах Кыргызской Республики о местном самоуправлении, не совпадают с аналогичными дефинициями, представленными в Кодексе о выборах в Кыргызской Республике.

В базовых законах о местном самоуправлении, так же, как и в Конституции Кыргызской Республики, нет ключевых терминов и понятий местного самоуправления, таких, как “муниципалитет”, “муниципальное образование”, “территория муниципальных образований”, “сфера компетенции местного самоуправления”, четко разграниченные функции и полномочия как внутри органов местного самоуправления, так и между органами местного самоуправления и органами государственного управления, нормы, регулирующие условия осуществления полномочий на местном уровне, вопросы обладания достаточными финансовыми ресурсами и др. Отсутствует единая система изложения ключевых, базовых терминов и понятий местного самоуправления. Крайне усложняет ситуацию и то, что вместо одного закона о местном самоуправлении, мы имеем сегодня 7 разрозненных законодательных актов.

Следует учесть, что в соответствии с Законом КР «О внесении изменений в Закон Кыргызской Республики “О местном самоуправлении и местной государственной администрации”»¹ районные и областные кенешы были ликвидированы. Однако позже, Законом КР «О внесении дополнений и изменений в Закон Кыргызской Республики “О местном самоуправлении и местной государственной администрации”» от 6 февраля 2006 г. №34 районные кенешы были восстановлены. Это норма еще больше внесла путаницы в дело организации эффективной деятельности важного

представительного органа местного самоуправления в Кыргызстане. Нестабильность законов о местном самоуправлении, постоянные и разноречивые характеры дефиниций и положений также наносят существенный вред местному самоуправлению.

Поэтому и не удивительно, что почти все базовые законодательные акты сегодня не работают, особенно законы “О местном самоуправлении и местной государственной администрации”, “О муниципальной собственности на имущество”, “О финансово-экономических основах местного самоуправления” и др.

В этой связи необходимо еще раз пересмотреть, прежде всего, термины и понятия, изложенные в Конституции Кыргызской Республики и базовых законах, с учетом достижений мировой практики в этом вопросе. Категорически отказаться от совершенно лишних и ненужных, ничего не несущих терминов и понятий, кроме путаницы и коллизий как в понятийном аппарате, так и в практической деятельности. Это такие термины и понятия, как “вопросы местного сообщества”, “Дела местного значения”, “Устав местного сообщества”, “Исполнительно-распорядительные и другие органы”, “Собственные дела”, “Члены местного сообщества” и другие, которые имеются как в Конституции Кыргызской Республики, так и в базовых законах. И напротив, представить четкие дефиниции такие, как “муниципалитет”, “муниципальное образование”, “территории муниципальных образований” и др. Разработать единый закон, как того требует время, а также Национальная стратегия “Децентрализация государственного управления и развитие местного самоуправления в Кыргызской Республике до 2010 г.”. В нем отмечается необходимость разработки Кодекса о местном самоуправлении, четкого разграничения функций и полномочий между органами местного самоуправления и государственного управления, проведении административно-территориальной реформы, перехода с четырехуровневого управления на трехуровневое, и т.д. Без реализации этих и многих других проблем невозможно сегодня говорить об эффективном местном самоуправлении в республике.

Четкое определение терминов и понятий, внесение соответствующих изменений и дополнений в установленном порядке в Конституцию Кыргызской Республики, а затем и в ба-

¹ Закон КР “О местном самоуправлении и местной государственной администрации”» от 2 февраля 2005 г. №12.

зовые законы, несомненно, позволят осуществлять местное самоуправление в республике на новом, качественном уровне.

Нами были озвучены данные предложения в ходе обсуждения в Жогорку Кенеше Кыргызской Республики 30 мая 2007 г. на Парламентских слушаниях законопроекта “О местном самоуправлении Кыргызской Республики”. Помимо этого, нами были представлены предложения к данному законопроекту на имя депутата, председателя Комитета по конституционному законодательству, государственному устройству и законности И.А. Масалиева и депутата Жогорку Кенеша Кыргызской Республики А.А. Бекназарова.

На наш взгляд, нормы изложенные в главе восьмой “Местное самоуправление” должны быть изложены в следующей редакции.

Статья 93. Понятие местного самоуправления

1. *Местное самоуправление* – система органов местного самоуправления в Кыргызской Республике, гарантированное законодательством Кыргызской Республики право и действительная способность местных сообществ самостоятельно выполнять функции и полномочия, определенные законодательством и предоставляющие услуги в интересах населения, проживающего на соответствующей территории административно-территориальной единицы (село, поселок, город). Орган местного самоуправления состоит из *местного кенеша* и *исполнительно-распорядительного органа*.

2. *Местный кенеш* – представительный орган местного самоуправления, состоящий из депутатов, избранных населением административно-территориальной единицы, путем свободного, тайного, равного, прямого и всеобщего голосования на условиях и в порядке, установленных законом.

3. Исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления образован для предоставления кенешу профессиональных консультаций и обеспечения эффективного управления собственными и делегированными функциями.

4. Порядок взаимодействия органов местного самоуправления устанавливается законами и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

5. Органы местного самоуправления в пределах своих полномочий, установленных Кон-

ституцией Кыргызской Республики и законодательством Кыргызской Республики, принимают нормативные правовые акты, обязательные для исполнения на территории муниципального образования.

Статья 94. Муниципальное образование

1. Единицей местного самоуправления в Кыргызской Республике является административно-территориальное муниципальное образование.

2. Муниципальное образование – это образование, созданное в границах административно-территориальной единицы – села или города, или нескольких административно-территориальных единиц.

3. Право на местное самоуправление административно-территориальным единицам и муниципальным образованиям гарантируется Конституцией и законодательством Кыргызской Республики.

4. Управление делами в муниципальном образовании, связанными с реализацией собственных и отдельных делегированных государственных функций и полномочий, осуществляется органами местного самоуправления, состоящими из местного кенеша и его исполнительно-распорядительного органа – муниципалитета.

В состав муниципального образования могут входить один или несколько населенных пунктов.

В одном муниципальном образовании могут создаваться один или несколько муниципалитетов. (Это позволит иметь один местный кенеш в муниципальном образовании и один или несколько муниципалитетов).

Статья 95. Сфера компетенции органов местного самоуправления

1. Основные функции и полномочия органов местного самоуправления устанавливаются законом Кыргызской Республики.

2. Органы МСУ в пределах, установленных законом, обладают полной свободой действий для реализации собственной инициативы по любому вопросу, который не исключен из сферы их компетентности и не находится в ведении какого-либо другого органа власти.

3. Передача какой-либо функции какому-либо другому органу власти должна производиться с учетом объема и характера конкретной задачи, а также требований эффективности и экономии.

Статья 96. Защита территориальных границ муниципального образования

При любом изменении территориальных границ муниципального образования необходимо предварительно консультироваться с соответствующими органами МСУ, или, в случае необходимости, посредством референдума.

Статья 97. Соответствие административно-организационных структур и средств задачам органов местного самоуправления

1. Органы местного самоуправления должны иметь возможность, не нарушая законодательство Кыргызской Республики, сами определять свои внутренние административно-организационные структуры, которые они намерены создать, с тем, чтобы те отвечали местным потребностям и обеспечивали эффективное управление.

2. Законодательством устанавливается ответственность органов местного самоуправления за принимаемые решения.

Статья 98. Условия осуществления полномочий на местном уровне

1. Статус выборных лиц органов местного самоуправления должен обеспечивать свободное осуществление их мандата, функций и полномочий.

2. Статус депутатов местных кенешей должен предусматривать надлежащую денежную компенсацию расходов в связи с осуществлением ими своего мандата, а также, при необходимости, денежную компенсацию за проезд, суточные или вознаграждения за проделанную работу и соответствующее социальное обеспечение.

Статья 99. Административный контроль за деятельностью органов местного самоуправления

1. Любой административный контроль за органами местного самоуправления может осуществляться только в порядке и в случаях, предусмотренных Конституцией Кыргызской Республики или законом, и преследует лишь цели обеспечения соблюдения законности и конституционных принципов.

2. Органы местного самоуправления могут наделяться отдельными государственными полномочиями с передачей необходимых для их осуществления материальных, финансовых и иных средств. По делегированным полномочиям органы местного самоуправления подотчетны государственным органам.

Статья 100. Финансовые ресурсы органов местного самоуправления

1. Органы местного самоуправления имеют право, в рамках национальной экономической политики, на обладание достаточными собственными финансовыми ресурсами, которыми они могут свободно распоряжаться при осуществлении своих полномочий.

2. Финансовые средства органов местного самоуправления должны быть соразмерны полномочиям, предоставленным им Конституцией Кыргызской Республики или законом.

3. Часть финансовых ресурсов органов местного самоуправления должна пополняться за счет местных сборов и налогов, ставки которых органы местного самоуправления вправе определять в пределах, установленных законом.

Статья 101. Право местных органов самоуправления на ассоциацию

Органы местного самоуправления имеют право при осуществлении своих полномочий сотрудничать и в рамках закона вступать в ассоциацию с другими органами местного самоуправления для осуществления задач, представляющих общий интерес законом.

Статья 102. Правовая защита местного самоуправления

Органы местного самоуправления имеют право на судебную защиту для обеспечения свободного осуществления ими своих полномочий и соблюдения закрепленных в Конституции и законодательстве Кыргызской Республики принципов и норм, касающихся местного самоуправления.

Соответственно Закон “О местном самоуправлении Кыргызской Республики” также, на наш взгляд, *должен* содержать четкие принципы организации местного самоуправления на уровне административно-территориальных единиц Кыргызской Республики, определить роль местного самоуправления *и его органов управления* в осуществлении публичной власти, закрепить организационные и правовые основы их деятельности, установить компетенцию и принципы взаимоотношений органов местного самоуправления *и органов государственной власти и управления*, государственные гарантии права муниципальных образований на самоуправление.

На наш взгляд, основные термины и понятия должны быть изложены в следующей редакции:

местное самоуправление – это право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть собственных и делегированных функций и полномочий, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах населения, территории соответствующего муниципального образования;

органы местного самоуправления (или муниципалитет) – юридическое лицо, которое обладает правом и ответственностью выполнять общественные услуги, функции и полномочия в соответствии с законодательством и финансируется через систему общегосударственных и местных налогов и сборов;

местный кенеш – представительный коллегиальный орган местного самоуправления, формируемый в порядке, установленном настоящим Законом, законодательством о выборах и о статусе депутатов местных кенешей, сроком на 4 года, состоящий из депутатов, избранных населением соответствующего муниципального образования путем свободного, тайного, равного, прямого и всеобщего голосования, на условиях и в порядке, установленных законом; который подотчетен местным гражданам и закону;

сельский орган МСУ (или муниципалитет) – исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления, образованный в сельском муниципальном образовании для реализации собственных функций и полномочий местного самоуправления и отдельных делегированных государственных полномочий;

городской орган МСУ (или муниципалитет) – исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления, образованный в городском муниципальном образовании для реализации собственных функций и полномочий местного самоуправления и отдельных делегированных государственных полномочий;

регламент местного кенеша депутатов – внутренний нормативный правовой акт, регулирующий правила и распорядок деятельности внутри местного кенеша депутатов, разработанный и утвержденный на сессии депутатов местного кенеша;

устав органа МСУ (муниципалитета) – основной нормативный правовой акт исполнительно-распорядительного органа местного самоуправления соответствующего муниципалитета, регулирующий его деятельность, обра-

жающий административно-организационную структуру, регулирующий правила и распорядок деятельности внутри муниципалитета, разработанный в соответствии с законодательством и утвержденный на сессии депутатов местного кенеша и зарегистрированный в органах юстиции в установленном законом порядке;

председатель местного кенеша депутатов – выборное должностное лицо, руководитель представительного коллегиального органа местного самоуправления, избранный депутатами соответствующего местного кенеша, путем свободного, тайного, равного, прямого и всеобщего голосования на условиях и в порядке, установленных законом;

мэр города – выборное должностное лицо, избранное в порядке, установленном настоящим Законом и законодательством Кыргызстана о выборах, руководитель исполнительно-распорядительного органа местного самоуправления, образованного в городском муниципальном образовании для реализации собственных функций и полномочий местного самоуправления и отдельных делегированных государственных полномочий;

глава сельского органа МСУ (муниципалитета) – выборное высшее должностное лицо в системе органов местного самоуправления, руководитель исполнительно-распорядительного органа местного самоуправления, образованного в сельском муниципальном образовании для реализации собственных функций и полномочий местного самоуправления и отдельных делегированных государственных полномочий;

выборное должностное лицо органа местного самоуправления – лицо, избранное населением непосредственно или местным кенешем депутатов;

функции и полномочия органов местного самоуправления – установленные законом Кыргызской Республики собственные функции и полномочия органов местного самоуправления;

делегированные государственные полномочия – отдельные делегированные государственные полномочия, осуществляемые органами местного самоуправления под свою ответственность, на соответствующей территории муниципального образования и обеспеченные необходимыми для их осуществления материальными, финансовыми и иными средствами, по которым подотчетны государственным органам управления.

УДК 343.131 (575.2) (04)

**ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВЫДАЧИ ЛИЦ
ДЛЯ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ
В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

А.Ж. Орозбаев – адъюнкт
Академия МВД КР

Questions of international cooperation in the field of person extradition for criminal persecution in the Kyrgyz Republic are considered. International multilateral and bilateral agreements are enumerated and considered as the sources of extradition rights.

Основополагающим нормативным актом международного законодательства в сфере экстрадиции является Типовой договор о выдаче, принятый резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 14 декабря 1990 г. [1], который:

1) принимает типовой договор о выдаче, содержащийся в приложении к настоящей резолюции, в качестве полезной основы, которая могла бы помочь государствам, заинтересованным в проведении переговоров и заключении двусторонних соглашений, направленных на совершенствование сотрудничества в вопросах предупреждения преступности и уголовного правосудия;

2) предлагает государствам-членам, если они еще не установили договорные отношения с другими государствами в области выдачи или если они хотят пересмотреть существующие договорные отношения, во всех соответствующих случаях принимать во внимание типовой договор о выдаче, прилагаемый к настоящей резолюции;

3) настоятельно призывает все государства и впредь расширять международное сотрудничество в области уголовного правосудия;

4) просит Генерального секретаря довести настоящую резолюцию с прилагаемым к ней типовым договором до сведения государств-членов;

5) настоятельно призывает также государства-члены периодически информировать Генерального секретаря о прилагаемых усилиях по заключению соглашений о выдаче;

6) просит Комитет по предупреждению преступности и борьбе с ней периодически рассматривать прогресс, достигнутый в этой области;

7) просит Комитет по предупреждению преступности и борьбе с ней по просьбе государств-членов давать им консультации и оказывать помощь в разработке законодательства, обеспечивающего выполнение обязательств по таким договорам, которые будут заключены на основании типового договора о выдаче;

8) предлагает государствам-членам представлять Генеральному секретарю по его просьбе положения их законодательства о выдаче, чтобы их можно было доводить до сведения тех государств-членов, которые хотят ввести или развить далее законодательство в этой области [1].

Главнейшим же источником формирования международного права, регулирующего институт выдачи лиц, является договор между отдельными странами. В соответствии со ст. 2 Венской конвенции “О праве международных договоров” 1969 г., под ним понимается меж-

дународное соглашение, заключенное между государствами в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, в двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования¹.

Схожее определение содержится и в Законе КР “О международных договорах Кыргызской Республики”², в соответствии со ст. 2 которого международный договор КР означает – равноправное и добровольное соглашение Кыргызской Республики с одним или несколькими государствами, международными организациями или с другими субъектами международного права относительно прав и обязанностей в области международных отношений.

По мнению А.И. Бойцова [2], межгосударственные договора, выступающие в качестве юридической основы экстрадиции, могут быть как двухсторонними, так и многосторонними. Все договора он подразделяет на три типа:

а) посвященные исключительно выдаче преступников;

б) затрагивающие вопросы оказания разносторонней правовой помощи, в том числе и по вопросам экстрадиции;

в) касающиеся общих проблем борьбы с преступлениями международного характера и международными преступлениями, в том числе и обязательств их участников по выдаче (экстрадиции) обвиняемых или осужденных за предусматриваемые ими преступления лиц.

С принятием суверенитета в 1991 г. в Кыргызской Республике произошли коренные изменения в государственном устройстве. Перед государством возникла необходимость заключения международных соглашений в сфере оказания правовой помощи, в том числе и выдаче преступников. За время независимости Кыргызская Республика присоединилась или заключила соглашения о выдаче преступников

¹ Конвенция вступила в силу 27 января 1980 г. Кыргызская Республика присоединилась к ней в соответствии с Законом КР от 5 июля 1997 г. №49 10 июня 1999 года.

² Закон КР “О международных договорах Кыргызской Республики”. – Бишкек. – 1999. – №89. – 21 июля (в редакции Законов КР от 27 июня 2002 г. №110, 5 декабря 2006 г. №197, 28 апреля 2007 г. №64).

с рядом государств как в рамках СНГ, так и дальнего зарубежья.

К числу межгосударственных соглашений, определяющих условия и порядок экстрадиции, прежде всего, следует отнести двусторонние договоры о выдаче, получившие исторический приоритет.

Кыргызская международно-правовая база сотрудничества по вопросам экстрадиции состоит из соглашений и договоров о выдаче преступников и о правовой помощи по гражданским и уголовным делам, заключенных Кыргызской Республикой:

1. Соглашение между Кыргызской Республикой и Исламской Республикой Иран о выдаче преступников [3].

2. Соглашение о правовой помощи по гражданским, коммерческим и уголовным делам между Кыргызской Республикой и Турецкой Республикой [4].

3. Договор о выдаче между Кыргызской Республикой и Азербайджанской Республикой [5].

4. Договор между Кыргызской Республикой и Республикой Казахстан о выдаче лиц, совершивших преступления и осуществлении уголовного преследования [6].

5. Договор между Кыргызской Республикой и Китайской Народной Республикой о выдаче [7].

Договоры, затрагивающие вопросы оказания разносторонней правовой помощи, в том числе и по вопросам экстрадиции:

1. Договор между Кыргызской Республикой и Латвийской Республикой о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам [8].

2. Договор между Кыргызской Республикой и Республикой Таджикистан об оказании взаимной правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам [9].

3. Договор между Российской Федерацией и Республикой Кыргызстан о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам [10].

4. Договор между Кыргызской Республикой и Республикой Узбекистан об оказании взаимной правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам [11].

Согласно общему правилу, в двухсторонних договорах закрепляется положение, в соответствии с которым стороны обязуются по

просьбе выдавать друг другу лиц, находящихся на их территории для привлечения к уголовной ответственности или для приведения исполнения приговора.

Отсутствие договорно-правового оформления экстрадиционных соглашений с другими странами, безусловно, сдерживает практику сотрудничества государств-участников двустороннего соглашения в борьбе с преступностью. Вместе с тем, если каждая страна мира заключила бы экстрадиционный договор со всеми остальными, то общее их число составило бы несколько десятков тысяч. Поэтому в договорной практике уже давно отчетливо просматривается тенденция перехода от двусторонних к многосторонним соглашениям.

Не менее важную роль в международных соглашениях о правовой помощи и экстрадиции играют многосторонние договора регионального характера, поскольку, как отмечает И.И. Лукашук, “исторически региональные системы предшествовали глобальной системе. Соответственно и нормативное регулирование развивалось на региональной основе”¹. Поэтому, наряду с двусторонними договорами некоторые государства создали на основе имеющихся факторов сближения (географическая близость, экономическая, политическая и культурная взаимосвязь, общность стратегических интересов и т.п.) новую экстрадиционную схему, принявшую форму многосторонних конвенций субрегионального и регионального масштаба. При этом указанные конвенции существенно продвинули отношения в данной области, способствуя формированию единого экстрадиционного пространства на том или ином континенте.

Кыргызская Республика является участником ряда международных многосторонних соглашений-конвенций о правовой помощи, включающих вопросы и экстрадиции:

1. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам [12].

2. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам [13].

3. Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности [14].

¹ Лукашук И.И. Нормы международного права в международной нормативной системе. – М., 1997. – С. 145.

4. Ашхабадское Соглашение “О порядке передачи и транзитной перевозки лиц, взятых под стражу” [15].

5. Московская Конвенция “О передаче осужденных к лишению свободы для дальнейшего отбывания наказания” [16].

Таким образом, между Кыргызской Республикой и другими странами складываются новые отношения в сфере обеспечения законности и правосудия, защиты интересов граждан и государства от преступных посягательств. Между тем, совершенствования требуют отдельные нормы международных правовых актов в данной сфере. Например, необходимо увеличить число участников межгосударственных соглашений, всемерно развивать многосторонние соглашения в сфере экстрадиции, разработать и принять специальный национальный закон, регулирующий процедуру выдачи. Эти изменения позволят повысить эффективность действия международных соглашений и исключить существующие разночтения.

Литература

1. Типовой договор о выдаче // Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН. – 1990. – №45/116. – 14 декабря.
2. Бойцов А.И. Выдача преступников. – С.П., 2004.
3. Соглашение между Кыргызской Республикой и Исламской Республикой Иран о выдаче преступников. Ратифицировано Законом КР от 18 декабря 2003 года №233. – Тегеран, 2003. – 24 июня.
4. Соглашение о правовой помощи по гражданским, коммерческим и уголовным делам между Кыргызской Республикой и Турецкой Республикой. – Анкара, 2006. – 5 сентября.
5. Договор о выдаче между Кыргызской Республикой и Азербайджанской Республикой. Ратифицирован Законом КР от 19 декабря 1997 г. №104, Законом КР от 24 июля 1998 г. №110. – Баку, 1997. – 5 августа.
6. Договор между Кыргызской Республикой и Республикой Казахстан о выдаче лиц, совершивших преступления и осуществлении уголовного преследования. – Алматы, 1997. – 8 апреля.
7. Договор между Кыргызской Республикой и Китайской Народной Республикой о выдаче. Ратифицирован Законом КР от 30 декабря 2003 г. №249. – Пекин, 1998. – 27 апреля.

8. Договор между Кыргызской Республикой и Латвийской Республикой о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам. Ратифицирован Законом КР от 19 декабря 1997 г. №96. – Бишкек, 1997. – 10 апреля.
9. Договор между Кыргызской Республикой и Республикой Таджикистан об оказании взаимной правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам, Ратифицирован постановлением Жогорку Кенеша КР от 8 мая 1993 года №1233-ХП. – Бишкек, 1998. – 6 мая.
10. Договор между Российской Федерацией и Республикой Кыргызстан о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам. Ратифицирован постановлением Жогорку Кенеша КР от 8 мая 1993 г. №1233-ХП. – Бишкек, 1992. – 14 сентября.
11. Договор между Кыргызской Республикой и Республикой Узбекистан об оказании взаимной правовой помощи по гражданским, семейным и уголовным делам. Ратифицирован Законом КР от 5 июля 1997 г. №46. – Ташкент, 1996. – 24 декабря.
12. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам. – Минск, 1993. – 22 января. Ратифицирована постановлениями ЗС Жогорку Кенеша КР от 17 мая 1995 г. З №76-1 и СНП Жогорку Кенеша КР от 31 мая 1995г. П №59-1.
13. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам – Кишинев, 2002. – 7 октября. Ратифицирована Законом КР от 19 марта 2004 г. № 29.
14. Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности от 15 ноября 2000 г. Ратифицирована Законом КР от 15 апреля 2003 г. №74.
15. Ашхабадское Соглашение “О порядке передачи и транзитной перевозки лиц, взятых под стражу” от 17 февраля 1994 г.
16. Московская Конвенция “О передаче осужденных к лишению свободы для дальнейшего отбывания наказания” от 6 марта 1998 г.

УДК 341.9:340 (575.2) (04)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ СИСТЕМЫ ПРАВОСУДИЯ В СВЕТЕ СУДЕБНОЙ РЕФОРМЫ¹

Н.П. Пригода – доцент,

О.В. Подкорытова – ст. преподаватель

This article provides for an evaluation of the judiciary system's work on resolving civil cases in the legal reform environment. The article utilizes material of court rulings, which prove accessibility of the legal defense for not only citizens and companies of the Kyrgyz Republic, but to the foreigners as well.

Конституция Кыргызской Республики (далее – КР), принятая 5 мая 1993 г., провозгласила Кыргызстан суверенной, демократической республикой, построенной на началах правового государства. Принятие новой Конституции определило начало проведения правовых реформ по различным направлениям осуществления государственной власти. Судебная реформа стала неотъемлемой частью общеправовой реформы, проводимой государством. Конституция определила, что судебная власть осуществляется посредством конституционной, гражданской, уголовной, административной и иных форм судопроизводства. В целях реализации положений, установленных Конституцией, был принят ряд нормативных правовых актов в сфере гражданского и арбитражного судопроизводства: Закон “Об арбитражном суде в Республике Кыргызстан”, Арбитражный процессуальный кодекс, Закон “О Верховном суде Кыргызской Республики и местных судах общей юрисдикции” и Гражданский процессуальный кодекс.

На тот момент судебная система выглядела следующим образом: Конституционный суд, осуществляющий конституционное производ-

ство; Верховный суд и система местных судов общей юрисдикции, осуществляющие уголовное, гражданское и административное производство; и, наконец, Высший Арбитражный суд и система местных арбитражных судов, осуществляющие арбитражное производство. В результате сложилась следующая система судов общей юрисдикции и арбитражных судов.

Арбитражные суды в КР, как составная часть ее судебной системы, осуществляют правосудие путем разрешения экономических споров, выполняют задачи по защите нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов предприятий, учреждений и организаций в сфере экономической деятельности, содействуют укреплению законности.

Система арбитражных судов состояла из Высшего Арбитражного суда и арбитражных судов областей. Высший Арбитражный суд КР – высший орган судебной власти в сфере арбитражного судопроизводства. При этом Высший Арбитражный суд выполнял кассационный пересмотр решений и постановлений, вступивших в законную силу, принятых арбитражными судами областей и города Бишкек в первой и апелляционной инстанции. Президиум Высшего Арбитражного суда осуществлял пересмотр судебных актов, вступивших в законную силу, по представлению Председателя Высшего Арбитражного суда либо его замести-

¹ Полная версия статьи опубликована на сайте КРСУ по адресу <http://www.krsu.edu.kg/Rus/Articles/2007/PodkorytovaO.html>

теля, уполномоченным на то Председателем Высшего Арбитражного суда.

В числе наиболее распространенных дел, рассмотренных системой арбитражных судов, можно назвать дела о банкротстве, взыскании задолженностей, в том числе с участием крупных иностранных инвесторов. Так, например, Высшим Арбитражным судом КР 5 декабря 2001 г. было пересмотрено решение Арбитражного суда города Бишкек от 11 июля 2001 г. в порядке надзора между российским предприятием “Са То Петролеум” и ОсОО «Транснациональным концерном “ВОССТ”» о взыскании 5655486 сомов¹.

Арбитражными судами рассматривались не только собственно хозяйственные споры, но и дела, вытекающие из гражданских, административных и налоговых отношений. Так, в качестве примера можно привести спор между закрытыми акционерными обществами «Фирма “Веста”» и “В.Якобс-Аудит” о признании обнародованных сведений не соответствующими действительности и порочащими деловую репутацию, по которому было вынесено решение 25 мая 2001 г.²

Система судов общей юрисдикции была представлена Верховным судом КР и местными судами. Верховный суд и Высший Арбитражный суд являлись надзорными инстанциями. В ходе реформы судебные коллегии и Президиум были исключены из структур Верховного суда и Высшего Арбитражного суда, в связи с чем все дела в этих судах рассматривались в полном составе, что увеличивало определенную нагрузку на судей. Не отвечает принципам арбитражного и гражданского процесса и то обстоятельство, что один и тот же суд может пересматривать свои же собственные решения или постановления. Кроме того, принцип доступности правосудия, который также был закреплён в той же Конституции, не находил своей полной реализации, особенно в арбитражном судопроизводстве. В то время невозможно бы-

ло обращаться в Высший Арбитражный суд с жалобой в порядке надзора. Что касается гражданского производства, то и здесь принцип доступности правосудия подвергался некоторому ограничению. Это выражалось в том, что в случае пропуска срока на апелляционное обжалование, оставался только один способ проверки законности и обоснованности судебных актов – в порядке надзора.

Редакция Конституции от 18 февраля 2003 г. определила совершенно иное направление, по которому должна развиваться судебная система КР. Краеугольным камнем в этом плане выступила интеграция системы арбитражных судов в систему судов общей юрисдикции. С того момента судебную власть стали представлять и осуществлять Конституционный суд, Верховный суд и местные суды КР. Данное обстоятельство потребовало приведения всех норм процессуального законодательства в соответствие с нормами Конституции. В 2003 г. принимается новый Закон “О Верховном суде Кыргызской Республики и местных судах”. В 2004 г. в Гражданском процессуальном кодексе появляется раздел, посвященный особенностям рассмотрения экономических споров. Кроме того, система судов общей юрисдикции начинает располагать еще одним видом пересмотра судебных актов – кассационным производством (что, собственно, было заимствовано из ранее существующего арбитражного процессуального законодательства).

Данные новшества оказались результатом продолжительных дискуссий по указанным вопросам. Так или иначе, объединение системы арбитражных судов и системы судов общей юрисдикции произошло, и как утверждают сами судьи, это решило многие проблемы. Так, Первый заместитель Председателя Верховного суда КР А. Давлетов указывает на следующие положительные моменты произошедших изменений: во-первых, “прекратились споры между различными судами о подведомственности дел, приводящих к судебной волоките. Дело также идет к приведению существующей судебной практики к единому знаменателю, соответствующему действующему законодательству. Верховный суд Кыргызской Республики в качестве единого высшего судебного органа по уголовным, гражданским, административным и экономическим делам стал более оператив-

¹ См.: Постановление Высшего Арбитражного суда Кыргызской Республики от 5 декабря 2001 г. по делу №Б-01-374/2000-С8.

² См.: Постановление Высшего Арбитражного суда Кыргызской Республики от 16 января 2002 г. по делу №Б-01-674/2000-С4пр.

ным государственным органом по решению общесудебных проблем”¹. Далее он продолжает: «Вместе с тем, учитывая необходимость специализации судебной деятельности, а также специфические особенности экономических дел, законодатель пошел на сохранение определенных процессуальных правил и процедур, характерных при рассмотрении гражданских споров, возникающих в предпринимательской, экономической сфере, что нашло отражение в разделе VI ГПК “Особенности гражданского судопроизводства по экономическим делам”². А. Рыбалкина, на тот момент судья Верховного суда КР, также положительно оценивает новеллы Гражданского процессуального кодекса и считает, что новый раздел ГПК КР, в котором воплощены нормы, ранее содержащиеся в Арбитражном процессуальном кодексе Кыргызской Республики, способствуют более быстрому и своевременному рассмотрению дела³.

Современная система судов общей юрисдикции выглядит следующим образом:

1) Суды первой инстанции – районные и приравненные к ним суды (районные, районные суды в г. Бишкек, городские суды, военные суды гарнизонов и межрайонные суды по административным и экономическим делам). Все они рассматривают и разрешают отнесенные к их компетенции гражданские дела по существу.

2) Суды второй инстанции – областные и приравненные к ним суды (суд г. Бишкек и Военный суд КР). Каждый из этих судов имеет в своей структуре три коллегии: коллегия по уголовным делам и делам об административных правонарушениях, коллегия по гражданским делам, коллегия по административным и экономическим делам. Наличие последней коллегии указывает на стремление законодателя сохра-

нить специфику рассмотрения экономических споров не только в суде первой инстанции, но и в вышестоящих судах. Через судебные коллегии в качестве апелляционной инстанции суды второй инстанции осуществляют пересмотр судебных актов, не вступивших в законную силу. Через эти же коллегии в качестве кассационной инстанции суды осуществляют пересмотр судебных актов, вступивших в законную силу. При этом необходимо отметить, что данные виды пересмотра рассматриваются как альтернативные, т. е. невозможно воспользоваться сразу двумя видами пересмотра. Тем самым исключается то положение, при котором суд может пересматривать свои же решения и определения.

3) Надзорная инстанция – Верховный суд КР, состоящий также из пленума и соответствующих трех коллегий. Таким образом, при сохранении элементов системы судов общей юрисдикции была изменена структура самих судов. Новеллы законодательства были призваны четко организовать работу судебной системы по защите нарушенных и оспариваемых прав и охраняемых законом интересов. Верховным судом КР разработано Информационное письмо в адрес местных судов по вопросу применения Закона “О Верховном суде Кыргызской Республики и местных судах”.

Изменения, внесенные в законодательство, регулирующее рассмотрение и разрешение экономических споров, позитивно повлияли не только на качество принимаемых решений, но в целом на уровень доверия к судебной системе. Немаловажно, что при реформировании судебной системы была сохранена преемственность между арбитражными судами и судами общей юрисдикции в части стадийности рассмотрения и разрешения экономических споров. Принятые арбитражными судами решения могли быть обжалованы в судебной коллегии по экономическим делам Верховного суда КР. Так, определением арбитражного суда города Бишкека от 21 октября 2002 г. производство по делу между Европейским банком реконструкции и развития и акционерным обществом “Кадам” было прекращено на том основании, что данный спор не подлежит рассмотрению в арбитражном суде. Постановлением апелляционной инстанции от 4 декабря 2002 г. определение арбитражного суда города Бишкека от

¹ Давлетов А. Особенности рассмотрения экономических и административных споров судами Кыргызской Республики // Право и предпринимательство. – Октябрь, 2004. – С. 219.

² Там же.

³ См.: Рыбалкина А. О некоторых вопросах, возникающих при применении норм Гражданского процессуального кодекса Кыргызской Республики // Право и предпринимательство. – Октябрь, 2004. – С. 223.

21 октября 2002 г. было оставлено без изменения.

Европейский Банк реконструкции и развития, не согласившись с определением и постановлением апелляционной инстанции арбитражного суда города Бишкека, вынесенными по данному делу, обратился в Верховный суд КР с заявлением о пересмотре в порядке надзора определения от 21 октября 2002 г. и постановления апелляционной инстанции от 4 декабря 2002 г. арбитражного суда города Бишкека, в котором просит отменить их по следующим основаниям. Суд первой и апелляционной инстанций сделали вывод о том, что споры по заключенным между сторонами по делу договорам должны рассматриваться в Лондоне, то есть между сторонами в соответствии со ст. 24 Арбитражного процессуального кодекса КР подсудность изменена по соглашению сторон. Письменное ходатайство о прекращении производства по делу было подписано ненадлежащим лицом, а именно: Председателем Правления акционерного общества открытого типа “Бистайл” У.К. Раимбековым, который не является уполномоченным лицом, поскольку предмет спора являются договоры, подписанные между акционерами “Бистайл” и “Кадам”, с одной стороны, и Европейским банком реконструкции и развития Соединенного Королевства, с другой стороны. Суду необходимо было отклонить вышеуказанное ходатайство, как подписанное неуполномоченным лицом. Суд проигнорировал тот факт, что в разделе 5.09 всех договоров, подписанных между сторонами, пунктом “д” оговорено, что Европейский банк реконструкции и развития имеет право в случае нарушения его прав обращаться в суды Кыргызской Республики, имеющие право рассматривать такого рода споры¹.

Особое место в судебной системе Кыргызстана занимают межрайонные суды по экономическим спорам, призванные разрешать споры между хозяйствующими субъектами. Львиную долю среди них занимают дела о банкротстве, в том числе с участием иностранных предпринимателей. Так, специальный админи-

¹ Постановление судебной коллегии по экономическим делам Верховного суда Кыргызской Республики от 11 сентября 2003 г. по делу №Б-01-518/С9-02.

стратор АО “Касиет” обратился в Бишкекский межрайонный суд по экономическим делам с заявлением о признании Компании “SAMCO Corporation Limited” банкротом и назначить в отношении нее процедуру специального администрирования методом ликвидации. Компания “SAMCO Corporation Limited” в своем отзыве на заявление о банкротстве указала, что, кроме того, что она не имеет задолженности перед АО “Касиет”, а сама является кредитором АО “Касиет” на сумму свыше 32000000 сом, Компания “SAMCO Corporation Limited” не зарегистрирована по законодательству КР, а по указанному в заявлении о банкротстве адресу находится представительство, не являющееся юридическим лицом, в связи с чем просила прекратить производство по делу. 25 мая 2004 г. Бишкекский межрайонный суд по экономическим делам вынес решение по существу, которым в удовлетворении заявления специального администратора АО “Касиет” о признании Компании “SAMCO Corporation Limited” банкротом – отказал. Свой вывод суд обосновал тем, что по представленным документам Компания “SAMCO Corporation Limited” 26 сентября 1997 г. прекратила свое существование, так как изменила наименование на “SAMCO Trading Limited”. Поскольку Компании “SAMCO Corporation Limited” не существует, а в Кыргызской Республике зарегистрировано только Представительство, которое не является юридическим лицом, то заявление специального администратора АО “Касиет” подлежит отклонению. Не согласившись с решением Бишкекского межрайонного суда по экономическим делам от 25 мая 2004 г., Компания “SAMCO Trading Limited”, ранее именовавшаяся Компания “SAMCO Corporation Limited”, обратилась в Президиум Бишкекского городского суда с жалобой на вступивший в силу вышеуказанный судебный акт, в которой просит решение суда отменить, производство по делу прекратить по тому основанию, что суды Кыргызской Республики не вправе принимать к производству и рассматривать дела о банкротстве иностранных юридических лиц, не зарегистрированных в КР. Кроме того, изменение наименования юридического лица не влечет за собой прекращение его существования. Таким образом, Компания “SAMCO Trading Limited” является переименованной Компанией “SAMCO Corporation

Limited”, юридическим лицом, зарегистрированным по законодательству Великобритании. Президиум Бишкекского городского суда постановил решение Бишкекского межрайонного суда по экономическим делам от 25 мая 2004 г. отменить полностью, и производство по делу о признании Компании “SAMCO Trading Limited” банкротом – прекратить¹.

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что судебная система КР обладает возможностями для разрешения крупных экономических споров.

Авторитет правосудия и состояние законности не исчерпываются вынесением законных и обоснованных решений. Право на защиту будет реализовано до конца при условии своевременного исполнения вынесенных судом решений. В целях обеспечения исполнения актов суда государство создает систему государственных органов по исполнению актов суда и других юрисдикционных органов. В соответствии с Законом КР “Об исполнительном производстве и о статусе судебных исполнителей Кыргызской Республики” от 18 марта 2002 г. задачи по исполнению решений, определений и постановлений по гражданским, арбитражным и административным делам, приговоров, определений и постановлений по уголовным делам в части имущественных взысканий, возлагаются на судебных исполнителей.

Кыргызская Республика как государство, избирающее политику развития и укрепления отношений с другими государствами, не оставляет без внимания вопросы порядка признания и исполнения решений иностранных судов и других юрисдикционных органов. В связи с этим, кроме того, что национальное законодательство на сегодняшний день располагает достаточным объемом правовых норм, регулирующих исполнительное производство на основании решений иностранных судов, КР является участницей ряда международных соглашений. Прежде всего, это Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10 июня 1958 г., к которой КР присоединилась постановлениями ЗС ЖК КР от 17 мая 1995 г. и СНП ЖК КР от 31 мая 1995 г. В рамках СНГ была принята Конвенция

¹ Постановление Президиума Бишкекского городского суда от 29 июля 2004 г. по делу №3-Н-34.

о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 г., которую КР ратифицировала постановлениями ЗС ЖК КР от 17 мая 1995 г. и СНП ЖК КР от 31 мая 1995 г. Кроме того, государством был подписан ряд двусторонних соглашений с Российской Федерацией, Республикой Казахстан, Республикой Узбекистан и др. На основании указанных нормативных правовых актов любое заинтересованное лицо вправе обратиться в суд КР с заявлением о признании и принудительном исполнении решения иностранного суда. Так, 19 ноября 1999 г. Первомайским районным судом г. Бишкека вынесено определение о признании и принудительном исполнении решения арбитражного суда Ульяновской области от 17 декабря 1998 г. о взыскании задолженности в размере 157860 долларов США с ГАО “Кыргызкомурхолдинг” в пользу ЗАО “АРТ-1”. На основании этого определения был выдан исполнительный лист.

В целях создания соответствующих правовых условий для повышения качества отправления правосудия и усиления ответственности судей государство проводит ряд мероприятий. В частности, разрабатывается и принимается ряд нормативных правовых актов: Указ Президента КР “О мерах по стимулированию и повышению ответственности судей Кыргызской Республики” от 26 февраля 2003 г.; Положение о дисциплинарной ответственности судей Кыргызской Республики, утвержденное Указом Президента КР от 26 февраля 2003 г.; Положение о квалификационных коллегиях судей Кыргызской Республики, утвержденное Указом Президента КР от 19 декабря 2003 г.

В соответствии с указанными нормативными правовыми актами, в целях повышения ответственности судей и определения степени квалификации судей, их уровня знаний, деловых качеств, стимулирования профессионального роста при Верховном суде была образована Квалификационная коллегия судей, состоящая из девяти судей. Четверо из них избираются из числа судей Верховного суда КР по представлению Председателя Верховного суда КР. Еще четверо избираются из числа кандидатур, представленных председателями областных и приравненных к ним судов. Один член коллегии – заведующий юридическим отделом Администрации Президента КР – вхо-

дит в состав коллегии по должности. В 2004 г. Пленум Верховного суда КР определил в своем постановлении порядок избрания членов Квалификационной коллегии, основными полномочиями которой являются рассмотрение вопросов о дисциплинарной ответственности судей, а также дача заключений о присвоении, понижении квалификационных классов судьям всех звеньев судебной системы.

Важной задачей по продвижению судебной реформы является решение проблем, связанных с информатизацией судов. С наличием этих проблем связаны нарушения принципов доступности населения к актам органов правосудия, гласности судебного разбирательства. Кроме того, сами судьи испытывали определенные трудности с ознакомлением решений судов, входящих в структуру судебной системы.

В целях создания единой информационно-правовой базы в настоящее время в соответствии с Меморандумом о взаимопонимании между Верховным судом КР и Агентством США по международному развитию от 16 марта 2004 г. Проектом USAID возобновлено сотрудничество с судами и Учебным центром судей Кыргызской Республики. Проектом была создана База данных “Судебные акты Кыргызской Республики”, что не может не свидетельствовать о том, что деятельность всей судебной системы становится все более прозрачной.

Этим же Проектом совместно с Учебным центром судей КР была разработана и реализована Программа обучения судей.

“Большим вопросом” в доверии к судебной системе остается злоупотребление судей своим должностным положением и коррупция. Государство не может оставаться к этому равнодушным, оно пытается создать механизмы борьбы с этими негативными явлениями.

Антикоррупционные программы, наряду с другими мерами, должны, по мнению экспертов ООН, способствовать ускорению процесса реформ государственного управления, ориентированного на население¹. Так, интегрируясь в мировое сообщество, Кыргызская Республика одной из первых стран Содружества Независимых Государств ратифицировала Законом от 6 августа 2005 г. Конвенцию ООН против коррупции, принятую 10 декабря 2003 г. в

¹ Общая оценка состояния страны. – Бишкек, 2003.

г. Мериды. В этом же 2005 г. 21 июня Указом исполняющего обязанности Президента КР была утверждена Государственная стратегия борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Данная Стратегия представляет собой программный документ антикоррупционной политики, определяющий ее принципы и подходы.

Одним из проявлений принципа независимости судей и подчинения их только закону является то, что все судьи наделяются иммунитетом. Это означает, что существует определенный порядок привлечения их к ответственности. Особые правила устанавливаются в отношении порядка привлечения судей к уголовной ответственности. Решения о даче согласия на привлечение судьи к уголовной ответственности имеют место в практике Конституционного суда. Примером может служить решение об удовлетворении представления Генерального прокурора о даче согласия на привлечение к уголовной ответственности судьи Аламудунского районного суда, обвиняемого в вымогательстве взятки².

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что государство на современном этапе развития стоит на пути укрепления существующих институтов привлечения судей к ответственности путем создания новых механизмов по предупреждению и борьбе с коррупцией.

Одним из направлений судебно-правовой реформы выступает создание условий применения альтернативных методов разрешения споров, которые широко распространены во многих странах. Такая задача исходит из Указа Президента КР «О Национальной программе “Права человека” на период 2002–2010 годы». Во исполнение этого законодательство закрепляет один из возможных способов альтернативного разрешения спора – разбирательство гражданских дел третейским судом (третейское разбирательство).

22 июня 2002 г. был принят Закон “О третейских судах в Кыргызской Республике”, который стал основным нормативно-правовым актом, регулирующим порядок третейского разбирательства. В сентябре этого же года в Министерстве юстиции КР был зарегистрирован Третейский суд при Торгово-промышленной

² См.: Решение Конституционного Суда Кыргызской Республики от 29 июня 2001 г.

палате КР как постоянно действующий институциональный арбитраж.

Таким образом, в Кыргызской Республике создана не только достаточная нормативная правовая база и разработаны механизмы для рассмотрения и разрешения любых споров, в том числе экономических, но и созданы условия для повышения качества выносимых судебных актов. Последнее реализуется благодаря мероприятиям, направленным на повыше-

ние профессионализма самих судей, а также на предупреждение преступлений, совершаемых в сфере правосудия. Такое положение дел не может не способствовать развитию предпринимательства в республике, притоку иностранных инвестиций и улучшению инвестиционного климата, а, следовательно, улучшению жизни государства и общества в целом и отдельного гражданина, в частности.

УДК 343.37 (575.2) (04)

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЮ ДЕНЕГ

Т.И. Сайфутдинов – доцент

The problem urgency of the research is substantiated from the point of view of applicability criminal, criminal-procedure and the operatively-search legislation. Opportunities of the introduction of results in practical activities of investigatory bodies are considered.

Проблемы противодействия отмыванию денег (т.е. придание доходам законного характера) и финансирование террористической деятельности почти никогда не связываются с финансовой нестабильностью как внутри отдельного государства, так и в мировом сообществе. Эти виды деятельности являются не только побочными продуктами или предвестниками более серьезных преступлений, но и подозрениями на людей и учреждения, которые сами этой деятельностью не занимаются. Если финансовое учреждение при полном своем неведении используется криминальными структурами или террористами, оно серьезно рискует испортить свою репутацию. Но вреда будет гораздо больше, если сотрудники такого учреждения находятся в сговоре с преступными элементами, помогая им отмывать деньги или переводить средства террористам. Если иметь дело с учреждением, уличенном в отмывании денег, можно тоже потерять репутацию, а когда финансовый центр становится широко известным как центр отмывания денег, многие перестают инвестировать в него свои средства. Но опаснее всего, когда важные финансовые центры находятся под контролем преступников, потому что в этом случае будет скомпрометирована репутация и окажутся в опасности операции всей финансовой системы [1–6].

Экономическое и финансовое воздействие на некоторые страны и юрисдикции может оказаться значительным. Как только возникает

сомнение по поводу методов работы учреждения или финансового центра, его последующая жизнеспособность подвергается риску, а это может привести к серьезным экономическим последствиям. Помимо этого, там, где финансовые системы имеют плохую репутацию, решения о распределении ресурсов принимаются не всегда исходя из экономической выгоды, а инвестиции направляются не в те отрасли, где в этом есть необходимость, что мешает экономическому росту. При отмывании денег средства, полученные в результате преступной деятельности, переводятся в такую форму, в какой их можно было бы использовать, скрывая при этом незаконное происхождение этих средств. После того, как полученная преступным путем прибыль попадает в финансовую систему, она маскируется и отмывается за счет целого ряда операций, с использованием различных финансовых инструментов, а в итоге инвестируется в финансовые и связанные с ними активы. Эта цепочка почти всегда включает в себя и международные операции, которые осуществляются для разделения крупной суммы на более мелкие, чтобы замаскировать источник средств.

Отмывание денег на самом деле имеет всемирный масштаб. Если в одной стране или юрисдикции вводится более жесткое регулирование, направленное против отмывания денег и финансирования терроризма, эта деятельность очень быстро перетекает в такой регион, где законодательство менее жесткое. И даже странам

с низким уровнем преступности и невысоким объемом отмывания денег иногда приходится принимать меры, направленные против “импорта” этой проблемы.

Финансирование терроризма можно определить как обработку собственности из любого источника (быть может, даже легального) в целях использования полученных средств, для финансирования террористической деятельности, которая уже осуществляется либо будет осуществляться. В этом процессе применяется практически та же технология, что и при отмывании денег, а это означает схожесть возможных мер противодействия. Но, несмотря на это, финансирование террористической деятельности отличается от отмывания денег по нескольким направлениям, каждое из которых оказывает воздействие на государственную политику. Процесс финансирования терроризма гораздо труднее отследить, чем отмывание денег, потому что первый направлен в основном на будущую деятельность: вполне возможно, что единственным правонарушением на этапе финансирования является сговор с целью совершения террористического акта.

И правительства отдельных стран, и международное сообщество в целом уже давно ведут работу, направленную против отмывания денег и финансирования террористической деятельности. Меры противодействия направлены на усиление надзора и регулирования на национальном уровне и на решение вопроса с нехваткой информации по важным сферам, особенно когда это касается трансграничных операций. Эффективность мер по борьбе с отмыванием денег (МБОД) и действий по борьбе с финансированием терроризма (БФТ) зависит от наличия четкой системы правоприменительных мер, которые должны включать в себя ряд очень важных элементов.

Совершенно необходимо иметь законодательство, представляющее собой правовые рамки и устанавливающее обязательства финансовых учреждений и других организаций, предлагающих финансовые услуги. Как с конкретным государством, с которым они вступили в данные правоотношения, так и с мировым финансовым сообществом, заинтересованным в противодействии отмыванию денег и финансировании терроризма. В этом законодательстве должна содержаться четко сформулированная дефиниция отмывания денег и финанси-

рования терроризма, отнесение их к преступной деятельности с дифференцированными видами наказаний, возможностью унифицированной правоприменительной практики в рамках уголовного преследования, как внутри конкретной страны, так и за ее пределами. Законодательство должно содержать описание ряда лежащих в основе отмывания денег преступлений, а также определять ответственность и полномочия различных государственных органов, противодействующих отмыванию денег. В законах обычно содержатся требования к отчетности в разных категориях учреждений: обычно коммерческие банки должны быть особенно осторожными, что объясняется их ролью в платежной системе. Но так как преступники пользуются недостатками законодательства, следует охватить как можно больше областей. К тому же разделение отмываемых сумм на более мелкие и размещение средств в финансовой системе после отмывания нередко связано и с другими финансовыми учреждениями, а не только с банками. Системы, применяемые в банках, не будут эффективными, если отмывать деньги можно просто через страховые компании и фирмы, работающие с ценными бумагами. Например, отмывание денег происходит путем покупки за наличные деньги единовременных премиальных страховых полисов, кассовая часть которых оплачивается через банковские счета.

Для того чтобы основное законодательство функционировало, необходимо выполнять все нормы и осуществлять оперативный надзор в рамках существующего законодательства за финансовой системой. Во-первых, финансовые учреждения должны принять все меры для того, чтобы не допускать осуществления операций от имени преступных элементов. Следует проверять личность клиента и законность его операций, причем это в особой степени относится к новым клиентам и к лицам, которые действуют от имени других. Обязательное выполнение правила “знай своего клиента” и “надлежащего внимания” в том числе предусматривает обретение уверенности в том, что клиент – тот человек, за которого себя выдает. Но помимо этого, можно проводить серьезную проверку личности данного человека. В условиях глобализации бывает довольно трудно определить, честно ли работает иностранная компания или же она действует по схеме отмывания денег, хо-

тя и бывают ситуации, при которых более подробная проверка просто необходима.

Во-вторых, эти положения должны подкрепляться мерами, не позволяющими преступникам восстановить контроль над финансовыми учреждениями. Если же это произойдет, будет очень трудно выявить факты отмывания денег (или финансирования терроризма) и избавиться от этой проблемы. Поэтому очень важно, чтобы ведущие акционеры и высшее руководство финансовых учреждений показали, что они “готовы и достойны” занимать эти руководящие и надзорные должности. Эти требования относятся к начальной стадии получения лицензии, но должны выполняться и тогда, когда меняются акционеры и приходит новое руководство.

В-третьих, финансовые учреждения должны иметь систему отслеживания необычных или подозрительных операций и предоставления отчетов о них. Сами финансовые учреждения должны знать об угрозе отмывания денег и финансирования терроризма; они должны готовить своих сотрудников таким образом, чтобы те умели обнаруживать операции, которые могут иметь целью отмывание денег, а также организовать такой процесс отчетности, при котором не было бы задержек с сообщением о подобных операциях руководству. Нет смысла в выработке сложных систем, если сотрудники, работающие с клиентами, не способны выявить подозрительные операции и сообщить о них.

В-четвертых, правило отчетности о необычных операциях и правило “знай своего клиента” должны поддерживаться надлежащей системой учета и контроля. При расследовании подозрительной операции финансовое учреждение должно быть в состоянии оказывать помощь государственным органам в сборе всех необходимых для аудиторской проверки документов за последние пять лет.

Государство должно создавать соответствующие учреждения, давая им полномочия и ресурсы, необходимые для того, чтобы коммерческие предприятия исполняли закон и нормативные акты, и чтобы можно было обнаруживать операции, которые могут быть частью процесса отмывания денег или финансирования террористической деятельности. Обычно органы, регулирующие работу финансового сектора, отвечают за надзор за исполнением финансовыми учреждениями процедур и за проверку их руководителей и владельцев “на

прочность”. Большая часть этого процесса надзора неотделима от других аспектов пруденциального надзора, причем нельзя забывать о крупномасштабной экономической деятельности. Например, сотрудник банка по вопросам надзора должен проверить внутренние процедуры контроля коммерческого банка, чтобы не допускать внутреннего мошенничества или неосмотрительных действий и в то же время он может проверить, есть ли в самом банке механизмы, позволяющие снизить его уязвимость по отношению к отмыванию денег. Работники банковского надзора в разных странах обычно создают систему обмена информацией и сотрудничества в сфере надзора за учреждениями, активно работающими на международном рынке.

Помимо этого, во многих странах созданы специальные учреждения, называемые подразделениями финансовой разведки (ПФР). Они проводят расследования, осуществляют анализ и передают в соответствующие органы финансовую и прочую связанную с ней информацию о доходах, которые могут быть связаны с преступной деятельностью. Одной из главных составляющих работы ПФР является обмен информацией о трансграничных операциях, вызывающих подозрения.

Содействие реализации перечисленных инициатив возросло с увеличением объема информации об этих вопросах; специалисты по регулированию и сотрудники финансовых учреждений стали получать соответствующую подготовку, что позволяет рассчитывать на необходимый уровень бдительности, а на внутреннем и международном уровне начался обмен информацией о преступниках и террористах. Такие организации, как Оперативная группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) вносят существенный вклад в проведение этих важных мероприятий, выработав типологию методики, используемой при отмывании денег и финансирования террористов.

МВФ не перестает подчеркивать, что надежная финансовая система является обязательным условием макроэкономической стабильности и устойчивого экономического роста, не говоря уже о здоровой международной финансовой системе. Эта организация выступает за разумные меры политики в финансовом секторе и помогает странам в создании инсти-

тутов, необходимых для предотвращения финансовых кризисов.

МВФ сосредоточивается на тех областях, которые имеют макроэкономическое значение и могут представлять возможность для отмывания денег и финансирования террористов. Однако МВФ не задействован в решении вопросов правоохрнительного свойства.

Целью значительной части преступных действий является получение прибыли отдельным лицом или группой лиц, осуществляющих преступное деяние. Этот процесс играет огромную роль, позволяя преступнику пользоваться прибылью в своих интересах, не раскрывая источника происхождения средств, создавая стимул для “легитимизации” незаконных доходов с помощью отмывания денег.

Если какой-то вид преступной деятельности приносит значительную прибыль, то отдельное лицо или группа людей должны найти способ контролировать получаемые средства, не привлекая внимания ни к основной своей деятельности, ни к ее участникам. Преступники скрывают источники доходов, изменяют форму денежных средств или же переводят их туда, где они в меньшей степени будут привлекать внимание.

На начальном этапе – или этапе размещения средств – в процессе отмывания денег преступник помещает полученные незаконным путем доходы в финансовую систему. Это можно сделать либо за счет разделения крупных сумм наличных на гораздо меньшие и менее заметные суммы, которые затем вносятся непосредственно на счет в банке, либо за счет покупки ряда инструментов денежного рынка (чеков, платежных поручений и т.д.), которые затем собирают и размещают на счетах в других географических точках.

Отмывание денег является необходимым результатом практически любого преступления, направленного на получение прибыли, а это значит, что отмывание денег происходит в любой точке мира. Обычно те, кто пытается отмыть деньги, ищут юрисдикции, где риск обнаружения невелик из-за слабых или неэффективных программ, направленных против отмывания денег. Цель отмывания денег заключается в том, чтобы незаконные средства вернулись к тому лицу, которое их изначально получило, поэтому те, кто отмывают деньги, предпочитают

проводить их через юрисдикции со стабильной финансовой системой.

Деятельность по отмыванию денег также может быть сконцентрирована по географическому принципу в соответствии с тем этапом, на котором находятся отмываемые средства.

На этапе разделения на мелкие партии преступник может сделать выбор в пользу оффшорного финансового центра, крупного регионального делового центра или банковского центра мирового значения, т.е. любой юрисдикции, имеющей соответствующую финансовую и коммерческую инфраструктуру. На этом этапе отмываемые средства могут проходить транзитом по банковским счетам в различных странах, где это возможно без следов источника и конечной точки назначения.

И, наконец, на этапе совмещения в единую сумму преступники могут решить инвестировать отмытые деньги в новые юрисдикции, если эти средства получены в экономической системе нестабильных стран или юрисдикциях с ограниченными возможностями для инвестиций.

Надежность рынка банковских и финансовых услуг в большой мере зависит от веры его участников в то, что он действует в рамках высоких правовых, профессиональных и этических стандартов. Репутация надежного учреждения – один из самых ценных нематериальных активов финансового учреждения.

Если средства от преступной деятельности можно без труда “пропустить” через конкретное учреждение – либо потому что сотрудники или руководство подкуплены, либо потому что само учреждение закрывает глаза на преступную сущность таких средств, такое учреждение может быть вовлечено в соучастие преступникам, а может и само стать частью преступной сети. Факты, свидетельствующие о таком пособничестве, пагубно скажутся на отношении других финансовых посредников к этому учреждению, а также органов регулирования и обычных клиентов.

Отрицательные макроэкономические последствия беспрепятственного отмывания денег Международный валютный фонд связывает с необъяснимыми изменениями денежного спроса, рисками в отношении надежности банка, выходящих за пределы разумного, привнесение “грязных” денег в законные финансовые

операции и растущей неустойчивостью международных потоков капитала и обменного курса валют из-за неучтенных переводов денежных средств из одних стран в другие.

Преступники постоянно ищут новые способы отмывания денег. Особенно привлекательны для них в этом смысле страны с развивающимися финансовыми центрами, но недостаточно крепкими механизмами контроля, так как в странах с развитыми финансовыми центрами уже существуют универсальные режимы по борьбе с отмыванием денег.

Эти различия между системами по борьбе с отмыванием денег в разных странах и используются преступниками, которые обычно переводят свои операции в страны, финансовые системы которых еще не подкреплены надежными и эффективными мерами защиты.

Социальные и политические издержки, связанные с отмыванием денег, могут быть очень серьезными, если не обращать на эту проблему внимания и не принимать никаких мер. Организованная преступность может пронизать финансовые учреждения, получить контроль над крупными секторами экономики, осуществляя инвестиции, или же подкупать государственных чиновников и даже целые правительства стран.

Экономическое и политическое влияние преступных организаций может ослабить социальную структуру, снизить коллективные морально-этические стандарты и, в конце концов, даже подорвать демократические институты общества в целом. В странах, осуществляющих переход к демократии, подобное влияние преступных группировок может подорвать сам переходный процесс. Но, пожалуй, самое главное то, что отмывание денег непосредственно связано с преступной деятельностью, в результате которой эти деньги получены. При расследовании деятельности организованных преступных группировок правоохранительными органами нередко именно связи, установленные с помощью проверки документов о финансовых операциях, позволяют выйти на след тайных активов, а также установить личности преступников и задействованных в этих махинациях преступных организаций.

В тех случаях, когда деньги получены в результате ограблений, вымогательств, хищений или мошенничества, расследование процесса отмывания денег зачастую представляет собой

единственную возможность обнаружить сокрытые средства и вернуть их пострадавшим.

Однако еще более важно то, что противодействие такому аспекту преступной деятельности, как отмывание денег, позволяет лишить преступника полученных им незаконным путем средств. Без прибыли, которую можно было бы использовать дальше, преступная деятельность продолжаться не может. Для борьбы с отмыванием денег можно сделать очень многое, и правительства целого ряда стран уже создали и ввели в действие комплексные системы борьбы с отмыванием денег. Эти системы направлены на то, чтобы информировать о наличии такого явления вообще, причем об этом должны знать как органы государственного управления, так и частные предприниматели, а затем уже следует выработать необходимые механизмы правового обеспечения и регулирования, которыми могли бы пользоваться соответствующие органы, занимающиеся этой проблематикой.

Среди этих механизмов – отнесение отмывания денег к разряду уголовных преступлений; предоставление органам, проводящим расследования, права отслеживать, арестовывать и, наконец, конфисковать полученные преступным путем средства; создание системы, позволяющей соответствующим органам обмениваться информацией между собой, а также со своими коллегами из других стран.

Чрезвычайно важно, чтобы в ходе этой работы со стороны правительства были представлены все ведомства, заинтересованные в формировании общенациональной программы по борьбе с отмыванием денег. Например, должны быть представлены правоохранительные органы и органы финансового регулирования. Они должны работать вместе с частным сектором, чтобы финансовые учреждения могли внести свою лепту в решение данной проблемы. Это, помимо прочего, означает включение соответствующих ведомств в процесс создания систем отчетности о финансовых операциях, выработки системы идентификации клиента, стандартов банковского учета и средств контроля над соблюдением правил.

Преступники уже не раз проявляли большую изобретательность, когда возникала необходимость в преодолении очередных контрмер правительства. Общенациональная система борьбы с отмыванием денег должна быть достаточно гибкой, чтобы обнаруживать

новые методы преступников и противодействовать им.

Введение мер борьбы с отмыванием денег нередко заставляет преступников переходить в те области экономики, где направленные против них меры слишком слабы или неэффективны. Опять же, общенациональная система должна обладать достаточной гибкостью, чтобы можно было распространить контрмеры в новые области экономики данной страны. И, наконец, правительства стран должны взаимодействовать с другими государствами, чтобы не допустить продолжения преступной деятельности за счет того, что преступники просто переводят свои операции из одной страны в другую, в юрисдикции которой терпимо относятся к отмыванию денег. В крупномасштабных схемах по отмыванию денег всегда есть трансграничные элементы. Ведь отмывание денег – проблема международная, поэтому международное сотрудничество – необходимая составляющая в борьбе с этим видом преступлений. Сообщество делает все возможное на мировом уровне для укрепления системы защиты от отмывания денег и финансирования терроризма. Во многих странах пересмотрена работа системы и приняты меры по устранению недостатков, но

еще предстоит создать необходимый правовой, институциональный и технический потенциал, разработать рычаги воздействия на систему и принципы финансирования террористических организаций. Наиболее серьезные вызовы – сохранить эту динамику и устранить недостатки в системе защиты, чтобы на международном уровне можно было обнаруживать и пресекать деятельность, связанную с отмыванием денег.

Литература

1. *Сидоров В.Е.* Начальный этап расследования: организация, взаимодействие, тактика. – М., 1992.
2. *Быков В.М.* Криминалистическая характеристика преступных групп. – Ташкент, 1986.
3. *Куликов В.И.* Основы криминалистической теории организованной преступной деятельности. – Ульяновск, 1994.
4. *Дергай Б.И.* Особенности расследования уголовных дел о преступлениях, совершенных иностранцами и в отношении иностранных граждан. – Минск, 1979.
5. Криминалистическое обеспечение предварительного расследования. – М., 1992.
6. Выявление причин преступности предупреждение преступлений. – М., 1967.

УДК 343.341 (575.2) (04)

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕРРОРИЗМА

Т.И. Сайфутдинов – доцент

The attempt of the analysis of terrorism and the organized crime interconnection is undertaken. The reasons of criminal activity splash of the organized crime and its subspecies are analyzed, and also criminalistical maintenance forms of operatively search activity on counteraction are offered.

Террористические организации, чтобы действовать эффективно должны иметь беспрепятственный доступ к финансовым средствам и механизмам их оперативного и скрытого перемещения по всему миру. Отслеживание и пресечение каналов финансирования является одной из наиболее приоритетных задач в глобальном правовом противодействии терроризму. Однако непростая задача выявления сравнительно небольших сумм, принадлежащих террористическим организациям в стремительном потоке операций международного финансового рынка – далеко не единственная проблема, хотя значительная доля этих средств имеет вполне законный источник. Определенная их часть представляет собой средства, направляемые государственными органами, фондами и частными лицами на реализацию целевых благотворительных, гуманитарных и экономических программ. Главными приоритетами в распределении и получении финансовой поддержки являются представители оппозиционных сил, неправительственные организации, радикальные организации религиозной направленности. Часть средств – это поступления от законной предпринимательской деятельности [1–6].

Получив стартовый капитал, террористические организации в последующем должны переходить на самофинансирование. Как правило, с этой целью они занимаются обычной преступной деятельностью, например, кражей документов и махинациями с кредитными карточками, хотя все чаще прибегают к незаконной торговле наркотиками, людьми, оружием,

ценными видами сырья, а также объектами интеллектуальной собственности, в частности, поддельными товарами индустрии развлечений и предметами роскоши, что в свою очередь подчеркивает их идентичность и неразрывную связь с организованной преступностью. Иными словами, крепнут связи и стираются различия между локальной эндемической и транснациональной преступностью, и террористическими организациями как по форме их проявления, так и по способам преступной деятельности, причем каждая из них подпитывает другую и существенно осложняет борьбу с обоими этими явлениями.

Чтобы иметь возможность быстро и эффективно перемещать денежные средства по всему миру в рамках действующей на законных основаниях международной финансовой системы, террористы используют различные схемы “отмывания” денег для сокрытия их незаконного источника. Для этого применяются весьма сложные механизмы, в том числе махинации в области внешнеэкономической деятельности, использование банков-корреспондентов, осуществление операций в зонах с льготным режимом налогообложения (“налоговый приоритет”), а также прямой или косвенный контроль над банками и другими финансовыми учреждениями. Когда процесс отмывания средств завершен, террористические организации могут переводить деньги по электронным системам платежей, обмениваться сообщениями по электронной почте и прибегать к другим более сложным технологиям для объединения

средств или разделения их на мелкие суммы. Кроме того, террористы активно используют неофициальные системы международных платежей, в том числе “хавалу” – существующую во времени и пространстве, как альтернативная банковская система платежей, которая широко распространена во многих мусульманских странах и общинах. Данная система работает на принципе доверительных отношений между сторонами; объем документации о совершаемых операциях очень небольшой, а в иных случаях учет вообще не ведется. Это весьма затрудняет, а зачастую и вовсе не позволяет осуществлять правовой контроль и финансовый аудит за перемещаемыми денежными потоками со стороны правоохранительных органов, органов государственной безопасности, финансовых и таможенных служб.

Нарушение работы каналов финансирования не только подрывает террористическую деятельность, но и помогает, как правило, оперативным путем установить местонахождение террористических организаций, а также способы и каналы их взаимодействия друг с другом.

Меры по борьбе с отмыванием денег проводились на национальном и международном уровне задолго до того, как мировое сообщество осознало глобальность и значимость существующей проблемы. Но они не носили комплексного характера и осуществлялись не активно.

Однако после волны терактов в США, РФ, Европейских странах правительства многих государств оперативно отреагировали на ситуацию: были приняты законы, ужесточающие порядок представления отчетности финансовыми институтами, созданы межведомственные, межгосударственные подразделения для отслеживания принадлежащих террористам активов и каналов перевода средств, а также заблокированы банковские счета организаций и некоторых государств, подозреваемых в поддержке и финансировании террористической деятельности.

Если говорить о мерах международного характера, то созданная в 1989 г. “Большой семеркой” Оперативная группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), объединяющая экспертов из правительственных органов и центральных банков и призванная решить вопрос отмывания финансовых средств, поступающих от торговли нар-

котиками и незаконной торговли оружием, эта группа во взаимодействии со спец. службами и правоохранительными органами государств мирового сообщества, заинтересованных в изменении ситуации, связанной с решением данной проблемы, в настоящее время активно занимается вопросами финансирования международной террористической деятельности. Другие международные организации, в том числе ООН, “Большая восьмерка”, Международный валютный фонд и Всемирный банк, также осуществляют мониторинг по проблеме финансирования террористов. Важно осознавать, что никакие меры и усилия контртеррористической направленности несмотря на их масштабный, международный, комплексный характер – не могут искоренить это явление. Задача контртеррористических действий – создать такую обстановку для террористов, в которой они вряд ли смогут осуществлять свою деятельность. Отсюда следует, что необходимо не только нанесение ударов по действующим группам и ячейкам, но и нарушение работы сетей по их техническому и финансовому обеспечению. Осуществление синхронных действий террористических группировок показало, насколько важную роль играют системы финансовой и технической поддержки при проведении операций террористическими организациями. Но бороться с этими системами крайне сложно: они хорошо организованы и имеют сложнейшую структуру.

Всем давно известно, насколько важна информация об источниках финансирования для расследования терактов, но это становится вдвойне очевидным тогда, когда активность террористических организаций не просто напоминает о том, насколько важно отслеживать источники финансирования в интересах следствия по уже свершившемуся террористическому акту, но и заставляет многих переосмыслить, по-новому понять насущную необходимость, как гласно, так и оперативным путем пресекать и предупреждать доступ террористов к средствам, которые им потребуются для террористической деятельности.

Отслеживание источников финансирования, бесспорно, является важнейшим и действенным средством реагирования на террористические акты и упреждающих действий, направленных на предотвращение новых преступлений. Осуществляемые правоохранитель-

ными органами и разведслужбами меры по задержанию террористов в любой точке мира, а, значит, ограничению зоны их действия, меры по пресечению каналов финансирования лишают террористов возможности перемещаться, поддерживать связь, покупать технику и осуществлять теракты. И хотя суммы, замороженные на счетах в разных странах мира, не очень значительные, результаты замораживания средств террористов могут оказаться весьма эффективными. Отрезая террористам доступ к привычным для них способам получения, отмывания и перевода денежных средств можно затруднить процесс осуществления террористической деятельности.

И все же, несмотря на все попытки перекрыть источники финансирования терроризма, мы едва коснулись вершины айсберга. Условия, позволяющие террористам получать, отмывать и переводить финансовые средства, слишком благоприятны, а в действиях международного сообщества, направленных на подрыв этих условий, все же не хватает координации усилий. Действия должны быть направлены против всего спектра групп, лиц, компаний, официальных и подпольных банковских систем, преступных организаций и так называемых гуманитарных фондов, финансирующих терроризм.

Оперативная группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) создала основу для формирования основных международных стандартов по борьбе с финансированием террористической деятельности. ФАТФ представляет собой межгосударственный орган. Он занимается выработкой и поддержкой мер политики на национальном и международном уровне, направленных на борьбу с отмыванием денег. ФАТФ опубликовала список из восьми «специальных рекомендаций» по подрыву системы финансирования терроризма, которые рассматриваются, как отправная точка в работе органов государственного управления в этой области.

В странах, где ведущую роль традиционно играют гражданские структуры, действия по борьбе с терроризмом обычно наиболее эффективны при условии сотрудничества государственного и частного сектора. Хотя эти рекомендации носят общий характер, а для их выполнения потребуется преодолеть множество практических барьеров культурного и институ-

ционального характера, они стали хорошим делом. Например, комплексное осуществление Международной конвенции ООН «О борьбе с финансированием терроризма» от 1999 г. является достойной целью, но даже выполнение резолюции 1373 Совета Безопасности ООН и ряда других, связанных с ней резолюций, вряд ли, позволит серьезно подрвать способность террористов получать денежные средства. Контртеррористический комитет ООН не имеет права налагать санкции на страны, не выполняющие его решения. Этот орган играет чисто консультативную роль, а его действия смогут ошутить лишь страны, готовые к борьбе с финансированием терроризма или уже включившиеся в нее; проблема стран, не желающих сотрудничать, с помощью этого органа решена не будет.

На самом же деле это лишь часть более крупномасштабной задачи укрепления и развития международного сотрудничества в борьбе с терроризмом. Значение международного сотрудничества трудно переоценить, и все же пока нет такой организации, которая стала бы центром борьбы с финансированием терроризма. Глобальный характер угрозы терроризма в наши дни объясняется не только целями, избираемыми террористами для ударов, но и потенциалом всемирного рынка – в частности, глобальными возможностями, которые предоставляют международные финансовые рынки и международный рынок связи. Без международного сотрудничества останется лишь пестрый набор мер, связанных с действиями внутри отдельных стран, на двусторонней или региональной основе, которые, в лучшем случае, будут осуществляться одновременно, а в худшем случае – просто будут друг другу мешать. Нужна такая международная организация, которая занималась бы только борьбой с финансированием террористов, при этом поддерживая, укрепляя, координируя и придавая централизованный характер усилиям «ФАТФ», «Контртеррористического комитета ООН», «Антитеррористического центра ШОС», Европейского союза и многих других организаций и комитетов. Она могла бы выработать общие стандарты и процедуры выявления тех или иных лиц как террористов, а групп – как террористических, регулируя при этом работу «благотворительных» и «гуманитарных» организаций, а также официальной и неофициальной банковских си-

стем, и передавала бы информацию о подозрительных финансовых операциях.

Закрепление в национальном законодательстве уголовной ответственности за финансирование терроризма и отмывание денег тоже представляет собой важнейшую задачу в глобальной антитеррористической борьбе. В государствах должны быть приняты законодательные акты, упрощающие процесс замораживания средств террористов и позволяющие нанести удар по системам поддержки террористической деятельности в материально-техническом и финансовом отношении. За сбор средств в пользу террористов и отмывание денег для их деятельности должны быть установлены серьезные меры ответственности, которые отбили бы охоту у неуверенных еще в правоте своего дела новичков участвовать в деятельности своих более фанатичных товарищей. В США, к примеру, оказание материальной помощи организации, определенной как террористическая, является незаконным деянием, а вот членство в такой организации противозаконным не считается. Террористам хорошо известны недостатки в правовой системе некоторых стран и они, не стесняясь, пользуются этими лазейками. Им удается собирать огромные суммы в США и странах Западной Европы. Пользоваться широкой свободой слова, закрепленной в законах Великобритании, и нормативными положениями ФРГ о защите тайны частной жизни, а также извлекать преимущества из банковского законодательства в тех странах, где разрешено открывать оффшорные счета. Для того чтобы лишить террористов легкого доступа к международной финансовой системе, пресечь возможность отмывания денег и перевода средств, обязательно следует ввести регулирование всех официальных и неофициальных систем перевода денежных средств – от системы “Хавала” до крупнейших международных банков. Кроме этого, следует своевременно и точно сообщать о любых подозрительных операциях в соответствующие инстанции. Общие руководящие принципы, разработанные ФАТФ для финансовых учреждений, являются важным шагом в этом направлении.

Террористы получают деньги через самые разные коммерческие компании, преступные предприятия и подставные организации, причем каждая из них заслуживает внимания сама по себе, но еще больше - когда связана с другой

подобной организацией. Считается, что благотворительные и гуманитарные фонды сыграли особенно неблагоприятную роль в финансировании террористов, однако это весьма непростая проблема, так как государство должно теперь проводить различие между законными благотворительными организациями, которые без их ведома использовались террористами для перевода денег своим соратникам, и теми, которые сознательно оказывали поддержку террористическим группам.

Международное сотрудничество и осуществление на национальном уровне мер принудительного исполнения, направленных против терроризма, представляются собой один из сложнейших практических вызовов в ходе реализации мер по пресечению каналов финансирования терроризма. Успешному выполнению этих мер мешают две концептуальные преграды, не позволяющие принять жесткие меры в борьбе с финансированием терроризма. Это – распространенный миф о наличии в террористических организациях блоков по различным направлениям деятельности и трудная задача выявления внутреннего устройства сложнейшего механизма отношений в террористической группе. 3 мая 2002 г. ЕС обнародовал список еще 11 террористических организаций и 7 лиц активно участвующих в террористических актах. Это было особенно важно, так как впервые в ЕС были заморожены активы террористических групп, базирующихся за пределами Европы. Список ЕС пополнился такими группами, как “Талибан”, “Аль-Каида”, “Палестинский исламский джихад”, диссидентская группа “Муджахеддин Кхалк” и бригады “Изз аль-Дина аль-Кассем”, “Хизбут-тахрир”, “ИДУ”, “ИДТ”. Туда также вошла Рабочая партия Курдистана (ПКК), которая была недавно переименована в Конгресс свободы и демократии Курдистана (“Кадек”).

Но еще больше можно заключить не из тех названий, что были добавлены в список, а из тех, что туда не попали. Это – “Хезболлах”, Народный фронт освобождения Палестины и сама “Хамас”. В прессе сообщили, что ЕС пытался провести различие между деятельностью террористических групп в политической и благотворительной сферах, с одной стороны, и деятельностью их террористического крыла, с другой. В соответствии с таким толкованием ЕС включил в свой список несколько отдель-

ных террористов из группы “Хезболлах”, хотя сама эта организация в список не попала. Это означает, что эти боевики из группы “Хезболлах”, якобы, действуют независимо от самой группы, которая набирает, готовит и финансирует их для проведения террористических актов. То же относится к группе “Хамас”. Внесение в список только военного блока “Хамас”, а не всей группы, должно означать, что “Хамас” – чисто благотворительная и политическая организация, каким-то странным образом не связанная с террористами-смертниками, бесчеловечные действия которых координируются, финансируются и морально поддерживаются руководством этой группы на палестинских территориях и в Сирии. На самом же деле, организации, занимающиеся в “Хамас” социальным обеспечением, играют непосредственную роль в проведении террористических актов, в том числе взрывов террористов-смертников.

И если государственные органы действительно хотят нарушить систему финансирования терроризма, им следует не просто “не позволять” процветать “политическому” или “социально-благотворительному” крылу этих террористических групп, но и осуществлять конкретные шаги по нейтрализации их деятельности. Ведь именно здесь осуществляется сбор, отмывание и перевод средств на разные счета.

Несмотря на серьезные заявления руководителей самых разных стран, эта риторика не подкреплена четко сформулированной политикой или настойчивыми действиями, направленными против оперативных, материально-технических и финансовых сетей террористических групп и государств, их поддерживающих. Самые разные связи материально-технического характера между международными террористическими организациями, а также их отношения с государствами-спонсорами терроризма, наиболее всего проявляются в сфере финан-

сирования терроризма. Не обращать внимания на эти связи – значит, расстаться со всякой надеждой на реальные успехи в пресечении каналов поступления финансовых средств к террористам. Противодействие терроризму должно быть стратегически сосредоточено на системе международного терроризма в комплексе, т.е. на всех его компонентах и участниках. Для следующего этапа борьбы с терроризмом и, в частности, для реализации мер по пресечению каналов финансирования терроризма необходимо расширять международное сотрудничество и сосредоточить внимание на сети материально-технического и оперативного взаимодействия между различными террористическими группами и государствами, их поддерживающими. Отмывание денег и финансирование террористов могут угрожать финансовой стабильности любого государства, усугубляя те преступления, в результате которых получены данные средства.

Литература

1. *Белкин Р.С.* Курс криминалистики: В 3 т. – М., 1997. – Т. 2, 3.
2. *Возгрин И.А.* Научные основы криминалистической методики расследования преступлений. – Вып. 1–4. – СПб., 1992, 1993.
3. Криминалистическое обеспечение деятельности криминальной милиции и органов предварительного расследования. – М., 1997. – Гл. 5.
4. *Хмыров А.А.* Расследование хищений социалистического имущества, совершаемых должностными лицами. – Краснодар, 1985.
5. Криминалистика. Расследование преступлений в сфере экономики. – Нижний Новгород, 1995.
6. *Дулов А.В.* Основы расследования преступлений, совершаемых должностными лицами. – Минск, 1985.

УДК 347.65/.68 (575.2) (04)

ИЖДИВЕНИЕ КАК ОСНОВАНИЕ НАСЛЕДОВАНИЯ В СТРАНАХ СНГ

О.Е. Блинков – канд. юрид. наук, доцент,
Академия ФСИН России

The article represents comparative law research of dependence as a base of succession on intestacy in which framework conception, essence and classes of dependents are examined. Theoretical and practical problems connected with the succession of the same persons in the Commonwealth of Independent States, taking into account reality.

Правовые основы иждивения были заложены в глубокой древности. Уже в Греции, во времена Перикла (V век до н.э.), существовал закон, по которому видные государственные деятели в старческом возрасте переходили на иждивение государства. В последующем содержание одного лица другим приобрело различные публично-правовые (социальное обеспечение, алиментирование и пр.) и частноправовые формы (гражданско-правовые обязательства содержания с иждивением), стало обязательным или возлагалось на себя добровольно. Современное российское отраслевое законодательство содержит различные определения нетрудоспособных иждивенцев, но так или иначе последние сводятся к тому, что лицо признается иждивенцем, если находится на полном содержании или получает от другого лица помощь, которая является для него постоянным и основным источником средств к существованию (ст. 9 Федерального закона “О трудовых пенсиях в РФ”, ст. 53 Закона РФ “О государственных пенсиях в РФ”)¹.

Традиция включения иждивенцев в круг наследников по закону относительно нова и связана, как ни странно это звучит, с отменой наследования одним из первых актов совет-

ского гражданского законодательства – Декретом ВЦИК от 27 апреля 1918 г. “Об отмене наследования”². В ст. 2 данного декрета устанавливалось, что впредь до издания декрета о всеобщем социальном обеспечении нуждающиеся нетрудоспособные родственники по прямой восходящей и нисходящей линии, братья и сестры, а также супруг умершего получают из оставшегося после умершего имущества содержание. Это не было в прямом смысле ни наследованием, ни социальным обеспечением, а представляло собой некий суррогат частноправового обеспечения нетрудоспособных родственников, однако предопределило особое отношение законодателя в будущем к подобной категории лиц.

Восстановивший наследование Гражданский кодекс РСФСР 1922 г., определяя круг наследников по закону и завещанию, ограничил его прямыми нисходящими (детьми, внуками и правнуками) и пережившим супругом умершего, а также нетрудоспособными и неимущими лицами, фактически находившимися на полном иждивении умершего не менее одного года до его смерти (ст. 418). В ст. 420 Кодекса было установлено правило, согласно которому при наследовании по закону наследственное имуще-

¹ Нормативные правовые акты приводятся по справочно-правовой системе “Консультант-Плюс” на 01.12.2007 г.

² Судебное уложение. – 1918. – №34. – С. 456.

ство делилось поголовно на равные доли между всеми наследниками, то есть между супругом, нисходящими прямыми потомками и иждивенцами, т.е. все они наследовали одновременно¹.

В последующем в соответствии с Указом Президиума Верховного Совета СССР от 14 марта 1945 г. “О наследниках по закону и по завещанию” Президиум Верховного Совета РСФСР указом от 12 июня 1945 г. внес изменения в Гражданский кодекс РСФСР, установив две очереди наследования. В первую были отнесены дети (в том числе усыновленные), супруг и нетрудоспособные родители умершего, а также другие нетрудоспособные, состоявшие на иждивении умершего не менее одного года до его смерти (ст. 418). Законом было установлено, что если кто-либо из детей наследодателя умрет до открытия наследства, его наследственная доля переходила к его детям (внукам наследодателя), а в случае смерти последних – к их детям (правнукам наследодателя). Только в случае отсутствия указанных наследников или непринятия ими наследства, к наследованию по закону призывались трудоспособные родители, а при их отсутствии – братья и сестры умершего. Таким образом, нетрудоспособные лица, состоявшие на иждивении умершего не менее одного года до его смерти, являясь наследниками первой очереди, отстранялись от наследования таких кровных родственников наследодателя, как трудоспособные родители, братья и сестры².

Законом от 8 декабря 1961 г. Верховный Совет СССР утвердил Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик и ввел их в действие с 1 мая 1962 г.³, в которых было установлено, что при наследовании по закону наследниками первой очереди являются в

равных долях дети (в том числе усыновленные), супруг и родители (усыновители) умершего (ст. 118)⁴. К числу наследников первой очереди также был отнесен ребенок умершего, родившийся после его смерти. Внуки и правнуки наследодателя являлись наследниками по закону, если ко времени открытия наследства не было в живых того из их родителей, который был бы наследником. В Основах был сохранен принцип распределения наследуемого имущества, заложенный указом 1945 г.: внуки и правнуки наследуют поровну в той доле, которая причиталась бы при наследовании по закону их умершему родителю. Нововведением стал порядок наследования иждивенцами: нетрудоспособные лица, состоявшие на иждивении умершего не менее одного года до его смерти, при наличии других наследников наследовали наравне с наследниками той очереди, которая призывалась к наследованию. Так, иждивенцы получили статус “плавающих” наследников, т.е. переходящих от одной очереди к другой.

Принятый в развитие Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик Гражданский кодекс РСФСР 1964 г. установил, что при наличии у наследодателя других наследников по закону нетрудоспособные иждивенцы наследуют вместе с той очередью наследников, которая призвана к наследованию: при наличии наследников по закону первой очереди нетрудоспособный иждивенец призывался к наследованию вместе с наследниками первой очереди, если к наследованию призывались наследники второй очереди – нетрудоспособный иждивенец призывался к наследованию вместе с ними (ч. III ст. 532). Такой порядок наследования просуществовал до принятия Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 31 мая 1991 г., но в ст. 154 были сохранены общие принципы наследования по закону и определены только наследники первой очереди: дети (в том числе усыновленные), супруг и родители (усыновители) умершего⁵.

⁴ Более подробно об этом см.: Гордон М.В. Наследование по закону и по завещанию. – М., 1967.

⁵ Зайцева Т.И., Крашенинников П.В. Наследственное право. Комментарий законодательства и практика его применения. – М., 2000. С. 5; Власов Ю.Н., Калинин В.В. Наследственное право: Курс лекций. – М., 2001. – С. 5–6.

¹ Более подробно о развитии наследственного права в целом в Советской России см.: Новицкий И.Б. История советского гражданского права. – М., 1957; Генкин Д.М. и др. История советского гражданского права 1917–1947. – М., 1949.

² Подобная несправедливость была устранена только в Гражданском кодексе РСФСР 1964 г.

³ Порядок введения в действие Основ определен Указом Президиума Верховного Совета СССР от 10 апреля 1962 г. (см.: Ведомости ВС СССР. – 1962. – №15. – Ст. 156).

Часть 3 Гражданского кодекса Российской Федерации, содержащая раздел пятый “Наследственное право” и вступившая в действие с 1 марта 2002 г., установила новые правила наследования иждивенцами. Нетрудоспособных иждивенцев ГК РФ разделил на две группы. К первой группе относятся те из них, кто входит в круг наследников по закону (со второй по седьмую очередь), но не входит в круг наследников той очереди, которая призывается к наследованию, но призываются совместно с ними к наследованию благодаря факту нахождения на иждивении в течение не менее года до смерти наследодателя (п. 1 ст. 1148 ГК). Во вторую группу иждивенцев включены лица, которые не входят в круг наследников по закону, но на момент смерти наследодателя являлись нетрудоспособными и не менее одного года находились на его иждивении, проживая вместе с ним, благодаря чему наследуют вместе с наследниками той очереди, которая призывается к наследованию. При отсутствии у умершего других наследников по закону указанные нетрудоспособные иждивенцы наследодателя наследуют самостоятельно в качестве наследников восьмой очереди. Более того, и те и другие нетрудоспособные иждивенцы наследодателя согласно п. 1 ст. 1149 ГК РФ являются необходимыми (обязательными) наследниками, т.е. наследуют, независимо от содержания завещания, не менее половины доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону (обязательная доля).

Желая сохранить единое не только экономическое, но социальное пространство, бывшие союзные республики Союза ССР, а теперь самостоятельные государства Содружества независимых государств (СНГ), поддержали идею модельных законов, на основе которых разрабатывались бы национальные акты. В качестве наиболее значимого стал Модельный Гражданский кодекс СНГ, который был положен в основу кодификации и наследственного права данных государств (Армении, Беларуси, Таджикистана, Узбекистана и др.). Некоторые бывшие советские республики пошли по иному пути, самостоятельно разработав проекты гражданских кодексов (Украина, Молдова, Грузия), которые стали альтернативными Модельному ГК СНГ, а, в свою очередь, и модельными для других государств (ГК Грузии – для Азербайджана и Туркменистана)¹.

Однако наследственное право как никакое иное более обусловлено национально-культурной традицией, поэтому наследственно-правовой статус иждивенцев в наследственном праве стран СНГ и Балтии существенно различается.

В Республике Беларусь, где с 1 июля 1999 г. вступил в действие новый Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее ГК РБ), сохранена такая категория наследников, как нетрудоспособные иждивенцы наследодателя. Граждане, относящиеся к числу наследников по закону одной из степеней родства, и нетрудоспособные к моменту открытия наследства, но не входящие в круг наследников той очереди, которая призывается к наследованию, наследуют вместе с наследниками этой очереди, если не менее года до смерти наследодателя находились на его иждивении независимо от того, проживали ли они совместно с наследодателем. Такие лица (нетрудоспособные иждивенцы), призываемые к наследованию вместе с наследниками одной из предшествующих очередей, наследуют не более одной четвертой части наследства, однако, если наследодатель был обязан по закону их содержать, то они наследуют наравне с наследниками этой очереди (п. 1 ст. 1063 ГК РБ). К числу наследников по закону относятся также граждане, которые не входят в круг наследников по закону, но к моменту открытия наследства являлись нетрудоспособными и не менее одного года находились на иждивении наследодателя и проживали совместно с ним. При наличии других наследников по закону они наследуют вместе с наследниками той очереди, которая призывается к наследованию, однако не более одной четвертой части наследства. И только при отсутствии у умершего других наследников указанные нетрудоспособные иждивенцы наследодателя наследуют самостоятельно в равных долях (п. 2 ст. 1063 ГК РБ).

Гражданский кодекс Украины (далее ГК У), который вступил в действие с 1 января 2004 г., устанавливает, что в пятую очередь наследуют иждивенцы наследодателя, которые не

¹ Тексты гражданских кодексов государств Содружества Независимых Государств приводятся по информационно-справочной правовой базе данных “Законодательство стран СНГ Он-лайн” // http://www.adviser.kg/base_sng/show.fwx?Regnom=8062 (на 01.03.2006 г.).

были членами его семьи, но на момент открытия наследства являлись несовершеннолетними или нетрудоспособными и не менее чем пять лет получали от него материальную помощь, которая была для них единственным или основным источником средств к существованию (ч. 2 ст. 1265 ГК У). Если указанные лица проживали с наследодателем одной семьей не менее чем пять лет ко времени открытия наследства, то они наследуют в четвертую очередь (ст. 1264 ГК У). Следует заметить, что украинский законодатель предпринял очень справедливый шаг, установив, что, если физическое лицо, которое является наследником по закону последующих очередей, может по решению суда получить право на наследование вместе с наследниками той очереди, которая призывается, при условии, что оно на протяжении продолжительного времени опекало, материально обеспечивало, предоставляло другую помощь наследодателю, который вследствие старости, тяжелой болезни или увечья был в беспомощном состоянии (п. 2 ст. 1259 ГК У). Впервые в круг наследников по закону включены не только те, кто находился на иждивении наследодателя, но и те, кто предоставлял ему такое иждивение.

Особенность наследственно-правового статуса иждивенцев в Армении заключается в том, что Гражданский кодекс Республики Армения не произвел деление нетрудоспособных иждивенцев наследодателя в зависимости от включения их в число наследников по закону и их проживания совместно с наследодателем, как это сделано в российском законе. Гражданский кодекс Армении устанавливает, что к числу наследников по закону относятся нетрудоспособные лица, не менее одного года до смерти наследодателя находящиеся на его иждивении, которые при наличии других наследников по закону наследуют вместе с наследниками той очереди, которая призывается к наследованию (ст. 1220 ГК Армении).

Гражданский кодекс Грузии от 26 июня 1997 г. не воспринял опыт Модельного ГК СНГ и является результатом кодификации романо-германского правового типа, максимально отличного как от модельного, так и советского. Гражданский кодекс Азербайджанской Республики от 28 декабря 1999 г. и Гражданский ко-

декс Туркменистана от 1 января 1999 г. практически во всем воспроизводят нормы ГК Грузии за рядом некоторых исключений. Во всех трех указанных государствах нетрудоспособные лица, которые находились на иждивении наследодателя и не могут самостоятельно содержать себя, если они не упомянуты в завещании, вправе требовать содержания (алименты) из наследства. Размер суммы, подлежащей выплате в виде содержания, может быть уменьшен с учетом объема наследственного актива (ст. 1342 ГК Грузии, ст. 1156 ГК Туркменистана, ст. 1161 ГК Азербайджанской Республики). Таким образом, в данных государствах иждивенцы не являются наследниками по закону, но вправе требовать установления алиментных обязательств (прав) в отношении лиц, принявших наследство.

Гражданский кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 г. в качестве наследников шестой очереди назвал нетрудоспособных иждивенцев наследодателя (ст. 1066 ГК Республики Казахстан). В ст. 1171 ГК Республики Таджикистан от 11 февраля 2005 г. определено, что нетрудоспособные лица, которые не менее одного года до смерти наследодателя находились на его иждивении и проживали совместно с ним, при наличии других наследников по закону наследуют вместе с наследниками той очереди, которая призывается к наследованию (п. 1 ст. 1170 ГК РТ). Согласно Гражданскому кодексу Республики Узбекистан от 29 августа 1996 г. (ст. 1139) и Гражданскому кодексу Кыргызской Республики от 5 января 1998 г. (ст. 1146) нетрудоспособные иждивенцы наследодателя, если они не наследуют с наследниками первых четырех очередей, входят в пятую (последнюю) очередь наследников по закону.

В Молдове (ГК РМ от 6 июня 2002 г.) и прибалтийских государствах, где постсоветское развитие наследственного права пошло по пути либо восстановления ранее действовавшего законодательства (Гражданский закон Латвийской Республики 1937 г.), либо рецепции германского права (Закон Эстонии "О наследовании" от 15 мая 1996 г., Гражданский кодекс Республики Литвы от 18 июля 2000 г.), возможности наследования для нетрудоспособных иждивенцев не предусмотрено, что отвечает общей традиции романо-германского наследственного права.

УДК 343.1.001 (574) (575.2) (04)

**КОНСТИТУЦИОННАЯ РЕФОРМА –
УСИЛЕНИЕ ГАРАНТИЙ ПРАВ И СВОБОД ГРАЖДАН
В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ**

С.К. Журсимбаев – канд. юрид. наук, доцент,
Каспийский общественный университет

In the article some offers of the further perfection of criminal – procedure legislation are considered.

Прошедший 2007 г. ознаменовался важными нововведениями в правовой системе Казахстана, как в плане дальнейшей ее модернизации, так и усиления гарантий защиты прав и свобод граждан. С 1 января 2007 г. введен новый правовой институт – суд присяжных заседателей по делам, где предусмотрена смертная казнь. В Астане и Алматы созданы специализированные суды по делам несовершеннолетних и уже разработан законопроект об определении подсудности дел этих судов.

21 мая 2007 г. был принят Закон Республики Казахстан “О внесении изменений и дополнений в Конституцию Республики Казахстан”. Особо заслуживают внимания юристов изменения, касающиеся защиты прав человека. Казахстан практически отказался от смертной казни, за исключением случаев терроризма, повлекших гибель людей, и особо тяжких преступлений в военное время [1].

Конституционная реформа предполагает упразднение Квалификационной коллегии юстиции. В связи с этим важным является укрепление такого органа, как Высший Судебный Совет, который приобретает конституционный статус и становится вследствие передачи функций квалификационной коллегии юстиции единым органом, отвечающим за подбор квалифицированных кадров для судебной системы.

В рамках данных конституционных изменений было принято решение об исключении

ст. 84 Конституции Республики, согласно которой дознание и предварительное расследование по уголовным делам осуществлялись только специальными органами и были отделены от суда и прокуратуры. Ранее на основании данной нормы Конституции РК от 1995 г. был упразднен следственный аппарат в органах прокуратуры. Теперь органы прокуратуры республики вправе рассчитывать на образование следственных подразделений по расследованию преступлений, совершенных сотрудниками правоохранительных органов. Также при необходимости они смогут принять наиболее важные дела к своему производству, в частности, по поручению главы государства или парламента, по отдельным жалобам и обращениям граждан и общественных организаций, что позволит более активно и непосредственно осуществлять функцию уголовного преследования.

На основании данных конституционных изменений было принято решение и о судебном санкционировании ареста и содержания обвиняемого под стражей. В последние годы активно обсуждались вопросы по поводу обоснованности санкционирования ареста прокурором. И, наконец, многолетняя дискуссия получила логическое завершение. Теперь согласно п. 2 ст. 16 Конституции Республики Казахстан арест и содержание под стражей допускаются только в предусмотренных законом случаях и лишь с санкции суда с предоставлением арестованно-

му права обжалования. Право на свободу и личную неприкосновенность является важнейшей составляющей любого цивилизованного общества. Признание, соблюдение и защита прав и свобод личности давно стало конституционной обязанностью государства. В ближайшее время ожидается принятие закона о внесении изменения и дополнения в Уголовно-процессуальный кодекс.

Концепция правовой политики Республики Казахстан, одобренная Указом Президента Республики Казахстан №949 от 20 сентября 2002 г. в качестве одной из приоритетных задач предусматривает осуществление судопроизводства на основе состязательности и равноправия сторон [2]. Нам представляется, что в этом плане судебное санкционирование устраняет определенный дисбаланс прав и обязанностей на стадии досудебного производства. Несомненно, что постепенное расширение судебного контроля в досудебной стадии уголовного судопроизводства является одним из важнейших проявлений судебной власти как способа обеспечения конституционных прав и свобод человека и гражданина.

Введение указанного порядка позволит соблюдать международные стандарты, принятые в странах с устойчивой демократией, в соответствии с которыми все следственные действия, ограничивающие конституционные права граждан, производятся только с санкции суда. Казахстан ратифицировал Международный пакт о гражданских и политических правах и тем самым добровольно взял на себя обязательство привести свое национальное законодательство в соответствие с ним. Поэтому нам представляется, что сомнений в обоснованности принятого решения не должно быть.

Несомненно, суд должен иметь юрисдикционные функции в отношении основных процессуальных действий органов уголовного преследования, ограничивающих конституционные права и свободы граждан. В то же время расширение судебного контроля на досудебных стадиях уголовного судопроизводства не должно отрицательно повлиять на осуществление надлежащего прокурорского надзора за органами расследования. Между прокуратурой и судом должна быть четкая система взаимного контроля, в основе которой должна лежать одна цель – обеспечение законности и защита конституционных прав и свобод. Поэтому

судебный контроль и прокурорский надзор в уголовном судопроизводстве не должны конкурировать между собой, а должны дополнять и подстраховывать друг друга в реализации принципов уголовного процесса и защите прав и свобод граждан.

Следует заметить сомнительность применения термина “судебный контроль”, поскольку понятие “контроль” означает непосредственное руководство, систематическое наблюдение, проверку чего-либо и направление для решения конкретных задач, которые, как правило, осуществляются органами, связанными одной деятельностью и единством целей. Контролирующее ведомство впоследствии несет ответственность за деятельность подконтрольных органов, тогда как суд, не наделенный инициативной контролирующей функцией, должен оставаться в нейтральном положении.

При рассмотрении данного вопроса нельзя обойти теоретические споры, возникающие вокруг проблемы о сроках содержания под стражей. К сожалению, при решении вопроса о судебном санкционировании *сроки задержания* лица без санкции уполномоченного органа остались без изменения. Задержание подозреваемых в досудебной стадии уголовного процесса, как один из институтов превентивных мер принуждения, в целях выяснения причастности лиц к преступлению и предупреждения с их стороны воспрепятствованию установления истины по делу, не вызывает сомнения. Но оно должно быть объективно оправдано и направлено только для достижения задач уголовного правосудия.

К сожалению, значительная часть нарушений законности, прав и свобод граждан допускается на самой ранней стадии расследования дела, когда появляется подозреваемое лицо и начинается сбор основной доказательственной базы его предполагаемой виновности в совершении преступления.

Несмотря на четкую регламентацию действий органов уголовного преследования в части задержания, еще нередки случаи, когда недобросовестные сотрудники органов уголовного преследования как один из способов сокрытия нарушений несвоевременно составляют протокол и искусственно удлиняют срок пребывания задержанного подозреваемого, чтобы больше иметь время для сбора доказательств. Для этого иногда подозреваемого све-

товой день держат в кабинетах или в дежурной комнате без оформления протокола.

Во многих международных документах особо обращается внимание на то, что лицо не должно находиться в задержании без предоставления эффективной возможности быть в срочном порядке заслушанным судебным или иным органом. Такое лицо имеет право на судебное разбирательство в течение разумного срока или на освобождение.

В англо-американской системе и почти во всех странах континентальной Европы существует порядок, согласно которому вопрос о решении ареста лица, задержанного в совершении преступления, решается в течение 24–48 часов. Поэтому такой принцип получил закрепление в конституциях и законодательстве многих демократических стран, в частности, в ФРГ, Италии, Испании, Австрии, Пакистане, Японии [3].

Международные стандарты, касающиеся предварительного заключения, постепенно находят отражение и в национальных законодательных актах стран СНГ. Так, в ч. 2 ст. 22 Конституции Российской Федерации (1993 г.) задержание вне судебного контроля ограничено 48 часами. Указанная конституционная норма более подробно регламентирована Уголовно-процессуальным кодексом, который вступил в силу с 1 июля 2002 г. При условии, если по истечении 48 часов суд не принял решение о заключении под стражу или не продлил срок задержания, лицо автоматически освобождается. В то же время суд по ходатайству стороны для представления дополнительных доказательств вправе продлить срок задержания еще на 72 часа – до принятия окончательного решения о необходимости заключения задержанного под стражу (п. 3 ч. 6 ст. 108 УПК РФ). Следует заметить, что заключение под стражу как мера исключительная применяется только при невозможности применения иной, более мягкой меры пресечения. Срок задержания исчисляется с момента *фактического* задержания, а не с момента составления протокола задержания как было ранее.

Аналогичный порядок ареста закреплен и в Конституциях Армении, Грузии, Украины, Литвы и Эстонии, а согласно Конституции Республики Молдова срок задержания не может превышать 24 часов [4].

В Казахстане же, согласно Конституции, орган уголовного преследования не вправе удерживать лицо в положении задержанного на срок *более семидесяти двух часов*. Семьдесят два часа – это общий максимальный срок задержания подозреваемого, который никто не должен нарушать. Продление срока задержания законами не предусмотрено.

При наличии современной высокой технологии и транспортных средств и в Казахстане имеется реальная возможность в более ускоренном порядке решить вопрос об аресте подозреваемого или его освобождении. Исходя из этого, полагаем, что конституционную норму о задержании на срок до 72 часов в перспективе следует заменить на срок не более 48 часов.

Также вряд ли можно считать разумными сроки нахождения обвиняемых под стражей, установленные в нашем законодательстве. Если учесть, что нередко отдельные дела по несколько раз возвращаются судом на дополнительное расследование и длительное время рассматриваются в судах первой инстанции, то фактическое содержание под стражей в некоторых случаях составляет свыше двух лет.

Всякое лишение человека свободы до приговора суда есть отступление от демократического принципа презумпции невиновности, признанного во всем цивилизованном мире. Такие отступления, поскольку они бывают объективно неизбежными, должны быть сведены к минимуму. Поэтому было бы целесообразным предусмотреть *предельный срок содержания под стражей обвиняемого до 9 месяцев*, но только в отношении лиц, совершивших тяжкие и особо тяжкие преступления.

При четкой организации следственной работы, за счет образования следственной группы, любое сложное, многоэпизодное дело можно закончить за 9 месяцев. В случаях исключительных, неординарных дел и в отношении особо опасных преступников вопрос о продлении содержания под стражей можно предусмотреть через Парламент, как в некоторых странах. Так, предельный срок 9 месяцев установлен Конституцией Грузии. В Республике Молдова срок ареста может быть продлен не более чем до 6 месяцев, а в исключительных случаях, с согласия Парламента – до 12 месяцев. Из-за редких дел и разовых случаев нельзя, чтобы законодательство республики выгля-

дело недостаточно гуманным в отношении лиц, содержащихся длительное время под стражей.

Сокращение сроков содержания под стражей согласуется с общепринятыми принципами и нормами международного права быть судимым без неоправданной задержки (в разумные сроки), которое является одним из основополагающих прав человека. Такое право закреплено в п. 3 ст. 14 Международного пакта о гражданских и политических правах. Аналогичное положение содержится и в п. 1 ст. 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод (“право быть судимым в течение разумного срока”).

В связи с этим данное положение должно быть в качестве принципов уголовного процесса. Необходимо разработать процессуальный механизм, гарантирующий “права обвиняемого быть судимым без неоправданной задержки” и “разумного срока”, чтобы гражданин, не лишенный еще свободы, не оказался в мучительном ожидании окончательного разрешения вопроса о его виновности.

Все изменения и дополнения, внесенные за годы независимости страны, направлены на гарантирование высокого уровня защищенности прав и свобод человека, оказавшегося в орбите уголовной юстиции. В целом, в уголовно-процессуальном кодексе закреплены демократические нормы, обеспечивающие защиту прав личности и основные принципы уголовного судопроизводства.

Вместе с тем совершенствование данного закона, по нашему мнению, осуществляется не всегда с учетом интересов всех участников

уголовного процесса, с соблюдением баланса прав и обязанностей. Так, из-за несовершенства существующей модели предварительного расследования досудебное производство осуществляется в медлительном и дорогостоящем режиме. Статус следователя – ключевого участника уголовного процесса – требует значительного укрепления и высокую степень правовой защиты.

Также с целью решения проблемы реализации принципа состязательности и равноправия сторон следует расширить права защитника путем более полной регламентации процедуры его деятельности по собиранию и закреплению доказательств. Необходимо предусмотреть процессуальный порядок фиксации собранных защитником доказательств по делу, опрос лиц и изъятие предмета.

В сфере оказания юридической помощи и услуг должна быть реальная конкуренция, а также государственная служба оказания бесплатной юридической помощи для малоимущих слоев населения.

Литература

1. Казахстанская правда. – 2007. – 22 мая.
2. Концепция правовой политики Республики Казахстан // Казахстанская правда. – 2002. – 3 октября.
3. Конституция 16 стран мира. – Алматы, 1995. – 576 с.
4. Конституция стран СНГ. – Алматы, 1999. – 416 с.
5. Уголовно-процессуальный кодекс РФ. – Екатеринбург, 2002. – 224 с.

УДК 368 (470 + 571) (575.2) (04)

ЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВОГО ИНТЕРЕСА В СТРАХОВАНИИ (ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

О.А. Шамаукова – аспирант

Insurable interest is a fundamental concept in insurance. This is interest of insured party (beneficiary) in effecting of an insurance contract and getting compensation as a result of insured risk. The existence of insured risk is a necessary condition of property insurance.

Имущественный интерес – одна из центральных страховых категорий. Вопрос о том, что понимается под страховым интересом, является дискуссионным. Ряд авторов считают страховой интерес объектом страхования [1]. Другие считают, что объектом страхования являются имущество или люди, а страховой интерес исполняет роль юридического факта, необходимого для возникновения и существования страхового правоотношения [2, 3]. С этим утверждением можно согласиться, если отступить от распространенного в литературе деления юридических фактов на события и действия и признать встречающееся трехчленное деление на события, факты и состояния. Но даже признание страхового интереса юридическим фактом не опровергает, а, напротив, подтверждает его роль необходимой предпосылки самого страхования в качестве предмета страховой защиты.

Достаточно широкое распространение получила точка зрения, согласно которой страховой интерес определяется как убыток, угрожающий страхователю от наступления страхового случая. По мнению В. А. Мусина, коль скоро убытки могут выразиться либо в лишении или уменьшении имущественного вреда, уже имеющегося в наличии или ожидаемого, либо в возникновении новой имущественной обязанности, то имущественное право, которое страхователь имеет в виду сохранить или которое он должен приобрести, либо та имущественная обязан-

ность, возникновения которой он хотел бы избежать, и является страховым интересом. Но поскольку имущество, провозглашаемое объектом страхования, юридически представляет собой ничто иное, как те же самые права и обязанности, в сохранении или соответствующем наступлении которых заинтересован страхователь, постольку страховой интерес может рассматриваться как объект страховой защиты [4].

Важное значение страховой интерес приобретает в имущественном страховании. Страховому интересу посвящена специальная ст. 928 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), он упоминается также и в других статьях, посвященных имущественному страхованию. Определяя предмет договора имущественного страхования, п. 1 ст. 929 ГК РФ допускает широкий круг объектов и интересов, которые могут быть застрахованы; наряду с убытками (риском утраты, недостачи или повреждения) в застрахованном имуществе говорится и об убытках в связи с иными имущественными интересами. В п. 2 ст. 929 ГК РФ перечисляются наиболее типичные, с точки зрения законодателя, имущественные интересы. Это имущественные интересы, связанные с риском ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, а также ответственности по договорам; риском убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагент-

тами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск недополучения доходов.

Перечислению предшествует выражение “в частности”, из чего следует, что перечень не является исчерпывающим и, следовательно, разрешает сторонам самим определять в договоре предмет (объект) страхования. Это может быть и страхование биржевых и валютных рисков, страхование рисков новой техники и технологий, страхование профессиональной ответственности отдельных категорий лиц и др.

Существует мнение, согласно которому страховой интерес не ограничен сферой имущественного страхования, и действует также в личном страховании. Так, Райхер В. К. считает, что страховой интерес – универсальная категория, он сохраняет свое значение и в имущественном и в личном страховании как подлинное основание страховой сделки, является предпосылкой страхового обязательства, ибо если бы этого не было, договор личного страхования утратил бы реальное жизненное содержание, превратился бы в страховую игру [5]. Иной точки зрения придерживаются К.А. Граве и Л.А. Лунц, считая, что страховой интерес присущ только имущественному страхованию, поскольку при личном страховании страховая сумма подлежит выплате безотносительно к тому, связано ли наступление страхового случая какими-либо убытками для страхователя и выгодоприобретателя или нет [3].

В действующем ГК РФ, отказавшись от формулировки ст. 4 Закона Российской Федерации “Об организации страхового дела в Российской Федерации”, которая связывает личное страхование с имущественными интересами, согласно п. 2 ст. 3 ГК РФ эта связь юридическое значения не имеет.

Ни ГК РФ, ни Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. “Об организации страхового дела в Российской Федерации” не дают четкого определения страхового интереса.

Пункт 1 ст. 930 ГК РФ, говоря о том, в пользу кого (страхователя или выгодоприобретателя) может быть застраховано имущество по договору страхования имущества, определяет страховой интерес как основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес страхователя в сохранности имущества.

Под страховым интересом следует понимать те имущественные потери, тот ущерб в денежном выражении, который страхователь (выгодоприобретатель) может понести при наступлении страхового случая и для полного или частичного возмещения которого заключается страхование [6].

Страховой интерес – это объективное основание договора страхования, та социально-правовая позиция страхователя, которая объясняет его субъективное желание заключить договор страхования [7]. При обязательном страховании это желание страхователя может и отсутствовать, но его интерес от этого не пропадает.

Страховой интерес – денежное (имущественное) выражение страховой потребности [8].

Наличие страхового интереса является необходимым условием имущественного страхования. В страховании действует принцип “нет интереса – нет страхования”.

Страховой интерес должен быть обозначен в страховом договоре [4].

Согласно действующего законодательства, может быть застрахован любой правомерный интерес. Гражданский кодекс устанавливает интересы, которые не могут быть застрахованы. Так, ст. 928 ГК РФ запрещает страхование противоправных интересов (например: оружие, наркотики, если они не предназначены для государственных целей; противоправные действия и поступки, предусмотренные административным, налоговым, таможенным, уголовным и другими кодексами); страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари; расходов, к которым лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников.

За этими пределами стремление застраховаться от возможных убытков в любом случае может рассматриваться как основанный на законе страховой интерес, когда эти убытки выражаются в уменьшении или ущемлении имущественных прав страхователя (выгодоприобретателя) или возникновении для него имущественных обязанностей.

Теоретическое и практическое значение имеет вопрос, заслуживает или не заслуживает внимания тот или иной интерес. Если это будет определять страховщик, то могут страдать интересы страхователя. Решение данного вопроса должно быть предоставлено страхователю.

Дело в том, что для наличия страхового интереса недостаточно одной только субъективной заинтересованности, только желания сохранности имущества или невозникновения убытков. Необходимо, чтобы лицо, в пользу которого осуществляется страхование, имело какие-либо права в отношении застрахованного имущества или несло связанные с ним обязанности. Таким лицом являются не только собственник имущества, но и его наниматель, залогодержатель или комиссионер, которым передана вещь, или сам страховщик, заключивший в качестве страхователя договор перестрахования. Например, в ст. 9 Закона Российской Федерации “О залоге” [9] на залогодержателя законом или договором может возлагаться обязанность страховать переданное в его владение заложенное имущество. Этот же принцип лежит в основе страхования гражданской ответственности. Обязательное страхование профессиональной ответственности предусмотрено в настоящее время для нотариусов (ст. 18 Основ законодательства Российской Федерации “О нотариате” [10]); оценщиков (ст. 17 Федерального закона “Об оценочной деятельности в Российской Федерации” [11]) и ряда других профессий.

Объем прав и (или) обязанностей лица определяет пределы его юридически значимого страхового интереса. Имущественное страхование направлено на возмещение ущерба и не может использоваться как средство наживы. Поэтому договор страхования имущества при отсутствии у страхователя или выгодоприобретателя юридически обоснованного интереса – страхового интереса – в сохранности застрахованного имущества недействителен полностью (п. 2 ст. 930 ГК РФ) или в той части, в которой страховая сумма превышает страховую стоимость, то есть страховой интерес (п. 1 ст. 951 ГК РФ); этот же принцип лежит в основе правила ст. 933 ГК РФ, допускающей страхование предпринимательского риска только в пользу самого несущего риск предпринимателя.

Страховой интерес в одном и том же имуществе могут одновременно иметь несколько лиц. Это могут быть, например, собственник вещи и её наниматель или собственник заложенного имущества и его залогодержатель. Каждое из этих лиц может быть как страхователем, так и выгодоприобретателем в пределах своего страхового интереса, т.е. тех убытков,

которые оно может понести вследствие утраты или повреждения застрахованного имущества. Говоря о категории интереса, необходимо отметить, что в страховании проявляются интересы не только страхователя – отдельного гражданина, но и юридического лица и государства.

Как видно, страховой интерес, не являясь объектом страхового правоотношения по ГК РФ (Закон Российской Федерации “Об организации страхового дела в Российской Федерации” [12], называет объектом имущественного страхования имущественный интерес (ст. 4)), играет в имущественном страховании определяющую роль, поскольку от него зависит не только размер страхового возмещения, но и само существование страхового обязательства, которое при отсутствии страхового интереса не возникает.

Имеющийся страховой интерес конкретизируется в страховой сумме. Это сумма, которую при наступлении страхового случая страховщик обязуется выплатить по личному страхованию, а по имущественному – сумма, в пределах которой он обязуется выплатить страховое возмещение; при этом право страхователя (выгодоприобретателя) на получение страхового возмещения зависит от наличия и размера страхового интереса. Поэтому при страховании имущества страховая сумма не должна превышать действительную стоимость этого имущества (страховую стоимость).

Страховая сумма определяется в договоре страхования; причем при личном страховании, а также при страховании предпринимательского риска или гражданской ответственности её размер никак не ограничен и зависит от свободного усмотрения сторон. В страховании гражданской ответственности и предпринимательского риска, которое является имущественным страхованием, это обусловлено тем, что размер ответственности, как и предпринимательского риска, трудно предвидеть.

Выявление страховых интересов и потребностей граждан имеет важное значение для разработки предложений, направленных на дальнейшее развитие страхования.

Литература

1. Мен Е.М. Имущественное страхование по советскому законодательству. – М., 1924.
2. Серебровский В.И. Страхование. – М., 1927.

3. *Граве К.А., Луниц Л.А.* Страхование. – М., 1960.
4. *Мусин В.А.* Сущность и предмет морского страхования по советскому и иностранному праву. – М., 1971.
5. *Райхер В.К.* Общественно-исторические типы страхования. – М.; Л., 1947.
6. *Рахмилович В.А.* Различные виды договора страхования по гражданскому законодательству // Законодательство и экономика. – 1997. – №11–12.
7. Гражданское право. Учебник. Ч. II. / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М.: ПРОСПЕКТ, 1997. – С. 489.
8. *Шминова М.Я.* Гражданско-правовые проблемы государственного страхования в условиях перехода к регулируемым рыночным отношениям. – Л., 1990.
9. Закон Российской Федерации “О залоге” от 29 мая 1992 г., №2872–I.
10. Основы законодательства Российской Федерации “О нотариате” от 11 февраля 1993 г., №4462–I.
11. Федеральный закон “Об оценочной деятельности в Российской Федерации” от 29 июля 1998 г., № 315–ФЗ.
12. Закон Российской Федерации “Об организации страхового дела в Российской Федерации” от 27 ноября 1992 г., №4015–I.

УДК 323.15(811.512.154):94(510).093 (575.2) (04)

**КЫРГЫЗСКАЯ ОБЩИНА В КИТАЕ:
ЭТАПЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
И КУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ (1930–2000 гг.)**

Р.Б. Мотукеева – аспирант,
Российский университет Дружбы народов

Social, economic and cultural stages of development of Kyrgyz community in China are considered in the article.

Национальный вопрос – одна из актуальных проблем в Китае. Принятая на 4-м пленуме ЦК КПК 15-го созыва (сентябрь 1999 г.) программа “Большого освоения Запада” призвана развить экономическую и социальную сферы региона, которые являются основными векторами в национальной политике. Многонациональный Синьцзян – один из субъектов западного региона КНР, где национальный вопрос стоит особенно остро. Искусственно созданный в СУАР экономический бум, неравномерное распределение государственных дотаций, сложная межэтническая и демографическая обстановка создают в провинции напряженную ситуацию. Сегодня Синьцзян можно условно разделить на “проханьский” центр и национальные окраины, которые тяготеют к тюркским народам Центральной Азии и являются потенциальными очагами дестабилизации. Расширение торговых и экономических связей народов СУАР и Центральной Азии, помимо положительных моментов, может привести и к объединению сепаратистских организаций, религиозному экстремизму и т.д.

Таким образом, освещение положения национальных меньшинств СУАР, которые в большинстве своем населяют национальные окраины, дает нам наглядное представление о социальных и межэтнических процессах, протекающих в Синьцзяне, понимание которых во

многом облегчит решение национального вопроса в КНР, а также создаст базу для решения региональных проблем, в частности, сепаратизма и религиозного экстремизма, угрожающих безопасности Центральной Азии и дестабилизации региона.

Среди национальных меньшинств Китая есть и кыргызы, история которых тесно связана с современным Синьцзяном.

30–40-е гг. в Синьцзяне прошли под знаком бурных политических событий, обусловленных усилением националистической политики синьцзянского руководства, налогового гнета и засилья родовой верхушки. Непосредственное участие в восстаниях принимали и кыргызы.

В 1931 г. в Синьцзяне вспыхнуло восстание, однако повстанцы в силу неразвитости классового и политического самосознания не смогли сформулировать и выдвинуть сколько-нибудь четкую программу социально-экономических и политических мероприятий. В результате восстание, в первые два года, приняло вялотекущий характер с переменным успехом. К середине 1933 г., когда восстанием оказалась охвачена большая часть территории Синьцзяна, среди повстанцев наметился раскол: 1) основную часть составляли беднейшие слои населения (уйгуры, казахи, кыргызы) во главе с Ходжаниязом; 2) хуэйцзу, возглавляемые генералом Ма Чжунином, выдвинувшего

лозунг создания независимого государства; 3) панисламисты и пантюркисты во главе с Сабит Домуллой.

Синьцзянские кыргызы, примкнувшие к группе под руководством Ходжанияза, выступали против китайских войск отдельными отрядами. Так, в горных районах уезда Уча была собрана конная группа кыргызов, достаточно хорошо вооруженная под руководством виднейшего политического лидера кыргызов Исхакбека Мониева.

12 ноября 1933 г. в Кашгаре Сабит Домулла официально провозгласил создание независимой Восточно-Туркестанской Исламской Республики (ВТИР). Немедленно началась активизация сторонников “независимого государства”, в числе которых были кыргызские феодалы, религиозные деятели и басмачи. В уезде Уча развернул свою деятельность видный кыргызский феодал Жыпар Хаджибай, занимавший должность заместителя председателя совета министров ВТИР. Он консолидировал вокруг себя всех знатных и богатых кыргызских баев, которые обязаны были привести с собой не менее 500 хорошо вооруженных и обученных конников [1, с. 321–322]. Известно, что лидеры ВТИР пользовались материальной поддержкой Англии, которая была заинтересована в укреплении своих экономических позиций в этом районе [2, с. 127–128]. На это указывают приведенные в справке “О видных деятелях и главарях кыргызской эмиграции, находящихся в Западном Китае”, данные капитана государственной безопасности Григорьева: “...Китайские волостные управители – шанья (искаженное сянье. – Р.М.) – Кулумбек, Тохтобай, Кадырбай и Ахунбай – являются крупными скотоводами, имеют связь с английским консульством в Кашгаре как личную, так и через китайского купца Ахунбаева (кыргыз по-национальности)” [3]. Кроме того, события в Синьцзяне вскоре стали влиять на ситуацию в приграничных районах советских республик: массовая эмиграция, контрабанда, угон скота [2, с. 112–113].

Зимой 1932–1933 гг. активизация повстанцев во главе с Ма Чжунином заставила правительство Синьцзяна заключить соглашение с лидером повстанцев Ходжаниязом и просить военной помощи у Советского Союза. Такая помощь была предоставлена, так как СССР был заинтересован в недопущении расширения влияния Англии в Кашгаре и установле-

нии стабильной экономической обстановки в провинции. Армия Ма Чжунина, отступая под ударами советских и правительственных войск, заняла Кашгар – столицу ВТИР, после чего она прекратила свое существование [4, с. 38].

Вслед за ним Кашгар захватили войска Ходжанияза, не последнюю роль при занятии города сыграл и 35-ый конный отряд Исхакбека Мониева, который после взятия Кашгара стоял гарнизоном на заставе в горной долине Памира. Такая необходимость должна была предотвратить закрепление военных частей Ма Чжунина в районах Аксу и Уч-Турфана.

10 июля 1934 г. Ма Чжунин с небольшой группой соратников перешел в районе перевала Иркештам на территорию Киргизской ССР и был интернирован. Таким образом, завершились боевые действия на территории Синьцзяна. Конный отряд И. Мониева был распущен, а сам он назначен в 1934 г. губернатором уезда Уча, где осуществлял социальные и экономические преобразования. Он организовал школу, где обучалось 300 детей. СССР Кашгарскому округу выделил 8 мест в университетах Средней Азии, И. Мониев добился того, что 4 кыргыза поехали обучаться в Советский Союз. Среди них был и Абдыкадыр Токторов, будущий выдающийся писатель-драматург. Благодаря усилиям И. Мониева из лавиноопасных горных селений Сарыкол, Бостонтерек, Терек, Тоюн было переселено около 100 семей в волость Кызылой. Переселенцам было выделено по 10 голов овец и 2 коровы [5]. В 1937 г. Исхакбек Мониев был назначен руководителем первого кыргызско-казахского культурного центра, в рамках которого действовали курсы ликбеза, где было введено обучение на кыргызском языке. И. Мониев был истинным патриотом и искренне переживал за судьбу своего народа.

Характеризуя национальное движение как исламское, необходимо отметить, что межэтнические противоречия, разрозненность интересов, влияние на ход событий извне предопределили его исход.

До начала 40-х гг. обстановка в провинции была довольно стабильной, устойчиво расширялись торгово-экономические связи с Советским Союзом. СССР настолько укрепил свои экономические позиции в Синьцзяне, что благосостояние народа напрямую зависело от его поставок.

Однако начавшаяся Вторая мировая война и военные неудачи СССР в ее первый период изменили внешнеполитический курс китайского руководства. Этот период характеризуется ухудшением отношений с Советским Союзом. С конца 1942 г. началось свертывание деятельности советских торговых организаций и представительств, работавших на территории провинции. В результате эти меры привели к экономическому кризису, увеличению налогов. Наряду с экономическим гнетом значительную роль в росте антиханьских настроений стала играть вновь усилившаяся политика национальной дискриминации и конфессионального противостояния. Представителей коренных народов Синьцзяна начали снимать с государственных должностей, предпринимались попытки изоляции их от общественной жизни, в практику вновь стали вводиться существенные ограничения гражданских прав и свобод [6, с. 20–21]. И. Мониев – ярый поборник прав национальных меньшинств, и кыргызов в том числе, выступил против китайского руководства и проводимой им политики. В результате он был признан вне закона. По воспоминаниям адъютанта Мониева Акмата Дубанаева, приведенным в книге “Генерал Ысакбек”: “Жена и дети Исхакбека попали в тюрьму, а сам Исхакбек тайно бежал в Киргизскую ССР, в Кашгаре он был объявлен в розыск” [7, с. 48–49]. Многие кыргызы, не выдержав двойного гнета и эксплуатации, бросив все, бежали в горы, где объединялись в небольшие отряды. Участились случаи массового перехода советской границы, китайские власти, стремясь воспрепятствовать оттоку населения, проводили массовые аресты. В тюрьмах арестованные подвергались пыткам и расстреливались, часть из них насильно рекрутировались в армию. Так, захваченный отряд кыргызов (в количестве 250 человек) в горах уезда Уча был направлен отбывать воинскую повинность в Янчи, по дороге 70 человек было замучено и убито [1, с. 350]. При участии И. Мониева, находящегося в это время в г. Фрунзе, тайно приступили к созданию двух отрядов “Буйгу” и “Баатыр” сформированные из курсантов Фрунзенского пехотного училища, которые должны были принять участие в готовившимся восстании [7, с. 63].

Непосредственным поводом к восстанию, вспыхнувшем в 1944 г., послужил указ о реквизиции у населения провинции 10 тыс. лоша-

дей на военные нужды. Поскольку этот указ затрагивал прежде всего интересы кочевников-скотоводов, недовольство, переросшее в восстание, охватило районы кочевий в Илийском округе. Партизанское движение разрасталось и набирало силу. В октябре 1944 г. отряды И. Мониева “Буйгу” через перевал Торугарт, а “Баатыр” через перевал Иркештам тайно перешли в Китай и смешались с местным населением. Не без помощи отрядов И. Мониева 10 ноября Кульджа была захвачена и провозглашена Восточно-Туркестанская Республика (ВТР). Создание ВТР и опубликование ее программы сыграли значительную роль в расширении повстанческого движения как в самом Илийском округе, так и в других районах провинции. Вслед за опубликованием программы начались мероприятия по ее осуществлению. Первым шагом было создание сильной регулярной армии. 8 апреля 1945 г. повстанческие партизанские отряды были преобразованы в регулярные воинские части [8, с. 78]. Министром обороны и главнокомандующим армии ВТР стал Исхакбек Мониев.

15 августа 1945 г. в поддержку повстанцев выступили кыргызы уезда Пули, находящемся между уездами Чин-Таш и Актау. Восставшие конные и партизанские отряды стремительно захватили уезды Такырман, Буллу-Кол, Субаши, а в уезде Пули создали местное революционное правительство. К сентябрю 1945 г. восстали группы кыргызов в уездах Улугчат и Шами, вслед за ними поднялись кыргызы остальных районов.

Без сомнения, развитие наступления армии ВТР, поддержанное в разных районах Синьцзяна новыми вспышками восстаний, было обязано не только деятельности повстанцев, но и помощи, которую им оказывало советское государство [6, с. 187]. Однако сложившаяся международная обстановка в 1945 г. (денонсация советско-японского договора и подготовка к войне в Маньчжурии) поставила перед Советским Союзом вопрос о нормализации отношений с Китаем. В июле – начале августа 1945 г. Советский Союз начал постепенно приостанавливать поставки оружия и боеприпасов Национальной армии ВТР и отозвал из ее подразделений значительную часть инструкторов. Одновременно советское руководство стало настаивать на том, чтобы правительство ВТР вступило в переговоры с провинциальными

властями Синьцзяна. 17 сентября 1945 г. части армии ВТР прекратили не только наступление на всех фронтах, но и боевые действия вообще. 12 октября 1945 г. в Урумчи начались переговоры между делегацией ВТР и правительством Китайской Республики.

К концу 40-х годов Советский Союз фактически полностью отказался от поддержки национальных движений в Синьцзяне, тем самым содействуя укреплению власти КПК в новом унитарном государстве, строящем социализм. 1 октября 1949 г. была провозглашена Китайская Народная Республика. Китай вступил в новую фазу своего развития, которая предполагала проведение глубоких социально-экономических реформ.

Одним из первых преобразований стала аграрная реформа, которая проходила не без учета специфики региона. На 2-й провинциальной конференции представителей всех слоев народа, проходившей в августе – сентябре 1952 г., для скотоводческих районов был принят курс “ни борьбы, ни деления, ни классового разграничения” [9, с. 36]. Согласно курсу, имущество всех скотовладельцев и религиозных деятелей, объявлялось неприкосновенным, а сами они должны были активно привлекаться к участию в работе местных органов власти. В результате по официальным оценкам к началу 1954 г. аграрная реформа была завершена.

1954 г. стал знаковым для кыргызской общины в КНР. 14 июля Кызылсу-Кыргызский автономный округ стал самостоятельной административной единицей. На основе вновь приобретенных уездов в сентябре 1954 г. был сформирован уезд Актау. Таким образом, Кызылсу-Кыргызский автономный округ составляли три уезда – Ахчи, Уча, Актау и областной центр Артуш, 32 волости, 5 городов, 208 айлов (деревень) [10, с. 9].

На севере и западе район граничил с Кыргызстаном и Таджикистаном, протяженность внешней границы составляла 1 170 м, на востоке – с волостью Аксу, на юге – с Кашгаром. Протяженность Кызылсу-Кыргызского автономного района с востока на запад составляла более 500 тыс. м, с севера на юг – более 140 тыс. м, общая площадь 70,9 тыс. км² [1, с. 92–93]. В Кызылсу были представлены десять национальностей, по данным переписи населения в 1954 г. в округе проживало: уйгуров – 87 840 чел., кыргызов – 47 355 чел., ханьцев – 737,

таджиков – 262, узбеков – 224, хуэй – 89, казахов – 28, татар – 8, сибо – 5 [13, с. 13].

Образование Кызылсу-Кыргызского автономного округа стало для синьцзянских кыргызов шагом в деле национального самоопределения. Создание устойчивой административной единицы позволяло проводить в жизнь дальнейшие социально-экономические преобразования. В этих условиях тенденция к объединению дехкан и скотоводов в группы трудовой взаимопомощи оказалась доминирующей [11, с. 9]. После принятого пятилетнего плана (1956-1960 гг.) на 2-й сессии СНП провинции Синьцзян 1-го созыва (сентябрь 1955 г.) группы послужили базой для создания кооперативов. В октябре 1955 г. в уезде Уча Кызылсу-Кыргызского округа было создано экспериментальное животноводческое хозяйство, прототип кооператива. Затем в течение нескольких месяцев в округе велась соответствующая агитационная работа. 16 февраля 1955 г. был создан первый кооператив “Кызыл-Нур”, один из трех кооперативов, созданных к тому времени в Синьцзяне. В июле 1955 г. в земледельческих районах Кызылсу-Кыргызского округа на базе 1647 групп взаимопомощи и 96 объединенных сезонных групп было создано 32 кооператива, объединивших 62% подворий. В скотоводческих районах процесс кооперации начался с осени 1955 г. Здесь также был создан экспериментальный кооператив, 37 бригад взаимопомощи и 851 сезонная бригада [1, с. 1109].

Весной 1956 г. комитет КПК СУАР созвал 3-е совещание скотоводов района, на котором был обнародован дальнейший курс кооперирования. На базе кооперативов низшего типа за два месяца были созданы кооперативы высшего типа, причем в Южном Синьцзяне они объединили 1/3 общего числа дворов [9, с. 56–57]. В декабре 1956 г. в Кызылсу-Кыргызском округе насчитывалось 195 кооперативов высшего типа и 25 кооперативов низшего типа, куда входили 93,1% подворий, в скотоводческих районах на базе групп взаимопомощи было создано 104 животноводческих обществ и два общественно-частных хозяйства, объединивших 44,2 % подворий. В тот период у земледельцев насчитывалось 375 572 голов скота, у скотоводов – 333 497, в ведении кооперативов – 283 305 голов. [1, с. 1111].

Однако вскоре доходы, полученные от перераспределения собственности, были ис-

черпаны, а сельскохозяйственное производство не давало средств для дальнейшего развития экономики. В результате жизненный уровень сельского населения существенно снизился, что привело к массовым выступлениям с требованиями выхода из кооперативов [12, с. 63]. В этих условиях последовала серия политических и идеологических компаний, призванных в действительности устранить противников “преобразований”. В период “зачистки” огромное значение придавалось поиску “скрывающихся контрреволюционных элементов”, особенно с военным прошлым, тех, кто участвовал в восстании 40-х гг. В принадлежности к контрреволюционным элементам были обвинены 86 человек, 23 обвинены в уголовных преступлениях, приговорены к тюремному заключению 36 человек, под домашний арест переданы трое, 19 направлены на трудовое перевоспитание, 30 чиновников были освобождены от должностей [1, с. 1113].

В мае 1958 г. на 2-й сессии VIII съезда КПК была принята “новая генеральная линия” партии, согласно которой было принято решение “О народной коммунизации села”. В Кызылсуйском округе началось преобразование кооперативов в народные коммуны. В земледельческих районах округа в течение двух месяцев на базе 223 кооперативов было создано 15 коммун, куда входили 28 431 подворий, или 99,6% от общего числа. Членов коммун насчитывалось 125 398 человек, что составляло 99,5% трудоспособного населения округа [1, с. 1114].

Сомнительные эксперименты проводились не только в области экономики, но и образования. Период позитивного развития образования (1950–1958 гг.), когда на I-ом Всекитайском совещании по национальному образованию в 1951 г. в Пекине были выработаны основные проекты по образованию и развитию языков национальных меньшинств, последовало создание национальных школ с использованием соответствующей национальной письменности, а китайский язык должен был вводиться на добровольных началах [13, с. 68]. В 1954 г. в школах Кызылсуйского округа начали вводить обучение на кыргызском языке и, учитывая этническую и культурную связь местных кыргызов с центральноазиатскими, разработали письменность на основе кириллицы, принятой для кыргызского языка Кыргызской ССР. Одна-

ко новая система школьного образования столкнулась с рядом трудностей: нехватка учебных материалов, несмотря на помощь со стороны Кыргызской ССР, и отсутствие преподавателей, обладающих должным уровнем знаний. К тому же наметившаяся к концу 50-х гг. тенденция к ухудшению советско-китайских отношений положила конец реформе письменности кыргызского языка. В марте 1956 г. письменность синьцзянских кыргызов вновь вернулась к арабской графике.

С конца 50 – начала 60-х гг. начала разворачиваться программа насильственной ассимиляции неханьских народов, наметилась тенденция подчеркивания роли китайского языка в национальном и культурном строительстве неханьцев. Уже в сентябре 1961 г. кыргызский язык, даже с письменностью на основе арабской графики, в школах был запрещен полностью и обучение в кыргызских школах вновь вернулось к уйгурскому языку. Однако в 1965 г. полностью отменили арабскую вязь и ввели письменность на основе латинской графики.

В 1966 г. в Китае началась “великая пролетарская культурная революция”, образовательное и национально-языковое строительство в КНР практически прекратилось. Пропаганда идеи единой нации в Китае поставила языки национальных меньшинств “вне закона”. Уничтожались книги и рукописи на кыргызском языке, проводились показательные сожжения книг эпоса “Манас” на центральной площади г. Артуш, запрещались религиозные и национальные обряды.

“Реформы” в области образования и последовавшая “культурная революция” отразились на образовательно-культурном уровне кыргызов, среди которых все также был высок процент безграмотных, кроме того, был нанесен существенный урон национальному искусству и творчеству.

К сожалению, письменные источники о положении кыргызов в эти годы представлены крайне скудно. В Кызылсуйском округе первый ревком был создан 25 мая 1969 г. В ходе своей деятельности в уезде Актау разоблачили так называемых прошлых и настоящих контрреволюционеров в количестве 711 человек, обвинили в хищениях и воровстве 1 528 человек, в г. Артуш – 1 274 человека, в уезде Ахчи – 637 человек, в уезде Уча – 218 человек [1, с. 1118–1119].

Таким образом, политика “коммунизации”, “большого скачка” и “культурной революции” привели к полному разрушению достижений первичных социально-экономических преобразований. Однобокое и диспропорциональное развитие экономических отраслей привело к упадку в сельском хозяйстве и особенно животноводстве. Кыргызы, лишённые основного средства к существованию, начали обособляться в отдельные группы, что привело к прерыванию процесса оседания и появлению кочевых хозяйств. Все это вело к дальнейшему снижению уровня жизни и сокращению темпов развития животноводства. На 3 пленуме ЦК КПК 11 созыва (1978 г.) было принято решение по осуществлению в стране программы “четырёх модернизаций”. В 1981 г. в сельскохозяйственных районах была введена система семейных подрядов. После внедрения в 1984 г. системы “двойного подряда”, предусматривающей передачу хозяйствам по остаточной стоимости скота и пастбищ, внедрение новых форм организации труда пошло ещё быстрее. К 1987 г. 97% скотоводческих хозяйств было охвачено системой “двойного подряда” [14, с. 22, 26–27]. Расширение экономической самостоятельности крестьянского подворья не только повысило его доходность, но и активизировало рост предпринимательской деятельности. Первостепенное значение приобрели сельские предприятия, которые к концу 1987 г. поглотили 11,2% трудовых ресурсов села, попутно решая проблему безработицы [1, с. 519].

Положительный сдвиг наметился и в сфере образования и культуры. В 1979 г. Министерством образования было создано Управление по национальному образованию, на которое была возложена ответственность за организацию и осуществление работы по развитию национального образования. В том же году обучение в школах вновь вернулось к кыргызскому языку. В 1980 г. в Кызылсуйском округе насчитывалось 324 младших школ, с количеством учеников 41 410 чел., из них кыргызов 11 833 чел., средних школ – 40, количество учащихся составляло 11 987 чел., из них кыргызской национальности 2 599 [1, с. 1252, 1256]. Небольшое число учащихся кыргызской национальности было обусловлено тем, что большая часть населения вело кочевой образ жизни. Переход к оседлости проходил со значительными затруднениями, которые были

связаны прежде всего с традиционным жизненным укладом, обычаями, наличием родовых и племенных связей.

Выступая в 1981 г. на всекитайском совещании по вопросам национального образования, заместитель премьера Госсовета И. Фан отметил, что «...подъём культуры среди некитайских национальностей – задача социальная, так как проведение “четырёх модернизаций” в неграмотной среде не может быть успешным» [15, с. 38]. В системе образования стали применяться более гибкие и многообразные формы обучения. Так, в скотоводческих районах Кызылсуйского округа в 1984 г. появились школы-интернаты: младших школ – 29, средних – 5. Уже через 5 лет в 1988 г. количество учащихся-кыргызов в младших школах насчитывалось 16 533, в средних – 4 425 чел. [1, с. 1253, 1256]. Развитие образования в скотоводческих районах существенно повысило число обучаемых. Однако на сегодняшний день в системе образования в национальных районах имеются некоторые недостатки: недостаточный выпуск учебных пособий, ограниченное использование аудио- и видеотехники, нехватка квалифицированных преподавателей.

В конце 1981 г. Министерством культуры, Госкомнацем и Министерством образования были совместно изданы “Мнения относительно усиления работы по национальному образованию в области искусства” [13, с. 74]. Кыргызская культура и искусство начали вновь возрождаться. В 1984 г. единственная библиотека в г. Артуш, организованная в 1979 г., пополнилась книжными изданиями на кыргызском языке в количестве 5 тыс. экземпляров. Появились периодические издания на кыргызском и китайском языках, посвященные искусству и литературе, такие как “Кызылсу адабияты” (“Литература Кызылсу”), “Кызылсу”, “Горный цветок”. В 1986 г. в Кызылсуйском округе с 4 по 8 ноября проходил съезд всех деятелей искусства и культуры, в ходе которого было принято решение о создании ассоциаций литераторов, вокала и танца, изобразительного искусства и каллиграфии. [1, с. 1280–1281].

Величайшее достояние кыргызской культуры – героический эпос “Манас” считается одним из трех самых больших эпосов в Китае. 2 июня 1982 г. специальным указом №56 КПК СУАР постановила «собрать, систематизировать, перевести и издать кыргызский эпос

“Манас” [16, с. 157], насчитывающий 8 частей и 2,320 тыс. строк. С начала 80-х гг. в округе регулярно проводятся традиционные народные состязания – айтыш, когда съезжаются сказители эпоса “Манас” – манасчи и соревнуются в умении устной импровизации на заданную тему. Одним из самых известных манасчи не только в округе, но в Китае и Кыргызстане, по праву считается Жусуп Мамай. Среди кыргызов айтыш был очень популярен, а к началу 90-х гг. приобрел форму фестивалей всех видов кыргызского искусства. Развитие культурной сферы позволяет кыргызам Синьцзяна не только сохранять этническую память, но и национальную самобытность. Развивается, хотя и не без трудностей, система образования, в том числе обучение на кыргызском языке. Власти в целом поддерживают развитие кыргызской национальной литературы и искусства, хотя и под неизбежным идеологическим контролем.

Таким образом, политические и социально-экономические новации, осуществляемые китайским правительством с начала 80-х гг. в целом заметно подняли уровень жизни в провинции, однако не сняли остроту проблемы межнациональных отношений в регионе. Продолжается политика ассимиляции национальных меньшинств. Государственная программа развития западного региона, в рамках национальной политики, должна послужить экономической стабильности и росту благосостояния населения Синьцзяна, в том числе и кыргызов. Экономические преобразования, имеющие целью формирование экономически независимого гражданина с совокупностью его интересов и прав – одно из условий решения социальных и национальных вопросов на демократической основе.

Литература

1. Кэцзэлэсу кээркэцзэ цыгчичжоу чжи (Описание Кызылсу-Кыргызского автономного округа). Т. 1. – Артуш, 2004.
2. Бармин В.А. Советский Союз и Синьцзян 1918–1941 гг. (региональный фактор во внешней политике Советского Союза) – Барнаул, 1998.
3. ЦГА ПД КР. Ф. 10. Оп. 1. Д. 805. Л. 121
4. Кузнецов В.С. Ислам в политической истории Китая (30-е годы XX в. – 1949 г.) // ИБ. – №9. – М., 1996.
5. Заман Кыргызстан (Время Кыргызстана). 07.02.2003.
6. Бармин В.А. Синьцзян в советско-китайских отношениях 1941–1949. – Барнаул, 1999.
7. Мониев А. Генерал Ысакбек. – Бишкек, 2006.
8. Мингулов Н.Н. Национально-освободительное движение народов Синьцзяна как составная часть общекитайской революции // Вопросы истории Казахстана и Восточного Туркестана. – Алма-Ата, 1962.
9. Сыроежкин К.Л. Казахи в КНР: очерки социально-экономического и культурного развития. – Алматы, 1994.
10. Хэ Цзихун. Кэцзэлэсу кээркэцзэ цыгчичжоу дили цжи. (География Кызылсу-Кыргызского автономного округа). – Артуш, 1997.
11. Яковлев А.Г. Политика народной власти в скотоводческих районах Китая // Краткие сообщения Института востоковедения. – М., 1957. – №25.
12. Синьцзян вэйуэр цыгчичжоу гайкуан. (Основные сведения о Синьцзян – Уйгурском автономном округе). – Урумчи, 1985.
13. Москалев А.А., Жоголев Д.А. Пузицкий Е.В., Лазарева Т.В. Национальный вопрос в КНР 1949–1994 // ИБ. – №2. Ч. 2. – М., 1996.
14. Гайгэ кайфан цзай Синьцзян. Реформы и политика открытых дверей в Синьцзяне / Под ред. Чэнь Гунвэя. – Урумчи, 1998.
15. Москалев А.А. Национально-языковое строительство в КНР (80-е гг.). – М., 1992.
16. Кэцзэлэсу кээркэцзэ цыгчичжоу вуши нянь шэхуй тунци цзыляо (1954–2000). (Социально-экономические статистические данные Кызылсу-Кыргызского автономного округа за 50 лет). – Урумчи, 2004.

УДК 32:14 (575.2) (04)

ПОЧВЕННОЧЕСТВО

К.К. Иманалиев – канд. полит. наук

In the article the nationalist trend in Russian literature is considered.

Перед тем как приступить к разбору творчества представителей почвенничества мы хотели бы сказать несколько слов о названии этого направления. Их стали называть “почвенниками” за то, что они пытались идти третьим путем, т.е. срединным – путем нахождения “национальной почвы”, могущей стать основой социального и духовного развития России.

Одним из видных представителей почвенничества был Аполлон Александрович Григорьев (1822–1864), выходец из небогатой, культурной семьи. Его отец обучался в Московском “благородном пансионе”, где имел дружеские отношения с Жуковским и Тургеневым, сыну дал прекрасное должное воспитание.

А.А. Григорьев, поступив в Московский университет, увлекся немецкой философией и романтической литературой Западной Европы. Был активным участником студенческих кружков. После окончания учебы работал в библиотеке, что дало ему возможность познакомиться и сблизиться с самим М.П. Погодиным, который предлагает ему работу в редакции журнала “Москвитянин”. Здесь, в «молодой редакции “Москвитянин” он получает то, что станет делом всей его жизни – это вера “в грунт, почву, в народ”. Ради этого истинно “непосредственного” необходимо освободиться, отречься от искусственной, не естественной, не истинной внешней жизни. Это вдохновляет Григорьева А.А. на поиски глубинно-“непосредственного”, что должно быть цельным и ценным. А таким ценным и цельным для него становится Православие: “под Православием я разумею стихий-

но – историческое начало, которому суждено жить и дать новые формы жизни”»¹.

А.А. Григорьев не просто отрицает или принимает позиции философской мысли представителей немецкой философии, а подходит к ним с позиций своего, а своим он считает культ “непосредственности”. Последнее шире всяких логическо-рациональных построений. Именно с этих позиций он отвергает рационализм Гегеля, хотя идея мира как целого, практикуемая Гегелем как Абсолютный дух, ему импонирует. “Для меня жизнь есть нечто таинственное, – писал он в одной из поздних статей, – т.е. нечто неисчерпаемое, необъятная ширь, в которой нередко исчезает, как волна в океане, логический вывод”². В философии Шеллинга ему было близко учение об “интеллектуальной интуиции”. Так как только “интеллектуальная интуиция”, а не логическое сознание способна приобщить к сверхчувственному миру.

Здесь необходимо отметить и его философию искусства, основу которой он заимствовал у того же Шеллинга. “Я верю вместе с Шеллингом, что бессознательность придает произведениям творчества их нижеследующую глубину”³.

Неуловимость, глубинность, полнота жизни и есть “почвенничество” А.А. Григорьева: «почва, это есть глубина народной жизни, таинственная сторона исторического движения. Весь

¹ Зеньковский В.В. История русской философии: В 2 т. – Л., 1991. – Т. 1. – Ч. 1. – С. 212.

² Там же. – С. 213.

³ Там же. – С. 214.

пафос “самобытности” направлен у него на это погружение в глубину народности; ему поэтому чуждо разногласие западников и славянофилов, он ищет новую историческую концепцию¹.

Иначе говоря, для А.А. Григорьева Православие было основой глубины всего русского, называемого “русским духом”. По мнению Зеньковского: «Григорьев же больше всего внес в русскую мысль не своим романтизмом, не преклонением перед искусством, а философией “почвенности”, исканием “непосредственности” через восстановление “органической цельности” в созерцании мира и в историческом творчестве»².

Другим не менее значимым представителем “почвенничества” был Николай Николаевич Страхов (1828–1896), родившийся в небогатой семье священника. Религиозность семьи заложила в нем глубокое нравственное начало Православия. Материальная несостоятельность семьи не позволила ему окончить физико-математический факультет Петербургского университета. Страхов был вынужден завершить свое образование в педагогическом институте.

В западной культуре Н.Н. Страхова не устраивает система секуляризма, что и было им подвергнуто критике: “Европейское просвещение, это – могущественный рационализм, великое развитие отвлеченной мысли”³.

Н.Н. Страхов пишет: “никакого выхода из рационализма не может существовать внутри самого рационализма”. В отречении Страхова от рационализма, от философии Гегеля главную и основную роль сыграло его общение с Л.Н. Толстым и увлечение Шопенгауэром. Освобождаясь от рационализма как однобокого истолкования исторического процесса, он все более и более укрепляется на позициях “бессознательного”. Попытка увидеть мир полнее, нежели то, что предлагает европейский рационализм, сблизжает Н.Н. Страхова с Н.Я. Данилевским. Идея о различии культурно-исторических типов Н.Я. Данилевского в книге “Россия и Европа” подкрепляет его почвенническое понимание России.

¹ Зеньковский В.В. Указ. соч. – С. 214–215.

² Там же. – С. 215.

³ Борьба с Западом в русской литературе. Кн. 1. 1882. – С. XI.; Зеньковский В.В. Указ. соч. – С. 218.

Наиболее значимый представитель почвенничества – Федор Михайлович Достоевский (1821–1881) – родился в семье военного врача. “Я происходил из семейства русского и благочестивого... Мы в семействе нашем знали Евангелие, чуть ли не с первого года; мне было всего лишь десять лет, когда я знал почти все главные эпизоды русской истории”⁴. Из этого следует, что основой его зрелого мировоззрения станет знание русской истории и религиозность.

Ф.М. Достоевский вначале увлекался романтической поэзией, но после знакомства с кружком Петрашевцев он больше склоняется к французскому утопическому социализму, особенно к Фурье. Этот период увлечения социализмом не противоречит его внутренним убеждениям – это вера в прогресс, основанный на “естественном” добре человеческой природы и вера в возможность осуществления “естественным” путем подлинного, всецелого и всечеловеческого счастья». Это можно назвать “христианским натурализмом”, где признается “славянофильство души человеческой”. В это он будет верить всю жизнь.

Ф.М. Достоевский никогда не сомневался в бытии Бога, но хотел разобраться с бытием человека, культуры с позиции религии. Он не пытался отделить мир человеческий от мира божественного, поскольку этот путь ведет к отделению от Бога и от мира божественного. Именно такое понимание дает ему основание не только не принять, но и осудить секуляризм. Для него секуляризм был одной из форм проявления атеизма, ибо он искажает и тем самым отделяет человека от веры в Бога.

Он также был против отделения церкви и культуры. Наряду с этим в период увлечения социализмом внутренняя раздвоенность, разобщенность человеческой души человека проявляется у него во всем. «Почвенничество (как одно из проявлений христианского натурализма) и в то же время высокий идеал вселенского христианства, переступающего границы народности; страстная защита личности, этический персонализм в высшем и напряженнейшем его выражении, – и рядом разоблачения “человека из подполья”; вера в то, что “красота, это – страстная и ужасная вещь”, – все эти антиномии не ослабевают, а, наоборот, все

⁴ Зеньковский В.В. Указ. соч. – С. 221.

больше заостряются и к концу жизни Достоевского»¹.

Человек, полагаясь на свободу и разум, отходит от добра, тем самым теряет в себе нечто, без чего ему жить как человеку нельзя. Именно это, как любил говорить Ф.М. Достоевский, “обособление” оттого, что делает человека человеком, порождает мир неустроенный, позволяющий сеять “семя смерти”. Однако свобода может и возвысить в нем ангельское начало. И это становится возможным, если он не отвернется оттого, что может его возвысить. Достоевский уверен, что в человеке сокрыта великая сила, могущая спасти его и мир, в котором он живет. Беда человека заключается в том, что он не может им управлять. Главная задача человека научиться это, делать, т.е. “управлять этим богатством”. «В материалах к “Бесам” находим такое место: “Христос затем и приходил, чтобы человечество узнало, что и его земная природа, дух человеческий может явиться в таком небесном блеске, на самом деле и в плоти, а не то, что в одной мечте и в идеале, – что это и естественно и возможно”»².

Через себя, через наблюдения за окружающими людьми, через историю Достоевский глубоко осознал и разобрал в своих произведениях антиномии. Глубокое понимание антиномий и желание найти пути выхода из таковых ситуаций подсказали пути решения идейных противостояний славянофилов и западников. В своей замечательной речи, посвященной А.С. Пушкину, Ф.М. Достоевский пишет: “О, все это славянофильство и западничество наше есть одно только великое у нас недоразумение, хотя исторически и необходимое. Для настоящего русского Европа и удел всего великого арийского племени так же дороги, как и сама Россия, как и удел своей родной земли, потому что наш удел и есть всемирность, и не мечом приобретенная, а силой братства и братского стремления нашего к воссоединению людей”. Далее он усиливает свою мысль: “О, народы Европы и не знают, как они нам дороги И впоследствии, я верю в это, мы, т.е., конечно, не мы, а грядущие русские люди поймут уже все до единого, что стать настоящим русским и будет именно значить: стремиться внести примирение в европейские противоречия уже

окончательно, указать исход европейской тоске в своей русской душе, всечеловеческой и воссоединяющей, а в конце концов, может быть, и изречь окончательно слово великой, общей гармонии, братского окончательного согласия всех племен по Христову евангельскому закону!”³.

Пытаясь примирить всех, он не может и не хочет скрывать своих симпатий к славянофилам, не идеализируя, а, напротив, видя в них недостатки – неприятие всего европейского. Но и критикуя западников, видит их позитивную, положительную сторону – европейское образование.

Западников можно было узнать в образе Онегина, которого подвергал критическому анализу Ф.М. Достоевский. Онегин “любит фантазию, да ведь он и сам фантазия”⁴ и более того “у него никакой почвы, это былинка, носима ветром”⁵.

Как же хочет примирить славянофилов и западников Ф.М. Достоевский? В этом ему помогает А.С. Пушкин и созданный им образ Татьяны – “ней и в отчаянии и в страдательном сознании, что погибла ее жизнь, все-таки есть нечто твердое и незыблемое, на что опирается ее душа”⁶. “Тут соприкосновение с родиной, с родным народом, с его святыней”⁷. Это и есть почва. “Француз может служить не только своей Франции, но даже и человечеству, единственно под тем условием, что останется наиболее французом; равно англичанин и немец. Один лишь русский, даже в наше время, то есть еще гораздо раньше, чем будет подведен всеобщий итог, получил уже способность становиться наиболее русским именно тогда, когда он наиболее европеец. Это и есть самое существенное национальное различие наше от всех... Россия живет решительно не для себя, а для одной лишь Европы”⁸.

Быть со всеми, при этом оставаясь собой, т.е. русским. Вот главная примирительная идея названная Ф.М. Достоевским “русской идеей”. Эта мысль пришла ему в 1877 г., и получила

¹ Зеньковский В.В. Указ. соч. – С. 221.

² Там же. – С. 234–235.

³ Достоевский Ф.М. Пушкин // Русская идея. – С. 145.

⁴ Зеньковский В.В. Указ. соч. – С. 141.

⁵ Там же.

⁶ Достоевский Ф.М. Пушкин // Русская идея. – С. 141.

⁷ Там же. – С. 142.

⁸ Достоевский Ф.М. ППС – Т. 13. – С. 377.

свое развитие в 1880 г., когда была написана знаменитая Пушкинская речь. До этого им было написано следующее: "...национальная идея русская есть, в конце концов, лишь всемирное общечеловеческое объединение"¹.

При этом все объединяются без исключений, учась друг у друга. Это и будет русской идеей. Идеей, могущей русских единить, а не разъединять. "Мы, – пишет Достоевский, – первые объявили миру, что не через подавление личностей иноплеменных хотим мы достигнуть собственного преуспеяния, а, напротив, видим его лишь в свободнейшем и самостоятельном развитии всех других наций и в братском единении с ними"².

Но это, возможно, сделать только тому, кто стоит на твердой почве, а не тому, кто, как перекасти поле, считается на чужбине. Здесь отметим некоторые образы, созданные Ф.М. Достоевским и А.С. Пушкиным. Если у Пушкина отрицательный персонаж это "скиталец", то у Достоевского – чужбина, "Америка". Там могут жить только те, кто оторван от почвы, от святости, от добра. Например, в "Преступлении и наказании" Крафту и Свидригайлову накануне их самоубийства видится Америка. Попавший в Америку теряет свою душу либо, осознав всю пагубность этого места, возвращаются к себе на родину, обновленные на родную почву. Таким оказался Шагов ("Бес"), Митя Карамазов, понимающий, что бежать из каторги он может только в Америку. Но при этом он понимает и другое – то, что Америка его погубит.

Человек же, обретший родную почву и исходящий из родной почвы, добр и светом божьим одарен, таким являются у Ф.М. Достоевского: Карамазов и старец Макар Иванович и мужик Морфей, Тихон и др.

Из людей, ценящих и любящих свою почву, рождаются гении. "Разве в безличности спасение? Напротив, говорю я, не только не надо быть безличностью, но именно надо стать личностью, даже гораздо высочайшей степени, чем та, которая определилась на Западе. Сильно развитая личность, вполне уверенная в своем праве быть личностью, уже не имеющая за себя никакого страха, ничего не может сделать другого из своей личности, то есть никакого более употребления, как отдать ее всю всем,

1 Достоевский Ф.М. ППС – Т. 25. – С. 20.

2 Там же. – Т. 13. – С. 100.

чтобы и другие были такими же самоуправными и счастливыми личностями"³.

В истории русской мысли различают старших и поздних славянофилов. К числу поздних славянофилов относят Н.Я. Данилевского, К.Н. Леонтьева и Н.Н. Страхова. Однако с нашим мнением не все согласны. Несмотря на существующие разногласия, считаем важным и необходимым рассмотреть творчество Н.Я. Данилевского и К.Н. Леонтьева в рамках заявленной темы.

Н.Я. Данилевский (1822–1885) окончил естественный факультет Петербургского университета в 1847 г. Знакомство с кружком Петрашевцев привело его к идеям Фурье. В 1849 г. был арестован по делу Петрашевского. На суде был оправдан, поскольку имел интерес только к экономическим раскладам в учении Фурье. В XVIII в. в журнале "Заря" выходят в свет первые главы "России и Европы", которая позже будет издана отдельной книгой. Она вызвала споры, несогласие ярых поклонников. Н.Я. Данилевский пытается ответить на вопрос, мучавший не только его, но и несколько поколений русских мыслителей – почему Европа (Запад) постоянно отторгает Россию, воспринимая ее враждебно. Более того, несколько раз нападая на Россию с целью ее уничтожения. Россия же наоборот, никогда не нападала на Европу и пыталась сблизиться с членами европейской семьи народов.

"Причина явления гораздо глубже. Она лежит в неизведанных глубинах тех племенных симпатий и антипатий, которые составляют как бы исторический инстинкт народов, ведущий их (помимо, хотя и не против их воли и сознания) к неведомой для них цели..."⁴.

Для ответа на эти вопросы он обращается к работам немецкого историка Рюкерт. Он считал, что "точно так же как живые организмы находятся в непосредственной, изматывающей борьбе друг с другом и окружающей средой, так и культуры рождаются, живут, дряхлеют и умирают"⁵.

Н.Я. Данилевский разработал теорию "культурно-исторических типов". По этой тео-

³ Там же. – Т. 5. – С. 79.

⁴ Данилевский Н.Я. Россия и Европа. – М., 1991. – С. 52.

⁵ Гуревич П.С. Философия культуры. – М., 1995. – С. 211.

рии европейские культуры принадлежат к одному культурно-историческому типу – романо-германская цивилизация. Россия относится к другому культурно-историческому типу, который еще не успел себя проявить, но за ними будущее считает Н.Я. Данилевский. Народы, по Данилевскому, делятся на три основных класса: позитивные – это создающие великие и культурно-исторические типы; негативные, разрушающие народы – гунны, монголы, турки. Следует отметить, что Н.Я. Данилевский отрицательно относится ко всему восточному. Более того, он отрицает право использования в науке термина “Запад – Восток”. По его мысли, нельзя признать за Западом и Востоком двух полюсов прогресса. “Запад, Европа составляют полюс прогресса, неустанного усовершенствования, непрерывного движения вперед: Восток, Азия – полюс застоя и коснения, столь ненавистных современному человеку”¹. Пытаясь подкрепить свои слова, он приводит такой вывод, что большая часть Европы и Азии заселены арийскими племенами.

Н.Я. Данилевский уверен, что прогресс человеческой культуры возможен и “состоит не в том, чтобы все шло в одном направлении (в таком случае он скоро бы прекратился), а в том, чтобы поле, составляющее поприще исторической деятельности человечества, исходило в разных направлениях... Поэтому не одна цивилизация не может гордиться тем, что она представляла высшую точку развития, в сравнении с ее предшественниками...”².

Разнонаправленность развития преимущественно западных культур Н.Я. Данилевский обосновывает присутствием и сосуществованием ряда культурно-исторических типов, таких, как: 1 – египетский; 2 – китайский; 3 – ассирийско-вавилоно-финикийский, халдейский или древне-семитический; 4 – индийский; 5 – иранский; 6 – еврейский; 7 – греческий; 8 – римский; 9 – ново-семитический или арабийский; 10 – германо-романский или европейский³.

¹ Данилевский Н.Я. Россия и Европа. – М., 1991. – С. 159.

² Вайгачев С.А. Послесловие к книге Данилевского Н.Я. Россия и Европа. – СПб., 1995. – С. 244.

³ Данилевский Н.Я. Россия и Европа. – СПб., 1995. – С. 244.

То, что будущее за Россией, за славянской цивилизацией Н.Я. Данилевский пытается обосновать через своеобразие культурно-исторических типов, “многие культурно-исторические типы имеют только одну основу (так, европейская культура – религиозную основу, греческая – художественную, тогда как Рим развил высокую политическую культуру). Германо-романский тип имеет двойную основу и отличается политической культурой, носящей научный и индивидуальный характер. Славянский же тип будет первым полным четырехосновным культурно-историческим: 1) религиозным, 2) научным, творческим в искусстве, технологическим, индустриальным, 3) политическим, 4) экономическим и общинным”⁴.

Иначе говоря Н.Я. Данилевский считает, что России не зачем тратить силы, пытаясь понравиться и присоединиться к Европе. Так как присоединиться к европейской семье народов России не удастся, имея в виду то, что Европа – это романо-германский культурно-исторический тип. Вместо траты сил и времени лучше сконцентрировать свои усилия на своем культурно-историческом типе.

Ф.М. Достоевский упрекал Н.Я. Данилевского за то, что тот отрицал единство человечества и общечеловеческих идеалов. За это же он был подвергнут резкой критике со стороны В.С. Соловьева.

Другим, вызывающим наш интерес мыслителем, является К.Н. Леонтьев (1831–1891), который родился в семье помещика, окончил медицинский факультет Московского университета в 1854 г. После его окончания пытался работать по профессии, но неожиданно в 1863 г. поступает на дипломатическую работу и проработал 10 лет консулом в Турции. Был вынужден из-за разногласий с руководителями внешней политики России уйти в отставку. Пытался войти в литературную среду, но не был принят и уехал в монастырь – Оптину Пустынь.

К.Н. Леонтьев расходится с точкой зрения официальных представителей консервативного направления, таких, как М.Н. Катков и К.П. Победоносцев, которые считают, что для поддержания status quo достаточно иметь сильную монархическую власть. В то время как по

⁴ Лосский Н.О. История русской философии. – М., 1991. – С. 80.

К.Н. Леонтьеву кроме монархической власти, необходимо и целесообразно сословное неравенство и разнообразие национального состава государства.

К.Н. Леонтьев категорически против русификации инородных окраин российской империи, поскольку это может привести и разрушительному единообразию, обезличиванию. Либеральные идеи, по мнению К.Н. Леонтьева, губительны для России. “У нас трудно быть прогрессистом (хорошим, т.е. органическим), а всякий прогрессист у нас становится, сам того не замечая, мирным революционером, т.е. мирно разрыхляет почву для немирных или непримиримых”¹.

К.Н. Леонтьев помогает нам познать себя (отметим, что он все время чувствовал недостаток понимания).

Его Н.Н. Страхов называл “эстетическим славянофилом”², С.Н. Трубецкой – “разочарованным славянофилом”³. Хотя В.С. Соловьев считает, что он никогда не был славянофильством очарован⁴, Н.А. Бердяев полагает, что “он, конечно, никогда не был славянофилом и во многом был антиподом славянофилов”⁵.

Из сказанного выше можно понять, что он был оригинальным и самодостаточным мыслителем. По его мнению любое культурно-историческое образование проходит в своем существовании три стадии развития при благоприятных обстоятельствах: “1) первичной простоты, 2) цветущей сложности, 3) вторичного смесительного упрощения”⁶.

Неравномерное историческое и культурное развитие народов и мира, находящихся на разных этапах развития и преобладающих на мировой арене в различные периоды истории,

К.Н. Леонтьев трактовал вслед за Н.Я. Данилевским как смену культурно-исторического типа другим. Но в отличие от последнего Леонтьев окончательно избавился от “прогрессистского предрассудка”, согласно которому история есть движение от несовершенного к более совершенному. Для него культурно-исторические типы равноценны и ни в чем не превосходят друг друга⁷.

К.Н. Леонтьев считал, что каждая культура должна стремиться к собственной изоляции, что может дать ей возможность развить свою культуру до уровня цветущей сложности и продлить ее бытие на этом уровне. Здесь просматривается его консервативный своеобразный изоляционизм.

В рамках своей философии К.Н. Леонтьев говорит о России и о ее прошедшей истории и грядущей судьбе. Корни исторического бытия России он видит в Киевской Руси. Продвигаясь по векам, он положительно оценивает реформу Петра I. “До Петра было больше однообразия в социальной, бытовой картине нашей, больше сходства в частях. С Петра началось более ясное, резкое расслоение нашего общества, явилось то разнообразие, без которого нет полной жизни, нет творчества у народов”⁸.

“Такая оценка подводит Леонтьева К.Н. к мысли, что именно с преобразований Петра началась стадия цветущей сложности в российской истории, которая достигла своего апогея в правление Екатерины II и в годы царствования Николая I”⁹.

Далее, вместо замедления задержки на стадии цветения Россия начала скатываться к вторичному смесительному упрощению. Отсюда Леонтьев К.Н. определяет задачу России – не только укрепить свои внутренние устои, но и всячески поддерживать оплоты консерватизма в Европе и в Азии.

К.Н. Леонтьев – за “упрямое иноверчество”, ибо оно способно стимулировать православную веру в России. «Я говорю – “к Церкви” даже католической, ибо если бы не был православным, то желал бы, конечно, лучше быть верующим католиком, чем эвдемонистом

¹ Леонтьев К.Н. Собр. соч.: В 9 т. – М., 1912. – Т. 5. – С. 553.

² Неизданные письма Розанова В.В. к Леонтьеву К.Н. // Лит. учеба. – М., 1989. – №6. – С. 129.

³ Трубецкой С.Н. Разочарованный славянофил // Вестник Европы. – 1892. – №10. – С. 772–810.

⁴ Соловьев В.С. Собр.соч.: В 9 т. – СПб., 1907. – Т. 9. – С. 460–461.

⁵ Бердяев Н.А. О русской философии: В 2 ч. – Ч. 1. – Свердловск, 1991. – С. 151.

⁶ Леонтьев К.Н. Указ. соч. – С. 72.

⁷ Абдрасулов С.М. Философская интерпретация судьбы России: Чаадаев П.Я., Леонтьев К.Н., Соловьев В.С. – Бишкек, 2001. – С. 143.

⁸ Там же.

⁹ Там же. – С. 53.

и либерал-демократом!!! Уж это слишком мерзко!»¹.

Подытожим все изложенное выше о К.Н. Леонтьеве и его учении его же словами: “Всем лучше никогда не будет. Одним будет лучше, другим станет хуже. Взаимные колебания горести и боли – такова единственно возможная на Земле гармония. И больше

¹ *Леонтьев К.Н.* Собр.соч.: В 9 т. – М., 1912. – Т. 8. – С. 203.

ничего не ждите. Помните то, что всему бывает конец”².

Задача России, по К.Н. Леонтьеву, – состояться до своего конца, оставить в мире духовный след, а это возможно, если не только сохранить, но и укрепить византийское начало и традиционный, народный уклад жизни.

² *Леонтьев К.Н.* Восток, Россия и славянство: В 2 т. – М., 1885–1886. – Т. 2. – С. 393.

УДК 342.954 (575.2) (04)

**ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ЕДИНОЙ ПРАВОВОЙ КАТЕГОРИИ
ЭЛЕКТРОННОЙ ТОВАРНОЙ ИНФОРМАЦИИ**

А.А. Исманжанов – канд. юрид. наук,
Кыргызско-Узбекский университет

The article is devoted to the searching of uniform legal definition of information product as the object of law, conducted both in jurisprudence and legislation, considered in SIC as well as in internation level.

Полномасштабный процесс информатизации, идущий в странах СНГ как разработка, создание, освоение и использование информационных технологий, информационных ресурсов¹, в настоящее время прослеживается во всех сферах деятельности людей. Государства мира, объявив себя информационным обществом, приняли концепции информатизации, программы развития информационно-коммуникационных технологий, а также законодательный минимум для правового регулирования информационных отношений в виде законов “Об электронно-цифровой подписи”, “Об электронной торговле”, “Электронном документообороте” и др.

По основным признакам указанного процесса можно отметить тенденцию государств СНГ на построение правовых основ информационного общества. Между тем, по элементарному критерию, “информационным” общество можно назвать лишь тогда, когда область производства информационных продуктов и услуг превзойдет область промышленности и торговли. Для обеспечения этого

отсутствует необходимая проработка правовой формы электронной товарной информации, которая в целом в настоящее время характеризуется недостаточностью и неоднозначностью.

В связи с вышеизложенным, возникает вопрос, в какую правовую форму будет облекаться электронная товарная информация, подготовленная для удовлетворения потребностей пользователей путем распространения посредством телекоммуникационных сетей?

В 1996 г. в Федеральном Законе РФ “Об участии в международном информационном обмене” (ст. 2)² было дано определение “информационного продукта”, как “документированная информация, подготовленная в соответствии с потребностями пользователей и предназначенная или применяемая для удовлетворения потребностей пользователей”. Введение указанного определения совпало с появлением множества электронных информационных продуктов в сети Интернет и способствовало их популяризации. Однако с принятием новой редакции Закона РФ “Об информа-

¹ Закон КР “Об информатизации” от 8 октября 1999 года №107 // Нормативные акты Кыргызской Республики. – 1999. – №20. – С. 12–25.

² Федеральный Закон РФ “Об участии в международном информационном обмене” от 4 июля 1996 г. №85-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №28. – С. 33–47.

ции, информационных технологиях и о защите информации”¹, законодательное определение информационного продукта утратило юридическую силу вместе с отменой закона, регламентирующего его. Несмотря на это, поиск оптимальной модели товарного информационного обмена и собственно оптимизация определения самого информационного продукта не прекращается, чему посвящено и настоящее исследование.

Развитие научной мысли в области информационного объекта права идет по двум основным альтернативным направлениям:

- Первое: применение к передаче товарной информации по телекоммуникационным сетям существующих правовых моделей, предназначенных для передачи объектов права информационного характера или объектов, включающих информацию.
- Второе: выработка собственной правовой децинии информационного продукта как нового нематериального объекта права.

Сообразно первому направлению имеются множество попыток теоретиков информационного права по прямому отождествлению информационного объекта права с действующими правовыми категориями. Так, например, некоторые авторы отождествляют электронные произведения с программными продуктами, исходя из однородности кодов хранения данных информации и программного обеспечения². Основанием для того служит включение законов стран СНГ о программных продуктах, баз данных к предмету своего правового регулирования.

Следует заметить, что коды хранения электронной информации в целом аналогичны у множества электронной информации, даже у таких разнотипных, как электронные изображения и звуковые файлы, что в широком обобщении восходит к представлению всей электронной информации в виде двоичного кода. Таким образом, подгонка информации под единое клише, только на основе их архитектуры, на наш взгляд, представляется некорректным. В инфор-

¹ Федеральный Закон РФ “Об информации, информационных технологиях и о защите информации” от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – №27. – Ст. 2711.

² Серго А. Интернет и право. – М.: Бестселлер, 2003. – 272 с.

мационных технологиях следует избегать широких обобщений по техническому признаку. Необходимо принимать во внимание общепринятое разграничение файлов на два типа: системные и информационные, разность которых необходимо учитывать и в правовом аспекте.

Законы стран СНГ “О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных”, практически едины в определении баз данных, трактуемых как: “объективная форма представления и организации совокупности данных, систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ”.

Из указанного определения выделяются такие определяющие данный объект права признаки, как “совокупность данных” и “систематизированность данных”. Именно “систематизированной совокупностью” данных, базы данных не может служить единая правовая категория информационных продуктов, которые не всегда представляют совокупность и/или не всегда образуют систему данных, что обусловлено существованием множества информационных продуктов, представленных в виде единичных однородных произведений. Назначение баз данных смещено в сторону поиска в них определенной информации. Для этой цели в базы данных внедрено программное обеспечение, необходимое для поиска и обработки информации, что и обусловило включение этого объекта права в правовую категорию программных продуктов. Более того, по достаточно распространенному критерию возможно разграничение программных и информационных продуктов, соответственно, по направленности первой на обработку и иные операции с информацией, и второй на собственно удовлетворение потребности в информации (информационные продукты).

Многие ученые относят информационные продукты к услугам, отрицая товарность информации³, и устанавливая принцип непричастности последней. Аргументы сторонников данной теории базируются на сложности ограничения информации как товара от третьих лиц и сферы общедоступной информации в целом,

³ Петровский С.В. Правовое регулирование оказания Интернет-услуг: Автореф. дис... канд. юрид. наук. – М.: Российская правовая академия, 2002. – 27 с.

сообразно этой теории “информация по своей природе предназначена для распространения”¹.

Традиционный юридический критерий разграничения товаров от услуг, это отделимость от действий лица, оказывающего услугу². Информационные услуги не всегда могут быть отделены от лица, оказывающего услуги, связаны с ним (напр. Интернет-провайдер, служба поддержки пользователей и др.) и важны для конкретного клиента (напр. рассылки новостей). Информационные продукты же свободно отделяются от их создателей, могут передаваться иным заинтересованным лицам в сети Интернет, и дальнейшие действия с ними традиционно не контролируются создателем. Сфера информационных продуктов в практическом плане отличается от сферы информационных услуг также и тем, что для каждого нового покупателя не приходится создавать информационный продукт снова, что имеет место при услугах. Исходя из этого, информационные продукты не могут быть отнесены к информационным услугам.

Информационный продукт может обращаться в правовой форме коммерческой тайны, в том числе ноу-хау, если она подпадает под ее признаки. Вопреки всемерной охране ноу-хау от любого разглашения, бесспорно правомочие по передаче ноу-хау ее владельцем третьим лицам, что предусмотрено в Законе КР “О коммерческой тайне” (п. 2. ст. 12), которая может быть передана без права разглашения третьим лицам, если соглашением не предусмотрено иное³.

Недостатком коммерческой тайны по отношению к информационному продукту является то, что “право на коммерческую тайну действует до тех пор, пока сохраняется фактическая монополия лица на информацию и имеются предусмотренные законом условия ее охраны”⁴.

Между тем сохранить полную секретность публично распространяемых информационных продуктов представляется сложным, и такое оформление обязательств неизбежно создает последующие деликатные обязательства для сторон подобного правоотношения.

Ко второму направлению научной мысли – выработке собственной правовой дефиниции информационного продукта как нового нематериального объекта права – следует отнести группу правовых категорий.

Товарная информация в зарубежной научной доктрине известна под названием “digital media” (цифровое медиа) как формат представления информации (текстового, фото, аудио, видео и иного содержания), которое может быть создано, использовано и распространяемо через цифровые системы обработки информации, функционирующие на основе двоичного кода 0 и 1 (в противоположность аналоговому медиа). В эту же медиа группу западные ученые относят попытки свести информационные продукты под действующие правовые категории – “мультимедиа”. Мультимедиа непостоянно и многотипно, что не позволяет диспозиции правовой нормы охватить ее признаки, а если и охватить, то не все определяющие в каждом конкретном случае.

Цифровые медиа соответствуют значению термина средства массовой информации (СМИ). Согласно Закону КР “О средствах массовой информации” (ст. 1), “к средствам массовой информации относятся газеты, журналы, приложения к ним, альманахи, книги, бюллетени, разовые издания, предназначенные для публичного распространения, имеющие постоянное название, а также теле- и радиовещание, кино- и видеостудии, аудиовизуальные записи и программы, выпускаемые государственными органами, информационными агентствами, политическими, общественными и другими организациями, частными лицами”⁵.

Если законодательство зарубежных стран противопоставляет мультимедиа традиционным средствам массовой информации (телевидение, радио, печатные издания), то законодательство стран СНГ превращает мультимедиа в традиционное для нее СМИ, не видя в нем

¹ Anne Wells Branscomp. Who owns the information? BasicBooks. – NY., 1994. – 241. – P. 183.

² Гражданское право. Учебник / А.П. Сергеев и Ю.К. Толстой: В 3 т. – М.: Проспект, 1998. – Т. 1. – С. 1–342.

³ Закон КР “О коммерческой тайне” от 10 апреля 1998 г. №43–44. // Нормативные акты Кыргызской Республики. – 1998. – №7. – С. 3–6.

⁴ Журиленко Т.И., Котова О.И. Правовой режим коммерческой тайны и ноу-хау // Юрист. – 2000. – №3. – С. 37–42.

⁵ Закон КР “О средствах массовой информации” от 2 июля 1992 года №938-XXI. // Свободные горы. – 1992. – №99. – 4 августа.

ничего экстраординарного. Это, прежде всего, выражается в неимоверно расширительном толковании СМИ, и в частности, включении в категорию СМИ аудиовизуальных записей и программ, а также включении в состав субъектов СМИ частных лиц.

Между тем следует отметить, что мультимедиа – это новое поколение СМИ, обладающих иными, по сравнению с традиционными медиа, признаками (динамичностью, интерактивностью, трансформируемостью). Включение частных лиц в категорию субъектов издания СМИ подводит под сферу государственного регулирования и контроля результаты творческой деятельности – предметы работ бесчисленного множества творческих личностей самых различных специальностей, издавших или распространяющих предмет своего творчества в электронном формате, что особо популярно в сети Интернет. Традиционный подход государства – включать в сферу своего регулирования все, что новоявлено и неизведано, не познав до конца объекта правового регулирования и его специфику, – зачастую чреват недочетами и неэффективностью регулирования, либо вовсе его невозможностью.

Концентрация права на медиа аспект информации (СМИ), т.е. на область публичного права, необоснованно снижает внимание на ее частноправовой аспект – товарный характер информации. Следовательно, регулирование всех информационных продуктов как “медиа” игнорирует частноправовые интересы собственников информации, и не может рассматриваться универсальной правовой моделью товарного информационного обмена.

Если термин *digital media* имеет теоретико-правовое значение, практико-правовое значение в западной правовой системе имеет определение “*informational content*” – “информационное содержание”. Согласно п. 37 Типового Закона об информационных сделках США, информационное содержание представляет “информацию, которая предназначена для сообщения или восприятия личностью в обычном использовании информации, или эквивалента этой информации”¹. Указанный закон отдель-

но выделяет данный тип информации, так как информационное содержание, состоящее из знаков, звуков, текста и изображений, сообщается людям и коммерчески важно, хотя не отрицается его политическая или общественная значимость.

Регламентация информационного содержания нацелена на предъявление требований к аккуратности данных, установление рамок ответственности за разглашение данных в информационном содержании третьими лицами, отвергает последующие убытки сторон за содержимое опубликованного информационного содержания, устанавливает порядок лицензирования, определяет информационное содержание в программных продуктах, вводит ограничения действий над информационным содержанием и др. Выбор дефиниции с отражающими каждый информационный продукт критериями, а также концентрация на ключевые моменты обращения информационных продуктов, позволяет законодательству достигать результативного регулирования товарного информационного обмена.

В пользовательском обороте участников электронной коммерции, а также в теоретическом применении находятся такие определения как *digital commodities* (цифровые товары), *informational goods* (информационные товары), которые пока не нашли отклика в законодательстве.

Также существует тенденция определения всех информационных продуктов как электронных книг (от англ. *ebooks*) – *Electronic book*, интерпретируемая как автономный электронный или цифровой продукт – публикация единичного автора или группы авторов, содержащая текстовую и визуальную информацию, имеющая файловый формат. При этом электронная книга, содержащая больше чем текстовую информацию и изображения (т.е. видеоролики, звуковые файлы, анимацию), относится к категории мультимедиа.

Этот подход представляется не совсем корректным по тому основанию, что не все информационные продукты подходят под сложившееся понимание электронных книг как документов, читаемых на компьютерах, или ладонных микрокомпьютерах *Palm PC*. Тем более, что книги сохраняют литературно-публицистический жанр, в то время как содержанием информационных продуктов могут

¹ Uniform Computer Information Transactions Act // National Conference of Commissioners on Uniform State Laws. Denver, Colorado, July 23–30, 1999.

быть и объекты, не носящие такого содержания (изображения, схемы, расчеты и т.д.).

Применение термина “книга” по отношению к электронным объектам в целом является некорректным по тому основанию, что под книгами понимаются традиционные печатные произведения, имеющие свойства, отличные от информационных продуктов в электронном формате. Поэтому сам термин “электронная книга” не может рассматриваться как научный или правовой термин, а больше как термин пользовательский, так как электронная книга полностью не подпадает ни под одно из трех значений слова “книга”: 1) произведение печати в виде переплетённых листов бумаги с каким-нибудь текстом; 2) сшитые в один переплёт чистые или разграфлённые листы бумаги для каких-нибудь записей; 3) крупное подразделение литературного произведения, состоящее из многих глав¹. Указанное положение подталкивает к появлению идей о том, что “электронные книги есть новая форма литературного произведения как объекта авторского права”². Однако, на наш взгляд, электронные книги в сложившемся правовом понимании – это разновидность информационных продуктов, в основе которых лежат крупные произведения литературного характера.

Информационное право выделяет еще одну разновидность информационного объекта права – “документированную информацию” (документ), зафиксированную на каком-либо материальном носителе информации с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать³. По общим правилам каждый электронный информационный продукт является документированной информацией, так как зафиксирован на носителе информации ее владельца (например, жесткий диск), содержит данные об авторе, либо наименование организации, выпустившей ее, а в большинстве случаев и контактные данные издателя. Несмотря на удобство данной правовой формы, она не вполне отвечает по-

требностям товарного информационного обмена, так как назначение документа определяют нормативные акты по документации, которые предназначены для их учета и хранения, а не регулирования обращения посредством телекоммуникационных сетей.

Категория “информационные ресурсы” означающая “пригодные для использования программные средства и документы на любом носителе, отдельные либо в составе информационных систем”⁴, остается абстрактным и чрезмерно расширительным определением. В отдельных случаях она может включать программные продукты и документированную информацию. Основным отличием информационных продуктов сети Интернет от информационных ресурсов является подготовленность информации для конкретного потребителя.

По отношению к собственно информационному продукту законодатель был лаконичен, дав только его определение, которое также не было лишено недочетов. Немного было сделано и в области научной мысли по проработке теоретико-правовых основ информационных продуктов.

В работе В.Э. Разуваева⁵ выделены некоторые особенности информационного продукта, имеющие теоретико-практическое значение:

1. Информационный продукт – это всегда результат труда, порождение или следствие обработки информационного ресурса. Информационный продукт создается в процессе творческой, производственной, аналитической, синтетической и иных полезных видов деятельности;

2. Информационный продукт может быть вовлечен по желанию собственника в экономический оборот, следствием чего может выступать, к примеру, переход права собственности;

3. Информационный продукт всегда отвечает потребностям тех или иных потребителей. При создании продукта четко прослеживается

¹ Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1987. – 542 с.

² Россохин И.А. Электронные книги как новый объект исключительных прав // Юрист. – 2003. – №5. – С. 36–41.

³ Закон КР “Об информатизации” от 8 октября 1999 г. №107 // Нормативные акты Кыргызской Республики. – 1999. – №20. – С. 12–25.

⁴ Там же.

⁵ Разуваев В.Э. Информатизация в юриспруденции: Правовой режим информационных ресурсов / Системы управления и информационные технологии: Межвузовский сборник научных трудов. Вып. 9. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2002. – С. 12–19.

идея, т.е. главный замысел, ради реализации которого и создается сам продукт;

4. При формировании информационного продукта учитываются две позиции: позиция потребителя информации (заказчика, покупателя), которому требуется информация определенной направленности, и позиция собственника в силу непосредственного оригинального формирования информационного продукта.

Это один из немногочисленных научных трудов в СНГ, затрагивающий область информационных продуктов, в то время как информационный рынок, преследуя экономические цели, неосознанно уже предлагает множество решений по вопросам об оптимальной дефиниции информационного продукта, оптимальной форме его обращения, способах его защиты и другим актуальным вопросам. Однако теоретико-правовые основы информационного продукта в странах СНГ на данном этапе развития в целом характеризуются слабостью и игнорированием результатов практики работы электронного рынка, что в итоге ведет в пробелам в законодательстве.

Электронная товарная информация формально подпадает под множество категорий объектов права: объект интеллектуальной собственности, документированная информация, объект гражданских правоотношений, объект права собственности, СМИ (медиа), но каждая из них по отдельности имеет те или иные недостатки в регулировании обращения электронных информационных продуктов товарного характера.

Указанное положение говорит о самостоятельности информационного продукта как объекта права и необходимости проработки его как самостоятельного объекта права. На этапе зарождения правовой формы информационного продукта следует подкреплять ее правовой режим и товарный оборот действующим законодательством (гражданское, интеллектуальной собственности), и в то же время разрабатывать отдельную правовую концепцию информационного продукта, при последующей ее самостоятельности в виде объекта частного права.

УДК 81'1 (575.2) (04)

К АНАЛИЗУ ГРАММАТИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ ГЛАГОЛА

О.Ю. Шубина – канд. фил. наук, доцент

The article deals with the quantitative aspect of iterativity and means of its expression in the English and Russian languages.

Грамматические категории глагола представляют большой интерес для исследования, прежде всего потому, что глагол как часть речи играет основную роль в выражении предикативной функции предложения, т.е. в высказывании. Сложность же глагола как части речи обусловлена структурой его грамматических категорий, которые находят свое формальное выражение в языке.

Известно, что грамматические категории, в том числе и глагола, в разных языках по-разному репрезентируются в речи. Формы их существования обусловлены системой того или иного языка, т.е. совокупностью его элементов и отношений между ними, другими словами – морфологическим типом языка. Чем выше уровень языка, к которому относится та или иная грамматическая категория, тем богаче и разнообразнее план ее выражения. Представляется интересным проследить и сравнить способы образования грамматических форм и значения грамматических форм на материале конкретных примеров в разных языках, а затем выявить эквивалентные и единичные случаи, свойственные только тому или другому языку.

Поставив цель провести анализ форм существования грамматических категорий глагола в разных языках, которые обуславливаются системой языка, нам необходимо еще раз обратиться к вопросу о грамматических категориях вообще, о том, как они познаются в речи, как общаются, какова их структура и функции.

Детальный анализ трактовки понятия “грамматическая категория” дает А.В. Бондарко в своей книге “Теория морфологических

категорий”. Он просматривает ранние истолкования этого понятия у Л.В. Щербы, А.А. Потебни, которые являют собой, как говорит он, раннюю научную традицию во взгляде на грамматические категории. Что же собой представляет этот научный взгляд и отличается ли он от современных взглядов?

Под грамматической категорией в данном случае подразумеваются “те группы однообразия в языке, под которые подводятся единичные явления...” [1, 7]. Или же под грамматической категорией понимаются такие явления, “...как глагол, существительное, время, число, совершенность и несовершенность, одушевленность и неодушевленность, 3-е лицо, творительный падеж...” [1, 7]. Т.е. под понятие “грамматическая категория” подводятся лингвистические объекты.

Совершенно справедливо отмечает А.В. Бондарко, что с таким утверждением можно согласиться, если речь идет о категории вообще в смысле “группа, разряд”. Но если подойти к понятию “грамматическая категория” как к специальному лингвистическому термину, то вышеуказанная трактовка грамматической категории вряд ли подходит. Ведь тогда в данное понятие будет входить слишком широкий круг разнородных явлений.

А.В. Бондарко приводит мысль М. Докулила о нецелесообразности применения одного и того термина “грамматическая категория” как по отношению к частям речи, так и по отношению к их признакам – роду, падежу и т.д., что требует введения указания на более широкий и более узкий смысл понятия грамматической категории [1, 8].

Даже если, продолжает А.В. Бондарко, указывается качественное различие между частями речи как грамматическими (морфологическими) категориями слов или словесных классов и категориями лица, числа и т. п. как категориями словесных форм, термин «грамматическая категория объединяет и то и другое. И нарушается тот общий принцип, согласно которому под категорией понимается “класс каких-то однородных предметов, понятий, отношений и т.п.” [1, 9]. Термин “грамматическая категория”, читаем у Бондарко, иногда используется как по отношению к категориям числа, времени, наклонения и т. п., так и по отношению к единственному числу, настоящему времени, повелительному наклонению и т. п., что нельзя признать оправданным [1].

Прав Бондарко, когда считает необходимым более строго толковать термин “грамматическая категория”. Прежде всего, это рассмотрение грамматической категории с точки зрения наличия противопоставленных друг другу рядов морфологических форм. И в таком случае нельзя признать повелительное наклонение в английском языке грамматической категорией, а вот противопоставление рядов повелительного, изъявительного и сослагательного наклонения являет собой грамматическую форму наклонения в английском языке.

Современный подход к понятию “грамматическая категория” предусматривает понимание ее как двусторонней сущности, имеющей план выражения и план содержания.

Приступая к анализу грамматических категорий глагола в разных языках, прежде всего, необходимо будет выделить из данной понятийной сферы именно грамматическую категорию, т.е. ряд значений, объединенных одним смыслом, и имеющих формальное выражение в языке. Таким образом, мы определим объем значения грамматической категории в языке. Грамматические приемы передачи грамматической категории могут быть абсолютными эквивалентами либо выступать как средства дифференциации смысловых оттенков обобщенного грамматического значения. При сравнении разных языков в плане выражения в них частных грамматических значений обычно наблюдаются два вида корреляций: значения, представленные в одном языке, в другом – “опущены или они представлены, но выражены иначе” [2, 10].

Чтобы понять, существует ли данная грамматическая категория в языке, необходимо выявить смысл данной грамматической категории и установить ее формальные признаки.

Принципы же выделения грамматических категорий едины. Их перечислил А.Н. Смирницкий в книге “Морфология английского языка”. Прежде всего, он говорит, что всякая грамматическая форма слова входит в какую-либо грамматическую категорию или представляет собой какую-либо отдельную грамматическую категорию [3, 8]. И далее он перечисляет следующие принципы, согласно которым мы отнесем то или иное лингвистическое явление к грамматической категории.

Всякая грамматическая категория обязательно должна быть представлена в языке, по меньшей мере, двумя категориальными формами. В языке не может быть, например, лишь один падеж или одно грамматическое лицо.

Никакая категориальная форма не может охватывать слово в целом, а должна быть представлена всеми словоформами данного слова. Если же какая-либо грамматическая характеристика оказывается присущей всему слову, в различных грамматических формах, то речь уже будет идти не о категориальной форме этого слова, а о его категориальном разряде, что будет представлять собой не грамматическую категорию, а лексико-грамматическую категорию. Например, категория рода в русском языке, где существительные целиком относятся к какому-либо конкретному роду, а не изменяются по тем или другим родам.

В одной и той же словоформе могут соединяться различные грамматические категории и известное соединение определенных категориальных форм нередко и конституирует определенную словесную грамматическую форму (словоформу). Например, английское (he) takes совмещает в себе лицо, число, время, залог, вид, наклонение.

Ни в какой словоформе не могут соединяться одновременно две категориальные формы одной и той же категории, т.е. не может быть одновременно формы двух падежей, формы двух чисел и пр.

Каждая словесная грамматическая форма представляет собой, по крайней мере, одну категориальную форму, а, следовательно, принадлежит к какой-либо грамматической категории. Например, если английское reading не выделя-

ется в качестве самостоятельной части речи, то должна существовать какая-либо категория, которая конституируется на основе противопоставления этой формы глагола *read* всем прочим формам [3, 10–11].

Задачи, которые мы ставим, чтобы проанализировать грамматические категории глагола в разносистемных языках, следующие. Необходимо дать трактовку формы и содержания грамматических категорий глагола в разносистемных языках, определить формы их взаимодействия в функциональном использовании языка. Определить удельный вес той или иной категории в разных языках, определить способы комбинирования различных средств выражения категориального значения. Сложной задачей является проследить, как формируется содержание грамматической категории благодаря специфическим особенностям различных уровней того или иного языка. Учитывая, что ядром грамматической категории являются словоизменительные формы, рассмотреть соотношение словоизменения и словообразования в разных языках.

Говоря о задачах в целом, необходимо отметить, что это будет определение взаимосвязи между отдельными фактами, причем, уже известными. Мы не будем разыскивать новые грамматические категории. Мы будем сопоставлять, анализировать, искать аналогию и специфику в известных фактах и на известном материале которых накоплено сегодня большое количество, чтобы проследить и вывести закономерности.

Гипотетическим мы признаем то, что внутри средств выражения грамматических категорий глагола нет адекватности плана выражения и плана содержания между разносистемными языками.

Объектами сравнения будут грамматические категории глагола в разносистемных языках, и наш анализ будет сводиться к выявлению несходных признаков сравниваемых объектов. Для этого необходимо выявить свойства и признаки объектов анализа, т.е. грамматических категорий глагола.

Сравнение, например, грамматической категории залога глагола в английском, русском и киргизском языках покажет количество их совпадающих и несовпадающих признаков, которые зависят от строя языка. Прежде всего, количество оппозиционных рядов в данных категориях – различное. В английском и рус-

ском языках их два – активный и страдательный, в киргизском – 5: основной, совместный, возвратный, страдательный, понудительный. (Сейчас мы не говорим о возможных неопозитивных различиях компонентов (рядов форм) категории залога в киргизском языке). Анализ показывает, что отношения внутри рядов оказываются отличными в разных языках.

Грамматическая категория глагола, как и любая грамматическая категория, является единицей языка и рассматривается нами вслед за многими лингвистами “как одна из основных единиц грамматического анализа словоизменительной системы” [4, 117]. Грамматическая категория, как и всякая единица языка, представляет результат классификации и обобщения связей и противопоставлений после анализа речевых отрезков. Но в отличие от других языковых единиц, которые могут рассматриваться в синтагматическом и парадигматическом аспектах, грамматическая категория представляет собой класс и может поэтому рассматриваться только на уровне парадигматики, хотя структурные элементы, формирующие эту категорию, и являются носителями обоих типов связей [4].

Грамматическая категория имеет план содержания, представленный грамматическим значением, и план выражения, представленный системным набором взаимно противопоставленных словоформ (не менее двух), или парадигмой, объединенной значением этой категории. Отсутствие названных средств выражения грамматической категории равнозначно отсутствию самой грамматической категории [4, 124].

В своем анализе мы будем придерживаться мнения многих лингвистов о том, что грамматическая категория существует и вычленяется только в парадигме, т.е. реализатором грамматической категории является набор словоформ. Рассмотреть этот набор, проследить закономерности изменений и противопоставлений, как они перекрещиваются, налагаются друг на друга или исключают друг друга в разных языках и является нашей задачей.

Емкость грамматической категории глагола зависит от ее парадигмы, являющейся ее важнейшим элементом. Парадигматическое выражение значения той или иной грамматической категории говорит о том, что данное значение существует в языке как грамматическое. В.Н. Ярцева говорит о градации грамматических категорий, которые могут выступать и как

сопряженные [2, 30]. Под сопряженными категориями она подразумевает “те случаи, когда одно грамматическое значение выступает в рамках другого, а иногда и через это другое” [2].

Например, в английском языке грамматическая категория вида (характер протекания действия) сопряжена с системой времен, где форма глагола относит действие к моменту речи. При этом категория времени менее лексична, чем категория вида, ведь глагол не может существовать вне форм времени, а категория вида всегда имеет словарные ограничения [2]. Следовательно, отдельные грамматические категории могут быть более или менее “лексичны”, чем другие.

Мы попытаемся проследить связь лексики с грамматикой на примере грамматических категорий глагола в разных языках, формы выражения содержания грамматических категорий глагола с участием единиц различных уровней языка.

В разных языках грамматические категории глагола, прежде всего, различаются по их количеству. Определение количества категорий различается от автора к автору. Например, в английском языке, относимом к синтетическо-аналитическому типу, с которого мы и планируем начать анализ, общепринятые категории лица, времени, наклонения, аспекта или вида не могут рассматриваться в общем как общеглагольные.

В качестве специфической обычно рассматривается категория наклонения. Учитывая то, что основным содержанием предикативности является отнесение какого-либо явления к действительности, категория наклонения тесно связана с предикативными формами, т.е. с личными. В непредикативных формах глагола (герундий, причастие, инфинитив) категория наклонения отсутствует и не может рассматриваться как категория, характеризующая глагол в целом.

Категория времени также не может рассматриваться как общеглагольная категория. Об этом мы читаем у Смирницкого в вышеупомянутой работе. Категория времени отсутствует у непредикативных форм, а в некоторых случаях – и у предикативных. Например, в английском языке у повелительного и сослагательного наклонения нет форм выражения категории времени.

Видимо проблематично определить количество категорий глагола в каком-либо языке:

у разных исследователей разное видение данной проблемы. Например, в английском языке у многих авторов теоретических грамматик встречаются в основном следующие глагольные категории: лица, числа, времени, наклонения и залога. Справедливо замечает А.Н. Смирницкий, что не всем глаголам свойственны все эти категории. Он имеет в виду именные формы глагола в отличие от личных [3, 246]. Мы тоже считаем, если все глаголы в английском языке делятся на личные и именные, выделение грамматической категории предполагает противопоставление двух или более категориальных форм, то следует говорить о наличии особой категории. Смирницкий называет ее категорией репрезентации, которая выступает в трех формах: категориальной форме собственно глагольной репрезентации, характерной для предикативных (личных) форм; категориальной форме субстантивной репрезентации, характерной для герундия и инфинитива; категориальной форме адъективной репрезентации, характерной для причастия [3, 247].

Об особой категории мы читаем и у М.Я. Блоха, который говорит о финитной категории, которая делит все глаголы на личные и неличные формы. Далее следуют категории лица, числа, времени, аспекта, залога. Финитная категория глагола представлена 2 членами оппозиции: личной и неличной [5].

Таким образом, сопоставление накопленного материала в такой сложнейшей, до сих пор не изученной до конца области, как глагол, несомненно, даст нам возможность выявить новые параллели и перекрещивания в разных языках.

Литература

1. Бондарко А.В. Теория морфологических категорий. – Л., 1976. – 256 с.
2. Ярцева В.Н. Иерархия грамматических категорий и типологическая характеристика языков // Типология грамматических категорий. – М., 1975. – С. 5–22.
3. Смирницкий А.Н. Морфология английского языка. – М., 1959. – 440 с.
4. Гухман М.М. Грамматическая категория и структура парадигм // Исследования по общей теории грамматики. – М., 1968. – С. 117–174.
5. Блох М.Я. Theoretical English Grammar. – М., 1983. – 384 с.

УДК 81'42:[615.123.4:316.774] (575.2) (04)

КОГНИТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТОВ (НА МАТЕРИАЛЕ РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТОВ В КЫРГЫЗСТАНЕ)

А.Э. Гатина – канд. филол. наук, доцент

One of the aims of the article is to find out which image of the reality is formed by a copy in speakers' mind. The other aim is to consider language means used in these copies.

Цель статьи – выяснить, какой образ формирует современная реклама в дискурсе Кыргызстана и какими средствами это создается в рекламном тексте. С лингвистической точки зрения важно также оценить силу воздействия тех или других средств и приемов в языке рекламы как инструменте “программирования” отдельной личности, социальных групп или общества в целом.

Известно, что реклама не только двигатель торговли, но и способ пропаганды, т.е. оказывает воздействие на массы путем распространения определенных идей, знаний.

Например:

Турецкая фабрика по производству стиральных машин, плит, холодильников и телевизоров марки ВЕКО выпускает в год около 4 единиц продукции. ВЕКО является одной из самых признанных и узнаваемых марок бытовой техники в Европе. Вся продукция соответствует европейским и мировым стандартам и имеет сертификат качества. В Кыргызстане ВЕКО начала свою деятельность 3 года назад, и в настоящее время в Бишкеке функционирует 8 фирменных магазинов ВЕКО, а также имеются филиалы в 7 регионах Кыргызстана: в Оше, Джалал-Абаде, Караколе, Нарыне, Чолпон-Ате и в Токмаке. Марка ВЕКО одна из первых на территории Кыргызстана применяет систему сервисного обслуживания после продажи. ВЕКО поставляет качественную и надежную продукцию в 112 странах мира. Завоевала звание мировой марки. ВЕКО – живи легко! –

последовательное повествование о том, чем занимается данный производитель, откуда он, где и как долго осуществляет свою деятельность (не говоря уже о стилистике текста) – внушают, что этой марке нужно доверять (потому также, что ей оказали доверие уже многие другие потребители из разных стран). Аналогичная просветительская и одновременно убеждающая направленность наблюдается и в следующем тексте:

- Почему я так устаю? Муж в плохом настроении, сын скатился до троек? Что со мной случилось?

- Снижение работоспособности, раздражительность, ухудшение памяти и общее недомогание? Одной из причин этого может быть недостаток йода. Принимая “Йодомарин”, вы восполняете суточную потребность йода в организме. “Йодомарин” – профилактика йододефицита для всей семьи.

Важную роль в убеждении играет то, как построен этот текст: риторическая форма вопроса и “подхватывающая” вопросно-ответная форма высказывания, акцентирование причинно-следственных связей между названными ситуациями (снижение – недостаток; принимаемая – восполняете) и настоящее узуальное время глагольных форм.

Рекламный текст воссоздает образ, который должен стать привлекательным и желанным, что, в свою очередь, послужит стимулом к действию, а именно: к покупке товара или к пользованию услугой.

Например:

ВЕКО – живи легко!

Или:

Летать все удобнее! Аэрофлот выполняет рейсы “Бишкек – Москва”. Аэрофлот – искренне ваш!

Или:

Начните ваше путешествие с теплой улыбки... JoyTour. Открытие сезона в Турции. Авиабилеты Греция. Дубаи.

В приведенных примерах рекламный текст призывает воспользоваться продукцией или услугой названных марок (*ВЕКО, Аэрофлот, JoyTour*). В тексте для выражения призыва используются побудительные формы глаголов (*живи, начните*), форма сравнительной степени наречия с усилительной частицей (*все удобнее*), которые выражают оценочную семантику предпочтительности.

Еще пример:

Новый “Fa” ... Свежесть утреннего бриза...

Свежесть воздуха перед рассветом.

Ммм... ты чувствуешь? Новый “Fa”.

Нежные бодрящие гели для душа, естественная защита дезодорантов, уникальная инновационная формула для бесконечного наслаждения свежестью. Новый “Fa” – новый взгляд на свежесть.

Здесь использован образ природной свежести, какой-то абсолютно новой, как утренний воздух. В этом тексте тоже использована положительно-оценочная лексика: *свежесть, нежный, бодрящий, естественный, уникальный, новый*.

Или:

Центры отдыха на Иссык-Куле “Karven – четыре сезона” и “Karven – Иссык-Куль”. Комфортабельный отель и шикарные коттеджи, роскошные рестораны, известные сети “four seasons”, ночной клуб, боулинг и бильярд, универсальный спортивный комплекс, сауны, конференц-зал, аквапарк, уютные пляжи и потрясающие пирсы. Отдыхайте с “Karven-tour”! Сервис по высшему разряду – круглый год. Продаются коттеджи и квартиры. Не опоздайте на этот раз! “Karven-tour” – круглый год!

Нарисована картинка самого что ни на есть стопроцентного отдыха: *круглый год, по высшему разряду* и все тридцать три удовольствия: *сауны, и аквапарк, и пляжи, и пирсы* и т.д.

Реклама участвует в формировании стиля жизни и моделирует образ жизни. Например:

Быстрая почта – быстрые деньги. Нежные переводы по России и странам СНГ за 1 минуту. Спрашивайте в расчетно-сберегательной компании.

Или:

Saima-Card. Мы делаем вас ближе!

Или:

БизнесПравоИнфо <...> Электронная информационная система на CD – ваш электронный консультант экономит время и деньги.

Или:

Открылся новый торговый центр Mega-Trade. Офисы, обменники, кальян-бар. Одежда, парфюмерия. Сувениры. Постельное белье. Посуда. Химчистка. Загрузка единиц.

О чем нам говорят нам эти тексты? О том, что современный стиль жизни – это скорость действий, экономия времени, а потому все должно быть быстро, масштабно и “в одном флаконе”. Эти тексты нас буквально подгоняют – как бы всюду успеть (*Спрашивайте!... Мы делаем вас ближе... Ваш электронный консультант ... Обменники... Химчистки...*).

Реклама сближает людей разных социальных групп, создает возможности межкультурной коммуникации, делая очевидной причину объединения людей, обозначая признак, по которому люди сходятся. Ср.:

“Комсомольская правда” – все стороны нашей жизни: политика и экономика, наука и культура, звезды, спорт и развлечения. “Комсомольская правда” – газета, которую читают все!

Или:

Команда 555 – тут все свои.

Ключевые слова *нашей, все, свои* – местоимения, указывающие на объединенное сообщество “своих”.

Ср. также в рекламных текстах:

Твоя дорога – твое радио. Авторадио;

Для абонентов MegaCom. Роуминг стал еще удобнее и проще. Теперь все страны мира объединены сетью роуминговых зон, разговаривай по единой цене внутри каждой из роуминговых зон у всех сотовых операторов. Планируй свои расходы и оставайся на связи в любой точке мира с роумингом от компании MegaCom. MegaCom. Выбери свое будущее.

Местоимения *твоя, твое* как прямые обращения к собеседнику, “включенному” в ре-

чевую коммуникацию. То же наблюдаем и во втором рекламном тексте: *Для абонентов сети MegaCom* означает, что названные абоненты рассматриваются как единая группа взаимосвязанных граждан (ср. слова, выражающие эту семантику: *объединены, внутри, по единой цене, сетью ...зон*).

Но реклама – также потенциальный способ и расслоения масс в обществе.

Ср.:

Торговая марка “Кремлевская” представляет. 28 июня побережье озера Иссык-Куль. VIP-party для стильных дам и настоящих джентльменов. Хочешь принять участие? Следи за эфиром “Европы+”. Каждый день в 12.30 мы разыгрываем приглашения на эту вечеринку. Не уппусти свой шанс. Прикоснись к прекрасному.

Ограничения в тексте обозначены: только для тех, кто попадает в категорию VIP (*для стильных дам и настоящих джентльменов*).

Или:

Твое здоровье – твой успех! Sun-city! Спортивно-развлекательный комплекс. Уникальный спортивно-развлекательный центр для людей, предпочитающих активный образ жизни! Прекрасно оборудованные спортивные залы, фитнес, аэробика, школа танцев, секция таэквондо WTF, оздоровительный массаж, идеальное место для проведения семейного, дружеского или корпоративного отдыха. Мировая арена, бассейны, аттракционы, панорамное кафе. Г. Бишкек, пр. Чуй, квадрат 1559 “Б”, тел.

По рекламным текстам, как по артефактам, историки могут судить об эпохе и представлениях в социуме: о ценностных предпочтениях, о престижности тех или иных моделей жизни (род занятий, стереотипы поведения, среда обитания), о настроении и идеалах в обществе. К чему оно стремится? Чем живет? В связи с этим интересно проследить, до каких стандартов “подтягивает” рекламный текст наши представления и устремления.

Обилие и многообразие рекламируемых товаров, услуг, поток информации о деятельности людей и продуктах их производства (сделаем то-то и то-то: *шьем, клеим обои, строим, доставим, печатаем, переводим, осуществляем все виды юридических услуг и прочее; требуются те-то и те-то: *сварщики, бухгалтеры, аудиторы, повара, официанты и прочее; про-**

дается шифер, кирпич, торты на заказ, наклейки, авиабилеты и т.д. и т.п.) и невольное повсеместное узнавание обо всем этом (из печатной прессы, по ТВ, радио и на улице), осознание того, что все это где-то рядом с тобой кем-то производится и кем-то востребовано, заставляет признать, что наше общество реально становится “обществом потребления”, погруженного в круговорот материальной деятельности и производственного обмена. Ведь один человек не может все предлагаемое съесть, выпить, надеть, переслушать, благоустроить и т.д. – словом, использовать. Но мы можем подумать, что у кого-то другого, третьего, пятого есть какая-то из этих потребностей. И если все это предлагают, то, следовательно, существует спрос.

Вместе с тем известно, что в действительности, наоборот: спрос рождает предложение. Таким образом, оказывается, что независимо от реальной потребности людей реклама, регулярно что-то предлагая, формирует: 1) устойчивый образ потребности; 2) представление о том, как много людей в обществе и все со своими запросами; 3) терпимость к другим, у кого могут быть потребности, отличные от твоих; 4) заостряя наше внимание на том или ином предложении, в целом расширяет сферу нашей “внутренней среды обитания” и представление о тех или иных “стандартах” жизни.

Вот еще пример:

Строительная компания “Хас курулуш”. Джал – Салкын Тор. Жилой комплекс. Для комфортной жизни! 2-х, 3-х, 4-х комнатные квартиры в рассрочку под 0% от 6 до 24 месяцев!

- *Благоприятный и экологически чистый район;*

- *Благоустроенная охраняемая территория, спортивные и детские площадки;*

- *Сейсмоустойчивость 8 баллов по шкале Рихтера;*

- *Кирпично-монолитная технология строительства;*

- *Металлопластиковые окна со стеклопакетом;*

- *Скоростные современные бесшумные лифты;*

- *Все городские коммуникационные условия;*

- *Удобная форма оплаты.*

“Современные стандарты” означает “все по высшему разряду”: *экологически чистый,*

скоростной, охраняемый, благоприятный, благонадежный, благоустроенный и другие блага.

Или:

Первоклассные шкафы-купе “Monika” с механизмом от мирового лидера – Hettich (Германия). Живи в радости. TISU – мебель. TISU – производитель стильной серийной мебели. Немецкая фурнитура и оборудование. Мебельный центр EuroStyle. Еврокухни на заказ. А также: стенки, горки, мягкая мебель, спальни, юношеские гарнитуры. Акция!!! Мегаскидки до 50% до 1 июля. Тел. ...

Реклама внушает нам, что современные стандарты – это обязательно западноевропейские стандарты: итальянский, немецкий, французский – и обязательно всего много (ср. в форме множ. числа существительные: кухни, спальни, лифты, площадки и проч.), и всегда мега- и супер-. Эти средства языка создают в тексте образ изобилия.

Так “воспитывает” потребителя реклама в Кыргызстане. Потребитель через рекламу активно вовлекается в экономический процесс: ему все время напоминают о себе производители тех или иных товаров или услуг; человек перманентно находится в состоянии принятия решения – нужен ему предлагаемый продукт или нет. Даже когда человек направляется на работу, в кинотеатр или на свидание, он – в

окружении повсеместной рекламы – остается потребителем и субъектом хозяйственных отношений. Получатель рекламных текстов находится в плену побудительных призывов, эмоциональной лексики и отождествительных и номинативных конструкций в форме категорического императива: *Быстрая почта – быстрые деньги; “Комсомольская правда” – газета, которую читают все; Йодомарин – профилактика йододефицита для всей семьи; Мебель. Обои. Стильные стрижки. Качественный ремонт сотовых телефонов. Частный нотариус и проч. и проч.* Подобная текстовая атака может “сбить с ног” самого здравомыслящего человека. Весь этот массив рекламных текстов создает образ бесконечного многообразия и круговорота жизни. Человек попадает в виртуальную воронку экономических отношений. В реальной же действительности, как мы знаем, человек может и не справиться с навязываемой ему ролью всеядного потребителя. Да это ему и не нужно.

Таким образом, осведомляя и внушая что-то, реклама усиленно “эксплуатирует” когнитивные возможности языка, скрытые в его семантике и реализуемые через лексику, грамматические формы и синтаксические структуры в тексте.

УДК 616.24–0.36.12–07+362.121 (575.2) (04)

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОМПЛЕКСНОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА
НА ДИАГНОСТИКУ ХРОНИЧЕСКОЙ ОБСТРУКТИВНОЙ БОЛЕЗНИ
ЛЕГКИХ НА ПЕРВИЧНОМ УРОВНЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
В КЫРГЫЗСТАНЕ**

Л.Н. Эреджепова – аспирант,

Н.Н. Бримкулов – докт. мед. наук, проф.,

К.Д. Абдуллин – канд. мед. наук, доцент

Investigation tactics in chronic obstructive pulmonary disease (COPD) patients was assessed in the frame of PAL-strategy WHO implementation.

С целью повышения эффективности борьбы с болезнями органов дыхания (БОД) и снижения ущерба от них в 2003 г. в Кыргызстане была внедрена стратегия PAL (Practical Approach to Lung Health – Практический подход к здоровью легких) Всемирной организации здравоохранения. Данная стратегия основана на интегрированном, стандартизированном и скоординированном подходе к каждому пациенту с респираторными симптомами [1]. Внедрение и оценка эффективности этой стратегии в условиях Кыргызстана представляют интерес в связи с планами ВОЗ по углублению использования ее в масштабах всей планеты.

Целью данного исследования была оценка влияния комплексного вмешательства на тактику обследования больных ХОБЛ.

Материалы и методы исследования. В исследовании приняли участие 132 врача семи центров семейной медицины (ЦСМ) города Бишкек. Регистрировали общее количество человек, обратившихся по любому поводу (вызовы на дом не учитывали). Из них информация о пациентах с БОД, включающая: паспортные данные, жалобы, сопутствующие заболевания, диагноз, назначенное обследование и лечение, вносилась в “Регистр для респираторных

больных”. Из всех заполненных регистров были отобраны данные пациентов с ХОБЛ и проведен анализ по назначенным лабораторно-инструментальным методам обследования.

После исходного сбора данных врачи-участники были разделены на 2 группы: группу вмешательства (ГВ) – 78 чел. и группу контроля (ГК) – 54 чел. Программа вмешательства включала в себя: краткосрочное 5-дневное обучение семейных врачей (СВ) из ГВ по ведению пациентов с основными БОД; оснащение ЦСМ необходимым для диагностики БОД оборудованием; оснащение СВ из ГВ сумкой-комплект, включающей: тонометр, фонендоскоп, пикфлоуметр, отоскоп, хронометр, термометр и практическое руководство по ведению больных с БОД; повторную оценку знаний и практических навыков через месяц и через год после обучения (см. таблицу).

При статистической обработке были использованы программы EpiInfo version 3.1 и Excel. Различия считались статистически значимыми при разнице $p < 0,05$.

Результаты исследования. Полученные нами исходные данные показали, что диагностическая тактика на ПУЗ является неудовлетворительной и не соответствует рекоменду-

Общая обращаемость пациентов в ЦСМ

	Исходные данные		Через месяц				Через год			
			ГВ		ГК		ГВ		ГК	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Всего	6057	100	3886	100	2831	100	2982	100	3363	100
Старше 5 лет	3672	60,6	2772	71,3	2177	76,9	2060	69,0	2274	67,6
БОД	1523	41,5	994	35,8	614	28,2	667	32,3	821	36,1
ХОБЛ	162	10,6	77	7,8	80	13,0	69	10,3	90	11,0

мым руководствам, согласно которым исследование функции внешнего дыхания (ФВД) и пикфлоуметрия (ПФМ) являются основными дифференциально-диагностическими методами ХОБЛ [2–6]. Возможно, что слишком низкий процент использования ФВД (5 чел., 3,1%) приводит к значительной гиподиагностике ХОБЛ, поэтому большая часть пациентов не знает о существовании у них этой болезни. С одной стороны, это объясняется отсутствием соответствующего оборудования в ЦСМ и необходимостью направлять пациентов на платное проведение спирометрии в другие учреждения, с другой – недостаточным уровнем знаний и навыков СВ по работе с аппаратурой и интерпретации результатов. В то же время ПФМ, являющаяся простым и доступным методом диагностики, рекомендуемая к использованию в условиях недоступности спирометрии, не использовалась вовсе (рис. 1).

На этом фоне довольно широко СВ направляли пациентов на общий анализ крови (ОАК) – 75 чел. (46,3%) и общий анализ мочи (ОАМ) – 43 чел. (26,5%). Такое количество направленных на ОАК вполне объяснимо, так как это дает возможность уточнить степень обострения и выявить одно из осложнений – полицитемию. Однако ОАМ не является диагностически значимым анализом, подтверждающим диагноз ХОБЛ; направление на это исследование обуславливает лишние затраты реактивов и большую загруженность лаборатории. С учетом сопутствующих диагнозов, таких, как гипертоническая болезнь, сахарный диабет, хронический пиелонефрит обоснованными можно считать только 20 направлений (46,5%).

Все пациенты, предъявляющие жалобы на кашель с мокротой, должны направляться на общий анализ мокроты (АМ) [3]. В нашем

исследовании на кашель с мокротой из 162 пациентов жаловались 119 чел. (73,5%), а на АМ были направлены только 30 чел. (18,5%), следовательно, этот показатель можно считать очень низким.

Рентгенологическое исследование органов грудной клетки (РГК) проводится для дифференциальной диагностики с другими заболеваниями, выявления осложнений ХОБЛ и должно входить в программу обследования всех первичных больных с данной патологией [3, 6, 7]. Показатель направлений на это исследование составил 38,3%, что можно объяснить повторными обращениями в текущем году.

Какие изменения в тактике обследования больных ХОБЛ наблюдались после проведенного обучения?

Самым положительным эффектом обучения следует отметить изменения отношения врачей из ГВ к основным методам диагностики. Увеличилась частота использования ПФМ в ГВ до 19,5% ($p < 0,001$) (рис. 1). Причем эти положительные сдвиги в дальнейшем продолжали нарастать и через год достигли 31,8% ($p < 0,001$). После обучения появилась тенденция к увеличению частоты назначения спирометрии, хотя в этот период спирометры в ЦСМ еще не были установлены. Через год, когда уже оборудование было установлено и были обучены функционалисты, число исследований ФВД достигло 13,0% ($p < 0,01$), что в 4 раза больше по сравнению с исходным исследованием.

Врачи из ГК на ФВД через месяц направили только двух пациентов (2,5%, $p > 0,05$), через год – одного пациента (1,1%, $p > 0,05$), ПФМ по-прежнему не использовали в своей работе, хотя пикфлоуметры на момент проведения исследования имелись в ЦСМ (рис. 2).

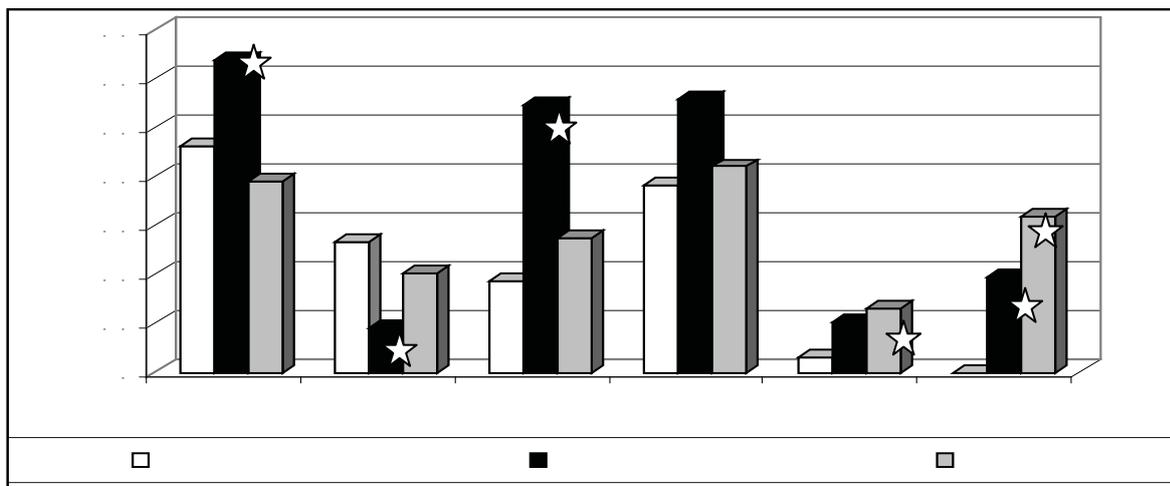


Рис. 1. Влияние обучения на тактику обследования больных ХОБЛ врачами из ГБ. Здесь и на рис. 2 * – разница статистически значима по сравнению с исходным уровнем

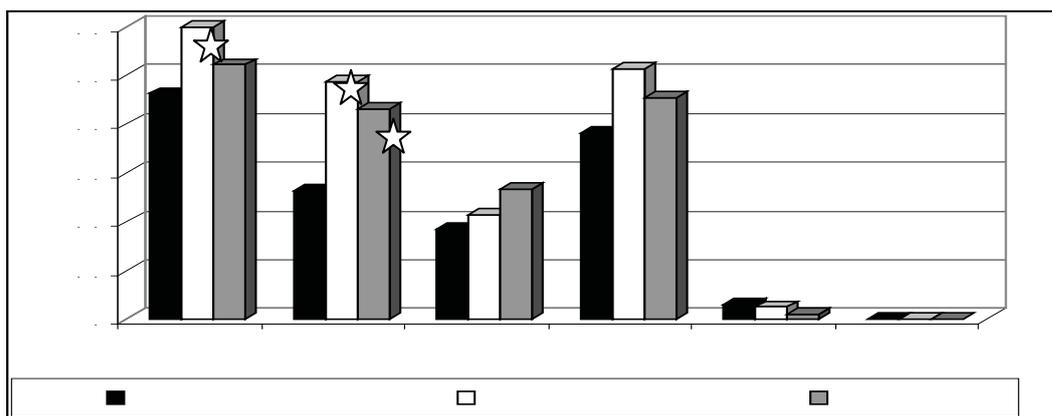


Рис. 2. Лабораторно-инструментальные методы обследования, назначенные СВ больным ХОБЛ в ГК

По-прежнему врачи из обеих групп направляли на РГК, причем в исследовании через месяц в ГБ число направлений возросло по сравнению с исходным уровнем (55,8%, $p < 0,01$). Это можно объяснить настороженностью врачей в отношении туберкулеза. С одной стороны, их стремление выявить туберкулез носит положительный характер, но с другой – увеличивает нагрузку на работу медицинского персонала, а также расходы пациентов и органов здравоохранения.

В отношении лабораторных методов диагностики сразу после обучения также наблюдались положительные изменения. Так, в ГБ увеличилось число направлений на АМ почти в 3 раза: из 63 (81,8%) пациентов, предъявляющих жалобы на кашель с мокротой, половина были направлены на этот анализ. В то время как в ГК этот показатель остался низким.

Очень важным следствием обучения было сокращение ненужных, малоинформативных методов исследования. Сразу после обучения

в ГВ число направлений на ОАМ снизилось почти в 3 раза ($p < 0,001$). В ГК, наоборот, наблюдалось увеличение назначений до 48,8% ($p < 0,001$), из 39 направлений только 17 можно считать необходимыми.

К сожалению, данные изменения через год не сохранились. Частота направлений на АМ снизилась до 27,5% ($p > 0,05$): из 59 (85,5%) пациентов из ГВ, отмечающих кашель с мокротой, на анализ были направлены только 19 чел. (32,2%). В ГК этот показатель не изменился.

Частота направлений на ОАМ в ГВ вновь увеличилась (20,2%, $p > 0,05$ по сравнению с исходным уровнем), из 14 направлений обоснованными можно считать только 5 анализов. В ГК частота направлений по сравнению с исходными данными увеличилась почти в 2 раза (43,3%, $p < 0,001$). Если учесть наличие сопутствующих заболеваний, из 39 направлений обоснованными можно считать только 15 анализов.

Следовательно, эффект от обучения снижается, что подтверждает необходимость регулярного повышения уровня знаний врачей.

Динамика увеличения числа направлений на ОАК в обеих группах ($p < 0,01$) вполне объяснима обязательным ежегодным проведением ОАК всем пациентам, находящимся на диспансерном учете. К тому же это не расходится с рекомендуемым планом обследования больных ХОБЛ. При мониторинге через год статистически значимых различий с исходным уровнем не наблюдалось.

На основании исследований установлено, что тактика обследования больных ХОБЛ на первичном уровне здравоохранения не соответствовала современным подходам, поскольку недостаточно применялись основные методы диагностики ХОБЛ (спирометрия, пикфлоуметрия); необоснованно назначались малоинформативные лабораторные методы исследования (ОАМ).

Проведенное краткосрочное интенсивное обучение врачей в соответствии с PAL стратегией оказало положительное влияние на диагностическую тактику врачей:

- снизилась частота необоснованных направлений на ММИ;

- значительно увеличилась частота использования ФВД и ПФМ;
- увеличилось количество направлений на анализ мокроты.

В исследовании через год многие положительные эффекты обучения сохраняются.

Для поддержания уровня знаний и практических навыков требуется регулярное обучение врачей.

Литература

1. Schrerpbier R., Ottmani S., Pio A., Ait-Haled N., Gouv S., Kole P., Raviglione M. The Practical Approach to Lung Health. A primary health care strategy for the integrated management of respiratory diseases. – Geneva, WHO. – 2002. – 57 p.
2. Леценко И.В., Эсаулова Н.А. Основные положения международных клинических рекомендаций по диагностике и лечению хронической обструктивной болезни легких // Пульмонология. – 2003. – №5. – С. 101–111.
3. Руководство по ведению больных с болезнями органов дыхания на основе стратегии PAL ВОЗ. – Бишкек: Илим, 2005. – 159 с.
4. Сооронбаев Т.М., Миррахимов М.М. Диагностика и лечение хронической обструктивной болезни легких // Респираторная медицина. – 2007. – №1. – С. 24–28.
5. Global Initiative for Chronic Obstructive Lung Disease. Global Strategy for Diagnosis, Management and Prevention of Chronic Obstructive Pulmonary Disease. NHLBI/WHO Workshop report. – Bethesda: National Heart, Lung and Blood Institute, update 2003. – 100 p.
6. Halbert R., Isonaka S. International Primary Care Respiratory Group (IPCG) Guidelines: Integrating diagnostic guidelines for managing chronic respiratory diseases in primary care// Primary Care Respir. J. – 2006. – Vol. 15. – №1. – P. 13-19.
7. Postma D.S., Siafakas N.M. Management of chronic obstructive pulmonary disease. Eur. Respir. Monograph: Eur. Respir. Society, 1998. – 302 p.

УДК 616.215-006 (575.2) (04)

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДВУХ МЕТОДОВ КОМБИНИРОВАННОГО ЛЕЧЕНИЯ
БОЛЬНЫХ РАКОМ ГОРТАНОГЛОТКИ**

А.Р. Жумабаев – докт. мед. наук, проф.,

А.А. Шарипов – соискатель,

Центр последиplomного медицинского образования, г. Ош

Among 256 patients with laryngopharyngeal cancer Stage T₂No-3M₀ was found in 14, T₃ No-3M₀ in 132, T₄No-3M₀ in 110 cases. Long – term treatment results for T₃₋₄ N 0-1M₀ are 76,5%, for T₃₋₄ N₂₋₃M₀ – 36,4%. Surgery is less effective than c and can be performed only for patients with Stage T₃₋₄ N₂₋₃M₀ of laryngopharyngeal cancer.

Комбинированный метод лечения больных раком гортаноглотки известен, однако последовательность лучевого и хирургического компонентов метода вызывают неоднозначное отношение [1, 2]. Низкая выживаемость этой группы больных, высокая частота регионарного метастазирования, подтверждающая агрессивность опухоли, склоняют специалистов к проведению предоперационной лучевой терапии с целью девитализации опухоли и предупреждения опухолевого поражения лимфатических узлов шеи, выполнению операции в более благоприятной с онкологических позиций условиях.

Нельзя исключить и такие аргументы, как отказ больного от калечащей операции, стремление получить консервативный метод лечения как возможность избежать хирургического вмешательства, наличие сопутствующих заболеваний и необходимость их коррекции перед выполнением операции, что вызывает необходимость откладывать операцию и нарушать ритм специального лечения.

В то же время проведение предоперационной лучевой терапии неизбежно сопровождается необходимостью удаления большого объема

тканей в процессе операции, а с этим связана достаточно высокая частота местных послеоперационных осложнений. Отсюда понятно стремление хирургов обосновывать необходимость выполнения операции на первом этапе комбинированного метода лечения, а лучевой этап лечения проводить в послеоперационном периоде с целью предупреждения регионарного метастазирования. В пользу такого варианта лечения говорит возможность четкого определения границ опухоли во время операции, при необходимости выполнение пластического этапа операции при формировании глоточной воронки.

Нельзя не учитывать группу больных, у которых не удается получить первичного заживления раны, и, следовательно, провести лучевой этап лечения. Таким пациентам проводят только радикальную операцию, а лучевую терапию на регионарные зоны не проводят, так как через 1–1,5 месяца и более после заживления раны операция не имеет смысла из-за развития рубцовых изменений на шее.

Таким образом, спорность ряда перечисленных аргументов требует проведения анализа и имеющихся клинических наблюдений и

обоснования показаний каждому из применяемых вариантов комбинированного лечения рака гортаноглотки.

Цель исследования: провести сравнительный анализ двух методов комбинированного лечения рака гортаноглотки.

Материалы и методы. Для выполнения поставленных задач использованы сведения о 256 больных раком гортаноглотки, находившихся на лечении в отделении опухолей головы и шеи НИИКО РОНЦ им. Н. Н. Блохина и в Ошском межобластном центре онкологии при Министерстве здравоохранения Кыргызской Республики.

Результаты и обсуждения. В результате комплексного обследования больных раком гортаноглотки установлена распространенность поражения, которая согласно международной классификации злокачественных опухолей определена как T₂No-зMo в 14 наблюдениях, T₃No-зMo – в 132 наблюдениях, T₄No-зMo – в 110 наблюдениях. Абсолютное большинство пациентов (98 человек) поступили на лечение с распространенными поражениями. Среди них метастазы в регионарные лимфатические узлы шеи реализовались в половине наблюдений – 51,2%, что подтверждает высокую агрессивность опухолей этой локализации. Размеры метастазов были в 26,1% случаев более 3 см, а в 23% – более 6 см.

Основной локализацией опухолей были стенки грушевидного синуса – 219 (85,5%) наблюдений. Значительно реже встречались поражения заперстневидной области – 33 (12,9%) наблюдений и крайне редко – задней стенки гортаноглотки – 4 (1,6%) наблюдения.

По гистологическому строению больные раком гортаноглотки распределены следующим образом: плоскоклеточный ороговевающий рак у 130 (50,8%), плоскоклеточный неороговевающий рак у 77 (30%), недифференцированный рак у 18 (7%), рак без указания дифференцировки у 31 (12,1%). Представленные сведения показывают, что в гортаноглотке встречаются преимущественно плоскоклеточный (ороговевающий рак и без ороговения рак – 80,8%). Другие формы рака представлены единичными наблюдениями.

Всем больным проведено радикальное лечение. В последние три десятилетия преимущество отдавалось комбинированному методу лечения с различной последовательностью эта-

пов. Поиск путей, направленных на избавление пациента от калечащей операции, привел к активному изучению в последние годы химиолучевого метода лечения, при котором сочетается комбинированная химиотерапия и дистанционная гамма-терапия.

При выполнении комбинированного метода лечения предпочтение отдавали варианту с операций на первом этапе (76 наблюдений), при котором хирургическое вмешательство проводили на неизменных лучевой терапией тканях шеи и вероятность первичного заживления раны было значительно выше. Удаление основного массива опухоли, которая часто бывает в стадии распада, уменьшает интоксикацию организма, а послеоперационная дистанционная гамма-терапия протекает с меньшей лучевой реакцией.

Операции при раке гортаноглотки носили комбинированный характер и заключались в резекции гортаноглотки различного объема и удалении гортани. Четырем пациентам с ограниченным раком гортаноглотки T₂NoMo₀ выполнена резекция гортаноглотки и гортани.

Таким образом, оказалось, что широко тиражируемое преимущество варианта лечения с послеоперационной лучевой терапией не имеет под собой оснований. Тем не менее, многие отечественные и зарубежные исследователи подхватили идею послеоперационной лучевой терапии, продолжая выполнять лечение больных по общепринятой в нашей стране методике [3, 4].

Кроме того, мы считаем, что сравнивать результаты лечения этих двух групп больных нельзя без учета распространенности метастатического процесса. В группах больных с клинически не увеличенными лимфатическими узлами шеи, а также регионарными метастазами, соответствующими символу N₁, предоперационная лучевая терапия с последующей радикальной операцией позволили излечить 75,6%±9,2, а при выполнении операции на первом этапе комбинированного лечения – 77,2%±16,0 больных.

Пятилетняя выживаемость в двух группах больных статистически недостоверна (p > 0,05). Регионарные метастазы в срок до 1,5 лет возникали в 18,2 и 24%, рецидивы в 20 и 17,1% наблюдений соответственно, т.е. примерно одинаково. Пятилетняя выживаемость в сравниваемых группах при распространении

метастатического процесса N2-3 неудовлетворительна – $28,5 \pm 14,0$ и $42,1 \pm 11,3$ соответственно. Высока частота регионарных метастазов – 57,1 и 47,4% соответственно, которые возникают на контрлатеральной стороне шеи. У каждого второго больного регионарные метастазы сочетались с рецидивом заболевания и отдаленными метастазами (чаще всего поражались лёгкие, лимфатические узлы средостения, печень), что и являлось причиной гибели пациентов. Эти результаты в 2–3 раза ниже, чем у больных без регионарных метастазов.

Полученные результаты показывают, что ни один из вариантов сочетания радикальной операции и лучевой терапии не имеют преимуществ. Комбинированный метод лечения должен иметь индивидуальные показания. При отказе больного на первых этапах лечения должна проводиться лучевая терапия. Недостаточная эффективность проводимого консервативного лечения позволяет более аргументировано убеждать больного в бесперспективности продолжения лечения и необходимости выполнить радикальную операцию. В эту группу необходимо включать пациентов с тяжелыми сопут-

ствующими заболеваниями, требующими коррекции функциональных нарушений довольно продолжительное время. Чтобы не терять темп специального лечения, возможно параллельно с лучевой терапией проводить предоперационную подготовку больного.

Литература

1. *Бойков В.П.* Способ превентивной лимфаденэктомии при распространенном раке гортани и гортаноглотки // Материалы X Российского онкологического конгресса. – М.: Издательская группа РОНЦ им. Н.Н. Блохина РАМН, 2006. – С. 193.
2. *Пачес А.И.* Опухоли головы и шеи. 4 изд. – М.: Медицина, 2000. – 480 с.
3. *Randall M.E., Springer D.G., Raven M.* T1.2 carcinoma of the glottis: relative hyperradiation // *Radiology*. – 1991. – Vol. 179. – №2. – P. 569–571
4. *Stevenson J.M., Millard G.J., Selch M.T.* Stages I and II Epidermoid carcinoma of the glottic larynx: involvement of anterior commissure // *Radiology*. – 1992. – Vol. 182. – №3. – P. 797–799.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

<i>Л.В. Хасанова.</i> Классификация провалов рынка: уровни и основные формы их проявления	3
<i>Ж.Т. Кожамкулова.</i> Методы количественных и качественных маркетинговых исследований	10
<i>И.А. Алиева.</i> Анализ сберегательного поведения населения Кыргызстана	17
<i>Е.С. Осетров.</i> Разработка модели маркетингового управления потребностями в социально-экономических системах с использованием измеримых величин	22
<i>О.Н. Линева.</i> Источники синергетического эффекта в системе гармоничного производства логистикоориентированного предприятия	28
<i>Ж.А. Нурбекова.</i> Исследование социальной структуры предпринимателей	32
<i>И.А. Алиева.</i> Теоретические основы трансформации сбережений населения в инвестиционный ресурс экономики	36
<i>А.К. Ержанов.</i> Учет долгосрочных материальных активов или инвестиционной собственности	41
<i>Т.А. Станбеков.</i> О межгосударственной координации развития ТЭК стран Евразии	45
<i>А.З. Закиров.</i> Подъем семеноводства как фактор углубления земельной реформы в растениеводстве Кыргызстана	51
<i>Т.П. Баженова.</i> Практические аспекты применения международного стандарта бухгалтерского учета (МСБУ) 40 “Инвестиционная собственность”	56
<i>И.В. Ивахнюк.</i> Международная миграция на постсоветском пространстве: формирование новой миграционной системы	62
<i>Ж.А. Нурбекова.</i> Социологический анализ социальной структуры предпринимателей Казахстана	69
<i>Р.Б. Италмасова.</i> К проблемам институционализации инвестиционных проектов (на примере Республики Казахстан)	73
<i>Ш.Д. Кыдырбаева.</i> Меры по улучшению действенности системы государственного финансового контроля в Республике Казахстан	77
<i>А.М. Ержанова.</i> Внутрифирменный налоговый аудит: содержание и элементы	84
<i>М.С. Ержанов.</i> Проблемы создания внутрифирменных стандартов аудиторской фирмы	90
<i>О.К. Курманбеков, Р.А. Узенбаев.</i> Теоретические вопросы современных принципов управления в бизнесе и реинжиниринг бизнес-процессов	95
<i>А.М. Даузова.</i> Совершенствование учета земли в аграрном секторе	98
<i>В.Г. Мун.</i> Доходы и сбережения населения в системе национальных счетов	101
<i>А.К. Джумасеитова.</i> Предпосылки развития интеграционных отношений стран СНГ	107
<i>А.Б. Асылбаев.</i> Понятие человеческого потенциала в системе качественных параметров развития населения	110

ПОЛИТИКА И ПРАВО

<i>Э.Н. Рахимбаев.</i> Конкретизация конституционно-правовых дефиниций системы государственного и муниципального управления.....	113
<i>А.Ж. Орозбаев.</i> Правовые основы выдачи лиц для уголовного преследования в Кыргызской Республике	119
<i>Н.П. Пригода, О.В. Подкорытова.</i> Эффективность действия системы правосудия в свете судебной реформы.....	123
<i>Т.И. Сайфутдинов.</i> Проблемы и пути обеспечения противодействия отмыванию денег.....	130
<i>Т.И. Сайфутдинов.</i> Транснациональное финансирование терроризма.....	136
<i>О.Е. Блинков.</i> Иждивение как основание наследования в странах СНГ	141
<i>С.К. Журсимбаев.</i> Конституционная реформа – усиление гарантий прав и свобод граждан в уголовном судопроизводстве	145
<i>О.А. Шамаукова.</i> Значение страхового интереса в страховании (по законодательству Российской Федерации).....	149
<i>Р.Б. Мотукеева.</i> Кыргызская община в Китае: этапы социально-экономического и культурного развития (1930–2000 гг.).....	153
<i>К.К. Иманалиев.</i> Почвенничество	160
<i>А.А. Исманжанов.</i> Проблемы определения единой правовой категории электронной товарной информации	167

ЯЗЫКОЗНАНИЕ

<i>О.Ю. Шубина.</i> К анализу грамматических категорий глагола.....	173
<i>А.Э. Гатина.</i> Когнитивные возможности рекламных текстов (на материале рекламных текстов в Кыргызстане).....	177

МЕДИЦИНА

<i>Л.Н. Эреджепова, Н.Н. Бримкулов, К.Д. Абдуллин.</i> Оценка влияния комплексного вмешательства на диагностику хронической обструктивной болезни легких на первичном уровне здравоохранения в Кыргызстане.....	181
<i>А.Р. Жумабаев, А.А. Шарипов.</i> Сравнительный анализ эффективности двух методов комбинированного лечения больных раком гортаноглотки	185

МАЗМУНУ

ЭКОНОМИКА ЖАНА МАМЛЕКЕТ

<i>Л.В. Хасанова.</i> Базардын ишинин начарлашын классификациялоо: алардын пайда болуу деңгелдери жана негизги түрлөрү.....	3
<i>Ж.Т. Кожамкулова.</i> Маркетингдик изилдөөлөрдүн сапаттык жана сандык ыкмалары.....	10
<i>И.А. Алиева.</i> Кыргызстандын калкынын сактык жүрүм-турумун талдоо.....	17
<i>Е.С. Осетров.</i> Социалдык – экономикалык системаларда муктаждыктардын өлчөнүүчү чоңдуктарын колдонуу менен маркетингдик башкаруу моделдерин иштеп чыгуу.....	22
<i>О.Н. Линева.</i> Логистикалык багытталган ишкананын ылайыкталган өндүрүш системасында синергетикалык таасирдин булактары.....	28
<i>Ж.А. Нурбекова.</i> Ишкерлердин социалдык структурасын изилдөө.....	32
<i>И.А. Алиева.</i> Экономиканын инвестициялык каражаттарына калктын акчасынын трансформацияланышынын теориялык негиздери.....	36
<i>А.К. Ержанов.</i> Узак мөөнөттүү материалдык активдерди же инвестициялык менчикти эсепке алуу.....	41
<i>Т.А. Станбеков.</i> Евразия мамлекеттеринин ТЭКти өнүктүрүү боюнча мамлекет аралык координациясы (шайкеш келүүсү).....	45
<i>А.З. Закиров.</i> Кыргызстандын өсүмдүк өстүрүсүндө жер реформасын тереңдетүү фактору катары үрөн өстүрүүнү жогорулатуу.....	51
<i>Т.П. Баженова.</i> Бухгалтердик эсептин (БЭЭС) 40 “Инвестициялык менчик” эл аралык стандарттарын колдоонуунун тажрыйбалык аспектилери.....	56
<i>И.В. Ивахнюк.</i> Советтик чөлкөмдө эл аралык миграция: жаңы миграциялык системанын түзүлүшү.....	62
<i>Ж.А. Нурбекова.</i> Казакстандын ишкерлеринин социалдык структурасынын социологиялык анализи.....	69
<i>Р.Б. Италмасова.</i> Инвестициялык долбоорлорду институтционализациялоо (Казакстан Республикасынын мисалында).....	73
<i>Ш.Д. Кыдырбаева.</i> Казакстан Республикасында мамлекеттик каржылоону көзөмөлдөө системасынын иш аракетин жакшыртуу боюнча иш чаралар.....	77
<i>А.М. Ержанова.</i> Фирма ичиндеги салыктык аудит: курамы жана элементтери.....	84
<i>М.С. Ержанов.</i> Аудитордук фирманын фирма ичиндеги стандарттарын түзүү маселелери.....	90
<i>О.К. Курманбеков, Р.А. Узенбаев.</i> Бизнеске заманбап башкаруунун түрлөрүнүн теориялык маселелери жана бизнес – процесстерди реинжинирингтөө.....	95
<i>А.М. Даузова.</i> Агарардык сектордо жерди каттоону жакшыртуу.....	98
<i>В.Г. Мун.</i> Улуттук жана эсептер системасында калктын сактык кирешелери.....	101
<i>А.К. Джумасеитова.</i> СНГ олкол орунун интеграциялык мамилелеринин өнүгүшүнүн шорттары.....	107
<i>А.Б. Асылбаев.</i> Калктын сапаттуу өнүгүү системасында адам потенциалынын түшүнүгү.....	110

САЯСАТ ЖАНА УКУК

<i>Э.Н. Рахимбаев.</i> Мамлекеттик жана муниципалдык башкаруу системасынын конституциялык–укуктук дефиницияларын конкреттештирүү	113
<i>А.Ж. Орозбаев.</i> Кыргыз Республикасында кылмыш–жаза куугунтуктоого адамдарды берүүнүн укуктук негиздери	119
<i>Н.П. Пригода, О.В. Подкорытова.</i> Сот реформасында адилеттүүлүк системасынын эффективдүү иш аракети	123
<i>Т.И. Сайфутдинов.</i> Кир акчаны легалдуу кылууга каршы иш чаралар маселелери жана буга туруштук берүүнүн жолдорун камсыз кылуу	130
<i>Т.И. Сайфутдинов.</i> Терроризмдин транслуттук каржыланышы	136
<i>О.Е. Блинков.</i> КМШ мамлекеттеринде мурастоонун негизи катары багууда болуу	141
<i>С.К. Журсимбаев.</i> Конституциялык реформа кылмыш-жаза сот өндүрүшүндө жарандардын укуктарынын жана эркиндиктеринин кепилдигин жогорулатууга багытталган негиз катары	145
<i>О.А. Шамаукова.</i> Камсыздандырууда камсыздандыруу кызыкчылыгынын маңызы	149
<i>Р.Б. Мотукеева.</i> Кытайдагы Кыргыз коому: социалдык-экономикалык жана маданий өнүгүү этаптары	153
<i>К.К. Иманалиев.</i> Жердешчилик	160
<i>А.А. Исманжанов.</i> Электрондук товар маалыматынын бирдиктүү укуктук категорияларын аныктоо маселеси	167

ТИЛ ИЛИМИ

<i>О.Ю. Шубина.</i> Этиштин грамматикалык категорияларынын анализине карата	173
<i>А.Э. Гатина.</i> Жарнак тексттердеги когнитивдик мүмкүнчүлүктөр (Кыргызстандагы жарнактардын материалдардын тексттеринин негизинде).....	177

МЕДИЦИНА

<i>Л.Н. Эреджепова, Н.Н. Бримкулов, К.Д. Абдуллин.</i> Кыргызстандагы баштапкы обструктивдүү өпкө оорусун диагностикалоодо комплекстүү кийлигишүүнүн таасирин баалоо	181
<i>А.Р. Жумабаев, А.А. Шарипов.</i> Кекиртек алкым залал шишиги менен ооругандарды комбинацияланган дарылоо эки методдорунун салыштырмалуу анализи.....	185

CONTENTS

ECONOMICS AND STATE

<i>L.V. Hasanova.</i> Classification of market failures: the levels and main forms of its manifestation.....	3
<i>J.T. Kojamkulova.</i> Methods of quantitative and qualitative market research	10
<i>I.A. Alieva.</i> The analysis of savings behavior of the population of Kyrgyzstan.....	17
<i>E.S. Osetrov.</i> Development of the marketing model of needs management in socio-economical systems with the use of measurable values	22
<i>O.N. Lineva.</i> Sources of a synergy effect in the system of harmonious manufacture of a logistical enterprise	28
<i>J.A. Nurbekova.</i> Research of the entrepreneurial social structure	32
<i>I.A. Alieva.</i> Theoretical bases of transformation of savings of the population in an investment resource of economy.....	36
<i>A.K. Erjanov.</i> Accounting of long-term tangible assets or investment property.....	41
<i>T.A. Stanbekov.</i> International coordinating of euroasian countries energy complex	45
<i>A.Z. Zakirov.</i> Seed farming development as a factor of land reform in plant growing of Kyrgyzstan	51
<i>T.P. Bajenova.</i> Practical aspects of the use of international accounting standard (IAS) 40 “Investment property”	56
<i>I.V. Ivahnuk.</i> International migration in the post-soviet space: formation of a new international migration system.....	62
<i>J.A. Nurbekova.</i> Sociological analysis of the Kazakhstan industrialist social structure.....	69
<i>R.B. Italmasova.</i> The institutionalization of investment projects problems (by giving an example of Kazakhstan Republic).....	73
<i>Sh.D. Kydyrbaeva.</i> Measures on improvement of effectiveness of the state financial control system in the Republic of Kazakhstan	77
<i>A.M. Erjanova.</i> The intrafirm tax audit: content and elements	84
<i>M.S. Erjanov.</i> The problems of creation of inside standards of audit firm	90
<i>O.K. Kurmanbekov, R.A. Uzenbaev.</i> Reengineering of business processes and theoretical bases of modern business management.....	95
<i>A.M. Dautzova.</i> Improvement of the land accountancy in agrarian sector	98
<i>V.G. Mun.</i> Incomes and saving of population in the system of national accounts	101
<i>A.K. Djumaseitova.</i> Preconditions of integration relations development of the CIS	107
<i>A.B. Asylbaev.</i> The concept of human potential in the system of qualitative parameters of population development	110

POLITICS AND RIGHT

<i>E.N. Rakimbaev.</i> Specifications of constitutional definitions of public and municipal administration system.....	113
<i>A.J. Orozbaev.</i> Legal bases of the person extradition for criminal persecution in the Kyrgyz Republic	119
<i>N.P. Prigoda, O.V. Podkorytova.</i> Effectiveness of the judiciary system from the standpoint of the legal reform environment	123
<i>T.I. Saifutdinov.</i> Problems and ways of maintenance of counteraction to money laundering	130
<i>T.I. Saifutdinov.</i> Terrorism and organized crime.....	136
<i>O.E. Blinkov.</i> Dependence as a base of succession in the CIS.....	141
<i>S.K. Djursimbaev.</i> Constitutional reform - the strengthening of citizens' rights and freedoms guarantees in criminal proceedings	145
<i>O.A. Shamaukova.</i> The meaning of insurable interest in insurance (according to the Russian Federation legislation).....	149
<i>R.B. Motukeeva.</i> Kyrgyz society in China: social, economic and cultural stages of development (1930–2000)	153
<i>K.K. Imanaliev.</i> Nationalist trend.....	160
<i>A.A. Ismanjanov.</i> Problems of determination of the uniform legal category of electronic information as goods.....	167

LINGUISTICS

<i>O.U. Shubina.</i> The analysis of the quantitative aspect of iterativity.....	173
<i>A.E. Gatina.</i> Cognitive potentials of copies (based on copies in Kyrgyzstan).....	177

MEDICINE

<i>L.N. Eredjepova, N.N. Brimkulov, K.D. Abdullin.</i> Assessment of the impact of complex intervention on the diagnostics of chronic obstructive pulmonary disease at the primary health care in Kyrgyzstan	181
<i>A. R. Jumabaev, A. A. Sharipov.</i> Comparative assessment of two methods effectiveness of combined treatment of patients with laryngopharyngeal cancer	185

**ВЕСТНИК
КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКОГО
СЛАВЯНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**
Том 8. № 6.

Редакторы издательства:
Т.П. Вязьмина, Л.М. Стрельникова

Технический редактор О.А. Матвеева
Дизайн обложки С.В. Комарова
Компьютерная верстка М.Р. Фазлыевой

Подписан к печати 18.11.08.
Формат 60×84¹/₈. Печать офсетная.
Объем 24,25 п.л. 22,55 уч.-изд. л.
Тираж 100 экз.

Издательство КРСУ
Бишкек, ул. Киевская, 44
