

ВЕСТНИК МАГИСТРАТУРЫ

**6(9)
2012**

Научный журнал

издается с сентября 2011 года

Учредитель:

ООО «Коллоквиум»

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:

424002, Россия,
Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола,
ул. Первомайская, 136 «А».
тел. 8 (8362) 65-44-01.
e-mail: magisterjourn@gmail.com.
<http://www.magisterjournal.ru>.
Редактор: Е. А. Мурзина
Дизайн обложки: Студия PROекТ
Перевод на английский язык
Е. А. Мурзина

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.
Распространяется бесплатно.
Тираж 800 экз.
Дата выхода: 30.07.2012.

ООО «Коллоквиум»
424002, Россия,
Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола,
ул. Первомайская, 136 «А».

Отпечатано с готового оригинал-макета в
ООО «Типография «Вертикаль»
424036, Россия, Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола, ул. Мира, 21.

Главный редактор Е. А. Мурзина

Редакционная коллегия:

Е. А. Мурзина, канд. экон. наук, доцент (главный редактор).

А. В. Бурков, д-р. экон. наук, доцент (г. Йошкар-Ола).

В. В. Носов, д-р. экон. наук, профессор (г. Саратов)

В. А. Карачинов, д-р, техн. наук, профессор (г. Великий Новгород)

Н. М. Насыбуллина, д-р. фарм. наук, профессор (г. Казань)

Р. В. Бисалиев, д-р мед. наук, доцент (г. Астрахань)

В. С. Макеева, д-р. педаг. наук, профессор (г. Орел)

Н. Н. Сентябрев, д-р. биолог. наук, профессор (г. Волгоград)

А. А. Чубур, канд. истор наук, профессор (г. Брянск).

М. Г. Церцвадзе, канд. филол. наук, профессор (г. Кутаиси).

Н. В. Мирошниченко, канд. экон. наук, доцент (г. Саратов)

Н. В. Бекузарова, канд. педаг. наук, доцент (г. Красноярск)

К. В. Бугаев, канд. юрид. наук, доцент (г. Омск)

Ю. С. Гайдученко, канд. ветеринарных наук (г. Омск)

А. В. Марьяина, канд. экон. наук, доцент (г. Уфа)

М. Б. Удалов, канд. биолог. наук, науч. сотр. (г. Уфа)

Л. А. Ильина, канд. экон. наук. (г. Самара)

А. Г. Пастухов, канд. филол. наук, доцент, (г. Орел)

А. А. Рыбанов, канд. техн. наук, доцент (г. Волжский)

В. Ю. Сапьянов, канд. техн. наук, доцент (г. Саратов)

И. В. Корнилова, канд. истор. наук, доцент (г. Елабуга)

О. В. Раецкая, канд. педаг. наук, преподаватель (г. Сызрань)

А. И. Мосалёв, канд. экон. наук, доцент (г. Муром)

С. Ю. Бузоверов, канд. с-хоз. наук, доцент (г. Барнаул)

СОДЕРЖАНИЕ

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 3 | **Д. Ф. Кумыкова**
Изучение гена GSTP1 у больных раком молочной железы в Кабардино-Балкарской Республике.

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 7 | **А. И. Батманова**
Ремизов и культура Древней Руси.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 11 | **Г. С. Бурмакин**
WEB 2.0 в образовании.
- 15 | **О. В. Ткаченко**
Дистанционные образовательные технологии в медицине.
- 18 | **Е. Л. Макеева**
Использование вебинаров в обучении.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 22 | **Н. А. Тайтакова, Е. Г. Воронков**
Динамика браков и разводов в Республике Алтай.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 28 | **Д. Р. Гатауллина**
Теоретические основы анализа финансовой устойчивости коммерческой организации.
- 32 | **Д. А. Смишко**
Формирование конкурентной стратегии корпорации «Артериум» на русском фармацевтическом рынке.
- 40 | **В. А. Чижов**
Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях кризиса.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- 44 | **Е. В. Горскина**
Состав участников арбитражного процесса по делам о банкротстве и их правовое положение.
- 50 | **Е. А. Саушева**
Проблемы гендерного неравенства в уголовном праве.
- 53 | **Т. В. Лакиза**
Основания приобретения права на самовольную постройку.
- 58 | **А. М. Хвостенко**
Законодательное регулирование договора хранения в гардеробах организаций.
- 61 | **А. В. Чупин**
Ответственность сторон по договору воздушной перевозки.
- 64 | **Е. С. Штефан**
Некоторые особенности правового регулирования договора франчайзинга в странах ЕЭС (Франция, Германия) в сопоставлении с законодательством Российской Федерации.
- 68 | *Информация для авторов*

УДК 575

Д. Ф. Кумыкова**ИЗУЧЕНИЕ ГЕНА GSTP1 У БОЛЬНЫХ РАКОМ МОЛОЧНОЙ ЖЕЛЕЗЫ
В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

Изучены частоты аллелей полиморфного варианта Ile105Val в гене GSTP1 у больных раком молочной железы и здоровых жительниц КБР. Частота аллеля Ile составляет 92.5% у больных РМЖ и 98 % у здоровых лиц; частота аллеля Val 0.075 и 0.012, соответственно. Частота генотипов полиморфного варианта Ile105Val в гене GSTP1 в контрольной группе и группе больных раком молочной железы составила: генотип Ile/Ile – 97.5% и 85%, соответственно; гетерозиготный генотип – 15% у больных РМЖ и 2.5% в группе контроля; мутантный генотип Val/Val не был обнаружен в исследуемых выборках.

Ключевые слова: полиморфизм генов, гены ферментов биотрансформации, детоксикация ксенобиотиков, рак молочной железы.

Введение. На сегодняшний день в России онкологические заболевания занимают лидирующие позиции и по количеству, и по смертельным исходам. В структуре онкологической заболеваемости наблюдается тенденция к значительному увеличению случаев рака молочной железы (РМЖ). В нашей стране злокачественные новообразования молочной железы имеют наибольший удельный вес в структуре онкологической заболеваемости женщин и составляют 20,5% [1].

Онкогенез, как и любой морфогенетический процесс, является результатом действия многих генов так называемой генной сети, в которой онкогенам и генам-супрессорам отводится главная роль, а другим генам, в том числе генам биотрансформации ксенобиотиков – роль модификаторов функций главных генов [2-5].

Гены ферментов биотрансформации высоко полиморфны, причем разные аллели этих генов могут кодировать белки, различающиеся по уровню ферментативной активности [6]. Это обуславливает неодинаковую способность к биотрансформации у разных людей, их метаболическую специфичность, что, в свою очередь, может быть основой индивидуальной предрасположенности к некоторым заболеваниям [2]. Полиморфизм генов биотрансформации активно изучают при онкологической патологии. Сбои в системе биотрансформации ксенобиотиков оказывают существенное влияние на развитие РМЖ.

Целью работы было изучение генов биотрансформации ксенобиотиков у больных раком молочной железы и здоровых жительниц Кабардино-Балкарской республики.

Материалы и методы исследований. Исследуемым материалом для исследования служила венозная периферическая кровь. Забор клинического материала проводили для исключения контаминации с помощью стерильных, одноразовых пробирок Vacutest K3 ЭДТА объемом 9 мл. Выделение ДНК проводилось из лимфоцитов периферической венозной крови вручную с помощью набора «QIAmp DNA blood Mini Kit» (производитель «Qiagen», Германия).

При проведении полимеразной цепной реакции (ПЦР) был использован набор реагентов для проведения аллель-специфичной полимеразной реакции ООО НПФ «Литех».

Аmplифицированный специфический фрагмент выявляли электрофоретическим методом в 3% агарозном геле толщиной 6-7мм в присутствии бромистого этидия. Электрофорез проводился в горизонтальном аппарате для электрофореза Mini-Sub Cell GT при 150В в течение 15-20 мин. Данные анализировали с помощью аналитической системы БиоДок-Ит М-26Х при облучении геля УФ-излучением с длиной волны 290-330 нм.

Результаты и их обсуждение. В настоящее время многими учеными мира ведутся исследования по выяснению роли генетической предрасположенности факторов среды в формировании мультифакториальных заболеваний, к которым можно отнести и рак молочной железы. Известно, что большинство чужеродных веществ (ксенобиотиков), попадая в организм человека, не оказывает прямого биологического эффекта, а вначале подвергается различным превращениям биотрансформации. Основные фазы обезвреживания ксенобиотиков функционируют как единый четко скоординированный комплекс, и любые отклонения в его работе сопровождаются нарушением процессов обезвреживания с непредсказуемыми, зачастую вредными последствиями для организма. Необходимым условием проявления действия ксенобиотиков является повышенная чувствительность организма, которая формируется при наличии определенного генетического фона. При неблагоприятных комбинациях генотипов возрастает риск развития разных форм рака. В этой связи представляется важным изучение особенностей генетических систем, участвующих в детоксикации ксенобиотиков у больных раком молочной железы.

Основную группу составили 80 человек, из них 40 – больные с гистологически верифицированным диагнозом рак молочной железы, находившихся на стационарном лечении в Республиканском онкологическом диспансере в г. Нальчике за период с 2008 по 2012 гг. Контрольная группа составила 40 человек.

В результате ПЦР-генотипирования образцов ДНК больных РМЖ и лиц контрольной группы были определены частоты аллелей и генотипов в гене GSTP1 полиморфизма Ile105Val.

Сравнительный анализ частот аллелей и генотипов исследуемого полиморфного варианта между больными раком молочной железы и группой контроля показал, что частота аллеля Ile достигает 92.5% у больных РМЖ и 98% у здоровых лиц (рис. 1).

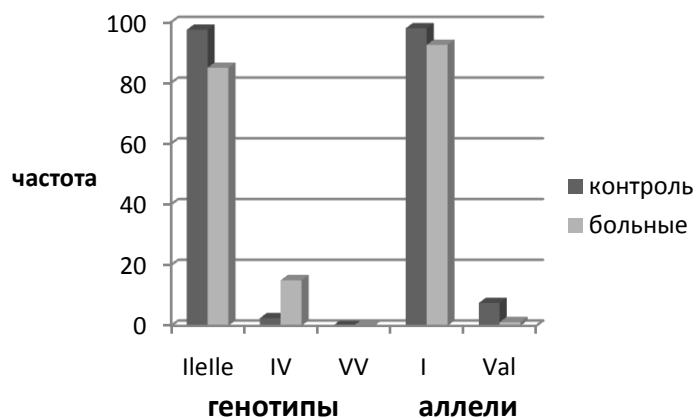


Рис. 1. Распределение частот аллелей и генотипов полиморфного варианта Ile105Val в гене GSTP1

Генотип IleIle выявлен с частотой 97.5% (39/40 чел) и 85% (34/40 чел.) у здоровых лиц и больных РМЖ, соответственно. Гетерозиготный генотип идентифицирован с частотой 2.5% (1/40 чел) у контрольной группы и 15% (6/40 чел.) у больных РМЖ. Гомозиготы по аллелю Val не были зарегистрированы ни в одной из выборок. Частота аллели Val в исследованной группе больных равна 0,075, тогда как в контрольной группе составила 0,0125.

На электрофореграмме (рис. 2) представлены два выявленных в исследуемой выборке генотипа у больных РМЖ.

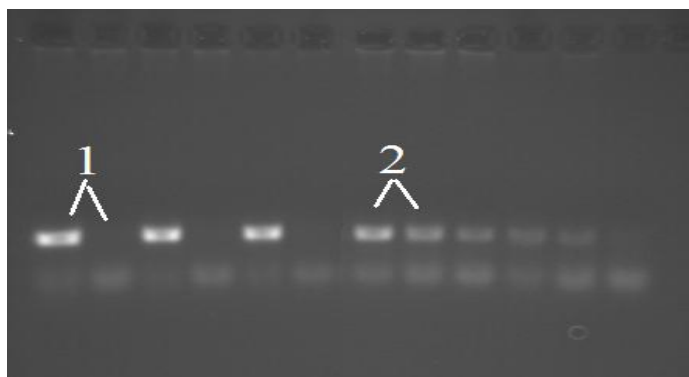


Рис. 2. Электрофореграмма анализа Ile105Val полиморфизма гена GSTP1 у больных раком молочной железы. 1 – генотип Ile/Ile, 2 – Ile/Val

Анализ литературных данных показал, что GSTP1 Ile105Val полиморфизм достаточно широко распространен: он имеется почти у 50% лиц европеоидной расы, причем 10-15% составляют гомозиготы [7]. Полученные нами данные по обеим выборкам вписываются в частотные показатели по европейским популяциям.

Таким образом, можно отметить, что у человека существует генетический контроль метаболизма, поэтому в зависимости от особенностей генома различные индивидуумы могут либо сохранять устойчивость или, наоборот, обнаруживать повышенную чувствительность к повреждающим агентам. Предполагается, что индивидуальная предрасположенность к онкологическим заболеваниям также обусловлена различиями в детоксикации ксенобиотиков [8, 9].

Библиографический список

1. Состояние онкологической помощи населению России в 2011 году / Под ред. В. И. Чиссова, В. В. Старинского, Г. В. Петровой. – М.: ФГБУ «МНИОИ им. П. А. Герцена» Минздравсоцразвития России. – 2012. – 240 с.
2. Геном человека и гены «предрасположенности» (Введение в предиктивную медицину) / В. С. Баранов, Е. В. Баранова, Е.Э. Иващенко, М. В. Асеев. – СПб.: Интермедика. – 2000. – 272 с.
3. Горбунова, В. Н. Генетика и канцерогенез / В. Н. Горбунова, Е. Н. Имянитов: методическое пособие для студентов медицинских ВУЗов. – СПб., 2007. – 24 с.
4. Давыдов, М. И. Атлас по онкологии / М. И. Давыдов. – М.: МИА. – 2008. – 416 с.
5. Kinzler, K. W. Cancer-susceptibility genes. Gatekeepers and caretakers Text. / K. W. Kinzler, B. Vogelstein // Nature (Lond.). – 1997. – V. 386. – p. 761-763.
6. Seidegard J., Vorachek W.R., Pero R.W. Pearson W.R. Hereditary differences in the expression of the human glutathione transferase active on trans-stilbene oxide are due to a gene deletion // Proc. Natl. Acad. Sci. USA. – 1988. – V. 85. – p. 7293-7297.
7. Полиморфизм генов глутатион-S-трансфераз и результаты химиотерапии рака яичников / А. А. Моисеев, А. В. Хрунин, Е. М. Павлюшина, Н. А. Пирогова, В. А. Горбунова, С. А. Лимборская // Вестник РОНЦ им. Н. Н. Блохина РАМН. – 2008. – Т. 19. – № 1. – С. 59-63.
8. Майорова О. А. Генетический полиморфизм ферментов, участвующих в метаболизме лекарственных препаратов и его роль в канцерогенезе / О. А. Майорова, К. Зеегер, А. Г. Румянцев // Гематол. и трансфузиол. – 2000. – № 6. – С. 40-43.
9. Hatagima A. Genetic polymorphisms and metabolism of endocrine disruptors in cancer susceptibility / A. Hatagima // Cad.Saude Publica, Rio de Janeiro. – 2002. – V.18. – №2. – p. 357-377.

КУМЫКОВА Диана Феликсовна – магистрант биологического факультета Кабардино-Балкарского государственного университета.

УДК 82

А. И. Батманова**РЕМИЗОВ И КУЛЬТУРА ДРЕВНЕЙ РУСИ**

Статья посвящена вопросу о месте наследия древнерусской культуры в творчестве А. М. Ремизова. Произведения писателя проникнуты мотивами, символикой, скрытыми и прямыми цитатами из древнерусских произведений. Средневековое сознание оказалось настолько близким Ремизову, что позволило создать авторские тексты на основе древнерусских апокрифов. Глубокое восприятие дуализма национальной культуры проявилось в создании мифа писателя о себе, в котором Ремизов выступает то в маске скomorоха, то в образе книжника. В статье рассматривается отношение писателя к книге, имевшей большое значение для древнерусской культуры, и прослеживаются сходные приемы в создании словесного образа Богородицы в творчестве Ремизова и русской иконы.

Ключевые слова: литературная маска, книжник, редакция, вневременная картина, апокриф, икона.

Алексей Михайлович Ремизов (1877-1957) – самобытный прозаик XX-го века. Вхождение писателя в литературу в начале 1900-х годов пришлось на период преобладания в искусстве символистских эстетических установок, в основу которых положена идея универсальных соответствий. Создавая литературное произведение, являющееся в понимании символистов моделью мира, писатели искали подобные образы, сюжеты, мотивы в мифологии, литератур-

ном и фольклорном наследии предшествующих эпох. Для А. Ремизова ключом к пониманию современности стала древнерусская культура.

Культуру Древней Руси определяло христианское мировоззрение с присущими ему провиденциализмом, теоцентризмом. Но всегда рядом с религиозным взглядом на мир стояли народные представления об устройстве мироздания и обряды, уходящие корнями в языческое прошлое. Всегда рядом с древнерусской книжной культурой, книгами Священного писания, житиями святых стояли произведения устного народного творчества. Ремизов воспринял обе тенденции, что выразилось в мифе писателя о самом себе: Алексей Михайлович создал легенду о себе как о писателе-неудачнике, шуте, скоморохе. «И подобно скоморохам, Ремизов как один из немногих современных литераторов ощущал себя как будто ответственным за жизнь мирового фольклора и художественной словесности в целом. Потому он перелагал без конца наиболее близкие ему сюжеты, мотивы и образы на собственный лад и манер и всюду видел и находил себя» [1].

Близкой писателю оказалась и фигура протопопа Аввакума. Для Ремизова протопоп являлся родоначальником художественной прозы новой русской литературы, основанной на разговорном языке. В статье «Воистину» (1926 г.) в основных чертах была сформирована ремизовская «теория русского лада», основанная на анализе языковой базы концепции развития русской литературы от Древней Руси до Нового времени. Писатель выделил последовательно проходящую через века традицию следования законам устной «народной речи» – традицию аввакумовского «вяканья», которой была противопоставлена литература, строящаяся на языковом фундаменте, на всех уровнях деформированном иностранными заимствованиями.

Ремизов, как и многие писатели его поколения, верил в предсуществование души в минувшие исторические эпохи. Так, Андрей Белый «вспоминал» себя в образе Микеланджело, Н. Клюев отождествлял свою персону с Иоанном Богословом. Для Ремизова объектом творческого уподобления был переписчик. Эта тема разработана в эссе «Писец – воронье перо», вошедшем в книгу «Огонь вещей»: «Я московский рядовой книгописец, имя мое в писцах не громко, я простой человек...» [2, с. 273]. Облик древнерусского писца стал одной из литературных масок Ремизова.

Книга на Руси имела высокий авторитет, именно ей предъявлял древнерусский читатель столь высокие требования, именно от литературы ждал он объяснения мира или наставлений о путях «спасения души». В сознании Ремизова книга занимает значимое место. Писатель утверждал, что книга для него основной источник воображения, «его вторая земля». Тезис писателя о том, что все его творчество вышло из человеческого страдания и боли уравнивается утверждением, что ему всегда нужна книга, литературный источник» [3, с. 45].

Ремизова по типу писательского самосознания следует сопоставить не с писателями-стилизаторами начала XX века, а с древнерусскими книжниками. Подобно средневековым переписчикам, Ремизов постоянно стремится расширить свои функции и во многих случаях смотрит на переписываемый им текст как на свою собственность. В эмиграции писатель обратился к древнерусской повести «О Петре и Февронии Муромских» и создал авторское переложение. Ремизов ставил перед собой задачу вернуть сказаниям и легендам Руси их первоначальный вариант, который мог быть искажен во время письменной фиксации. Поэтому писатель, в отличие от древнерусского повествователя, выдвигает на первый план фольклорные мотивы произведения: образ огненного змея, мотив змеборчества. Особенно это проявилось в образе Февронии, которая у Ремизова, согласно сказкам о мудрой девушке, наделена чертами ведьмы.

Ремизовский метод обработки исходного материала представляет собой стилистическую и смысловую обработку текста, точное скрытое и открытое цитирование, включение отрывков из других древнерусских произведений. Понятию индивидуального авторства нового времени Ремизов противопоставлял понятие коллективного и анонимного авторства в фольклоре и древнерусской литературе. По мнению А. Грачевой, «не современные понятия «пересказ», «обработка», а применимое к труду древнерусского книжника «редакция»» [4, с. 117] приложимо к творчески переработанным Ремизовым древнерусским повестям «Повесть о Петре и Февронии», «Круг счастья», «Стефанит и Ихнилат».

Ремизову было понятно и близко средневековое мышление, в котором органично сплетались древние языческие и христианские представления. Соединение принципа символизации – черта древнерусской литературы – со свойственным символизму нового времени принципом параллелей и соответствий позволило писателю создать сборник «Лимонарь», представляющий цикл художественно целостных произведений, по жанру являющихся «апокрифами». Сборник в целом является первым ремизовским опытом реконструкции русской народной веры. Дуализм восходящих к средневековью воззрений указывает на неоднозначность, нецельность национального характера, который определил «богооставленность» современного индивидуального сознания, расколотого и «подпольного».

Сборник «Лимонарь» явился исследованием природы революции 1905 года, характера ее движущих сил и влияния на народную судьбу в свете апокрифических религиозных, философских и эстетических представлений. В изображении Ремизова революция – это безумный вихрь, стихийная «плясавица», все разрушающая и несущая хаос («О безумии Иродиадином, как на земле зародился вихорь», «Гнев Ильи Пророка, от него же сокрыл Господь день памяти его»). Ее гибельность заключена в том, что запланированное революционерами насильственное создание «нового неба» и «нового человека» является делом, неорганичным для народа («Отчего нечистый без пят и о сотворении волка»). В использованной писателем системе символических соответствий это деяние ассоциировалось с постоянными попытками сил Зла разрушить предустановленное Богом («Вещица, имен которой двенадцать с половиной»). По Ремизову, природа самого человека – двойственна, он – создание и Бога, и Сатанаила, но стремление через смерть победить Смерть и вело только к ней же.

Взаимосвязь иконописи и древнерусской литературы, церковной поэзии не подлежат сомнению. Икона сформировала жанр сказания, упоминается в воинской повести и патериках. «Но даже поверхностное изучение летописных сказаний о чудотворных иконах (и упоминаний об иконах вообще – перенесение, написание, поновление, чудеса) приводит к выводу, что не только ранние летописи, но русское летописание вообще в одном из аспектов можно рассматривать как историю чудотворных икон, а сказания об иконах, в свою очередь, – как исторический и историософский источник. Бесспорно, история чудотворных икон – это история России» [5].

Икона занимает одно из центральных мест в художественном мире А. Ремизова. Это можно объяснить, с одной стороны, тем, что писатель вырос в религиозной семье, с другой – устремленностью эпохи рубежа XIX-XX веков к синтезу искусств.

В произведениях Ремизова икона может упоминаться с разными целями: образ святого Трифона с горящей перед ним лампадой в романе «Пруд» подчеркивает набожность героев. В повести «Неуемный бубен» не раз упоминается икона Богородицы «Всех скорбящих радость». На ней изображена Богоматерь, окруженная людьми, обуреваемыми недугами и скорбями, и ангелами, совершающими благодеяния от её имени. Эта икона не только имеет прямую симво-

лику связи с Богородицей, но и вторичную, связанную непосредственно с конкретным названием и значением списка: икона углубляет мотив скорби и падения героя.

Икона и художественное творчество Ремизова связаны не только тематически. Некоторые иконописные приемы, отраженные и в древнерусской литературе, были восприняты писателем: статичность времени, обратная перспектива, смещение временных пластов. Метод создания вневременных картин, образов (Необъятен вширь и вдаль подлунный мир – пропастная глубина, высота поднебесная... Страшны бестропные поприща, – труден путь ... Записывает Богородица в книгу живых и мертвых; указуя путь странствующим, отрешенным от тела, опечаленным душам» [6, с. 13]) к Ремизову пришел именно из иконописи.

Один из интереснейших русских писателей XX века А. М. Ремизов на протяжении всего творческого пути обращался к культуре Древней Руси, мотивы и сюжеты которой пронизывают его художественные произведения. Религиозные, нравственные и эстетические категории древнерусской культуры стали частью мироощущения писателя. Более того, себя А. М. Ремизов склонен воспринимать в двух самых непохожих образах, существовавших в культуре того периода – образах скомороха и книжника.

Библиографический список

1. Синявский А. Литературная маска Алексея Ремизова. www.ec-dejavu.net/r/Aleksey_Remizov.html.
2. Ремизов, А. Огонь вещей. – М., 1989.
3. Слобин, Грета Н. Проза Ремизова. 1900-1921. – СПб., 1997.
4. Грачева, А. М. Древнерусские повести в пересказах А. М. Ремизова // Русская литература. – 1988. – №3.
5. Лепяхин, В. Икона и слово: виды, уровни и формы взаимосвязи. URL. www.dikoepole.org/numbers_journal.
6. Ремизов, А. М. Гнев Или Пророка, от него же сокрыл Господь день памяти его // А. М. Ремизов Лимонарь. – М., 2001. – Т. 6.

БАТМАНОВА Александра Игоревна – магистрант Кубанского государственного университета.

УДК 37.378.1

Г. С. Бурмакин

WEB 2.0 В ОБРАЗОВАНИИ

Сервисы Web 2.0 обладают большим дидактическим потенциалом, благодаря своему принципу привлечения пользователей к наполнению и многократной выверке контента (обмен информацией и работа с массовыми публикациями).

***Ключевые слова:** Web 2.0, Образование 2.0, Second Life, Вики, Делишес, YouTube.*

Рассмотрим основные сервисы Web 2.0.

Вики представляет собой веб-сайт, структуру и содержимое которого пользователи могут сообща изменять с помощью инструментов, предоставляемых самим сайтом. Крупнейшим и известнейшим вики – сайтом является Википедия (wikipedia.com).

Делишес (от англ. *delicious* – «восхитительный») – это веб-сайт, бесплатно предоставляющий зарегистрированным пользователям услугу хранения и публикации закладок на подобранные с определенными целями страницами Всемирной сети. Все посетители Делишеса могут просматривать имеющиеся закладки, упорядочивая их по важности и присваиваемым меткам (тегам).

Зарегистрированный пользователь может добавить закладку на любую веб-страницу, указав Интернет-адрес, название закладки, её краткое описание и метки (ключевые слова).

Ютьюб (YouTube) – сервис, предоставляющий услуги хостинга (размещения) различных видеоматериалов. Пользователи могут добавлять, просматривать и комментировать те или

иные видеозаписи. Благодаря простоте и удобству использования, YouTube стал одним из самых популярных мест для размещения видеофайлов. На сайте могут быть представлены как профессионально снятые фильмы и клипы, так и любительские видеозаписи для различных целей и по различной тематике.

Web 2.0 находит свое применение и в области создания и применения мультимедийных учебных курсов и учебников, которые можно разделить на две основных категории по способу применения.

Кроме того, среди множества прочих инновационных проектов Web 2.0, хотелось бы выделить проект в области виртуальной реальности Second Life.

Second life – это виртуальный 3D мир, создаваемый самими пользователями. С момента основания в 2003 году число резидентов SL уже достигло нескольких миллионов. Одновременно в SL находится около 50000 активных пользователей со всего мира.

SL представляет из себя карту виртуального мира, которая делится на отдельные сегменты (sim). Каждый сегмент находится в собственности резидентов SL и представляет из себя страну, город, университет, супермаркет и т.д.

В сравнении с реальным миром относительный размер виртуального мира Second Life уже может сравниться с таким континентом, как, к примеру, Австралия.

В Second Life были воплощены такие крупные проекты как виртуальное воссоздание центрального района Москвы (код сегмента – Moscow Island), Амстердама (код сегмента – Amsterdam), Парижа (код сегмента – Paris 1900), Кёльна (код сегмента – Koln), Дортмунда (код сегмента – Dortmund), Познани (код сегмента – Second Poznan) и многих других городов.

В Second Life в настоящее время ведутся проекты по воссозданию таких университетов, как, к примеру, Ohio University Second Life Campus. То есть студенты и преподаватели смогут также прослушивать лекции в Оксфорде, Кембридже, Сорбонне, обмениваться опытом со своими зарубежными коллегами.

Таким образом, можно заключить, что информатизация научно-образовательной деятельности в современном вузе должна включать в себя, помимо прочего, и применение дидактических возможностей сервисов и проектов Web 2.0, поскольку на сегодняшний день существует очень широкий спектр средств для их реализации, и имеется реальная дидактическая, мотивационная и техническая необходимость внедрения в научно-образовательный процесс инновационных технологий.

Существующие возможности Интернет, в том числе в виде разнообразных социальных сервисов, являются благоприятными условиями образования и должны быть раскрыты с педагогических позиций. Созданные современными средствами методические и дидактические материалы также могут стать благоприятным условием для развития ученика. Исходя из того, что предметом и, соответственно, результатом педагогической деятельности являются приращения в развитии учащегося стоит в большей степени управлять деятельностью учеников в сети, чем предлагать им готовый продукт. Поэтому для учителя важно представлять образовательные возможности сети и иногда предлагать учащимся образец. Образовательные возможности пространства Web 2.0 могут быть представлены таким образом.

В качестве базовых в Веб 2.0 обычно называются принципы интерактивности, синдикации и социализации. [1]. Кратко их можно описать следующим образом.

Интерактивность. Веб 2.0 – это платформа, то есть такая технология наполнения сайта содержанием, когда он становится тем лучше, чем больше людей им пользуются – посетители активно формируют сайт, наполняя и многократно редактируя его содержание. В Веб 1.0 со-

держание сайта (во всяком случае, значительной его части) определялось разработчиками, а не пользователями; сайт являлся в основном носителем информации, подобно бумажной книге. Платформы же Веб 2.0 выступают, по выражению О'Рейли, лишь посредниками между пользователями в обмене их онлайн-опытом, то есть их личным живым знанием.

Синдикация (mash-up) – полное или частичное использование в качестве источников информации других сервисов Интернет (например, так называемых RSS-каналов), за счет чего пользователю предоставляется новая функциональность для работы. Сервис, использующий mash-up, может также становиться источником информации для других mash-up сервисов. Таким образом образуется сеть зависимых друг от друга сервисов, интегрированных друг с другом.

Социализация – использование технологий, которые позволяют создавать сообщество. В это понятие обычно включаются: возможность индивидуальных настроек сайта и создание личной зоны для пользователя, чтобы реализовать его уникальность; поощрение, поддержка и доверие «коллективному разуму»; технологии, которые позволяют сообществу саморегулироваться и ставят пользователям дополнительные цели присутствия на сайте (соревновательный элемент, система репутаций и пр.)

И в заключение – об известных на сегодня образовательных системах, в той или иной степени реализующих принципы Образования 2.0. Конечно, в реальных условиях, когда действующее законодательство и иные нормативные акты, регулирующие сферу образования, являются «с ног до головы» классно – урочными (мы имеем в виду в первую очередь российское законодательство, но таким или почти таким является законодательство в большинстве развитых стран мира), крайне трудно построить образовательную систему, полностью соответствующую базовым принципам и духу Образования 2.0. В России ситуация, безусловно, сильно осложнилась с введением единого государственного экзамена. Тем не менее можно привести несколько примеров как за рубежом, так и у нас в стране.

Очень близкими к основным принципам Образования 2.0 являются образовательные системы Селестена Френе (Франция) и особенно Саммерхилл – скул Александра О'Нилла (Великобритания) [2]. В США, Канаде, Германии, Бельгии, Нидерландах и Японии успешно функционирует сеть частных школ Садбери Велли – на сегодняшний день она объединяет более 35 школ. Наконец, следует назвать распространившееся сегодня по всему миру движение за продуктивное образование, несомненно основанное на принципах Образования 2.0.

Из российского опыта этим принципам соответствуют система вероятностного образования Александра Лобка, реализуемая в Екатеринбурге с 1991 года, а также образовательная система Милослава Балабана «Школа-парк», работа в рамках которой велась двумя экспериментальными площадками: московским НПО «Школа самоопределения» в 1995-2007 годах (А. Тубельский, О. Леонтьева, Т. Шагова,) и екатеринбургскими школами 95 и 19 в 1993-2003 годах (А. Гольдин,).

Трудно предсказать судьбу Образования 2.0. Произносимые на всех уровнях призывы к переходу на инновационный путь развития, в том числе и в социальной сфере, пока, к сожалению, не подкрепляются реальными делами. Мы, тем не менее, оптимистично считаем, что прогресс остановить нельзя, и Образование 1.0, являющееся тормозом в постиндустриальную эпоху, неизбежно уступит дорогу Образованию 2.0. Последнее, конечно, будет использовать современные информационные технологии, но не это является его принципиальным отличием от Образования 1.0.

Библиографический список

1. *О'Рейли, Т.* Что такое Веб 2.0 [Электронный ресурс] // Компьютерра Online: электрон. журн. URL: <http://www.computerra.ru/think/234100> (дата обращения: 03.01.2009).
 2. *Нилл, А.* Саммерхилл: Воспитание свободой. – М.: Педагогика – Пресс, 2000.
-

БУРМАКИН Глеб Сергеевич – магистрант Сибирского Федерального университета.

УДК 37.01

О. В. Ткаченко

ДИСТАНЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕДИЦИНЕ

В статье рассматриваются дистанционные образовательные технологии, базирующиеся на личностно-ориентированном и творческом подходе к обучению менеджеров здравоохранения в основе, которых лежат последние достижения информационных и телекоммуникационных направлений науки.

Ключевые слова: дистанционные образовательные технологии, образовательный процесс, менеджер здравоохранения, информационные технологии, медицина, качество, образовательные ресурсы.

Современные достижения науки и широкое внедрение научных технологий в производственные процессы всех отраслей, в том числе и в сферу медицинского обслуживания населения, кардинально изменили не только условия трудового процесса, но и высоко подняли планку требований к выпускникам высших учебных заведений [1].

В настоящее время развитие информационных и телекоммуникационных технологий является одним из стратегических направлений российского здравоохранения, а главной целью модернизации сферы здравоохранения является повышение качества оказания медицинской помощи населению и рациональное использование человеческого потенциала [2]. Стремительное развитие технологий и изменение принципов финансово-экономической деятельности отрасли, связанное с внедрением медицинского страхования, привело медицинское сообщество к пониманию того факта, что без системного подхода к реализации диагностического и лечебного процессов клиническая эффективность останется на низком уровне. Значительное увеличение документооборота между субъектами системы здравоохранения, ужесточение требований к достоверности информации со стороны страховых медицинских организаций, фондов ОМС вывели проблему информатизации здравоохранения России в ранг особо актуальных. При этом научно-технический процесс представляет колоссальные возможности для комплексного решения данных проблем [3].

В структуре медицинского образования долгое время формировалась система очного образования с традициями свойственными только ей. Эта система показала свою эффективность разумным сочетанием традиционных методов донесения новой информации до обучающихся (лекции, семинарские занятия) с интерактивным процессом более глубокого изучения тех или иных проблем (курация пациентов) и практических занятий с последующими консультациями и экзаменами. Система дистанционного обучения в медицине может быть построена на этой отработанной схеме очного обучения с добавлением возможностей, которые предоставляет новые информационные и телекоммуникационные технологии.

Бурное развитие глобальных телекоммуникационных сетей, начавшееся в нашей стране с конца 90-х годов прошлого столетия, создало техническую базу для широкого внедрения в учебный процесс дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Дистанционное образование – особая, совершенная форма, сочетающая элементы очного, очно-заочного, заочного и

вечернего обучения на основе новых информационных технологий и систем мультимедиа. Современные средства телекоммуникаций и электронных изданий позволяют преодолеть недостатки традиционных форм обучения, сохраняя при этом все их достоинства. Дистанционное обучение – новая организация образовательного процесса, базирующаяся на принципе самостоятельного обучения студента. Все используемые в настоящее время ДОТ условно можно подразделить на следующие виды: кейсовая технология (кейс-метод), Интернет-технология, телекоммуникационная технология.

Кейс-метод базируется на представлении обучающимся информационных образовательных ресурсов в виде специализированных наборов учебно-методических комплексов, предназначенных для самостоятельного изучения (кейсов). Причем данная технология подразумевает использование учебных материалов не только на традиционных бумажных, но и на электронных носителях (доставка последних пользователи возможна с помощью телекоммуникационных средств).

Интернет-технология или сетевая технология – это ДОТ, основанная на использовании компьютерных сетей (как глобальных, так и локальных) для обеспечения доступа обучающихся к информационным образовательным ресурсам. При этом подразумевается использование комплекса методических, организационных, технических и программных средств.

Телекоммуникационная технология основана на использовании высокоскоростных средств передачи данных, включая видеоконференцсвязь и телевещание, обеспечивающих взаимодействие обучающихся с преподавателем и между собой в режиме реального времени и возможность доступа к электронным образовательным ресурсам.

Перечисленные выше ДОТ требуют обязательного участия, как высококвалифицированных преподавателей, так и технических специалистов, разрабатывающих необходимое программное обеспечение и осуществляющих поддержание работоспособности сетевого и серверного оборудования.

Совершенствование системы здравоохранения и правового положения государственных (муниципальных) учреждений требуют подготовки грамотных руководителей-управленцев нового поколения, способных прогнозировать, анализировать принимать быстрые и эффективные решения. В медицинских ВУЗах к будущей профессиональной деятельности готовят не только врачей, но и менеджеров-управленцев, которым уже сейчас нужно ориентироваться в перспективах развития и усовершенствования системы оказания качественной, доступной медицинской помощи населению страны.

Основная задача высшего медицинского образования на современном этапе заключается в формировании творческой личности специалиста, способного к саморазвитию, самообразованию и профессионально-ориентированной деятельности. В частности, инновации в образовании проявляются в тенденциях накопления и видоизменения инициатив и нововведений в образовательном пространстве (новые методики и приемы обучения), которые обуславливают изменения в сфере образования и трансформацию его содержания и качества на более высокий уровень. Одним из инновационных методов организации обучения студентов в медицинском вузе является использование системы дистанционного обучения (СДО). Система дистанционного обучения это комплексное образование, включающее в себя три ключевых компонента: Технологии, Процессы, Люди.

Отличительными чертами образовательного процесса в виде дистанционного обучения являются его гибкость, адаптивность, модульность, экономическая эффективность, ориентация на обучаемого, опора на передовые информационные и телекоммуникационные технологии. В

отличие от традиционных систем дистанционное обучение позволяет построить для каждого обучающегося индивидуальную образовательную траекторию, пройти её, обращаясь к специально созданной информационной среде, удовлетворить потребности в качественном сервисном обслуживании в том режиме, в котором это наиболее удобно и комфортно (лично – ориентированного подхода к обучению).

Стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина [4]. Федеральная целевая программа развития образования на 2011-2015 годы направлена на обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации. Для достижения этих целей разработаны мероприятия по созданию технических и технологических условий, которые позволят преподавателям и обучающимся получить эффективный доступ к источникам достоверной информации по всем отраслям науки и техники, широко использовать новые электронные образовательные ресурсы и пособия в процессе обучения, в том числе дистанционного [5].

Исследования в области проблем высшего профессионального образования, использование системы дистанционного обучения, информационных и телекоммуникационных технологий в педагогическом процессе медицинского ВУЗа способствуют: совершенствованию организации учебного контента, а самое главное доступности качественного высшего профессионального образования.

Библиографический список

1. *Ходжаян, А. Б.* Особенности организации эффективной самообразовательной деятельности студентов в медицинском ВУЗе / А. Б. Ходжаян, Н. В. Агранович // *Фундаментальные исследования: научный журнал.* – 2011. – № 11. – С. 149-153.

2. *Параховский, А. П.* Информационные технологии в современной медицине // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований.* – 2011. – № 6. – С. 65-66.

3. *Информационные технологии в управлении региональным здравоохранением / К. А. Виноградов, Е. Е. Корчагин, М. И. Никитина [и др.].* – Красноярск.: КМИАЦ, 2004. – 312 с.

4. Об использовании дистанционных образовательных технологий: Приказ Минобрнауки РФ от 06.05.2005г. № 137 // *Справочно-правовая система «Консультант Плюс»:* [Электронный ресурс]: Дата обновления 08.07.2012. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=54824> (дата обращения: 08.07.2012).

5. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011 – 2015 годы Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. N 163 – р // *Правовая система нового поколения – Референт [Электронный ресурс]:* Дата обновления 08.07.2012. – URL: <http://www.referent.ru/> (дата обращения: 08.07.2012).

ТКАЧЕНКО Оксана Владимировна – магистрант Сибирского федерального университета, Институт педагогики, психологии и социологии.

УДК 37.02

Е. Л. Макеева

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕБИНАРОВ В ОБУЧЕНИИ

Рассматриваются вопросы, касающиеся новых информационных технологий – вебинаров, недавно ставшие применяться при заочной форме обучения, но возможно перспектива и при очном обучении в отдельных ситуациях. Освещаются такие вопросы касающиеся преимуществ и недостатков данной технологии, а также выявлен спектр задач, которые необходимо решить для эффективного проведения вебинара.

Ключевые слова: веб-конференции, онлайн-семинары, вебинары, Основные возможности вебинаров, мультимедийные средства.

Бурное развитие современных информационных технологий допускает использование в образовании таких возможностей как веб-конференции, онлайн-семинары, вебинары.

Веб-конференции – встреча и совместная работа в режиме реального времени через Интернет. Веб-конференции позволяют проводить онлайн-презентации, совместно работать с документами и приложениями, синхронно просматривать сайты, видеофайлы и изображения. При этом каждый участник находится на своем рабочем месте за компьютером [1 с. 25-26].

Вебинар – это онлайн-встреча или презентация через Интернет в режиме реального времени. Во время проведения таких онлайн-встреч каждый из участников находится у своего компьютера, а связь между ними поддерживается через Интернет посредством загрузки программы, установленной на компьютере каждого участника, или через веб – приложение.

Обычно от участника вебинара не требуется ничего устанавливать на своем компьютере – достаточно просто щелкнуть по ссылке, предоставленной организатором вебинара, и приложение запустится в Интернет-браузере [2].

Вебинар в образовании дает уникальную возможность проводить онлайн-семинары в любых регионах и с одного клика.

Вебинар это тот же обычный семинар, но только в отличие от него происходит в режиме реального времени через Интернет и все участники вебинара физически находятся далеко друг от друга, но не смотря на это образуется виртуальная «аудитория», объединяющая всех

Основные возможности вебинаров:

- многосторонняя видео- и аудио-конференция;
- загрузка и просмотр презентаций и видео;
- текстовый чат.

Отличие вебинара от видеоконференции заключается в возможности превращать большое количество зрителей в реальных собеседников (при наличии установленного микрофона и еще лучше – вебкамеры (видеокамеры)).

С помощью вебинара можно организовывать такие мероприятия как:

- видеотренинги;
- онлайн-конференции;
- онлайн-встречи, клубы и совещания;

– видеособеседования [3].

Преимущество вебинара заключается в том, что:

- не нужно уезжать за сотни и тысячи километров, чтобы попасть на семинар;
- не нужно тратить время и деньги на дорогу, проживание в общежитии или на квартире, вырываться из рабочего процесса на несколько дней;
- можно обучаться в уютной домашней обстановке;
- если вы опоздали к началу вебинара, вы можете подключиться в любой момент, пока идет вебинар;
- если вы не смогли подключиться к вебинару по каким-либо причинам, вы всегда сможете скачать его запись.

Вебинар – новая интернет-технология, однако она активно используется теми, кто осознает ценность времени. Вебинаров, интернет-конференций с каждым днем проводится все больше.

Мультимедийные средства на вебинаре позволяют демонстрировать слайды, графики, схемы и видеозаписи, загружать документы в разных форматах, использовать «доску для рисования», проводить опросы. При правильной организации и грамотной методике проведения вебинары способствуют глубокому погружению в процесс, достижению эффективных результатов.

При проведении вебинара выделяются такие положительные стороны как:

- слушатель получает возможность осваивать новые знания и умения и общаться с преподавателем, находясь географически в любом месте;
- вебинар это экономически выгодная форма обучения, так как не нужно тратить на дорогу, проживание и питание;
- у слушателей нет психологических барьеров, которые связаны со стеснением или страхом перед публикой. Слушатели легко могут задавать любые вопросы, не стесняясь и не боясь реакции аудитории;
- вебинар эффективен тем, что позволяет демонстрировать на экране текстовую и графическую информацию, схемы, таблицы. Нужную информацию слушатели могут сохранить на свои компьютеры;
- вебинары не «привязывают» слушателей к определенным временным рамкам, для тех, кто не может присутствовать на занятии в момент его проведения, доступна запись, которую можно просмотреть в любое удобное время.

Недостатки вебинаров заключаются в огромной зависимости от технических условий (качества звука, изображения, пропускной способностью канала интернета) и от навыков организации вебинара преподавателем [4].

Рассмотрим спектр задач, которые необходимо решить для эффективного проведения вебинара. В зависимости от того, что является предметом во время обучения, можно выделить организационный, содержательный и эмоциональный аспекты обучения.

Организационный аспект обучения.

- 1.Необходима предварительная подготовка и проверка технического обеспечения;
 - 2.В процессе проведения вебинара необходимо использовать все разнообразие каналов коммуникации (презентация, доска, видеосвязь и т.д.);
 - 3.Необходимо помнить про перерывы
- Содержательный аспект обучения
- 1.Подготовка.

- Проверьте материал на соответствие темы;
- Подберите визуальные образы-картинки, схемы, графики, диаграммы;
- Подберите содержательные иллюстрации-метафоры, истории, любопытные факты, уникальные случаи и т. д.

2. Передача информации.

- Распределите время и расставьте акценты – наиболее важным частям материала необходимо уделить больше внимания и времени;

- Поясняйте информацию, представленную на слайдах.

3. Закрепление информации

- Отображайте ключевые моменты;
- Формируйте выводы;
- Ставьте задачи, требующие активности участников;
- Обобщайте высказанные участниками идеи и мнения.

Эмоциональный аспект обучения.

1. Подготовка.

- Подбирайте музыкальное сопровождение для перерыва;
- Нейтрализуйте помехи, которые могут отвлечь участников (проблемы со звуком, мобильные телефоны).

2. Поддержание активности участников.

- Предупреждайте о сложности материала перед его предъявлением;
- Используйте юмор;
- Формулируйте вопросы;
- Выражайте благодарность за ответы;
- Отслеживайте пассивных участников – обращайтесь к ним по имени, формулируйте индивидуальное задание.

3. Комментируйте сложившуюся ситуацию в случае возникновения эмоционального спада.

Помните, что если вы хотите достичь высокого уровня эффективности в интернет-обучении, группа, с которой вы работаете, не должна превышать 12 человек, а время проведения должно быть не более полутора часов, чтобы не утомить участников.

Информационные технологии позволяют эффективно реализовать запланированные инновационные цели и задачи в педагогике. В информационном обществе педагоги должны отказываться от устаревших методов в образовании, ориентируясь на нынешнее положение в образовании [5].

Чтобы педагога восприняли в информационном обществе как квалифицированного специалиста, ему необходимо усовершенствоваться в своей педагогической деятельности, идти в ногу со временем, изучать как можно больше новой инновационной литературы, а также изучать современные информационные технологии и применять их как в теории, так и в практике, а для эффективности применяемых технологий в педагогике нужно сменить свою концепцию обучения. [1, с. 25-26].

Библиографический список

1. Журнал «Информатика и образование» 2011. – № 7.
2. <http://www.usergate.ru/partners/whatiswebinar.php> что такое вебинар.

3.<http://ru.wikipedia.org/wiki/> информационные технологии, онлайн-семинары.

4.<http://web-portal.su/webinar/> плюсы и минусы вебинаров.

5.<http://www.fd.ru/info.htm?webinfo#> что такое вебинар.

МАКЕЕВА Елена Леонидовна – магистрант Армавирской государственной педагогической академии.

УДК 316.4

Н. А. Тайтакова, Е. Г. Воронков

ДИНАМИКА БРАКОВ И РАЗВОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

В работе представлена динамика браков и разводов Республики Алтай за десятилетний период. Показана положительная тенденция в заключении браков и за счет какой национальной группы произошла реализация этой тенденции за исследуемый период. Установлено, что увеличение браков повышает количество разводов, при этом заострено внимание на тех национальных группах, разводы в которых зафиксированы в подавляющем большинстве.

***Ключевые слова:** браки, разводы, межэтнические браки и разводы, национальные группы.*

В семье проходит большая часть жизни человека. Для каждого ее члена это определенное жизненное пространство, целая социально-экологическая микросистема, в которой каждый стремится удовлетворить свои потребности, развивать, реализовать себя и одновременно находится в тесной связи со всеми членами семьи.

Среда, в которой происходила первичная социализация личности, играет важную роль в формировании ее духовных запросов, культурных ориентаций, различных жизненных норм, установок и, в частности, представлений о брачном партнере. Принятие правильных индивиду-

альных решений, связанных с созданием и сохранением семьи, является залогом личного семейного благополучия и стабильности общества [1, с. 137].

Отношения к любви и браку каждого поколения отражает в себе черты времени и психологии людей, несет отпечаток условий жизни и нравственно-эстетических принципов, сложившихся в данном обществе. По мнению специалистов, непрочность современных браков в значительной степени предопределяется тем, что у молодежи не воспитывается истинное уважение к институту семьи. Кроме того, общая беда молодых – неосведомленность в вопросах брака, а общая ошибка в том, что они, создавая семью, полагаются лишь на силу чувств [2].

Следовало бы заметить, что хороший брак это такой брак, в котором качества одного человека дополняются качествами другого.

Цель работы заключается в анализе одной из составляющих сторон демографии определяемой как брачность и разводы, а именно их динамика за последнее десятилетие на территории Республики Алтай.

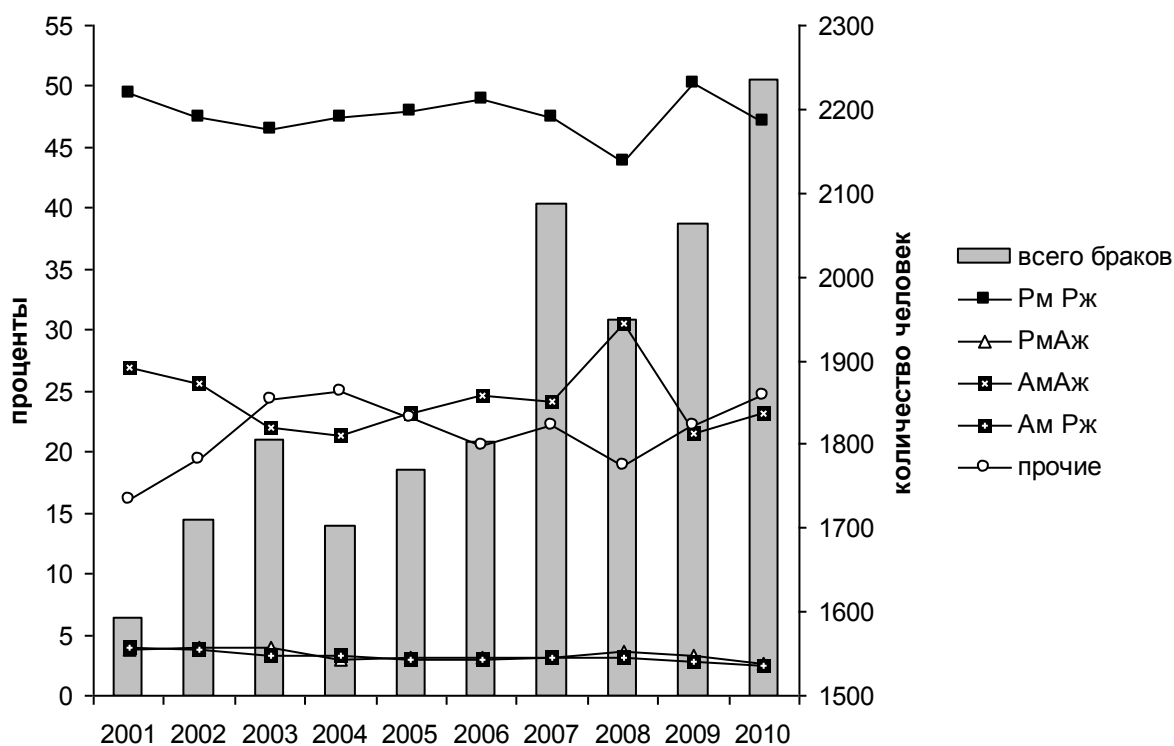
Первичный материал был получен из фондов отдела по делам ЗАГСa Республики Алтай за период, начиная с 2001 по 2010 года включительно. Исследовалась демографическая ситуация в группах населения, условно разделенная нами на: браки и разводы между русскими; браки и разводы между алтайцами; браки и разводы между представителями различных этносов, в которую вошли браки и разводы между русскими и алтайцами, когда мужчина русский, женщина алтайка и наоборот – мужчина алтаец, а женщина русская; и, наконец, браки и разводы между представителями других малочисленных национальных групп, населяющих территорию республики.

Задачи, которые были определены в работе, сводились к следующему:

1. Проанализировать демографическое состояние (брак – развод) по Республике Алтай за десятилетний период 2001-2010 гг.

2. Учитывая тот факт, что Республика Алтай является многонациональной, выяснить за счет какой этнической группы вероятнее всего случаются те или иные демографические тенденции, т.е. браки и разводы.

Данные, представленные на рисунке 1 за десятилетний период, начиная с 2001 года и заканчивая 2010, в целом отражают положительный тренд заключенных браков среди жителей республики. Количественно это выражается тем, что в 2010 году по сравнению с 2001 годом заключенных браков увеличилось на 642 случая. Примерно половина всех браков (45-50%) приходится на жителей русской национальности, что объясняется их подавляющим большинством в количественном распределении по республике. Практически 2/4 на общем фоне браков приходится на жителей алтайской и прочих национальностей. Доля в общей массе смешанных браков между алтайцами и русскими, составляющих основу всех жителей республики, не превышала 5%. Под смешанными браками понимается брак, в котором стороны принадлежат к разным этническим группам или, с религиозной точки зрения, к разным вероисповеданиям. В нашем случае речь идет о сторонах, принадлежащих к разным этно-национальным группам.



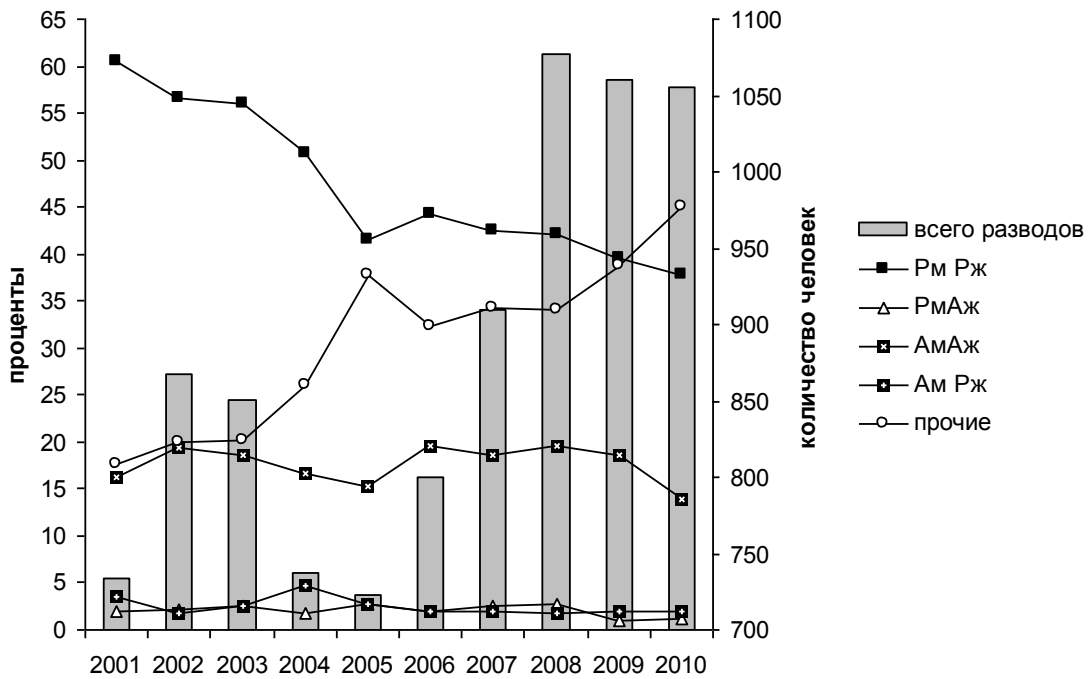
Примечания: на графике всего браков приведено в абсолютных величинах (правая шкала), все остальные в процентах к общему числу браков (левая шкала).

Рис.1. Браки жителей Республики Алтай за период с 2001 по 2010 гг.

Одним из показателей психо-эмоционального, культурного, а порой и социально-экономического благополучия региона по праву можно считать прочную семью. Наряду с этим индикатором благополучия выступают как заключенные браки, так и бракоразводные процессы, происходящие в популяциях людей, населяющих те или иные регионы.

Как утверждает Аронс К., развод стоит на втором месте по персональному индексу стресса, уступая только смерти любимого человека. Это экстраординарный весьма болезненный опыт, который, так или иначе, сокращает нашу жизнь [3, с. 448].

Обращаясь к данным, представленным на рисунке 2, можно заметить, что количество разводов в Республике Алтай за последние десять лет также имело положительную динамику к их увеличению. Так, если в 2001 году количество разводов составляло 734 случая, то в 2010 году эта цифра достигла величины 1055 случаев. При этом за десятилетие наметились два характерных пика. Первый пришелся на 2002-2003 года, второй – начиная с 2006 с максимумом в 2008 году, продолжался с незначительным трендом к снижению вплоть до 2010 года. Из приведенных на рисунках 1,2 данных складывается следующее впечатление, что чем больше заключается браков, тем больше осуществляется разводов. Чтобы убедиться в этом, можно обратиться к результатам, представленным на рисунке 3, из которого видно, что в среднем практически половина браков (46,9%) заканчивалась разводами. Таким образом, наметившийся положительный тренд (заключенные браки), отмеченный в регионе практически нивелируется положительным трендом разводов.



Примечания: на рисунке всего разводов приведено в абсолютных величинах (правая шкала), все остальные в процентах к общему числу разводов (левая шкала).

Рис. 2. Разводы на территории Республики Алтай за 2001-2010 гг

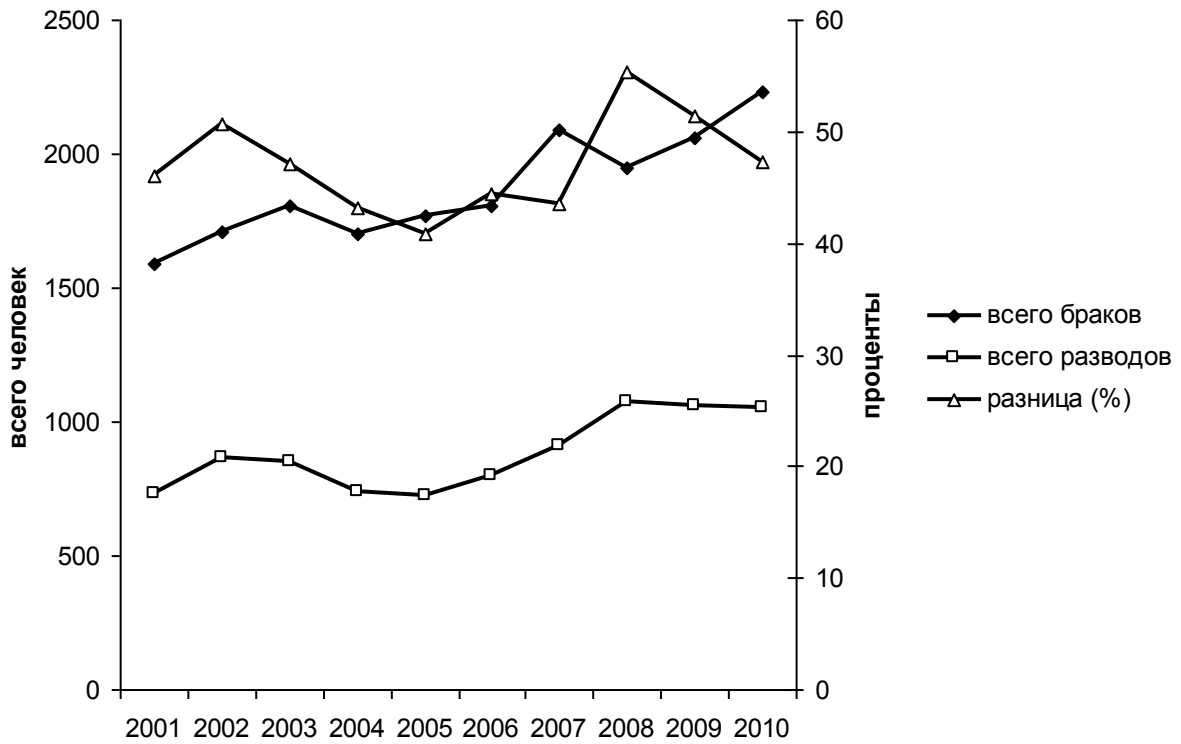


Рис. 3. Браки и разводы в Республике Алтай

Более убедительны в этом отношении проведенные расчеты статистических связей. Результаты расчетов Pearson Chi-square 21748,43 df=8850, p=0,0000 указывают на малые значения ошибки I рода. Поэтому можно считать статистически доказанным существование связи между количеством заключенных браков и разводов. Из значений остальных статистик Contingency coefficient ,9875903 Cramer's V ,7261093 следует, что связь между браками и разводами сильная. Описывая формы связи браков и разводов, можно обнаружить, на сколько росли разводы в Республике Алтай, если количество браков, как отмечалось выше, увеличивалось. Для решения этой задачи применили регрессионный анализ, из результатов которого (Multiple R = ,75351013 F = 719,8655; R² = ,56777752 df = 1,548; adjusted R² = ,56698879 p = 0,000000; Standard error of estimate:39,798360748; Intercept: 11,234882864 Std.Error: 1,897880 t (548) = 5,9197 p = ,0000) следует, что взаимосвязь между браками и разводами средней силы и статистически значима. Стандартизированный коэффициент регрессии (beta=,754) указывает, что с увеличением количества браков за десятилетний период на одну тысячу в среднем количество разводовросло на 754 случая.

Таким образом, основываясь на результатах проведенного анализа, утверждать о благоприятных демографических тенденциях, касающихся создания семьи по Республике Алтай преждевременно. В целом картина напоминает таковую по России. Так, например, по оценкам специалистов, в современной России распадается каждый второй брак. В начале 90-х годов распадался каждый третий брак. В 2008 году в России было зарегистрировано 1179007 браков и 703412 разводов [4]. Наибольшее число разводов приходится на семьи, чей брачный стаж составляет от 5 до 9 лет (28%), на втором месте пары, прожившие вместе от 10 до 19 лет (22%) [5].

Известно также, что вероятность развода возрастает в гетерогенных по социальной принадлежности, по городскому или сельскому происхождению, по национальности браках. Так, если в США через 10 лет супружества распадается 10% браков, где муж и жена белые, и 22% где оба супруга чернокожие, то из браков, где муж белый, а жена темнокожая, распадается 53% [6, с. 88.].

В этой связи было бы интересно показать за счет, какой национальной группы увеличивалась динамика бракоразводных процессов в целом по Республике Алтай. Из данных, представленных на рисунке 2 следует, что в начале 2000-х годов этот показатель осуществлялся в подавляющем большинстве (61%) за счет жителей русской национальности и, продолжая снижаться вплоть до 2009 года, оставался относительно высоким. Однако к концу десятилетия количество разводов у русских снизилось до 38%, в то время как жители прочих национальностей, если вести отсчет с 2001 года, продолжали «активно разрушать» свои семьи и вышли по этому параметру в 2010 году на первый план (45%), перекрыв тем самым русских. Следует также отметить, что разводы среди алтайцев на протяжении исследуемого периода оставались относительно стабильными в пределах 15-20%. Частота межэтнических разводов между русскими и алтайцами также как и в случае с браками не выходил за пределы 5%.

В пользу этого суждения приведем результаты регрессионной модели, которые показывают, что основу всех разводов среди анализируемых групп составили жители прочих национальностей. Так, из предложенных к анализу пяти выборок (развод в парах, которую составили русские мужчины и женщины, мужчины и женщины алтайцы, мужчина русский женщина алтайка, мужчина алтаец женщина русская, и наконец, мужчины и женщины прочих национальностей) модель с высокой степенью достоверности отобрала последнюю группу (Beta = 0,95;

Std.Err. = 0,13; p-level = 0,001), вносящую значительный вклад в бракоразводный процесс из общей массы разводов. Частный коэффициент корреляции (Partial Cor = 0,92) также указывает в пользу тесноты связи в общей массе браков и разводов, осуществляемых жителями прочих национальностей. Таким образом, на 18719 всех браков, заключенных в период с 2001 по 2010 годы, 8814 закончились разводами, среди которых 5948 приходилось на жителей прочих национальностей, на это в частности указывает предсказанная моделью объем разводов (Predicted = 5948,56) с 95%-м доверительным интервалом (-95,0%CL = 4541,13; +95,0%CL = 7355,99).

Таким образом, демографическая ситуация в плане браков и разводов по Республике Алтай за прошедший десятилетний период складывалась, с одной стороны в положительных тенденциях, т.е. количество браков росло, с другой стороны параллельно этому росло и количество разводов. Серьезную проблему вызывает увеличившаяся межэтническая разводимость среди населения, составляющего так называемую группу прочих национальностей. При этом русский и алтайский этносы, основа всего населения республики, в своих намерениях создавать семью или расторгать брак за исследуемый период проявляли относительную низкую стабильность.

Библиографический список

1. Чистякова, Т. С. Ценность информации в ситуации выбора брачного партнера / Т. С. Чистякова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия Социальные науки. – 2007. – № 3 (8). – С. 137.
2. Куцева, М. Динамика и факторы представлений о любви и браке среди молодежи / М. Куцева, А. Гуйо, О. Сергеева, В. Рябушкина // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://library.by/portalus/modules/psychology/referat_show_archives.php?subaction=showfull&id=1106644412&archive=01&start_from=&ucat=17&
3. Аронс, К. Развод: крах или новая жизнь? / К. Аронс. – М.: МИРТ, 1995. – 448 с. // Педагогическая библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.pedlib.ru/Books/5/0128/5_0128-1.shtml.
4. Статистика разводов и браков в России // Интернет-служба мировой статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.stat.ru/obshestvo/statistika_razvodov_i_brakov.
5. Синельников, А. Б. Уважительные причины развода / А. Б. Синельников // Демография.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.demographia.ru/articles N/index.html?idR=20&idArt=1476>.
6. Хачатрян, Л. А. Развод – оборотная сторона брака / Л. А. Хачатрян // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. – 2010. – Выпуск 1 (1). – С. 88.

ТАЙТАКОВА Наталья Александровна – магистрант Горно-Алтайского государственного университета.

ВОРОНКОВ Евгений Григорьевич – кандидат биологических наук, доцент Горно-Алтайского государственного университета.

УДК 338.314.017

Д. Р. Гатауллина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Данная статья посвящена исследованию теоретических основ анализа финансовой устойчивости. Рассматриваются основные подходы к определению данной экономической категории. Также, предлагается авторская дефиниция финансовой устойчивости коммерческой организации, раскрывается ее экономическая сущность.

Ключевые слова: *экономический анализ, коммерческие организации, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность.*

Важнейшей составляющей финансовой диагностики состояния организации выступает анализ ее финансовой устойчивости. Тем не менее, несмотря на существование ряда исследований, данная экономическая категория до сих пор является объектом острых дискуссий среди ученых-экономистов.

Безусловно, возможности, которые раскрывает перед пользователями анализ финансовой устойчивости, и необходимость его проведения послужили причиной ряда исследований в данной области. Значительный вклад в решение данных проблем внесли М. С. Абрютина, В. Г. Артеменко, В. И. Бариленко, М. В. Белендир, А. В. Грачев, Л. Т. Гиляровская, Г. В. Савицкая, А. Ф. Черненко.

Так, на данный момент в экономической литературе сформировался целый ряд подходов к определению финансовой устойчивости, что продемонстрировано в таблице 1. Но, несмотря на обширность и фундаментальность исследований, вопрос об определении, экономической сущности и значимости финансовой устойчивости в системе экономического анализа состояния коммерческой организации до сих пор является предметом научных дискуссий.

Таблица 1

Подходы ученых-экономистов к определению финансовой устойчивости	
Автор	Предложенное определение
1. М. С. Абрютин, А. В. Грачев [1, с. 211]	такое финансовое и экономическое состояние предприятия, при котором платежеспособность сохраняет устойчивую тенденцию, т.е. постоянно во времени, а соотношение собственного и заемного капитала находятся в пределах, обеспечивающих эту платежеспособность
2. Д. Г. Ахметзянова [2, с. 10]	финансовое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды способен за счет рационального управления ресурсами сохранять свою платежеспособность, обслуживать источники финансирования и обеспечивать устойчивое развитие производства, сохраняя при этом права владения предприятием в долгосрочной перспективе
3. М. С. Вахрушина, Н. С. Пласкова [3, с. 81]	способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска
4. Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая [4, с. 14]	способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства
5. М. Н. Крейнина [5, с. 56]	стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования
6. П. В. Малахов [6, с. 9]	состояние предприятия, при котором обеспечивается сбалансированность финансов, достаточная ликвидность активов и наличие необходимых резервов для нахождения в зоне эффективности в период постоянно изменяющейся законодательной базы и условий налогообложения
7. Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова [7, с. 315]	превышение доходов над расходами, обеспечивает организации свободное маневрирование денежными средствами и бесперебойный процесс производства и реализации продукции
8. А. Ф. Черненко [8, с. 124]	способность продолжать хозяйственную деятельность при условии единовременного расчета по всем обязательствам

Каждое из определений, представленных в таблице 1, характеризует экономическую сущность финансовой устойчивости с разных точек зрения.

Наиболее всеобъемлющим нам представляется определение, предложенное Д. Г. Ахметзяновой. Отличительной особенностью данного определения является то, что автором отмечаются не только такие свойства финансовой устойчивости как платежеспособность и кредитоспособность, но и возможность предприятия к развитию. В то же время, из определения понятно, что на финансовую устойчивость воздействуют как внешние, так и внутренние факторы, условием сохранения финансовой устойчивости является рациональное использование ресурсов, а результатом ее отсутствия может стать потеря прав владения.

Дефиниция, предлагаемая А. В. Грачевым и М. С. Абрютиной, подразумевает, что главным свойством и проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность, которая должна сохраняться во времени и обеспечиваться оптимальной структурой капитала.

М. С. Вахрушина и Н. С. Пласкова выделяют в качестве свойств финансово устойчивого предприятия платежеспособность и инвестиционную привлекательность, указывая при этом на

то, что финансовая устойчивость должна сопровождаться ростом показателей деловой активности и рентабельности.

В формулировке Л. Т. Гиляровской и А. В. Ендовицкой прослеживается цель обеспечения финансовой устойчивости, в качестве которой выступают максимизация благосостояния собственников, повышение уровня кредитоспособности, а также удовлетворение интересов общества и государства.

М. Н. Крейнина в своем определении во главу угла ставит именно оптимальную структуру капитала, а также способность предприятия сохранять ее.

С совершенно иной точки зрения финансовую устойчивость определяет М. П. Малахов. Автор считает, что одним из основных факторов, влияющих на финансовую устойчивость, является налоговая нагрузка, что и находит свое отражение в данной дефиниции. Тем не менее, несмотря на то, что налоговая составляющая оказывает значительное влияние на деятельность предприятия, на наш взгляд данный фактор с точки зрения влияния на финансовую устойчивость является второстепенным.

По мнению Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой, финансовая устойчивость характеризуется непрерывностью деятельности организации и стабильным получением прибыли.

Как отмечается самим А. Ф. Черненко, в его определении прослеживается главное отличие финансовой устойчивости от платежеспособности – возможность продолжать свою деятельность после погашения всех долгов, что не отражается в показателях платежеспособности.

На наш взгляд, под финансовой устойчивостью следует понимать комплексную характеристику финансового состояния предприятия, проявляющуюся в оптимальном соотношении собственных и заемных источников финансирования, позволяющем обеспечить рост рентабельности активов и собственного капитала и платежеспособности без создания угрозы несостоятельности.

Таким образом, экономическая сущность финансовой устойчивости проявляется не только в способности организации обеспечивать постоянную платежеспособность, а еще и в оптимальной структуре источников средств, а также эффективной политике финансирования, позволяющей добиться роста рентабельности активов и собственного капитала, обеспеченности оборотных активов собственными средствами, не создавая при этом угрозы банкротства.

То есть, финансово устойчивой может называться та коммерческая организация, чья структура капитала включает в себя не только собственные, но и заемные источники финансирования, что позволяет обеспечить эффективное развитие организации. Данный вывод обоснован тем, что предприятие, не имеющее в структуре капитала заемных средств, ограничивает влияние эффекта финансового рычага, тем самым снижая свою финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе.

Раскрывая экономическую сущность финансовой устойчивости, стоит отметить и то, что данное понятие является более широким, чем платежеспособность, так как отражает возможность непрерывности деятельности предприятия в будущем, в то время как платежеспособность является одним из внешних проявлений финансовой устойчивости, наряду с кредитоспособностью и инвестиционной привлекательностью.

Библиографический список

1. *Абрютина, М. С.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2000.

2. *Ахметзянова, Д. Г.* Бухгалтерский учет и анализ в системе обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации: Автореферат дисс. кандидата экономических наук / Д. Г. Ахметзянова. – Казань, 2010.

3. *Вахрушина, М. А.* Анализ финансовой отчетности: учебник / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2007.

4. *Гиляровская, Л. Т.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2006.

5. *Крейнина, М. Н.* Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001 – № 2.

6. *Малахов, П. В.* Совершенствование методов оценки влияния налоговой нагрузки на финансовую устойчивость предприятия: Автореферат дисс. к.э.н./ П. В. Малахов. – Нижний Новгород, 2011.

7. *Селезнева, Н. Н.* Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

8. *Черненко, А. Ф.* Оценка финансовой устойчивости предприятия / А.Ф. Черненко // Известия Челябинского научного центра. – 2003. – № 2 (19).

ГАТАУЛЛИНА Дина Радиковна – магистрант, Институт экономики и финансов Казанского (Приволжского) федерального университета.

УДК 338.1

Д. А. Смишко

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ «АРТЕРИУМ» НА РУССКОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Статья посвящена анализу формирования конкурентной стратегии корпорации «Артериум» на российском фармацевтическом рынке. Осуществлен SWOT-анализ и получена итоговая матрица SWOT-анализа стратегической позиции компании. Получен показатель интенсивности сильных и слабых сторон, угроз и возможностей. Показано, что наилучшим вариантом развития предприятия является выбор стратегической альтернативы – стратегии развития продукта.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, SWOT-анализ, матрица SWOT-анализа, сценарий развития, стратегические альтернативы: стратегия горизонтальной интеграции, стратегия защиты существующих позиций, стратегия развития продукта, стратегия прямой вертикальной интеграции.

Вопрос управления конкурентными стратегиями для предприятий является относительно новым, поскольку он возник только с появлением рыночных отношений. Известно, что ни универсальной стратегии, ни единственного метода стратегического управления не существует. Однако полностью оправданно можно говорить об определении общих положений, которые позволят выделить основные принципы формирования стратегии и реализации стратегического управления. Понятно, что без использования конкурентной стратегии предприятие не сможет обеспечить собственный стабильный рост и финансовую стойкость, так как без этого невозможно своевременно реагирование на изменения внешней нестабильной среды, а это, в свою очередь, не позволит производить конкурентоспособную продукцию и занимать стойкую позицию на рынке. Таким образом, актуальность вопроса формирования конкурентной стратегии есть, по нашему мнению, очевидной.

Существует большое количество трактовок понятий «конкурентная стратегия» и «стратегия конкуренции», которые чаще всего используются как синонимы. По мнению группы специалистов (в частности Кныша Н. И., Лунева В. Л.) конкурентная стратегия – это концепция и подчиненная ей система действий предприятия, которые направлены на достижение конечных целей. Однако заметим, что это определение больше относится к общей стратегии, потому что оно не отображает путей осуществления конкурентной борьбы, направленной на достижение конкурентных преимуществ [1, с. 73]. С другой стороны, считается, что стратегия конкуренции – это план действий предприятия, направленный на достижение успеха в конкурентной борьбе на определенном рынке [2, с. 67]. Этот план предусматривает реализацию наступательных или защитных действий для преодоления пяти сил конкуренции. Таким образом, конкурентная стратегия – это тщательным образом разработанная программа мероприятий, которые должны быть реализованы предприятием с целью достижения выгодной конкурентной позиции на рынке и адаптации к влиянию внешней среды. Для достижения этой цели конкурентная стратегия разрабатывается за такими основными направлениями [2, с. 58]: реагирование на из-

менения, которые происходят в конкурентной среде данной отрасли, в экономике в целом; разработка мероприятий и действий, рыночных подходов, которые могут дать преимущество перед конкурентами; объединение стратегических инициатив функциональных отделов; решение конкретных стратегических проблем конкуренции актуальных в данный момент.

В соответствии с принципом декомпозиции конкурентную стратегию нужно разбить на несколько этапов [9]. 1 этап: определение целей. 2 этап: анализ внешней среды (то есть мониторинг организационного окружения предприятия с точки зрения текущих и будущих угроз и благоприятных возможностей). 3 этап: исследование внутренней среды предприятия (выявление внутренних изменений предприятия, оценка их важности и возможности стать основой конкурентных преимуществ. При этом анализ включает исследование: макросреды (сравнение ресурсов фирмы и эффективности их использования с другими организациями) и микросреды (исследуется внутренняя среда только по конкретной стратегической зоне ведения хозяйства: исследование ресурсов предприятия, оценка эффективности производственно-сбытовой деятельности, определение стратегического конкурентного потенциала). 4 этап: определение цели и постановка заданий (определение ограничений в деятельности предприятия, угроз и возможностей перспектив развития). 5 этап: анализ стратегических альтернатив и выбор стратегии (при этом группы критериев выбора альтернатив: реакция на возможности/угрозы внешней среды, получение конкурентных преимуществ, соответствие целям предприятия, реальность стратегии, учет взаимосвязей с другими стратегиями предприятия, соответствие стратегическим, финансовым целям и ограничениям). 6 этап: планирование реализации (разработка сценариев, анализ портфеля заказов, матричный анализ, анализ жизненного цикла, экспертные оценки и т.д.). 7 этап: реализация стратегических решений (осуществляется в направлениях: 1) использование административных рычагов; 2) с помощью экономических рычагов путем формирования бюджета, применения системы показателей и управления целями).

Не принимая во внимание то, что общие принципы формирования конкурентной стратегии остаются одинаковыми для всех отраслей экономики, очевидно, что создание дееспособной стратегии конкуренции в конкретном сегменте рынка требует учитывания особенностей именно этого направления ведения хозяйства. Относительно фармацевтического рынка, то он является очень высокоприбыльным и быстро возрастающим сектором мировой экономики. Несмотря на существующий в течение последних лет общий спад в мировой экономике, фармацевтический рынок продолжает динамически развиваться: темпы его роста составляют 6-10% в год. В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтической отрасли этот показатель достигает 18% в год. Российская Федерация входит в десятку крупнейших в мире фармацевтических государств, а русский фармацевтический рынок в 2010 г. занял 8 место среди стран мира за уровнем потребления готовых лекарственных средств (ГЛС) [3].

Корпорация «Артериум» была создана на основе слияния двух компаний ОАО «Киевмедпрепарат» и ОАО «Галичфарм». ОАО «Киевмедпрепарат» одна из крупнейших фармацевтических компаний Украины, лидер по производству антибиотиков. Ассортимент продукции, которая производится на предприятии, насчитывает 80 наименований. За последние три года в модернизацию производства и ввод новейших систем контроля качества было инвестировано больше 50 млн. укр. грн. Производство ОАО «Киевмедпрепарат» отвечает международным стандартам качества ISO 9000:2000. Основными производственными подразделениями ОАО «Киевмедпрепарат» является цех по производству инъекционных форм, цех по производству твердых форм, а также цех по производству мазей и гелей. Одна из главных задач корпорации со-

стоит в обеспечении соответствия всех производственных и бизнес-процессов международным стандартам. На сегодня два ключевых производственных участка ОАО «Киевмедпрепарат» по выпуску твердых и инъекционных форм ГЛС сертифицированы по стандартам GMP Европейского Союза.

ОАО «Галичфарм» – лидер фармацевтического рынка западного региона Украины и наибольший в стране производитель фитопрепаратов. В 2002 г. система управления качеством ОАО «Галичфарм» сертифицирована на соответствие международному стандарту управления качеством ISO 9001:2000. Одним из приоритетных направлений дальнейшего развития предприятия есть производство лекарственных средств на основе или с использованием растительных компонентов мазей, сиропов, растворов, настоек. Другое важнейшее производственное направление – выпуск лекарственных средств в ампулах. В ближайших планах корпорации модернизация производства препаратов в ампулах и его сертификация на соответствие стандартам GMP ЕС.

После слияния в 2005 г. указанных компаний корпорация «Артериум» стала одним из лидеров украинского фармацевтического рынка.

Для оценки стратегического потенциала корпорации был использован комплексный показатель. Его расчет можно осуществить за перечнем типичных факторов формирования мобилизационных возможностей предприятия в стратегических зонах хозяйствования за отдельными групповыми функциональными компонентами его потенциала и на основе выводов экспертов относительно характера их влияния на рост объемов производства и рентабельности предприятия. Для анализа стратегического потенциала были выбраны следующие функциональные направления: общее управление; финансы; маркетинг; производство; исследования и разработки. Результаты оценки стратегического потенциала корпорации «Артериум» представлены в таблице (составлено по материалам [4]).

Таблица 1

Результаты оценки стратегического потенциала корпорации «Артериум»

Факторы оценки потенциала предприятия	Оценка потенциала предприятия (в балах, максимум – 1)
Общее управление:	
– соответствие системы управления особенностям среды предприятия	0,7
– организация внедрения инноваций	0,6
– кадровый потенциал	0,8
– корпоративная культура	0,4
Финансы:	
– рентабельность	0,7
– финансовая стойкость	0,3
– ликвидность	0,4
– возможность получения кредитов	0,8
– управление денежными потоками	0,7
Маркетинг:	
– анализ рынка	0,9
– выбор целевых сегментов рынка	0,7
– методы продвижения продукции	0,8
– каналы движения товаров	0,6
Производство:	
– себестоимость продукции	0,7
– управление запасами	0,6
– материально – техническое обеспечение	0,6
– уровень техники и технологии	0,8
Исследования и разработки:	
– количество инноваций	0,9
– технический уровень разработок	0,7
– новизна	0,6
Всего (средне арифметическое)	0,665

Следовательно, интегральный показатель стратегического потенциала корпорации «Артериум» составляет 0,665. Это свидетельствует о том, что использование внутренних ресурсов фирмы находится на приемлемом уровне. Однако с другой стороны, этот показатель свидетельствует о существовании значительных возможностей для улучшения эффективности использования ресурсов предприятия. Особенно это касается таких факторов, как финансовая стойкость и ликвидность.

Для определения конкурентной позиции корпорации «Артериум» на рынке фармацевтических услуг России, как одного из наибольших среди доступных рынков, осуществлен SWOT-анализ и получена итоговая матрица SWOT-анализа стратегической позиции. Получен показатель интенсивности сильных и слабых сторон, угроз и возможностей, который характеризует степень его возможного влияния на деятельность предприятия (составлено по материалам [4]):

Таблица 2

Итоговая матрица SWOT-анализа стратегической позиции «Артериум»
на рынке фармацевтических услуг России

Сильные стороны	Интенсивность
Стойкая репутация	64,62
Оригинальные лекарственные препараты	56,64
Высокий уровень исследований и разработок	39,56
Значительный опыт конкурентной борьбы	43,77
Висококвалифицированные кадры	44,99
Слабые стороны	Интенсивность
Высокая цена сырья	- 22,77
Большие расходы на маркетинг	- 40,22
Высокая текучесть кадров	- 53,12
Низкий уровень финансовой стойкости	- 28,45
Негибкая процедура работы с клиентами	- 22,39

Следовательно, наибольшими преимуществами корпорации являются стойкая репутация фирмы и настроенный выпуск оригинальных лекарственных препаратов. Среди слабых сторон необходимо выделить высокую текучесть кадров и большие расходы на маркетинг как таковые, что оказывают наиболее негативное влияние на деятельность компании. Согласно оценкам экспертов, среди благоприятных возможностей самыми вероятными являются: возможность привлечения инвестиций (12,48); расширение возможностей для деятельности аптек (8,49); выход компании на внешние рынки (7,89). По результатам проведенного SWOT-анализа можно сделать вывод, что наиболее серьезными угрозами для компании на фармацевтическом рынке России являются: большое количество конкурентов (11,43); политическая нестабильность в Украине (4,62); низкие темпы роста экономики (4,48). В целом можно утверждать, что корпорация «Артериум» имеет благоприятные условия для содержания позиций на фармацевтическом рынке России: средние значения сильных сторон и благоприятных возможностей преобладают над соответствующими значениями слабых сторон и угроз.

Проведем анализ сценариев развития корпорации «Артериум» на русском фармацевтическом рынке и определим их влияние на возможность успешной реализации избранной конкурентной стратегии. Основой для проведения такого анализа является исследование внешней среды функционирования предприятия. При этом предлагается избрать следующие четыре ключевые показатели: – чистый доход (выручка) от реализации; – рентабельность деятельнос-

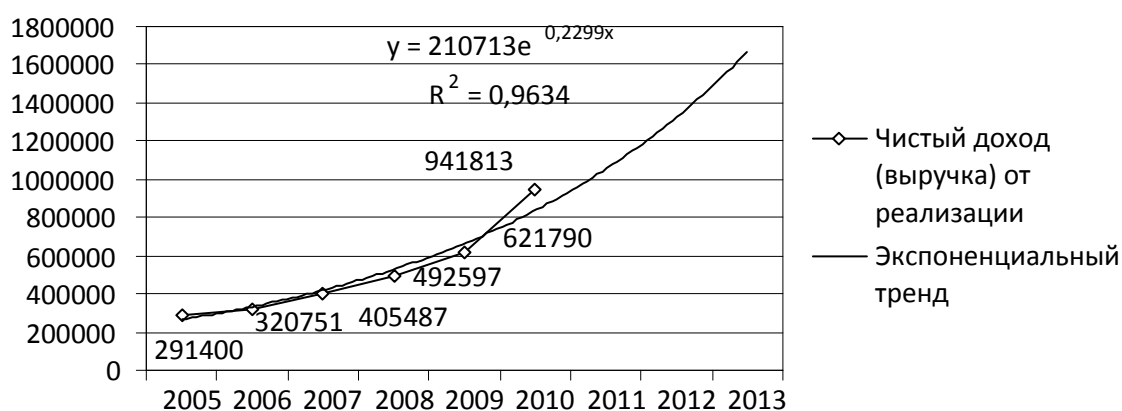
ти; – валютный курс; – состояние политико-правовой среды. Ниже приведена динамика выручки от реализации корпорации «Артериум» за 2005-2010 гг. (составлено по материалам [5]).

Таблица 3

Динамика выручки от реализации корпорации «Артериум» за 2005-2010 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чистый доход (выручка) от реализации, тыс. укр. грн.	291400	320751	405487	492597	621790	941813
Темпы прироста чистого дохода, %	–	+10	+26,4	+21,5	+26,2	+51,4

Таким образом, выручка от реализации стабильно растет в течение последних лет деятельности корпорации. Причем за 2010 г. выручка выросла больше чем на 50%. Среднегодовой темп прироста составил 27%. Для расчета сценарных показателей динамики выручки используем трендовый анализ (рис.1).



Наибольшее значение коэффициента детерминации R^2 достигается при экспоненциальном тренде 0,96. Прогнозируемая величина выручки от реализации в этом случае на 2012 г. составляет 1325701 тыс. укр. грн., на 2013 г. – 1668361 тыс. укр. грн. Будем считать этот вариант реалистическим прогнозом.

Данный прогноз предусматривает рост выручки от реализации в 2012 г. и 2013 г. сравнительно с предыдущим годом на 25,8%, что ниже среднего показателя за последние годы. Для оптимистического прогноза используем рост выручки на средневзвешенном уровне 27%. В таком случае выручка в 2012 г. составит 1337843 тыс. укр. грн., а в 2013 г. – 1683641 тыс. укр. грн. Пессимистический прогноз будет основываться на предвидении усиления конкуренции и рыночных позиций других производителей и поэтому будет предусматривать неизменность выручки сравнительно с 2010 г. – 941813 тыс. укр. грн.

На прогноз рентабельности деятельности корпорации будет влиять совокупность разнообразных факторов. Например, за основу берется рентабельность прошлых лет и ключевые изменения в экономических условиях ведения хозяйства в пределах фармацевтической отрасли. За последние годы рентабельность деятельности корпорации «Артериум» достигла 10%, но в последнем году при значительном увеличении выручки рентабельность уменьшилась до 4,17%. Возвращение уровня рентабельности к 10% примем за оптимистический прогноз. Реалистичным является увеличение этого показателя к 7%. Пессимистический прогноз будет предусматривать, что уровень рентабельности останется на уровне 4%. Такой прогноз обусловлен увели-

чением расходов производства и необходимостью уменьшения цен и финансового стимулирования дистрибьюторов в условиях усиления конкуренции.

Третьим ключевым показателем является валютный курс, который непосредственно влияет на экспортную деятельность компании, конкурентную борьбу с европейскими компаниями и на цены сырья, которое поставляется из-за границы. Повышение курса доллара в 2008 году в целом имело позитивные последствия для компании. Поэтому за оптимистический прогноз взято курс украинской гривни к доллару на уровне 8,2 грн./дол., реалистичный – 8 грн./дол. и пессимистический – 7,8 грн./дол.

Политико-правовые изменения могут оказать значительное влияние на деятельность компании и, соответственно, на разные сценарии развития событий. Оптимистическим вариантом будет дальнейшая поддержка отечественных производителей на государственном уровне, сохранение льгот фармацевтических производителей относительно уплаты НДС. Реалистичным сценарием будет считаться незначительное послабление государственной поддержки из-за необходимости выполнения требований ВТО и ограничения использования рекламы для продвижения лекарственных средств. За пессимистический вариант принимается полный запрет рекламы лекарственных средств, которая может кардинально изменить структуры расходов фармацевтических компаний на рынке и изменить их маркетинговые стратегии, сместить акценты деятельности на госпитальный сегмент, заставить компании большее внимание уделять социальной ответственности. При этом можно утверждать, что варианты развития сценариев в политико-правовой среде на сегодня есть наименее предсказуемыми.

Таблица 4

Показатель	Оптимистический	Реалистический	Пессимистический
Выручка от реализации, тыс. укр. грн.	1683641	1668361	941813
Рентабельность	10%	7%	4%
Валютный курс	8,2 грн./дол.	8,0 грн./дол.	7,8 грн./дол.
Политико-правовая среда	Обеспечение равных условий с российскими производителями	Относительное сохранение политического курса	Запрет рекламы, усиление государственной поддержки отрасли

Рассмотренные сценарии для корпорации «Артериум» предопределяют следующие стратегические альтернативы: стратегию горизонтальной интеграции, защиту существующих позиций, стратегию развития продукта и стратегию прямой вертикальной интеграции. Оценить влияние разработанных сценариев и стратегий возможно с помощью матрицы влияния или сценарно-стратегической матрицы, в которой строки есть альтернативные стратегии, а столбцы – соответствующие сценарии развития событий. В этой матрице основное внимание уделяется вероятности наступления определенных вариантов (сценариев) и интенсивности их влияния на стратегии компании (показатели степени влияния определяются экспертным методом (например, от – 3 до +3) для каждой комбинации «стратегия-сценарий»):

Таблица 5

		Оптимистический	Реалистический	Пессимистический	Всего
Стратегия горизонтальной интеграции	Вероятность	0,25	0,5	0,25	1,25
	Влияние	+3	+2	– 2	
Стратегия защиты существующих позиций	Вероятность	0,25	0,5	0,25	0,25
	Влияние	+2	0	– 1	
Стратегия развития продукта	Вероятность	0,25	0,5	0,25	1,5
	Влияние	+3	+1	+1	

Окончание таблицы 5

Стратегия прямой вертикальной интеграции	Вероятность	0,25	0,5	0,25	0,75
	Влияние	+3	+1	- 2	
	Всего	+2,75	+2	- 0,75	

Стратегия горизонтальной интеграции будет иметь наилучшие показатели при условиях оптимистического сценария, так как высокие прибыли и благоприятная внешняя среда позволит успешно реализовать эту стратегию. Значительный рост выручки за последние годы и значительные объемы привлеченных кредитов корпорацией дают возможность ввести контроль над своими конкурентами. При условиях реалистичного сценария корпорация будет иметь в распоряжении меньший объем финансовых ресурсов, который ограничит возможный спектр предприятий – объектов интеграции. При условиях пессимистического варианта данная стратегия не будет иметь успеха, так как данный сценарий предусматривает падение объемов выручки, усиление конкуренции. Поэтому предприятие не сможет реализовать выгоды, которые может предоставить приобретение нового предприятия на рынке.

Стратегия защиты существующих позиций меньше зависит от сценариев развития внешней среды. Данная стратегия предусматривает, что предприятие концентрирует все усилия на завоевании наилучших позиций на существующем рынке. Реализация этой стратегии требует больших маркетинговых усилий. Значительное отставание за объемами расходов на сбыт корпорации «Артериум» от основных конкурентов предусматривает, что в рамках данной стратегии указанная статья расходов должна быть существенно увеличена. Поэтому наилучшую оценку данная стратегия получает при условиях оптимистического сценария, так как предприятие будет иметь больше всего ресурсов для усиления эффективности маркетинговой деятельности.

Стратегия развития продукта предусматривает обеспечение роста благодаря изготовлению нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном рынке. На эффективность данной стратегии сценарии развития внешней среды будут иметь наименьшее влияние, так как успех данной стратегии, в первую очередь, будет зависеть от собственного исследовательского центра корпорации. Учитывая значительные инвестиции в исследования и разработки и кадровый потенциал предприятия можно утверждать о возможных позитивных последствиях при условиях любого развития внешней среды. Хотя и лучшие финансовые результаты деятельности позволят больше инвестировать в разработку новых препаратов.

Стратегия прямой вертикальной интеграции также нуждается в значительных финансовых ресурсах. Целью данной стратегии является обеспечение роста предприятия, усиление контроля над структурами, которые содержатся между предприятием и конечным потребителем. Фактически, речь идет об организации собственной системы сбыта. Эффективная реализация данной стратегии возможна при условиях оптимистического сценария, так как только такой вариант обеспечит необходимое количество финансовых ресурсов. Существуют значительные риски в случае избрания данной стратегической альтернативы.

Результаты анализа свидетельствуют, что наиболее эффективными для корпорации должны стать первая и третья стратегии – стратегии горизонтальной диверсификации и развития продукта. Также необходимо обратить внимание на существенную разницу в последствиях наступления оптимистического и реалистического сценариев по сравнению с пессимистическим.

Таким образом, проведенный анализ показал, что наилучшим вариантом является выбор одной стратегической альтернативы – стратегии развития продукта. При этом особое внимание должно быть обращено к маркетинговой деятельности предприятия, так как высокое ка-

чество и умеренная цена новых препаратов еще не гарантирует их успех на русском рынке. Необходимо также усиливать влияние на маркетинговые каналы распределения продукции. Особенно актуальным этот вопрос становится с учетом возможного полного запрета рекламы лекарственных средств. Полученные результаты подтверждаются последними тенденциями развития фармацевтического рынка, согласно которым предприятия постепенно смещают акценты из производства лекарств-генериков на создание собственных оригинальных лекарственных средств, все больше инвестируя в исследования и разработки.

Библиографический список

1. *Кныш, Н. И.* Конкурентные стратегии: Учеб. пособие. – Спб.: Любавич, 2000. – 284 с.
2. *Иванов, Ю. Б.* Теоретические основы конкурентной стратегии предприятия / Ю. Б. Иванов, Г. В. Тищенко. – Х.: ИНЖЕК, 2006. – 382 с.
3. Фармацевтический рынок России. Итоги 2010 года [Электронный ресурс]: Аналитический обзор. URL: <http://www.dsm.ru/marketnews/1122> 01.06.2011.
4. Годовой Отчет корпорации «Артериум» о результатах деятельности за 2010 год [Электронный ресурс]. URL: <http://arterium.ua/ru/press-tsentr/press-relizi/press-reliz/326/korporatsiya-arterium-podvela-itogi-deyatelnosti-za-2010-g>.
5. Годовые отчеты корпорации «Артериум» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.arterium.ua/about/annual report>.

СМИШКО Дарья Александровна – студент Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (г. Киев, Украина).

УДК 338.12

В. А. Чижов

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Рассмотрены вопросы инвестиционной привлекательности предприятия в условиях кризиса, проанализированы ключевые моменты управления инвестиционной привлекательности акций, а также предложены способы воздействия на инвестиционную привлекательность акций.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, акционерное общество, акции, управление инвестициями, дивидендная политика.

Стратегические интересы предприятия в развитой рыночной экономике предполагают оказание влияния на инвестиционные качества собственных акций, поскольку их курс важен для многих экономических субъектов рынка, являющихся или рассчитывающих стать контрагентами данного предприятия. Рост курса акций говорит о компетентности менеджмента, действия которого в основном и направлены на повышение рыночной стоимости компании.

Кризис фондового рынка в России оказался достаточно болезненным и затяжным, но уже появились тенденции, позволяющие говорить о развитии новых направлений работы. Участники рынка постепенно отходят от исключительно спекулятивного подхода к приобретению ценных бумаг к экономически более обоснованному выбору, медленно, но неуклонно растет интерес к акциям эмитентов, вложения делаются на более длительный срок. Это позволяет говорить о том, что у инвесторов есть спрос на определенные ценные бумаги (в основном это относится к финансово устойчивым компаниям), и программы управления инвестиционной привлекательностью акций предприятия могут быть успешно реализованы вопреки кризису. [1]

Привлечение инвестиций является мощным толчком для развития производства, способствует ресурсному обеспечению модернизации промышленности.

В условиях неопределенности существенно возросли требования потенциальных инвесторов к техноэкономическим характеристикам предприятий, претендующих на получение инвестиционных ресурсов. Ключевой фигурой инвестиционного процесса является потенциальный инвестор, для которого инвестиционная привлекательность выступает побудительным мотивом при выборе объекта инвестирования и принятии решения о начале инвестирования.

Обоснование направлений повышения инвестиционной привлекательности предприятия является одной из актуальных задач управления предприятием. Инвестиционная привлекательность предприятия является объектом управления для собственников и менеджмента предприятия, а ее количественная оценка – критерием принятия решений об инвестировании потенциальными инвесторами.

Оценивая инвестиционную привлекательность предприятия для обоснования направлений ее повышения, необходимо руководствоваться типичными интересами большинства потенциальных инвесторов и обеспечить их доступной информацией о характеристиках предприятия как объекта инвестирования.

В настоящее время отмечается большое разнообразие подходов к выявлению и дифференциации факторов и показателей инвестиционной привлекательности. Все они делятся на две группы: внутренние и внешние.

Внешние факторы не зависят от предприятия как хозяйствующего субъекта и относятся к неуправляемым. Внутренние факторы инвестиционной привлекательности относятся к управляемым факторам.

Инвестиционная привлекательность предприятия проявляется в его взаимодействии с окружающей средой и реализуется через внешние связи с системами более высокого уровня иерархии – отрасли и региона. [2]

К способам оказания воздействия на инвестиционную привлекательность акций, минимизирующим риск инвестора и увеличивающие его доход относятся:

1. Улучшение собственного финансового состояния эмитента и оптимизация дивидендной политики.
2. Оказание воздействия на рыночные параметры акций (ценовые характеристики – абсолютные уровни, спрэд между покупкой и продажей, объемы сделок, ликвидность).
3. Улучшение инвестиционных качеств акций посредством максимизации объема прав, предоставляемых акционеру и неукоснительное соблюдение этих прав.
4. Раскрытие информации о состоянии, деятельности и планах эмитента, позволяющей инвестору адекватно оценить инвестиционные качества акций.

Несмотря на кризис, который поставил многие фирмы на грань выживания, существует возможность стабилизации и даже улучшения их финансового состояния при помощи постановки грамотного финансового менеджмента.

Рыночные показатели акций предприятий (цены, ликвидность, объемы сделок) все больше начинают зависеть от финансового состояния предприятия. Максимизация рыночной оценки компании, которая отражается в ценах акций, является фактически главной целью менеджмента и акционеров.

Вторым важнейшим источником дохода (кроме изменения курсовой стоимости бумаг) на развитых рынках ценных бумаг является дивидендный доход. Дивидендная политика, заключающаяся в оптимизации пропорций распределения прибыли на потребляемую акционерами и капитализируемую части с целью роста рыночной стоимости компании, является одной из важнейших составных частей общей финансовой стратегии акционерного общества. Процесс разработки дивидендной политики может включать несколько этапов:

1. Оценку факторов, влияющих на размеры, сроки и саму целесообразность выплаты дивидендов.
2. Выработку типа дивидендной политики с учетом данных факторов и в соответствии с общей финансовой стратегией предприятия.
3. Оценку эффективности дивидендной политики и ее коррекцию по результатам оценки.

Будущие решения в области дивидендной политики формируются под воздействием прежней кредитной и дивидендной истории предприятия.

Формирование основных типов дивидендной политики (консервативного, умеренно консервативного, агрессивного), выработанных мировой практикой, связано с существованием нескольких теорий влияния размера выплачиваемых дивидендов на цены акций (рыночную стоимость компании) и благосостояние акционеров:

1. Теория Модильяни-Миллера – при соблюдении ряда условий дивидендная политика не оказывает на рыночную стоимость предприятия и доходы его владельцев никакого воздействия ни в текущем периоде, ни в перспективе.

2. Теория предпочтительности дивидендов – каждая единица дохода, выплаченная инвесторам в виде дивидендов, уже очищена от риска и поэтому стоит больше, чем доход, получение которого отложено на будущее.

3. Теория минимизации дивидендов (теория налоговых предпочтений) – эффективность дивидендной политики определяется возможностью минимизации налоговых выплат по текущим и предстоящим выплатам собственникам.

4. Сигнальная теория дивидендов – уровень дивидендных выплат является существенным фактором влияния на рыночную стоимость акций. Таким образом, рост дивидендных выплат определяет рост расчетной цены акции при принятии решения о ее покупке, а это влечет увеличение рыночных цен, что приносит дополнительный доход акционерам при их продаже акций.

5. Теория соответствия дивидендной политики составу акционеров (теория клиентуры) – компания должна осуществлять такую дивидендную политику, которая соответствует ожиданиям большинства акционеров. Если основной состав акционеров заинтересован в получении дивидендов, то именно эту дивидендную политику следует предпочесть предприятию. Акционеры, несогласные с такой практикой, реинвестируют капитал в другие компании и состав акционеров станет однородным.

Сохранить прибыль в своем распоряжении, обеспечив тем самым необходимый рост, компания может, капитализировав дивиденд, произведя его выплату акциями новой эмиссии.

Для улучшения инвестиционной привлекательности своих ценных бумаг эмитенту недостаточно уделять внимание только собственному финансовому состоянию. Необходимо воздействие непосредственно на уровне ценных бумаг путем:

- а) увеличения количества акций в обращении за счет новой эмиссии;
- б) установления параметров эмиссии;
- в) консолидации;
- г) дробления;
- д) прямых операций на вторичном рынке ценных бумаг;
- е) осуществления выкупа у инвесторов напрямую, без участия посредников;
- ж) заключения соглашений с маркет-мейкерами.

Новая эмиссия может способствовать достижению целей предприятия, но может и нанести ему существенный вред. Приток на рынок большего количества акций в результате непродуманного размещения дополнительных эмиссий резко ухудшает конъюнктуру рынка и снижает стабилизирующийся уровень цен.

Установление параметров эмиссии, таких как номинал, цена и условия размещения, размеры дивидендов по привилегированным акциям, могут оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на инвестиционную привлекательность. В зависимости от целей эмитента можно привлечь или наоборот отсеять определенный тип инвесторов. Процесс установления цены размещения требует глубокого анализа фондового рынка и потенциальных инвесторов.

Акционерное общество, в соответствии с законодательством, вправе произвести консолидацию или дробление размещенных акций, при которых в устав вносятся соответствующие изменения относительно номинальной стоимости и количества объявленных акций общества. В

результате консолидации две или более акции конвертируются в одну новую акцию той же категории. Данные операции обеспечивают доступ или, напротив, отсекают мелких держателей.

Прямые операции на рынке ценных бумаг с собственными акциями связаны с повышением ликвидности и управлением ценами.

Существенное воздействие на инвестиционную привлекательность может оказать реорганизация общества. Этот способ сочетает в себе как воздействие на финансовое состояние предприятия, так и на рыночные параметры его акций. В соответствии с российским законодательством она может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. В рыночной экономике весьма развито такое явление, как слияние и поглощение компаний.

Слиянием обществ признается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением деятельности последних. Поглощение предприятия возможно путем приобретения контрольного пакета его акций, который в каждом отдельном случае будет иметь различную величину. Эта величина определяется целью поглощения: если запланирована последующая продажа предприятия, то контрольный пакет будет стремиться к 100%-й величине уставного фонда. Если целью поглощения служит дальнейшая совместная работа с предприятием, то контрольный пакет будет зависеть от концентрации акций среди держателей и может составлять 5-10%, достаточных для того, чтобы оказать существенное влияние на менеджмент предприятия или его замену.

Поглощение и слияние несут существенные риски для всех участников процесса. Причем риски могут проявляться в получении, как убытков, так и прибыли.

Таким образом, при рассмотрении параметров, влияющих на инвестиционную привлекательность акций, становится ясно, что большая часть рисков и размеры доходов зависят именно от того, насколько устойчиво финансовое состояние предприятия. [1]

Библиографический список

1. Розанова, Е. Ю. Управление инвестиционной привлекательности акций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №1. – С. 23.
2. Якупова, Н. М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия как фактора его устойчивого развития // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3. – С. 35.

ЧИЖОВ Владимир Алексеевич – магистрант, Поволжский государственный технологический университет.

УДК 347.97

*Е. В. Горскина***СОСТАВ УЧАСТНИКОВ АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА
ПО ДЕЛАМ О БАНКРОТСТВЕ И ИХ ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ**

Рассмотрение дела о банкротстве характеризуется особым составом участников, качественный спектр которых определяется спецификой дел о банкротстве. Процессуальное законодательство выделяет две группы участников арбитражного разбирательства по делам о банкротстве: лиц, участвующих в деле, и лица, участвующие в арбитражном процессе по делу о банкротстве. В статье рассматривается состав участников арбитражного процесса по делам о банкротстве, их процессуальное положение и особенности процессуального положения каждого из участников такого арбитражного процесса. Также уделено внимание вопросу о полномочиях арбитражного суда при рассмотрении указанной категории дел.

Ключевые слова: банкротство, субъектный состав дела о банкротстве, арбитражный управляющий.

Рассмотрение дела о банкротстве характеризуется особым составом участников, качественный спектр которых определяется спецификой дел о банкротстве: их публичностью и, соответственно, необходимостью учета множества пересекающихся и порой сталкивающихся интересов участников правоотношений, имеющих разную степень отношения к судебному процессу.

Именно этим обстоятельством: разным уровнем интереса к исходу процесса и, соответственно, различными целями участия – продиктована необходимость дифференциации участников дела, имеющих отношение к должнику, а также дифференциация их правового положения. Процессуальное законодательство выделяет две группы участников арбитражного разбиратель-

ства по делам о банкротстве: лиц, участвующих в деле (ст. 34 Закона «О несостоятельности (банкротстве)»), и лица, участвующие в арбитражном процессе по делу о банкротстве (ст. 35 Закона «О несостоятельности (банкротстве)»). Лица, участвующие в деле в соответствии со ст. 34 Закона «О несостоятельности (банкротстве)», принимают участие как в процедуре разбирательства в суде, так и в процедурах в формах наблюдения, внешнего управления, конкурсного производства и мирового соглашения. Лица же, участвующие в арбитражном процессе по делу о банкротстве, согласно ст. 35 Закона «О несостоятельности (банкротстве)», участвуют только на стадии процедуры арбитражного разбирательства.

Состав лиц, участвующих в деле о банкротстве, достаточно широк. К числу таких лиц относятся:

- должник-гражданин или юридическое лицо, не способные удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей;
- конкурсный кредитор;
- арбитражный управляющий (в зависимости от процедур несостоятельности (банкротства) – временный, административный, внешний или конкурсный управляющий);
- уполномоченные органы по требованиям, вытекающим из обязательных платежей;
- иные лица, в частности органы местного самоуправления, федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации при рассмотрении дела о несостоятельности (банкротстве) градообразующей организации, лицо, предоставившее обеспечение для проведения финансового оздоровления, и т.д.

Реализуя предоставленные процессуальные права, лица, участвующие в деле о банкротстве, совершают необходимые процессуальные действия, предусмотренные Законом «О несостоятельности (банкротстве)». В частности, указанные лица вправе в ходе производства по делу о банкротстве обращаться в арбитражный суд с ходатайством о назначении экспертизы в целях выявления признаков преднамеренного или фиктивного банкротства [1, с. 166].

К лицам, участвующим в арбитражном процессе по делу о банкротстве, относятся:

- представители работников должника, собственника имущества должника-унитарного предприятия, участников должника, собрания (комитета) кредиторов;
- иные лица в случаях, предусмотренных законом, например свидетели, эксперты, переводчики (ст. 54 АПК РФ), федеральный орган страхового надзора (ст. 183 Закона «О несостоятельности (банкротстве)»).

Наличие в АПК РФ статьи, упоминающей такого участника процесса, как «заявитель», приводит иногда к ошибкам, допускаемым арбитражным судом при определении правового положения лиц, участвующих в деле. Так, по конкретному делу арбитражный суд указал, что арбитражный суд первой инстанции не привлек к участию в деле всех заинтересованных лиц и не решил вопросов, связанных с определением круга заинтересованных лиц, и не привлек их к участию в деле в качестве соответствующих сторон. Это обстоятельство послужило основанием для отмены судебных актов, принятых по данному делу [2].

После того как судом принято заявление, у должника возникает обязанность представить отзыв, в котором он обозначает все имеющиеся у него возражения относительно требований заявителя. Должник может реализовать свое право на предоставление отзыва в течение десяти дней со дня получения определения о принятии заявления конкурсного кредитора (уполномоченного органа) о признании должника банкротом. Отсутствие отзыва должника не препятствует дальнейшему рассмотрению дела о банкротстве [3, с. 33-38].

Определенные особенности правового статуса имеет должник, который является индивидуальным предпринимателем. Эти особенности раскрывает Пленум ВАС РФ в своем Постановлении от 30.06.2011 г. № 51. Согласно статье 214 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» основанием для признания индивидуального предпринимателя банкротом является его неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Данная норма устанавливает особенности признания банкротом гражданина, являющегося индивидуальным предпринимателем. В связи с этим предприниматель, к которому имеется не удовлетворенное в течение 3 месяцев требование (совокупность требований) на общую сумму не менее десяти тысяч рублей, может быть признан банкротом вне зависимости от того, превышает ли сумма его обязательств стоимость принадлежащего ему имущества; п. 1 ст. 3 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» в этой части при банкротстве индивидуальных предпринимателей не применяется.

В случае если должник-индивидуальный предприниматель – состоит или состоял в браке, суды должны исходить из следующего. Имущество, нажитое супругами во время брака, является их совместной собственностью (п. 1 ст. 34 Семейного кодекса Российской Федерации). Имущество супругов является общим независимо от того, на имя кого конкретно из супругов оно приобретено, зарегистрировано или учтено (п. 2 ст. 34 СК РФ).

В соответствии с пунктом 1 статьи 45 СК РФ по обязательствам одного из супругов взыскание может быть обращено лишь на имущество этого супруга. При недостаточности имущества кредитор вправе требовать выдела доли супруга-должника, которая причиталась бы супругу-должнику при разделе общего имущества супругов, для обращения на нее взыскания.

Таким образом, общее имущество супругов не может быть включено в конкурсную массу. В целях формирования конкурсной массы конкурсный управляющий в интересах всех кредиторов может обратиться в суд с требованием о разделе общего имущества супругов (п. 3 ст. 256 ТК РФ, п. 1 ст. 45 СК РФ). Данное требование рассматривается в суде по общим правилам подведомственности [4].

Статус кредиторов может быть определен в зависимости от различных критериев (определенности, характера, размера, наступления срока исполнения требования, других параметров).

Процессуальный статус конкурсных кредиторов определяется АПК РФ. Статья 41 АПК РФ устанавливает общие права и обязанности, которыми обладают конкурсные кредиторы как лица, участвующие в деле. Права и обязанности, содержащиеся в данной статье, возникают у указанных субъектов с момента наделения их процессуальным статусом лиц, участвующих в деле. Такой статус появляется, а процессуальные права и обязанности возникают у конкурсных кредиторов с момента обращения в суд с заявлением о признании должника банкротом, либо с момента предъявления своих требований должнику в порядке, установленном ст. 71 и 100 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» [5, с. 85].

Наиболее важное отличие конкурсных кредиторов от всех других кредиторов должника заключается в том, что только конкурсные кредиторы являются лицами, участвующими в деле о банкротстве, что дает им право активно влиять на конкурсный процесс. Только конкурсные кредиторы наделяются правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом, на участие в собрании кредиторов с правом голоса, на представление их интересов комитетом кредиторов [6, с. 111].

Важно, чтобы свои требования каждый из кредиторов заявлял своевременно. Так, в Информационном письме ВАС РФ от 30 декабря 2004 г. № 86 «О Правовом положении конкурсных

ных кредиторов и уполномоченных органов, заявивших свои требования после закрытия реестра требований кредиторов» указано, что, требования конкурсных кредиторов и (или) уполномоченных органов, заявленные после закрытия реестра требований кредиторов, удовлетворяются за счет оставшегося после удовлетворения требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, имущества должника (п. 4 ст. 142 Закона «О несостоятельности (банкротстве)»).

Исходя из смысла указанной статьи Закона «О несостоятельности (банкротстве)», конкурсные кредиторы или уполномоченные органы, заявившие свои требования после закрытия реестра требований кредиторов, не вправе голосовать на собрании кредиторов [7].

Помимо собрания кредиторов, в деле о банкротстве принимает участие комитет кредиторов. Собрание кредиторов и комитет кредиторов – два различных органа должника, одновременно участвующих в деле о банкротстве [8, с. 631].

Особым статусом, определяемым спецификой дел о банкротстве, обладает такой важнейший участник дела, как арбитражный управляющий. Это профессиональный антикризисный управляющий, назначаемый арбитражным судом, действующий под контролем суда и кредиторов, для которого проведение процедур банкротства является предпринимательской деятельностью. Арбитражный управляющий является одним из главных участников рассмотрения дела о банкротстве, во многом, наряду с арбитражным судом, определяющим успешность решения задач арбитражного судопроизводства при рассмотрении дел о банкротстве.

Регулированию процессуального положения арбитражного управляющего, его прав и обязанностей при разбирательстве дела арбитражным судом и осуществлении процедур банкротства посвящено достаточно большое количество правовых норм. Общие положения об арбитражном управляющем содержатся в ст. ст. 20-26 Закона «О несостоятельности (банкротстве)». Вопросы, связанные с утверждением и отстранением арбитражных управляющих, разъясняются в Информационном письме Президиума ВАС РФ от 30.12.2004 № 88 «О некоторых вопросах, связанных с утверждением и отстранением арбитражных управляющих» [9, с. 249].

Предназначение арбитражного управляющего вытекает из законодательного определения временного, административного, внешнего управляющих. Публичный, а не предпринимательский характер деятельности арбитражного управляющего также подтверждается следующими аргументами [10, с. 34-37]:

– правоспособность индивидуального предпринимателя возникает с момента его государственной регистрации, а арбитражный управляющий приобретает полномочия с момента его утверждения судом в соответствующей процедуре, применяемой в деле о банкротстве;

– деятельность арбитражного управляющего не имеет такой самостоятельности, как самостоятельность при предпринимательской деятельности;

– риск, присущий предпринимательской деятельности, не характерен для деятельности арбитражного управляющего, напротив, предполагается, что риск для него нежелателен, так как может привести к противоправным деяниям;

– предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли, предполагает совершение соответствующих гражданско-правовых сделок; между тем, арбитражный управляющий не заключает каких-либо договоров с судом, должником, кредиторами, иными участниками дела о банкротстве;

– арбитражный управляющий, выполняя действия, установленные законом о банкротстве, не осуществляет передачу результатов выполненных работ, оказанных услуг какому-либо лицу. Следовательно, в этом случае не возникает объекта налогообложения, предусмотренного

российским налоговым законодательством. Также, обязанностей по уплате налога на добавленную стоимость у арбитражного управляющего не возникает.

Как отмечает Конституционный суд РФ в своем Постановлении, «публичные функции, возложенные на арбитражного управляющего, выступают в качестве своего рода пределов распространения на него статуса индивидуального предпринимателя» [11].

Специфика процессуального статуса арбитражного управляющего определяется тем, что он не является участником имущественного конфликта, вызванного несостоятельностью должника, поэтому прямой имущественный или иной интерес по отношению к результатам судебного разбирательства у него отсутствует.

Для характеристики участников арбитражного процесса важным является то обстоятельство, что одним из обязательных субъектов арбитражных процессуальных правоотношений всегда выступает арбитражный суд как орган, на который законом возложены задачи рассмотрения и разрешения споров, а другим обязательным субъектом правоотношения выступает хозяйствующий субъект – организация или гражданин [12, с. 5].

На данный момент среди авторов нет единого мнения о полномочиях суда, при рассмотрении дел о банкротстве.

В. А. Химичев полагает, что рассматривая дела о несостоятельности, арбитражный суд осуществляет несвойственные ему функции по проведению процедур банкротства. При этом задачами арбитражного суда при проведении процедур банкротства являются «обеспечение правомерности, эффективности и оперативности проведения процедур банкротства, а также решение основных задач арбитражного судопроизводства: защита прав и интересов участников дела о банкротстве, содействие укреплению законности и предупреждение правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности» [13, 162]. Арбитражный суд выполняет не только полномочия по организации судебного процесса, как в делах искового производства, но и осуществляет функции по проведению процедур в деле о банкротстве, осуществлению общего руководства конкурсным процессом [14, с. 147-155].

Г.А. Жилин отмечает, что деятельность арбитражного суда в производстве по делам о несостоятельности является формой осуществления судебной власти посредством гражданского судопроизводства. В разновидностях судопроизводства по делам о несостоятельности усматриваются элементы искового, особого производства и даже производства, возникающего из публичных правоотношений, но особенности рассмотрения названных дел столь существенны, что не позволяют процессуальную деятельность суда и других участников судопроизводства отнести в чистом виде ни к одному из названных производств [15, с. 174].

В настоящее время вопрос о характере полномочий арбитражного суда в деле о несостоятельности остается дискуссионным. Учитывая наметившуюся во многих странах тенденцию к повышению роли суда при рассмотрении дел о несостоятельности, а также сложность, многогранность и специфичность дел о несостоятельности (банкротстве), законодателю следует восполнить пробелы действующего законодательства о банкротстве, конкретизируя и корректируя нормы, связанные с осуществлением полномочий арбитражного суда в данных делах [16, с. 36-39].

Библиографический список

1. Попондуло, В. Ф. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». – М.: Проспект, 2011.

2. Постановление Президиума ВАС РФ № 317 / 03 от 15 апреля 2003 г. // Вестник ВАС РФ. – 2003. – № 8.
3. Умань, И. Н. Стадии производства по делу о банкротстве юридических лиц, их классификация и характеристика / И. Н. Умань // Арбитражный и гражданский процесс. – 2010. – № 5.
4. Постановление Пленума ВАС РФ № 51 «О рассмотрении дел о банкротстве индивидуальных предпринимателей» от 30 июня 2011 г. // Вестник ВАС РФ. – 2011. – № 9.
5. Кораев, К. Б. Правовой статус конкурсных кредиторов в деле о банкротстве. – М.: Волтерс Клувер, 2010.
6. Добрачев, Д. В. Взыскание основного денежного долга и убытков в гражданском праве России: монография / Д. В. Добрачев. – М.: Волтерс Клувер, 2010.
7. Информационное письмо ВАС РФ от 30 декабря 2004 г. № 86 «О Правовом положении конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, заявивших свои требования после закрытия реестра требований кредиторов» // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 3.
8. Волков, А. В. Принцип недопустимости злоупотребления гражданскими правами в законодательстве и судебной практике: анализ более 250 судебных дел о злоупотреблении правом: монография / А. В. Волков. – М.: Волтерс Клувер, 2011.
9. Зайцев, О. Р. Сборник разъяснений Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации по банкротству: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2012.
10. Карнаух, В. П. Арбитражный управляющий-индивидуальный предприниматель? / В. П. Карнаух // Арбитражный управляющий. – 2007. – № 3 (28).
11. Постановление Конституционного Суда РФ от 19 декабря 2005 г. № 12-П «По делу о проверке конституционности абзаца восьмого пункта 1 статьи 20 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобой гражданина А. Г. Меженцева» // Вестник Конституционного суда Российской Федерации. – 2006. – № 1.
12. Тенденция к повышению роли арбитражных судов сохраняется (об итогах работы арбитражных судов в 2003 г. и об основных задачах на 2004 г.): Доклад Председателя Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации на совещании председателей арбитражных судов 18 февраля 2002 г. // Вестник ВАС РФ. – 2002. – № 4.
13. Химичев, В. А. Осуществление и защита гражданских прав при несостоятельности (банкротстве). – М.: Волтерс Клувер, 2006.
14. Химичев, В. А. Судейское усмотрение в делах о банкротстве / В. А. Химичев // Вестник ВАС РФ. – 2004. – № 1.
15. Жилин, Г. А. Правосудие по гражданским делам: актуальные вопросы: монография. – М.: Проспект, 2010.
16. Марков, П. А. Характер полномочий арбитражного суда в делах о несостоятельности (банкротстве) / П. А. Марков // Вестник Арбитражного суда города Москвы. – 2008. – № 1.

ГОРСКАЯ Екатерина Вячеславовна – магистрант Института права, экономики и управления Тюменского государственного университета.

УДК 343.914

Е. А. Саушева

ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Тема гендерного неравенства зародилась ещё в античности, и не потеряла своей актуальности и в настоящее время. Многолетней истории известны частые случаи дискриминаций и ограничений в основном по отношению к женщинам. Со временем женщинам удалось добиться равноправия с мужчинами в разных сферах жизнедеятельности. Но, к сожалению, наше законодательство не совершенно и в наше время в нём возникают противоречия и пробелы норма права, касающиеся гендерного равенства.

Ключевые слова: гендер, дискриминация, эмансипация, права, различия, равенство, действительность.

Тема гендерного неравенства зародилась ещё в античности, и не потеряла своей актуальности и в настоящее время. Многолетней истории известны частые случаи дискриминаций и ограничений по отношению к женщинам. В конце XVIII-начале XIX века образовалось феминистское движение (от лат. «femina» – женщина), целью которого являлось устранение дискриминации женщин и уравнивание их в правах с мужчинами во всех областях жизни общества. И только к началу XXI в. феминистским движением были достигнуты значительные результаты в эмансипации женщины: они получили избирательное право, а также равные с мужчинами экономические и социальные права (право женщин на образование, право на труд и равную с мужчинами оплату труда и т.п.) [1].

Понятие гендер (от лат. «genus» – род) означает социальный пол, определяющий поведение человека в обществе, а также то, как это поведение воспринимается. Это то, полоролевое поведение, которое определяет отношение с другими людьми: друзьями, родителями, случайными прохожими и т.д. [2]

Как отмечала в своём труде Шведова Надежда Александровна, что «гендерное равенство – это равная оценка обществом схожести и различия между женщинами и мужчинами, различных социальных ролей, которые они играют» [3]. Гендерное равенство, которое включает в себя равные права, свободы и возможности, как для мужчин, так и для женщин считаются основополагающими принципами и ценностями признанными международным сообществом. Эти принципы являются основой социальной справедливости, демократии и реализации прав человека, т.е. и мужчин и женщин. Несмотря на достигнутые определённые успехи, задачи поставленные в различных документах на международном уровне, обязательства по их выполнению не нашли последовательного отражения в национальных законодательствах отсюда следует, что полное гендерное равенство остаётся пока лишь иллюзией [4].

Согласно ст. 19 Конституции Российской Федерации все равны перед законом и судом, а также наше государство гарантирует равные права и свободы человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также иных обстоятельств. Данная статья Конституции гласит, что и мужчина и женщина обладают равными правами, свободами и имеют равные возможности для

их реализации [5]. Положение ч. 3 ст. 19 Конституции соответствует ст. 3 Международного пакта о гражданских и политических правах, а также она указывает на равные возможности мужчины и женщины для реализации своих прав. Однако это формальное закрепление равенства прав и возможностей вступает в противоречие с действительным положением вещей.

Ст. 4 УК РФ практически дублирует положение ч. 2 ст. 19 Конституции РФ и закрепляет принцип равенства граждан перед законом: Лица, которые совершили преступления, равны перед законом и они подлежат уголовной ответственности независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного либо должностного положения, их места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также иных обстоятельств [6]. Но при этом законодатель предусматривает ряд существенных привилегий для женщин, в частности, отказ от применения к женщинам некоторых уголовных наказаний (смертной казни, пожизненного лишения свободы, беременным женщинам и женщинам имеющим детей в возрасте до 8 лет, а также женщинам достигшим 50-летнего возраста, не могут быть назначены обязательные работы и ограничение свободы, также беременным женщинам и женщинам имеющим малолетних детей не назначается арест, отбывать наказание в виде лишения свободы женщины могут только в исправительных колониях общего и строгого режима и в колониях-поселениях). Необходимо заметить, что привилегии касаются не только уголовно-правовой, но и других сфер жизнедеятельности: например, пенсионный возраст в России для мужчин составляет – 60 лет, для женщин – 55; законодательно закреплено положение о материнстве (зачастую на практике при разводе ребёнок зачастую остаётся с матерью) и т.д. На первый взгляд создаётся впечатление, что законодатель, уделив внимание биологическим, физиологическим, психологическим особенностям женщин, допускает дискриминацию в отношении мужчин, что противоречит конституционному и уголовному принципу равенства.

Существует стереотип, который включает в себя иерархический элемент, в связи с которым мужчины считаются высшими существами по отношению к женщинам. В Библии говорится, что женщина была создана из ребра мужчины, а если женщина произошла из ребра мужчины, следовательно считается, что мужчина главный [7]. Но также существует научно-доказанное утверждение, что женщины гораздо выносливее мужчин, как в психо-эмоциональном, так и в физическом плане. Из этого следует, что достичь полноценного равенства мужчин и женщин, в силу тех же биологических, физиологических, психологических и других особенностей невозможно. Поэтому социальные последствия биологической определённости лиц, законодатель не может игнорировать. И репродуктивная функция женщин (способность вынашивания детей) не только не должна ущемлять определённых законом прав женщины, как гражданина, а должна учитываться, при реализации уголовной ответственности [8].

Подводя итог, следует заметить, что уголовно-правовой принцип равенства по своему содержанию более узок, чем конституционный принцип равноправия мужчин и женщин. Уголовно-правовой принцип подразумевает формальное равенство граждан [9]. И заключается оно в том, чтобы все граждане виновные в совершении преступлений, будут нести уголовную ответственность, согласно уголовному закону. По уголовному законодательству граждане (мужчины и женщины) могут быть субъектами преступлений, т.е. виновными в совершении преступления лицами и способными нести уголовную ответственность, по достижению возраста установленного уголовным законом и психического состояния, и потерпевшими от совершённых в отношении них преступлений, которым был причинён вред (физический, материальный, моральный). Получается, что ст. 19 Конституции Российской Федерации закрепляющая положение,

согласно которому мужчины и женщины обладают равными правами, свободами, а также имеют равные возможности для их реализации, необходимо толковать, как равное обязательное применение к виновным норм уголовного права, при совершении ими преступлений [10].

Гендерная экспертиза – это исследование законодательства, позволяющее обеспечить непротиворечивость закреплённых в нём положений. В России впервые идея о проведении гендерной экспертизы действующего законодательства обсуждалась на межрегиональной конференции Московского центра гендерных исследований в мае 1996 года [11].

Объектом гендерной экспертизы были выбраны различные отрасли законодательства: конституционное, семейное, трудовое, уголовное и уголовно-исполнительное. В ходе проведения гендерной экспертизы полученные результаты показали неоднозначность понимания равенства в российском законодательстве. Федеральным Законом от 21.02.2010 № 16-ФЗ были внесены изменения в ст. 82 УК РФ касающиеся отсрочки отбывания наказания, согласно которым не только беременной женщине, женщине имеющей малолетнего ребёнка, но и мужчине, имеющего ребёнка до четырнадцати лет, суд может отсрочить реальное отбывание наказания до достижения ребёнком четырнадцатилетнего возраста [12].

Таким образом, результаты проведённой гендерной экспертизы помогут в совершенствовании отраслевого законодательства в России.

Библиографический список

1. Гендерное неравенство. URL: <http://xreferat.ru/72/524-1-gendernoe-neravenstvo-zhenshin.html> (дата обращения: 10.05.2012).
2. Гендер. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%E5%ED%E4%E5%F0> (дата обращения: 10.05.2012).
3. Шведова, Н. А. Просто о сложном: гендерное равенство. URL: http://www.owl.ru/win/books/easy-gender/part1_2.html (дата обращения: 10.05.2012).
4. Руководство по продвижению и защите гендерного равенства посредством закона. URL: <http://www.genderstudies.info/ravens/ravens6.htm> (дата обращения: 11.05.2012).
5. Конституция РФ. URL: http://www.consultant.ru/popular/cons/1_4.html (дата обращения: 11.05.2012).
6. Уголовный кодекс РФ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/ukrf/> (дата обращения: 11.05.2012).
7. Текст Библии. URL: <http://www.bible.com.ua/answers/r/36/314648> (дата обращения: 11.05.2012).
8. Автореферат. URL: http://sartracc.ru/i.php?oper=read_fileandfilename=disser/sergeeva1.htm (дата обращения: 12.05.2012).
9. Завадская, Л. Н. Гендерная экспертиза российского законодательства (Гендерные проблемы уголовного законодательства). URL: <http://www.owl.ru/win/books/zavadskaya/6.htm> (дата обращения: 13.05.2012).
10. Конституция РФ. URL: http://www.consultant.ru/popular/cons/1_4.html (дата обращения: 13.05.2012).
11. Кочкина, Е. В. Гендерное равенство и равноправие в контексте российского законодательства. URL: <http://www.gender.ru/pages/resources/publications/lunjakova/2003/gender/03.php> (дата обращения: 14.05.2012).
12. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=105401> (дата обращения: 14.05.2012).

САУШЕВА Екатерина Александровна – магистрант Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского.

УДК 347.22

Т. В. Лакиза

ОСНОВАНИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВА НА САМОВОЛЬНУЮ ПОСТРОЙКУ

В статье рассматриваются основания приобретения права собственности на самовольную постройку. Право собственности на самовольную постройку может быть признано судом, а в предусмотренных законом случаях в ином установленном законом порядке.

Ключевые слова: самовольная постройка, право собственности, земельный участок, снос строения, защита прав собственности.

Самовольной постройкой признается жилой дом, другое строение, сооружение или иное недвижимое имущество, созданное на земельном участке, не отведенном для этих целей в порядке, установленном законом и иными правовыми актами, либо созданное без получения на это необходимых разрешений или с существенным нарушением градостроительных и строительных норм и правил согласно ст. 222 ГК РФ.

Лицо, осуществившее самовольную постройку, не приобретает на нее право собственности. Оно не вправе распоряжаться такой постройкой (продавать, дарить, сдавать в аренду, совершать другие сделки и другое). Совершенные сделки с самовольной постройкой являются недействительными как не соответствующие закону или иным правовым актам в соответствии со ст. 168 ГК РФ. Право на самовольную постройку не регистрируется и не переходит по наследству. В отношении самовольной постройки, произведенной на неправомерно занимаемом участке, не действует правило о приобретательной давности. По общим правилам самовольная постройка подлежит сносу лицом, ее осуществившим, за его счет.

Но при этом ст. 222 ГК РФ предусматривает возможность приобрести право собственности на самовольную постройку. То есть законодательно установлено право заинтересованного лица установить право собственности путем обращения в суд или иным образом. [1, с. 12-13]

Порядок приобретения сооружения в собственность определен гражданским законодательством и судебной практикой.

Для этого необходимо, чтобы:

- земельный участок, где возведена самовольная постройка, находился у заинтересованного лица в собственности, пожизненном наследуемом владении, постоянном (бессрочном) пользовании;
- имелась в наличии разрешительная документация;
- имелись документы, подтверждающие, что при строительстве постройки не нарушались градостроительные и строительные нормы и правила, а также осуществление строительства не нарушило права и законные интересы третьих лиц, не создает угрозу их жизни и здоровью.

Право собственности на самовольную постройку может быть признано судом, а в предусмотренных законом случаях в ином установленном законом порядке.

Ранее, до 1 сентября 2006 г. ст. 222 ГК РФ предусматривала, что право собственности на самовольную постройку могло быть признано за:

– лицом, осуществившим ее возведение на не принадлежащем ему земельном участке. Но обязательным было условие, что земельный участок, на котором расположена самовольная постройка, будет затем предоставлен застройщику под нее;

– лицом, в чьей собственности (либо пожизненном наследуемом владении или пользовании) находился земельный участок, где осуществлена постройка. В этом случае владелец участка, за которым признано право собственности на постройку, возмещает осуществившему ее лицу расходы на строительство в размере, определенном судом.

Федеральным законом РФ от 30 июня 2006 г. № 93-ФЗ [2] были внесены изменения в п.3 ст. 222 ГК РФ, и первое положение, приведенное ранее, было исключено из текста статьи (было признано утратившим силу). В результате этого лицо, осуществившее постройку и не обладающее земельным участком (застройщик), утратило возможность признания за ним права собственности на возведенную им постройку.

При этом возможность признания права собственности за собственником земельного участка, а также за его титульным владельцем не претерпела какого-либо изменения. Это право принадлежит указанным лицам даже в том случае, если самовольную постройку осуществили не они. Но при этом они (как и ранее) обязаны компенсировать фактические расходы (затраты) застройщика по возведению самовольной постройки, так как застройщик в результате строительства самовольной постройки имеет право на нее только как на совокупность строительных материалов и вложенного труда. Для этого застройщик должен представить доказательства размера указанных расходов, подтвердить заявленную к возмещению сумму. Хочется обратить внимание, что в данном случае будет безрезультатно требовать возместить рыночную стоимость аналогичного строения (объекта недвижимости), так как самовольная постройка объектом недвижимости не является [3, с. 53].

Таким образом, с 1 сентября 2006 г. возможность признания права собственности на самовольно возведенное строение поставлена в зависимость от наличия права у заинтересованного лица на земельный участок, на котором это строение создано.

В соответствии с п. 2 ст. 264 ГК РФ лицо, не являющееся собственником земельного участка, осуществляет принадлежащие ему права владения и пользования участком на условиях и в пределах, установленных законом или договором с собственником.

Так, согласно п. 2 ст. 40 ЗК РФ собственник земельного участка имеет право возводить здания, строения, сооружения в соответствии с целевым назначением земельного участка и его разрешенным использованием с соблюдением требований градостроительных регламентов, строительных, экологических, санитарно-гигиенических, противопожарных и иных правил и нормативов.

Ст. 41 ЗК РФ предоставляет право лицам, не являющимся собственниками земельных участков, осуществлять те же права. Но в данном случае (при осуществлении указанными лицами самовольного строительства) суд должен установить наличие тех же условий, при которых право собственности может быть признано за собственником (пожизненным владельцем, постоянным пользователем) участка.

В целях легализации самовольного строения необходимо подать соответствующий иск о признании прав на него с обязательным приложением необходимых документов (разрешительная документация, результаты экспертизы, подтверждающей соблюдение градостроительных и строительных норм и правил, иные документы, согласно которым права и законные интересы третьих лиц не нарушены возведением указанной постройки).

В соответствии со ст. 30 ГПК РФ в данном случае иски о признании права собственности на самовольную постройку подаются по месту ее нахождения, так как самовольная постройка рассматривается как объект, прочно связанный с землей [4, с. 119].

Если стороной, заявляющей указанное требование, является физическое лицо, данное дело должно рассматриваться в суде общей юрисдикции. Если же истцом будет выступать юридическое лицо – в Арбитражном суде.

Вынесение судом решения об удовлетворении заявленного требования будет зависеть от установления ряда фактов:

- кому принадлежат права на земельный участок, на котором осуществлено возведение самовольного строительства;
- соблюдено ли целевое назначение земельного участка;
- имеется ли утвержденная в установленном порядке проектная и разрешительная документация, а также разрешение на строительство;
- соблюдены ли градостроительные регламенты, строительные, экологические, санитарно-гигиенические, противопожарные и иные правила и нормативы
- не нарушаются ли при условии сохранения указанного строения права и законные интересы третьих лиц.

Решение по делам данной категории принимаются судом с учетом конкретных обстоятельств и имеющихся в деле доказательств. В результате рассмотрения дела по существу суд вправе:

- отказать в удовлетворении исковых требований о признании права собственности на самовольную постройку в связи тем, что ее сохранение повлечет нарушение права и охраняемые законом интересы третьих лиц, либо создаст угрозу жизни и здоровью граждан, а также в связи с тем, что строительство самовольного объекта было осуществлено на земельном участке, не принадлежащем застройщику;
- удовлетворить заявленные исковые требования в случае, когда земельный участок, на котором было осуществлено строительство указанного объекта, принадлежит истцу на праве собственности, пожизненного наследуемого владения, постоянного (бессрочного) пользования, даже в случае, если строительство было осуществлено другим лицом. При этом застройщику подлежат возмещению понесенные им расходы, размер которых определяется судом.

В случае удовлетворения заявленного требования право собственности на объект недвижимости подлежит государственной регистрации.

В постановлении Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 27.02.2006 г. № 13460/05 [5] было установлено следующее.

Комитет по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга обратился в Арбитражный суд с иском к обществу и государственному образовательному учреждению об обязанности снести здание торгового комплекса как самовольную постройку.

Суды первой и апелляционной инстанций отказали в удовлетворении искового требования по мотиву наличия государственной регистрации прав общества и университета на здание указанного торгового комплекса и отсутствия в связи с этим возможности сноса данной постройки.

Проверив обоснованность доводов, изложенных в заявлении и выступлениях присутствующих в заседании представителей сторон, Президиум пришел к следующему выводу.

В соответствии с п. 2 ст. 269 ГК РФ лицо, которому земельный участок предоставлен в постоянное пользование, вправе, если иное не предусмотрено законом, самостоятельно исполь-

зовать участок в целях, для которых он предоставлен, включая возведение для этих целей на участке зданий, сооружений и другого недвижимого имущества.

Согласно п. 1 ст. 222 ГК РФ самовольной постройкой является недвижимое имущество, созданное на земельном участке, не отведенном для этих целей в порядке, установленном законом и иными правовыми актами, либо созданное без получения на это необходимых разрешений или с существенным нарушением градостроительных и строительных норм и правил. Однако в данном случае торговый комплекс построен на земельном участке, отведенном под капитальное строительство, при наличии разрешений соответствующих органов власти, действия которых оценены судами.

Исходя из совокупности обстоятельств (в разрешительной документации, выданной Комитетом по градостроительству и архитектуре, имеется указание на торговый комплекс во второй очереди строительства объектов народного образования; в материалах дела имеется акт государственной приемочной комиссии, утвержденный приказом Комитета по строительству о принятии в эксплуатацию объекта недвижимости), суд правомерно установил, что в настоящем случае государственная регистрация прав на недвижимое имущество основывается на фактах, подтверждающих разрешение на возведение данного комплекса.

То есть торговый комплекс, построенный на земельном участке, отведенном в установленном законом порядке с разрешения соответствующих органов власти, и принятый государственной приемочной комиссией, не является самовольной постройкой (п. 1 ст. 222, п. 2 ст. 269 ГК).

В результате иск об обязанности снести здание как самовольно построенное суд отклонил.

В этой связи необходимо обратить внимание на Постановление Президиума ВАС РФ от 26 января 2010 № 11066/09 по делу № А63-15083/08-С1-4 [6]. Президиум ВАС РФ пришел к выводу, что условием удовлетворения иска о признании права собственности на самовольную постройку является предоставление истцом доказательств того, что им были приняты меры к получению необходимых для строительства разрешений (в частности, разрешения на строительство). Если же истец не принял таких мер ни до начала строительства, ни во время него, то удовлетворение указанного иска противоречит положениям ст. 222 ГК РФ и ст. 51 ГрК РФ.

Следует обратить внимание на то, что этот вывод из ст. 222 ГК РФ и ст. 51 ГрК РФ не следует. Указанные нормы в принципе не рассматривают вопрос удовлетворения иска о признании права собственности на самовольную постройку в зависимости от мер, предпринятых истцом по получению необходимых для строительства разрешений.

Таким образом, с 04.03.2010 (дата опубликования рассматриваемого Постановления на сайте ВАС РФ) позиция высшей судебной инстанции по поводу правомерности признания права собственности на самовольную постройку, если осуществившее ее лицо не приняло мер по получению необходимых для строительства разрешений, определена.

Следует отметить, что если данная позиция Президиума ВАС РФ возобладает в судебной практике, то может возникнуть следующий вопрос: какие действия должен совершить истец, чтобы суд пришел к выводу, что им были приняты достаточные и необходимые меры для соблюдения требований градостроительного законодательства?

Исходя из Постановления Президиума ВАС РФ истец, требуя признать право собственности на самовольную постройку, должен доказать по меньшей мере факт обращения в соответствующий орган с заявлением о выдаче разрешения на строительство. Однако остается неясным, будут ли признаны судом действия истца достаточными для признания права собственности на самовольную постройку, если:

– истцу выдали разрешение на строительство, но впоследствии оно было признано судом незаконным;

– истцу было отказано в выдаче разрешения на строительство, но он не обжаловал его в суде;

– истец не обращался за разрешением на строительство, но получил разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, несмотря на то что оно не выдается без разрешения на строительство (пп. 3 и 6 ст. 55 ГрК РФ).

Таким образом, чтобы оформить право собственности на самовольную постройку необходимо наличие всех условий, перечисленных в законе.

Библиографический список

1. *Власенко В.А.* Судебные решения о самовольной постройке / В.А. Власенко // Общество и право.– 2010. – № 2.

2. Федеральный закон от 30 июня 2006 г. № 93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества»: по сост. на 1 июля 2011 г.// Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 27. – Ст. 2881.

3. *Козырева, Л. А.* О самовольных постройках замолвите слово / Л. А. Козырева // Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. – № 4.

4. *Шишканов П. А.* Иск о признании права собственности на самовольную постройку / П. А. Шишканов // Право и образование. – 2010. – № 7.

5. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 27 февраля 2006 г. N 13460/05 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2006. – № 7.

6. Постановление Президиума ВАС РФ от 26 января 2010 № 11066/09 по делу № А63-15083/08-С1-[Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения 27.04.2012).

ЛАКИЗА Татьяна Владимировна – магистрант Института права, экономики и управления Тюменского государственного университета.

УДК 347.459

А. М. Хвостенко

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ХРАНЕНИЯ В ГАРДЕРОБАХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Данная статья освещает порядок регулирования хранения в гардеробах организаций, раскрывает основные элементы данного вида договора хранения, права и обязанности хранителя и поклажедателя, основания ответственности сторон.

Ключевые слова: договор хранения, поклажедатель, хранитель, «гардероб», безвозмездный договор, ответственность сторон.

В настоящее время договор хранения занимает довольно значительное место среди договоров в сфере услуг. В юридической литературе появилось несколько подходов к правовому регулированию хранения в гардеробах.

В период действия Гражданского Кодекса 1922 г. вследствие отсутствия специального регулирования договора хранения вопрос об основаниях возникновения ответственности организаций за утрату переданных им на хранение вещей, в том числе верхней одежды не получил должного правового регулирования.

Согласно наиболее распространенной в литературе точке зрения для признания наличия между организацией и гражданином отношений хранения, достаточно было того, что организация возлагала на посетителей обязанность снимать верхнюю одежду. Данная обязанность и выделение для этой цели соответствующего места (например, выставление вешалки) рассматривались как публичная оферта, а оставление в указанном месте одежды приобретало значение акцепта. В. С. Якушев полагал, что «во всех случаях, когда у организации нет специального гардероба, отсутствует договор хранения. Клиент не передает свои вещи представителю учреждения или организации. По этой причине обязанность возместить стоимость утраченной вещи все же возникает, и ответственность носит деликтный характер» [1, с. 59].

В ст. 924 действующего Гражданского Кодекса РФ (далее ГК РФ) закреплена специальная норма, посвященная регулированию хранения в гардеробах организаций. Однако ее содержание немного выходит за рамки названия. Имеется ввиду, что согласно п. 2 этой статьи включенные в нее правила также распространяются на хранение вещей, оставляемых гражданами в местах, предназначенных для этого не только в организациях, но и в средствах транспорта [2].

В науке можно встретить и позицию о том, что данный договор представляет собой не договор хранения, а договор охраны [3, с. 791]. Однако поскольку вещь переходит во владение хранителю, который должен обеспечить сохранность вещи, речь идет именно о договоре хранения [4, с. 181].

Далее разберемся в том, что можно назвать гардеробом. Гардеробом нужно считать любое место в пределах организации или транспортного средства, специально отведенное для хранения верхней одежды, головных уборов и иных подобных вещей. Существование специальной надписи «гардероб» или присутствие гардеробщика не являются необходимыми условиями для признания места гардеробом. [5, с. 240].

Договор оформляется путем выдачи номерка, жетона или иного легитимационного знака, что приравнивается к простой письменной форме договора хранения. Лицо, предъявившее жетон, номер, презюмируется в качестве поклажедателя. Также договор считается заключенным когда лицо оставило верхнюю одежду, головной убор не в гардеробе, а в отведенном для этих целей месте.

Сроки хранения определяются хранителем, о чем поклажедатель должен быть проинформирован.

Особенностью, свойственной данному виду хранения, является презумпция его безвозмездности. Но в тоже время при передаче вещи на хранение в гардероб организации сторонами может быть оговорена плата за хранение данной вещи. Кроме этого гражданским законодательством установлено положение, согласно которому плата также может взиматься, если это обусловлено иным очевидным способом при сдаче вещи на хранение.

Согласно пп. 1-2 ст. 891 ГК РФ хранитель обязан принять все предусмотренные договором хранения меры для того, чтобы обеспечить сохранность переданной на хранение вещи. Применение п. 3 ст. 891 ГК РФ в данном случае невозможно, поскольку хранителю недостаточно заботиться о принятых на хранение вещах как о своих собственных. Хранитель обязан проявлять должную заботливость об их сохранности [6, с. 728].

По безвозмездному договору хранения за утрату и недостачу вещей размер ответственности хранителя ограничен стоимостью утраченных или недостающих вещей. При повреждении вещей размер ответственности зависит от размера суммы, на которую понизилась их стоимость. Между тем, если в результате повреждения качество вещи изменилось настолько, что она не может быть использована по первоначальному назначению, поклажедатель вправе от нее отказаться и потребовать от хранителя возмещения стоимости этой вещи, а также других убытков, если иное не предусмотрено законом или договором хранения.

Нужно заметить, что гардеробщик, персонально не несет ответственности, так как его должность не связана с персональной материальной ответственностью. Но юридическое лицо несет ответственность за сохранность принятых на временное хранение вещей и имущества физических лиц. Поэтому словесный оборот «Администрация не несет ответственности за оставленные вещи» не имеет юридической силы, так как противоречит гражданскому законодательству.

Следует упомянуть, что если посетитель не сможет установить факт пропажи своих вещей именно в период временного хранения у юридического лица (гардероб, раздевалки, и т.д.), то и ответственность юридического лица не может наступить. Так, например, если посетитель сдаёт в гардероб поликлиники или театра верхнюю одежду, то объектом охраны является только предмет верхней одежды, принятый на хранение. Но, поскольку гардеробщик не имеет права досмотра вещей и составления описи принимаемого на хранение содержимого карманов, ни лично он, ни юридическое лицо, им представляемое, не может нести ответственность за сохранность содержимого карманов верхней одежды. В данном случае действует обычай делового оборота, в соответствие с которым имущество посетителя принимается на временное хранение по принципу «как оно есть» без дополнительной экспертизы скрытого содержимого, явных и скрытых дефектов и прочих параметров.

В остальном к договору хранения в гардеробах организаций применяются общие положения о договоре хранения.

Библиографический список

1. Якушев, В. С. Обязательства, возникающие из договора хранения личных вещей // Советская юстиция. – 1990. – № 6. – С. 59-62.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. – 29.01.1996. – № 5. – ст. 410.
3. Брагинский, М. И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. – М.: Статут, 2002. – 1055 с.
4. Договор хранения: постатейный комментарий главы 47 Гражданского кодекса Российской Федерации / Под ред. П. В. Крашенинникова. – М.: Статут, 2009. – 254 с.
5. Гражданское право: в 4 т. Т. 4: Обязательственное право: учебник под ред. Е. А. Суханова. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 720 с.
6. Гражданское право: в 3 т. Т. 2: учебник, отв. ред. А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 848 с.

ХВОСТЕНКО Анна Михайловна – студент Белгородского государственного национально-исследовательского университета.

УДК 347.463

А. В. Чупин

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ ВОЗДУШНОЙ ПЕРЕВОЗКИ

Проблемы взыскание с перевозчика сумм убытков, имущественная ответственность воздушного перевозчика и совершенствование норм воздушного законодательства.

Ключевые слова: ответственность, воздушная перевозка, перевозчик, багаж, воздушное законодательство.

В соответствии со ст. 118 ВК РФ перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение (порчу) багажа или груза после принятия их к воздушной перевозке и до выдачи грузополучателю или до передачи другому гражданину или юридическому лицу в случае, если не докажет, что им были приняты все необходимые меры по предотвращению причинения вреда или такие меры невозможно было принять.

Перевозчик несет ответственность за сохранность находящихся при пассажире вещей, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение (порча) этих вещей произошли вследствие обстоятельств, которые перевозчик не мог предотвратить и устранение которых от него не зависело, либо умысла пассажира.

Перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение (порчу) багажа или груза, если не докажет, что они не явились результатом совершенных умышленно действий (бездействия) перевозчика или произошли не во время воздушной перевозки.

Таким образом, имущественная ответственность воздушного перевозчика наступает за несохранность груза, т.е. его утрату, недостачу, повреждение (порчу), а также при просрочке его доставки.

Под утратой груза следует понимать невозможность выдать груз получателю в течение установленных сроков. Следовательно, при недостаче груза, речь идет о наличии разницы в весе или количестве груза, принятого к перевозке и сданного получателю по одной накладной. Порча груза – несоответствие качества прибывшего в пункт назначения груза его первоначальному качеству, указанному в транспортных документах.

Ответственность перевозчиков за несохранность грузов наступает при наличии условий, которые являются обязательными для наступления гражданской правовой ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. К таким условиям относятся: неправомерное поведение, наличие причинной связи между фактом неисполнения обязательства по договору и ущербом, наличие самих убытков, вина перевозчика (п. 1 ст. 796 ГК РФ, п. 1 ст. 118 ВК РФ).

Характерной чертой ответственности воздушного перевозчика является ее ограниченный характер. Это выражается в том, что ответственность состоит либо в возмещении прямого (реального) ущерба или его части, за исключением упущенной выгоды, либо в уплате грузоотправителю или грузополучателю исключительной (штрафной) неустойки.

Такая форма ответственности установлена на основании ст. 400 ГК РФ, закрепляющей правило о том, что по отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с опреде-

ленным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков.

Принцип ограниченной имущественной ответственности перевозчиков неоднократно критиковался на страницах юридической литературы.

Есть основание полагать, что данный принцип значительно сужает право на полное возмещение убытков по сравнению с общим порядком, так как ограничения распространяются на упущенную выгоду, а в некоторых случаях даже на часть реального ущерба.

Своеобразие договорных отношений по транспортным договорам отражается и в обязательственных отношениях сторон и выражается в том, что особенностью ответственности в обязательствах является то, что она может наступать как за нарушение условий уже заключенного договора перевозки, но также за несовершение действий, связанных с организацией перевозок.

При нарушении условий договора, касающихся организации перевозочного процесса, возможна ответственность перевозчика за неподачу транспортных средств, а грузоотправителя – за их неиспользование.

Такая ответственность может вытекать как из договорного основания (принятой заявки, договора об организации перевозок, договора чартера), так и из иных оснований, предшествующих договору перевозки (административный акт при поставках по государственному контракту), что не влияет на ее гражданско-правовой характер.

Рассматривая вопрос об ответственности воздушных перевозчиков, необходимо отметить, что в тексте ВК РФ даже не содержится упоминания об ответственности за неподачу транспортных средств под погрузку, что делает необходимым принятие ведомственных актов по данному вопросу.

Кроме того особенностью норм Воздушного кодекса РФ является установление ограниченного предела ответственности перевозчика в суммах кратных минимальному размеру оплаты труда (далее) МРОТ.

В результате изменений в Воздушный Кодекс РФ внесенных после принятия Федерального закона от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» исчисление платежей по гражданско-правовым обязательствам производится с 1 января 2001 г. исходя из базовой суммы 100 руб.

В частности, ответственность перевозчика за утрату, недостачу или повреждение багажа, груза, а также вещей, находящихся при пассажире, предусмотрена в размере объявленной ценности; в размере их стоимости, но не более двух МРОТ за килограмм веса багажа или груза, а в случае утраты вещей пассажира и невозможности установления их стоимости – в размере не более чем 10 МРОТ (ст. 119 ВК).

Как установлено ст. 120 ВК РФ в случае просрочки доставки груза, перевозимого по договору воздушной перевозки груза, перевозчик уплачивает штраф в размере 25 процентов МРОТ за каждый час просрочки, однако размер указанного штрафа может составить не более 50 процентов провозной платы.

По нашему мнению, эти нормы Воздушного Кодекса, устанавливающие ограничение предела ответственности входят в противоречие с нормами Гражданского Кодекса РФ, определяющего базовые положения отечественного договорного права. В частности, отмечается расхождение с содержанием ст. ст. 796 ГК РФ., в соответствии с за утрату, недостачу, повреждение (порчу) груза или багажа перевозчик отвечает в размере стоимости утраченного или недостающего груза или багажа.

Воздушный же перевозчик несет ответственность в размере стоимости груза, багажа, но не более чем двух МРОТ за килограмм веса (ст. 119 ВК).

Такие различия, на наш взгляд, неразумны и несправедливы, и, представляется, имеется настоятельная потребность в законодательном урегулировании этого вопроса путем унификации данных норм, так как по общему правилу нормы транспортных уставов и кодексов не должны противоречить общим положениям ГК РФ.

В связи с этим в научной литературе предлагается установить полную имущественной ответственности воздушных перевозчиков, так принцип ограниченной имущественной ответственности вряд ли можно признать приемлемым, хотя данный правовой институт достаточно давно закреплен в отечественном транспортном законодательстве.

В частности, тот факт, что перевозчики выполняют массовые перевозки грузов по многим направлениям и имеют большое количество клиентов, как российских, так и иностранных, не может служить основанием для игнорирования индивидуальных интересов грузоотправителей и грузополучателей и тем более не дает перевозчику, как профессиональному предпринимателю, права не учитывать возможность возникновения убытков. Закрепление такого рода ответственности в императивном порядке на уровне транспортных уставов и кодексов на практике в большинстве случаев приводит к неоправданной защите законодателем имущественных интересов перевозчиков.

Зыскание с перевозчика сумм убытков в пределах, установленных в транспортном законодательстве, фактически превращается в формальность, не позволяя потерпевшей стороне компенсировать понесенный ущерб при неисполнении обязательства.

В целях устранения противоречия между ст. 796 ГК РФ и п. 1 ст. 119 ВК РФ необходимо отменить установленный положениями п. 1 ст. 119 ВК РФ предел ответственности перевозчика в шестьсот рублей за килограмм груза (багажа).

ЧУПИН Александр Владимирович – магистрант Института права, экономики и управления Тюменского государственного университета.

УДК 341

Е. С. Штефан

**НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ДОГОВОРА ФРАНЧАЙЗИНГА В СТРАНАХ ЕЭС (ФРАНЦИЯ, ГЕРМАНИЯ)
В СОПОСТАВЛЕНИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В статье рассмотрены особенности закрепления франчайзинговых правоотношений на примере законодательств России и стран Европы. Приведены источники правового регулирования данного договора, выделены общие и отличительные черты, а также частично затронут исторический аспект. Выделены некоторые проблемы, требующие законодательного разрешения.

***Ключевые слова:** франчайзинг, договор франчайзинга, франшиза, франшизные соглашения, зарубежное законодательство.*

В современном расширяющемся экономическом и правовом пространстве степень международного сотрудничества и интеграции коммерческих предприятий стирают границы государств и различия их правовых систем. Появляющиеся виды гражданско-правовых и предпринимательских отношений молниеносно распространяются благодаря международным внешне-торговым контрактам и находят свое закрепление в законодательстве все большего количества стран.

Такая судьба постигла, в частности, франчайзинговые отношения. Впервые появившись, как часть и особая разновидность договоров о передаче исключительных прав на интеллектуальную собственность, они со временем обособились в отдельную самостоятельную группу, регулируемую специальными нормами.

Как и все правоотношения, приходящие в законодательство из практики, договор франчайзинга и его основные элементы характеризуются относительной полнотой регулирования, однако существуют и особенности, связанные, в частности, с ранее существовавшей совокупностью общих норм и различиями правовых систем государств.

В данной статье мы рассмотрим примеры регулирования франчайзинговых отношений, существующих на сегодняшний день в ведущих странах Евросоюза – Франции и Германии, в сравнительном аспекте с гл. 54 Гражданского кодекса РФ.

Уместно начать с определения франчайзинга как вида правоотношений, чтобы понимать, к каким источникам правового регулирования мы будем обращаться в ходе сравнительного анализа правовых систем.

Итак, под франчайзингом понимается договор, по которому одна сторона (правообладатель) передает другой стороне (пользователю) за соответствующую плату и на определенный или неопределенный срок права на использование коммерческого обозначения, товарного знака, коммерческой информации и ноу-хау, знаков обслуживания и т.д.

Существует мнение, что Франция – единственная европейская страна, имеющая специальное законодательство о франчайзинге. На самом деле это не совсем так. Это действительно

единственная европейская страна, в которой принят закон, непосредственно адресованный франчайзингу [1, с. 140], но его нельзя отнести к чисто франшизному законодательству хотя бы по той формальной причине, что им регулируются отношения лиц еще в преддоговорный, предфраншизный период, когда франчайзинговые отношения еще официально не установлены. Непосредственно же отношения франчайзинга регулируются в соответствии с общими положениями гражданского законодательства Франции и договорно-обязательственного права.

Данный закон содержит требования к правообладателю (франчайзеру) о предварительном, преддоговорном раскрытии необходимой информации лицу, которое намеревается приобрести в возмездном порядке исключительные права. Многие его положения перекликаются с Модельным законом УНИДРУА о раскрытии информации по договору франчайзинга [2, с. 203-219], разработанным в 2002 году.

Что касается Германии и Российской Федерации, то здесь преддоговорной этап франчайзинговых отношений не нашел отражения в государственных нормативно-правовых актах. Однако, справедливости ради, надо сказать, что для франчайзинговых договоров, в особенности международных, с участием немецких предпринимателей вполне типично применение некоторых положений Модельного закона УНИДРУА.

Главной особенностью регулирования франчайзинговых отношений в Германии и Франции является существование единого для ЕЭС наднационального законодательного акта о франчайзинге – Регламент № 4087/88 Европейской комиссии (ЕК) ЕЭС от 30.11.88 г [3, с. 333], который, хотя и не имеет статуса закона, носит обязывающий характер для государственных администраций, судов и субъектов франчайзинга всех стран ЕЭС.

Существенные различия мы видим в степени развитости национального законодательства о франчайзинге. Как мы знаем, франчайзинговые отношения в РФ регулируются частью второй Гражданского кодекса [4]. Вся 54 глава представляет собой совокупность правил, довольно детально регулирующих содержание, элементы и заключение российского варианта договора франчайзинга – коммерческой концессии. Пожалуй, из внутринационального законодательства трех рассматриваемых нами стран, ГК РФ представляет собой самое полное и подробное закрепление франчайзинга, как отдельного вида договора.

Если говорить, к примеру, о Германии, то свое отдельное, специальное законодательство о франчайзинге как на федеральном уровне, так и на уровне федеральных земель отсутствует вовсе. Основу правового регулирования отношений между франчайзером и франчайзи образуют указанный Регламент ЕК, общие принципы гражданского права, и, прежде всего, принцип свободы договора, а также нормы права интеллектуальной собственности, законодательства о дилерской деятельности и правила, установленные Германским Торговым Кодексом (ГТК). Идея состоит в том, что, будучи «гибридными договорами», франшизные соглашения включают в себя многочисленные элементы юридически родственных франчайзингу договоров. Поэтому при возникновении спорных ситуаций в отношении каждого из таких отдельных элементов должны применяться нормы и правила, предназначенные для регулирования именно этого элемента договора.

Французское законодательство достаточно детально регулирует главный предмет франшизного соглашения – передачу и использование исключительных прав на объекты промышленной и интеллектуальной собственности. По закону франчайзер имеет право передать франчайзи только зарегистрированную во Франции торговую марку. В соответствии с действующим законом о торговых марках № 91-7 от 04 01 1991 г. регистрация осуществляется Национальным

институтом интеллектуальной собственности, под именем франчайзера, на 10 лет и может возобновляться в течение неопределенно долгого времени.

Долгое время законодательства о регистрации и защите фирменных наименований или обозначений во Франции не было. В связи с этим возникал ряд проблем, касавшихся, в частности, распределения ответственности. Аналогичным образом в России крайне дискуссионным оставался вопрос уместности включения фирменного названия в состав предмета договора франчайзинга, разрешившийся в итоге его исключением со вступлением в силу с 1.01.2008 части 4 ГК РФ и внесением соответствующих изменений в гл. 54.

В продолжение разговора о предмете, необходимо отметить, что еще совсем недавно такой ключевой элемент интеллектуальной собственности франчайзера как ноу-хау, не имея определения в германском законодательстве, как таковой специально не охранялся. Но в той мере, в какой информация, содержащая ноу-хау, отвечает в конкретном случае понятию «коммерческий секрет», ее защита осуществлялась законом «О недобросовестной конкуренции 1909 г.».

При этом ответственным за разглашение коммерческой или производственной тайны считается любой сотрудник фирмы, которому были доверены или стали известны в силу существующих служебных отношений коммерческие и производственные секреты фирмы [5, с. 398].

Однако с принятием Регламента № 4087/88 ЕК ЕЭС и утверждением посредством него единого перечня основных терминов решилась существенная часть вопросов, связанных с определением франчайзинга как правоотношения и его предмета.

В частности, получило закрепление понятие ноу-хау как «пакет незапатентованной практической информации, полученной в результате опыта и проверки франчайзером, являющейся секретной, существенной и идентифицируемой». Если обратиться к Гражданскому кодексу РФ, то данное определение (приведенное, кстати, не в гл. 54, а в разделе, посвященном правам на результаты интеллектуальной деятельности) гораздо шире, и включает в себя «сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны».

Все три правовые системы, так или иначе, в подходах к регулированию данного вида правоотношений сходятся на том, что договор франчайзинга должен быть заключен в письменной форме. То же касается и документов о раскрытии информации. Связано это с природой франчайзинговых отношений, как сделки о передаче исключительных прав, для которой первостепенное значение имеет установление объема передаваемых прав. Более того, в России существует дополнительное требование регистрации такого договора в специально уполномоченном государственном органе, что является дополнительной гарантией добросовестности сторон и соблюдения интересов всех потенциальных участников франчайзинговых отношений, а также потенциальным обеспечительным механизмом принципа обязательного предпродажного раскрытия и предоставления информации.

Таким образом, несмотря на более раннее появление источников, закрепляющих институт франчайзинга на территории ЕЭС, внутринациональное законодательство входящих в его состав государств по уровню разработанности уступает российскому. Большое значение прида-

ется имевшим место решениям судов высших инстанций, что помогает сохранять единообразие в правоприменении.

Библиографический список

1. Loi No 89 – 1008 du 31 decembre 1989 relative au developpement des entreprises commerciales et artisanales et a l'amelioration de leur environnement economique, juridique et social (Loi Doubin). Перевод взят из монографии А.Ф. Багдасарян: Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Гражданско-правовые проблемы заключения договора. – М.: Статут, 2009.

2. Model Franchise Disclosure Law. Rome. September, 2002. UNIDROIT. Перевод взят из монографии А.Ф. Багдасарян: Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Гражданско-правовые проблемы заключения договора. – М.: Статут, 2009.

3. Полный перевод текста Регламента №° 4087/88 Европейской комиссии (ЕК) ЕЭС от 30 11 88 г приводится в Приложении к монографии С. А. Сосны, Е. Н. Васильевой: Франчайзинг. Коммерческая концессия – М.: ИКЦ «Академкнига», 2005.

4. Глава 54 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 № 14-ФЗ – Часть 2 в редакции от 30.11.2011 // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5.

5. Актуальные проблемы совершенствования законодательства, правоприменения и правовых теорий в России и за рубежом: Материалы Международной научно-практической конференции (20 ноября 2008 г.): В 2 т. Т. 2: Государственно – правовая секция; Гражданско-правовая секция / Под общ. ред. канд. юрид. наук, доц. В. Л. Кудрявцева. Челябинск: филиал МПГУ г. Челябинске, ЮУПИ, 2008.

ШТЕФАН Екатерина Сергеевна – магистрант Института права, экономики и управления Тюменского государственного университета.

Информация для авторов

Журнал «Вестник магистратуры» выходит ежемесячно.

К публикации принимаются статьи студентов и магистрантов, которые желают опубликовать результаты своего исследования и представить их своим коллегам.

В редакцию журнала предоставляются **в отдельных файлах** по электронной почте следующие материалы:

1. Авторский оригинал статьи (на русском языке) в формате Word (версия 1997–2007).

Текст набирается шрифтом Times New Roman Cyr, кеглем 14 pt, с полуторным междустрочным интервалом. Отступы в начале абзаца – 0,7 см, абзацы четко обозначены. Поля (в см): слева и сверху – 2, справа и снизу – 1,5.

Структура текста:

- **Сведения об авторе/авторах:** имя, отчество, фамилия.
- **Название статьи.**
- **Аннотация** статьи (3-5 строчек).
- **Ключевые слова** по содержанию статьи (6-8 слов) размещаются после аннотации.
- **Основной текст статьи.**

Страницы **не нумеруются!**

Объем статьи – не ограничивается.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И. В.статья.**

Статья может содержать **любое количество иллюстративного материала**. Рисунки предоставляются в тексте статьи и обязательно в отдельном файле в формате TIFF/JPG разрешением не менее 300 dpi.

Под каждым рисунком обязательно должно быть название.

Весь иллюстративный материал выполняется оттенками **черного и серого цветов**.

Формулы выполняются во встроенном редакторе формул Microsoft Word.

2. Сведения об авторе (авторах) (заполняются на каждого из авторов и высылаются **в одном файле**):

- имя, отчество, фамилия (полностью),
- место работы (учебы), занимаемая должность,
- сфера научных интересов,
- адрес (с почтовым индексом), на который можно выслать авторский экземпляр журнала,
- адрес электронной почты,
- контактный телефон,
- название рубрики, в которую необходимо включить публикацию,
- необходимое количество экземпляров журнала.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И. В. сведения.**

Адрес для направления статей и сведений об авторе: **magisterjourn@gmail.com**

Мы ждем Ваших статей! Удачи!