

В. С. ОСИПЕНКОВ

Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЕГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 170–176

Рассматриваются интерес как важный элемент в совокупности жизненных ценностей человека, его генезис, структура и функции, место и роль интереса в системе экономических отношений, его взаимосвязь с другими ее элементами.

В целях выработки методологии экономико-управленческого исследования необходимо рассмотреть интерес в системе жизненных ценностей человека, выявить взаимосвязи интереса с такими категориями, как “потребности”, “мотивы”, “деятельность”, раскрыть содержание понятия “интерес”, определить общие свойства данного явления и основные закономерности, знание которых позволит повысить эффективность государственного управления социально-экономическими процессами.

Рассмотрим механизм генезиса интереса.

Исходными посылами являются утверждения, общепризнанные в рамках современной экономической теории.

Главным мотивом деятельности человека является необходимость удовлетворения потребностей. Потребности людей безграничны.

Удовлетворение потребностей осуществляется посредством использования благ (предметов потребления). Количество благ ограничено.

Блага характеризуются полезностью, которая убывает. Понятие “полезность” означает способность благ удовлетворять потребности субъекта [6, 416].

Жизнедеятельность человека характеризуется многовариантностью способов использования благ для удовлетворения потребностей.

Человек обладает способностью ограничивать потребление благ, т. е. частично ограничивать удовлетворение своих потребностей.

Выбор того или иного варианта использования блага не случаен. В соответствии с теорией потребительского поведения субъект принимает решения таким образом, чтобы максимизировать

суммарную полезность имеющихся у него благ [6, 416]. Это поведение называется рациональным. Рациональное поведение считается объективно присущим человеку. На осознании этого факта строится большинство современных экономических теорий.

Максимизация полезности предполагает возможность использования одних и тех же благ¹ по-разному: для удовлетворения различных потребностей, для обмена на другие, более ценные блага, для сбережений и превращения благ в инвестиции и т. п. При таком подходе блага рассматриваются более широко — в качестве ресурсов субъекта. Поэтому максимизация полезности благ тождественна максимально эффективному использованию ресурсов.

Представленные теоретические положения приводят к выводу, что наряду с потребностями существует особый мотив, сущность которого сводится к стремлению максимизировать совокупную полезность благ.

К. Макконнелл, С. Брю называют такое поведение “разумным”: “Средний потребитель — это вполне разумный человек, который пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы извлечь из него как можно большее удовлетворение или полезность” [6, 417]. Следует подчеркнуть, что именно полезность является критерием принятия рационального решения. Поэтому теории интереса, традиционно допускающие, что

¹ Блага здесь рассматриваются несколько шире, чем обычно. К ним относятся не только материальные предметы, но и другие ресурсы, способные непосредственно удовлетворять потребности человека: свободное время, физические силы, степень свободы и т. д.

человек всегда стремится к наибольшей выгоде в денежном выражении, не вполне корректны. Если наибольшее удовлетворение человеку приносит не богатство, а, скажем, известность, то деятельность будет иметь другую направленность. Так, например, Т. Гоббс в 1651 г. и Дж. Стюарт в 1767 г. доказывали, что основной мотив деятельности человека состоит в стремлении к славе. В то время капитализм находился в зачаточном состоянии, недостаточно проявил себя, поэтому ученые делали обобщения, анализируя поведение аристократов. Э. Фромм, выделяет стремление к славе как основной мотив, характеризующий отношения в феодальном обществе [11].

Целевая направленность действий человека относительна. Она зависит от субъективных предпочтений и оценок, а также от объективных факторов: потребностей человека, имеющихся у него ресурсов, производственных отношений, характеризующих данную историческую эпоху.

Стремление к максимизации полезности невозможно без прогнозирования будущих результатов, а различное (альтернативное) использование благ невозможно без изменения уровня потребления во времени, т. е. без самоограничения. Субъект временно отказывается от удовлетворения тех или иных потребностей в пользу будущего, абстрагируясь от привычных схем действий. Это стремление в итоге приводит субъекта к необходимости постановки целей. *Потребности, таким образом, превращаются в цели.*

Имеющиеся у субъекта блага рассматриваются не как раз и навсегда заданные предметы потребления, а как ресурсы, которые можно использовать по-разному. Различные варианты использования ресурсов предполагают наличие соответствующих методов их переработки и технологий. Словарь иностранных слов дает следующие определения понятия “технология”: “Технология [гр. *techne* — искусство, мастерство + ...логия] — 1) совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала или полуфабриката в процессе производства, например, технология металлов, химическая технология, технология строительных работ; 2) наука о способах воздействия на сырье, материалы или полуфабрикаты соответствующими орудиями производства”. Эти определения представляют технологию в узком смысле, охватывая лишь сферу производства. Современные авторы дают более широкое толкование данного понятия. Социолог Чарльз Перроу описывает технологию как средство пре-

образования сырья — будь то люди, информация или физические материалы — в искомые продукты и услуги [9, 94]. Люис Дэйвис, занимавшийся вопросами проектирования работ, предлагает сходное широкое описание: “Технология — это сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых технических преобразований в материалах, информации или людях” [9, 94]. По словам Д. Виланда и Р. Ульриха, “машины, оборудование и сырье, конечно, можно рассматривать как компоненты технологии, но наиболее значимым компонентом несомненно является процесс, с помощью которого исходные материалы (сырье) преобразуются в желаемый на выходе продукт. По сути своей технология представляет способ, который позволяет осуществить такое преобразование” [9, 95]. Таким образом, технология — это не сам процесс преобразования ресурсов, а *способ* осуществления этого процесса.

Общим для всех представлений о технологии является понимание того, что данное понятие следует применять не только в производстве, но и в других сферах деятельности: действительно, чтобы сделать сукно из пряжи, необходимо владеть технологией ткачества; чтобы обменять пряжу на пшеницу, необходимо знать технологию рынка, использовать понятие стоимости.

В определении технологии Л. Дэйвисом можно увидеть отождествление материального (техники) и идеального (методов преобразования). Словарь русского языка рассматривает “средство”, во-первых, как прием, способ действия для достижения чего-либо и, во-вторых, как орудие (предмет, совокупность приспособлений) для осуществления какой-либо деятельности [10, 750]. Первое и второе относятся к средствам, но не отождествляются. Ресурсы без знания методов их переработки не превратятся в желаемый продукт, так же как и знание методов бессмысленно без обладания необходимыми ресурсами. Следовательно, *ресурсы в совокупности с технологиями их использования представляют собой средства достижения целей.*

Таким образом, у субъекта формируется мотив, направленный на максимизацию полезности посредством трансформации потребностей (за счет ограничений) в цели, а ресурсов и технологий — в средства их достижения. Этот мотив и представляет собой *интерес*.

Наиболее близко к такому пониманию интереса подошел М. Вебер. Он, рассматривая мотивы

социального действия, выделял следующие типы таких действий [1, 628]:

- 1) традиционное и подражательное, т. е. бессмысленное;
- 2) аффективное или рационально недоосмысленное;
- 3) ценностно-рациональное, или осмысленное только в отношении средств достижения цели;
- 4) целерациональное, т. е. осмысленное и в отношении средств, и в отношении цели.

Действие является целерациональным, “если в основе его лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве “условий” или “средств” для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели” [1, 628]. Под “мотивом” М. Вебер понимал “...некое смысловое единство, представляющееся действующему лицу или наблюдателю достаточной причиной для определенного действия” [1, 611]. Таким образом, интерес является разновидностью мотива, которая соответствует в классификации ученого “целерациональному” мотиву. В этом определении можно обнаружить большую часть элементов категории “интерес”: цели, средства, технологии, ресурсы.

Под технологиями следует понимать “*определенное* поведение предметов внешнего мира и других людей”, под ресурсами — сами “предметы внешнего мира”. Принцип соответствия целей и средств можно также встретить у К. Менгера. *Интерес* поэтому можно представить как целерациональный мотив действия, дополнив определение Вебера такими моментами:

- ресурсами могут выступать и внутренние качества субъекта (способности, свободное время, физические силы), используемые для удовлетворения потребностей (целерациональным действием, например, является самообразование, когда человек, осваивая новую профессию, ожидает в будущем получать больший доход);
- ожидания субъективны, их нельзя рассматривать как средства достижения целей; такими средствами являются действия субъектов в рамках производственных отношений, возникающих на основе интеграции ресурсов (трудовых навыков, творческих способностей, имущества, социального статуса и др.) и технологий.

Достаточно близко к пониманию механизма трансформации потребностей в интересы подош-

ли М. Голубев, В. Фомичев. Они отмечают: “Потребности действуют как побудительные мотивы, пока субъект рассчитывает их удовлетворить собственными усилиями. Если это не удается или слишком дорого обходится, возникает новый побудительный мотив — интерес” [2, 62]. Отметим, что авторы в данной формулировке имели в виду социальную форму реализации интереса, поскольку возможность существования других форм в научной литературе СССР традиционно не обсуждалась. Сходной позиции придерживаются В. Марцинкевич, И. Соболева: “Потребности в той мере, в какой они находятся в области экономических отношений, приобретают форму экономических интересов...” [8, 19].

Интерес с экономической точки зрения объективно является необходимым условием и причиной развития кооперации контрагентов, с одной стороны, и разделения труда — с другой, с социальной точки зрения — социализации и индивидуализации субъекта. В интересе воплощена диалектика: целей и средств, необходимого (потребностей) и возможного (способностей к самоограничению и возможностей различного использования ресурсов), объективного (потребностей, способностей к самоограничению, стремления к максимизации полезности, ресурсов и технологий) и субъективного (сознательного, волевого формирования целей и средств).

В связи с тем, что интересы часто представляют как осознанные потребности, необходимо рассмотреть отличия потребностей от целей.

Под целью понимается желание *улучшить* свое положение в какой-либо сфере. Человек формирует цели исходя из представлений о себе и своем месте в мире, и чем более развито самосознание человека, тем в большей мере его поведение определяется не потребностями, а целями. Цели, всегда осознанные и устремленные в будущее, можно рассматривать как мотив приобретения “позитивной свободы” (свободы “для”) [11]. Потребности, не всегда осознаваемые человеком и постоянно довлеющие над ним, — мотив приобретения “негативной свободы” (свободы “от”). Позитивная свобода в соответствии экзистенциальным подходом является интенциональной характеристикой человека, имманентна ему и развивается по мере развития личности. Несоответствие между степенью позитивной свободы и негативной свободы приводит к конфликтам (как внутриличностным, так и социальным) и “бегству от свободы” [11], либо к развитию человека и общества (смене общественных форм, например).

В процессе постановки целей и выбора средств их достижения субъект использует информацию и принимает решения. Следуя маржинальному принципу, он не будет анализировать все возможные варианты использования ресурсов (это может продолжаться бесконечно долго). Момент принятия решения определяется равенством предельных издержек, связанных с получением информации о возможном использовании ресурсов, и предельного дохода, ожидаемого от нахождения более эффективного варианта в случае обработки дополнительной единицы информации.

Таким образом, к объективным условиям генезиса интереса следует отнести:

- потребности субъекта, определяющие силу мотивирующего действия интереса;
- его ресурсы, включающие способность к труду, социальный, материальный и интеллектуальный капитал;
- возможность самоограничения в удовлетворении потребностей;
- наличие технологий альтернативного использования ресурсов;
- стремление к максимизации полезности.

Самоограничение в итоге приводит к появлению издержек ожидания, о которых говорят представители австрийской школы. Технологии приводят к появлению связанных с ними издержек (транзакционных, производственных, издержек риска и т. д.). Однако оба этих элемента интереса совместно дают и возможность прироста полезности. Следует добавить также, что интерес именно благодаря самоограничению приводит, в конечном итоге, к реализации “принципа наибольшего удовольствия”, о котором говорят психологи.

Интерес, таким образом, отражает отношение между потенциально возможной полезностью U_1 и текущей полезностью U_0 . Если $U_1 > U_0$, появляется новый интерес, субъект переходит к *продуктивной* деятельности, изменяя ее исходную структуру²; если $U_1 \leq U_0$ — субъект продолжает *репродуктивную* деятельность, ее структура при этом не изменяется³.

Очевиден тот факт, что человек обладает не только социальными, но и другими потребностями.

Их удовлетворение возможно путем использования материальных или информационных ресурсов и технологий вне социальных взаимодействий, например, в рамках натурального хозяйства. При этом новый интерес может иметь место по следующим причинам:

- изменения в структуре потребностей субъекта;
- какие-либо внешние изменения (климата, например), которые отражаются на относительной урожайности культур;
- отклонение урожая от ожидаемого уровня.

Любая из названных причин приведет к изменению структуры производства — новый интерес будет реализован. Очевидно, что в изложенном примере появление нового интереса не связано ни с социальными потребностями, ни с социальными ресурсами данного субъекта (его статусом), ни с использованием им социальных взаимодействий. Отсюда индуктивно заключаем, что феномен интереса может иметь место и за пределами сферы социальных явлений (в научной литературе советского периода это отрицалось). Однако рациональный подход к принятию решений и само восприятие полезности формируется исключительно в социальной среде.

Исходя из выработанного представления о сущности и содержании интереса сформулируем его определение.

Интерес — это стремление субъекта к максимизации полезности, характеризующееся трансформацией потребностей в цели, а ресурсов и технологий — в средства их достижения.

Экономический интерес предполагает использование ресурсов субъектом в сфере отношений производства, обмена, распределения и потребления благ.

Ресурсы субъекта включают в себя блага, способные приносить дополнительную полезность. Дополнительная полезность становится возможной в случае качественных и/или количественных изменений в исходных ресурсах. Изменения происходят во времени и пространстве, т. е. связаны с издержками ожидания и издержками обмена. Издержки ожидания возникают вследствие инвестирования ресурса в производство и связаны со сроком окупаемости вложений. Издержки обмена определяются стоимостью транспортировки ресурсов, а также величиной транзакционных издержек. Если предельная полезность от инвестирования одной единицы ресурса $MU(i)$ превышает предельные издержки ожидания $MC(i)$, субъект будет заинтересован в капиталовложениях, т. е.

² Под структурой деятельности здесь понимается соотношение способов получения полезности (удовлетворения потребностей), измеренных стоимостью использованных им ресурсов.

³ Здесь автор исходит из количественной (кардиналистской) теории полезности, обоснованность которой доказана в трудах фон Неймана и О. Моргенштерна.

данный ресурс будет им рассматриваться как предмет инвестирования или *капитал*.

Рикардо считал, что "...капитал есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд" [4, 42]. Согласно взглядам К. Маркса, капитал — это стоимость, которая посредством эксплуатации рабочей силы приносит прибавочную стоимость, т. е. самовозрастает [7]. Джон Милль называет капиталом накопленный запас продуктов труда, возникающий в результате сбережений и существующий путем его "постоянного воспроизводства" [4, 59].

К. Макконнелл, С. Брю дают наиболее близкое к предлагаемой концепции интереса толкование понятия "капитал": "Капитал (*capital*) — созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека; инвестиционные товары, средства производства" [6, 773]. Однако данное определение недостаточно широко охватывает все сферы генерирования и использования капитала. Современные ученые понимают под капиталом не только средства и предметы труда в их материальной форме, но и социальный статус, интеллект, знания, навыки и т. д. Как отмечают В. Марцинкевич и И. Соболева, "послевоенное развитие дало обильный материал для преодоления представления о накоплении как о процессе, прежде всего и почти исключительно материально-вещественного характера" [8, 170].

Капитал возникает в сфере отношений "текущая полезность — будущая полезность". Если для человека выгодно (с точки зрения полезности) часть имеющихся благ не потреблять немедленно, а инвестировать в будущее, то эти блага превращаются в капитал, который представляет собой предмет *межвременного обмена полезностью*.

Исследователи выделяют типы капитала по признаку содержания:

1. *Социальный капитал* (ресурсы, необходимые для удовлетворения социальных потребностей; возникают в сфере социальных отношений) — связи, знакомства, родственные отношения, принадлежность к различным общественным группам, кастам, кланам и т. п. — социальный статус субъекта⁴. Закон возрастания энтропии [5] приводит к общественному разделению труда,

это, в свою очередь, объективно влечет *различия* в социальном статусе (например, воины, ремесленники, крестьяне, дворяне), формируется структура общества, обеспечивающая его дальнейшую динамику. В рамках клана человек получает поддержку, имеет право на определенную защиту. Изменения в социальном статусе сопровождаются изменениями в уровне жизни индивида. Согласно закону социальной иерархии, сформулированному А. И. Кравченко, "количество социальных благ, которые получают те, кто находится наверху, всегда больше количества социальных благ, получаемых теми, кто находится внизу" [5]. В этом смысле социальный статус также можно назвать ограниченным ресурсом, который можно накапливать и использовать в целях максимизации полезности. Система социальных фильтров обеспечивает продвижение на верхушку социальной иерархии наиболее способных к управлению людей, одновременно привлекая их какими-либо предпочтениями (например, более высоким доходом). Таким образом, социальный капитал может "самовозрастать".

2. *Материальный капитал* — необходим для удовлетворения физиологических потребностей, потребностей в безопасности, а также для удовлетворения других потребностей, связанных с использованием материальных ресурсов; возникает в сфере материального производства.

3. *Интеллектуальный капитал* (необходим для удовлетворения потребностей в самовыражении, духовных потребностей; возникает в духовной сфере) — эрудиция, интеллект, мировоззрение. Опережающий рост роли информации (по сравнению с ролью других ресурсов), прежде всего в постиндустриальном обществе, сопровождается повышением роли творчества, мировоззрения в структуре как человеческих устремлений, так и факторов производства [3]. Например, в менеджменте сегодня все большее значение имеет социально адекватное определение места и роли фирмы в окружающей среде (мировоззренческий аспект). Хайко Шрадер выделяет также "гуманитарный капитал" (образование и профессиональное обучение) [12, 22], который, по сути, является составляющей интеллектуального капитала.

В литературе выделяют также *культурный (символический) капитал* — обладание символическими ресурсами, которые используются для легитимизации иерархии власти, институционализации системы социальных статусов [12, 22]. Он не является отдельной группой в классифика-

⁴ Концепцию социального капитала предложил Дж. Коулман [5].

ции, поскольку не используется непосредственно для удовлетворения потребностей и представляет собой форму материального капитала, используемую субъектом для легитимизации своего социального положения.

В процессе деятельности человек обычно соединяет с трудом не один ресурс, а комбинации из указанных выше ресурсов.

Одной из наиболее важных причин дифференциации интересов и их носителей в обществе является роль индивида в социально-экономической динамике общества. Роль индивида в социально-экономической динамике повышается, если он владеет капиталом, наиболее востребованным в данной социальной ситуации. В условиях классического капитализма это материальный капитал, в условиях постиндустриального общества — интеллектуальный капитал [3].

Каждый тип капитала обладает производительностью, имеет норму отдачи, которая определяется уровнем технологии. По мере развития технологий отношение типов капитала друг к другу (по норме отдачи) меняется, что влечет соответствующие изменения в социально-экономическом положении владельцев.

На индустриальной стадии развития общества материальным капиталом (достаточным для инвестирования) обладает относительно узкий круг людей, но именно его использование дает наибольший толчок развитию социума, отсюда многочисленный класс капиталистов становится доминирующим классом, приобретает влияние, власть. В постиндустриальном обществе высокие темпы социально-экономической динамики из сферы материального производства перемещаются в сферу интеллектуального производства (производства знаний), предельная производительность интеллектуального капитала превышает предельную производительность других типов ресурсов. Поэтому доминирующее положение переходит к классу интеллектуалов, более многочисленному.

Таким образом, изменения в социальных институтах (в том числе составляющих механизм государственного управления) происходят вследствие изменений в структуре, а также производительности капитала того или иного типа: уменьшается относительная производительность капитала, ориентированного на устаревающие технологии, возрастает производительность капитала “нового” типа. Эта закономерность является следствием общего закона соответствия формы содержанию.

Рассмотрим варианты использования ресурсов, не связанные с инвестициями. Если предельная полезность от обмена одной единицы ресурса на n другого ресурса $MU(e)$ превышает предельные издержки $MC(e)$, связанные с этой операцией, субъект будет осуществлять обмен — и данный ресурс превратится в *предмет обмена*.

Наличие альтернативы между обменом и инвестированием приводит субъекта к выбору варианта по критерию максимума полезности.

Если же предельные полезности от обмена или инвестирования единицы ресурса не превысят связанных с этими действиями издержек, остающееся количество ресурса будет рассматриваться субъектом в качестве *предмета потребления или блага*. Один и тот же вид блага в одинаковом количестве может представлять для одного индивида капитал, для другого — предмет потребления, для третьего — предмет обмена. Ответ на вопрос, является ресурс предметом потребления, инвестирования или обмена, зависит от конкретных условий жизнедеятельности, определяющих его относительную полезность в том или ином качестве.

Следует учесть, что инвестирование часто трудно отличить от обмена и наоборот. В реальности капиталовложения сопряжены не только с издержками ожидания, но и с перемещением ресурсов, трансакциями; обмен, в свою очередь, всегда растянут во времени. Следовательно, критерием отнесения ресурса к той или иной группе может быть структура издержек. Если в процессе использования единицы ресурса наибольший удельный вес имеют издержки ожидания, то его следует считать инвестиционным ресурсом, иначе — предметом обмена.

Таким образом, ресурсы субъекта содержат предметы потребления, обмена, инвестирования и выступают в социальной, материальной и духовной формах.



Литература

1. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайдено. — М.: Прогресс, 1990. — 808 с. — (Социол. мысль Запада).
2. Голубев М., Фомичев В. Стимулирование как обеспечение равновесия интересов // Пробл. теории и практики управления. — 1993. — № 5. — С. 62–68.
3. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. — М.: Academia — Наука, 1998. — 640 с.

4. Костюк В. Н. История экономических учений. — М.: Центр, 1998. — 224 с.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2002. — № 3. — С. 122–139.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 11-го изд. — К.: ХаГар, 2000. — 785 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. — Т. 1, кн.1: Процесс производства капитала // Собр. соч. — 1953. — 794 с.
8. Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений. — М.: Аспект Пресс, 1995. — 286 с.
9. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 702 с.
10. Ожегов С. И. Словарь русского языка. — М.: Сов. энцикл., 1964. — 900 с.
11. Фромм Э. Бегство от свободы. Человек для себя / Пер. с англ. Д. Н. Дудинской. — Минск: ООО "Попурри", 1998. — 672 с.
12. Шрадер Х. Экономическая антропология. — СПб.: Петербург. востоковедение, 1999. — 192 с.

Інтерес є прагненням суб'єкта до максимізації корисності. Він характеризується трансформацією потреб у цілі, а ресурсів і технологій — у засоби їх досягнення. Економічний інтерес припускає використання суб'єктом ресурсів у сфері відносин виробництва, обміну, розподілу й споживання благ.

Интерес является стремлением субъекта к максимизации полезности. Он характеризуется трансформацией потребностей в цели, а ресурсов и технологий — в средства их достижения. Экономический интерес предполагает использование ресурсов субъектом в сфере отношений производства, обмена, распределения и потребления благ.

Interest is aspiration of the subject to maximization of utility. It is characterized by transformation of needs for the purpose, and resources and technologies — in means of their achievement. Economic interest assumes use of resources by the subject in sphere of relations of manufacture, an exchange, distribution and consumption of the blessings.

Получена 8 апреля 2008 г.