



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**
International Institute of Economics and Law

**Россия и мировое сообщество
в контексте посткризисного развития**

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community
in the context of Post-crisis Development**

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 4

Москва
Издательство МИЭП
2011

ББК 88.404.3
О98
УДК 236.44(082)

Редакционная коллегия: *Ф.Л. Шаров* (председатель), *А.В. Косевич*,
М.В. Гладкова, *Б.Г. Дякин*, *В.В. Лазарев*

О98 Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2011 г.) : В 5 ч. Ч. 4 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2011. – 232 с.

Сборник содержит статьи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов по широкому спектру экономических и правовых проблем на национальном и международном уровне, актуализированных влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК 669.44(082)
ББК 88.404.3

ISBN 978-5-8461-0176-6 (ч. 4)
ISBN 978-5-8461-0175-3

© МИЭП, 2011

| | | |
|------------------|--|-----|
| Осавелюк Е.А. | Система методов международного гражданского процессуального права..... | 5 |
| Осин Р.С. | Понятие «класс» и современность..... | 11 |
| Павлова М.В. | Актуальные проблемы законодательного регулирования правового статуса единоличного исполнительного органа хозяйственного общества..... | 19 |
| Пашкова Л.В. | Бюджетное управление деятельностью малого предприятия в посткризисных условиях..... | 28 |
| Петрова С.В. | Структура и задачи функционирования социо-эколого-экономической системы в условиях глобального кризиса..... | 36 |
| Петрянин А.В. | Развитие национального уголовного законодательства, регламентирующего ответственность за преступления экстремисткой направленности в период с момента становления российской государственности до XVII в. | 41 |
| Подповетная Ю.В. | Научно-методическая культура преподавателя вуза как педагогическая проблема..... | 48 |
| Пожидаева Е.С. | Проблема продовольственной безопасности в современных условиях (на примере мясопродуктового подкомплекса)..... | 54 |
| Прокофьев Н.Н. | Место и роль малого бизнеса в модернизации экономики..... | 61 |
| Проскурин Е.В. | Природа и место транснациональной корпорации в доктрине международного частного права..... | 66 |
| Пушкарев С.В. | Политико-правовые проблемы эволюции формы правления в европейских квази-монархиях: компаративный обзор..... | 73 |
| Рассолова Л.И. | Комплексное прогнозирование инвестиционных рисков телекоммуникационной компании | 79 |
| Реус М.А. | Экономическая, экологическая и социальная составляющие в методологии современной экономической науки..... | 86 |
| Реус Н.И. | Принципы и подходы к формированию концепции устойчивого развития социо-эколого-экономической системы промышленного рыболовства..... | 92 |
| Романов А.К. | Принцип законности: уголовно-правовая теория и практика в условиях развивающегося общества..... | 100 |

| | | |
|---------------------------|---|-----|
| Романченко В.С. | Национальная инновационная модель: опыт зарубежных стран..... | 108 |
| Сапунцов А.Л. | Посткризисное регулирование рынка прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах..... | 115 |
| Сарием М. | Оценка конкурентоспособности национальной экономики Камбоджи и возможности ее развития..... | 121 |
| Сельченко А.К. | Социокультурное проектирование как ресурс развития экономики Беларуси..... | 130 |
| Семенова Л.М. | Основы обучения самоимиджированию будущих специалистов..... | 135 |
| Семенова Н.Ф. | К вопросу об эффективности действующих редакций налоговых норм Уголовного кодекса Российской Федерации..... | 143 |
| Сидак Н., Гайнишова Э. | Правовые основы организации и функционирования банковской системы в странах Европы: сравнительный анализ..... | 151 |
| Скнарев Д.С. | Российская реклама банковских услуг как элемент маркетинговых коммуникаций..... | 159 |
| Смирнов В.П. | Организация предпринимательской деятельности в формирующейся инновационной экономике..... | 164 |
| Солодухин Д.В. | Общественные науки в вузах советского и постсоветского времени: традиции и современные проблемы | 172 |
| Солоненко А.А. | Современная модель учетной системы в условиях динамики национальной экономики..... | 180 |
| Сулейманов Т.Ф. | У истоков либеральной идеи в России..... | 189 |
| Тетерина О.С. | Коммуникативные технологии в формировании имиджа вуза..... | 196 |
| Титова Н.А. | Управление рисками в работе с персоналом и повышение его эффективности в посткризисный период..... | 206 |
| Тихоненков А.В. | Количественная оценка некоторых методов управления экономическими рисками..... | 212 |
| Трифонов В.Г. | Развитие управленческого потенциала как фактор модернизации экономики страны..... | 218 |
| Трошин Е.А. | Проблемные аспекты участия холдингов как субъектов военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами в условиях глобального экономического кризиса.... | 224 |

Е.А. Осавелюк

Сегодня в отечественной науке все чаще говорится о международном гражданском процессуальном праве, под которым следует понимать самостоятельную отрасль российского права, представленную системой процессуальных норм (созданных государством единолично или в процессе международного сотрудничества), регулирующих процессуальные отношения трансграничного характера, возникающих при реализации и защите всего объема частных правоотношений, осложненных иностранным элементом [11, с. 65].

Как всякая отрасль права, международное гражданское процессуальное право имеет свои отраслеобразующие признаки: предмет и метод. Проблеме определения предмета этой молодой отрасли в последнее время уделяется достаточно внимания, и по ней высказываются различные по широте охвата объекта (соответствующих отношений) точки зрения [15, с. 34][13, с. 133– 141].

Что касается самостоятельного метода, то этот вопрос всегда вызывал у исследователей наибольшие трудности, поэтому, в лучшем случае, приходится встречать ссылку на постулат общей теории права о том, что новые, становящиеся отрасли обособляются первоначально, как правило, только по своему предмету, а метод регулирования может еще вырабатываться и быть смешанным или даже не иметь четкого содержания. Комплексные же отрасли права вообще имеют несколько связанных между собой методов регулирования [4, с. 381].

Это действительно так, но вместе с тем, на наш взгляд, пришло время признать, что международное гражданское процессуальное право – уже достаточно сформированная отрасль, имеющая и свои методы, выявить которые – задача современных исследователей.

Методом правового регулирования принято называть совокупность приемов и способов регламентации общественных отношений, воздействия на человеческое поведение [9, с. 567]. Метод отвечает на вопрос о том, как осуществляется такое регулирование. Под методом правового регулирования, применяемым в отрасли права, понимается набор способов и приемов регулирования отношений между субъектами, складывающихся вследствие особых свойств предмета регулирования.

Каждая отрасль права имеет свой специфический метод правового регулирования, который определяется различиями общественных отношений и характеризуется следующими отличительными чертами:

- характером положения участников правоотношения;

- особенностью содержания правоотношений;
- особенностью состава юридических фактов;
- спецификой ответственности.

Не вдаваясь в дискуссию о том, должен ли в отрасли права быть только один метод регулирования или их может быть несколько, отметим, что в комплексных отраслях обычно используются несколько методов регулирования. Например, в предпринимательском праве выделяют метод согласования, метод обязательных предписаний, метод рекомендаций, метод запретов.

Методы правового регулирования характеризуются тремя обстоятельствами:

- порядком установления субъективных прав и обязанностей субъектов общественных отношений;
- средствами их обеспечения (санкциями);
- степенью самостоятельности (усмотрения) действий субъектов.

Среди отраслей права выделяют и комплексные отрасли, которые для регулирования общественных отношений используют комбинирование различных методов.

Международному гражданскому процессуальному праву как процессуальной отрасли свойственны способы регулирования, средства и методы, присущие гражданско-процессуальному праву, арбитражно-процессуальному праву и разбирательству в международном коммерческом арбитраже.

Вместе с тем международное гражданское процессуальное право применяет и иные, собственные методы и способы правового регулирования.

Именно поэтому приходится говорить о системе методов международного гражданского процессуального права.

Элементы (группы методов), составляющие эту систему, отражают различные специфические черты международного гражданского процессуального права.

Так, первая группа способов может быть выявлена по аналогии с международным частным правом, процессуальным обеспечением которого и занимается международное гражданское процессуальное право.

Как международное частное право имеет унифицированный международный материально-правовой и унифицированный международный коллизионно-правовой способы регулирования, так и международное гражданское процессуальное право имеет *унифицированный международный процессуально-правовой способ* (отражение которого мы находим во множестве единообразных конвенций процессуального характера [2][1] и *унифицированный международный процессуально-коллизионный способ* правового регулирования (проявившийся, например, в Луганской – 1988 г. и Брюссельской – 1968 г. конвенциях, решающих вопросы определения юрисдикции).

Именно присутствие коллизионных норм в международном частном праве обусловило существование этого специфического метода – коллизионно-правового. Тем не менее вопрос о признании существования коллизионных процессуальных норм до сих пор остается дискуссионным.

В России одним из первых о существовании процессуальных коллизионных норм в международном гражданском процессе заговорил в конце XIX в. Т.М. Яблочков [16, с. 3].

Однако большинство ученых XX в. отрицали такую возможность, либо включая международный гражданский процесс в состав национального гражданского процесса, что уже само по себе делало невозможным постановку какого-либо коллизионного вопроса, либо подчиняя международный гражданский процесс закону суда [7, с. 429]. В последнем случае налицо некоторая непоследовательность, так как применение коллизионной привязки подразумевает предварительную постановку коллизионного вопроса.

На это несоответствие обратил внимание А.Г. Светланов, который, во избежание подобной ситуации, предлагает считать «*lex fori*» принципом международного гражданского процесса [12, с. 21]. Таким образом, получается, что в международном частном праве «*lex fori*» – коллизионная привязка, а в международном гражданском процессе тот же «*lex fori*» – принцип.

Вместе с тем в современной доктрине есть и иной взгляд на данную проблему. Так, Н.Ю. Ерпылева не только вводит понятие «коллизионная норма, регулирующая юрисдикционные вопросы с иностранным элементом», но и формулирует основную процессуальную коллизионную привязку – «закон страны ответчика» [6, с. 35, 38].

На Западе так же есть достаточно известные сторонники существования процессуального коллизионного права (Х. Шак, И. Саси) [17, с. 223] [18, с. 87] [14, с. 3]. Так, по мнению венгерского процессуалиста И. Саси, процессуальное коллизионное право представляет собой лишь часть международного гражданского процесса, а с точки зрения немецкого ученого Х.Шака, чисто процессуальное коллизионное право является редкостью.

Исследование такого распространенного примера процессуальных коллизий, как преодоление конфликта юрисдикций, также не вызывает однозначной оценки, так как указанное «столкновение» (конфликт) по своему характеру достаточно специфично, поскольку подразумевает иную трактовку понятия «конфликт», нежели в коллизионно-правовом регулировании в системе норм международного частного права.

Касаясь этого вопроса, Л.П. Ануфриева отмечает, что выбор, который должен иметь место в результате действия такой связи, будет осуществляться не между нормами или законами, а между *правопорядками (юрисдикциями)* в целом, вследствие чего избрание в рамках соответствующего правопорядка судебного или иного юрисдикционного органа обусловит и обращение к процессуальному праву данного государства [3, с. 98].

Вторая группа – методы, присущие исключительно международному гражданскому процессуальному праву: *адаптация и кумуляция*.

Способ адаптации выводится не столько из правовых актов, сколько из практики их применения, которая позволяет выделить адаптацию, направленную на внешнее применение, и адаптацию для внутреннего применения [10, с. 73].

Адаптация, направленная на внутреннее применение, означает адаптацию иностранного акта или процессуального действия к отечественному, (например, адаптация результатов исполнения поручения компетентным органом иностранного государства к национальной процедуре, т.е. придания результатам, полученным при исполнении поручения, юридического значения для целей национального процесса).

Адаптация, направленная на внешнее применение, в свою очередь, означает адаптацию отечественного акта или процессуального действия к иностранному (например, при необходимости направления судебного поручения в другое государство, орган, направляющий такое поручение, должен исходить из той структуры органов и их компетенции, которая существует в соответствующем государстве – суды, хозяйственные суды, арбитражные суды и т.д.).

В обоих случаях при реализации той или иной формы адаптации мы сталкиваемся с ситуацией, не свойственной национальному судопроизводству, что еще раз подтверждает наличие особого процесса и самостоятельного способа регулирования в рамках отрасли международного гражданского процессуального права.

Кумуляция может быть *простой и гармонизированной*.

Простая кумуляция имеет место при исполнении поручения иностранного суда, ходатайствующего о совершении такого исполнения с учетом его процессуальных норм [5, с. 505], которые хотя и отсутствуют в нашем процессуальном праве, но не противоречат ему (см., например, п. 1 ст. 8 Конвенции СНГ о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 г.).

Иными словами, запрашивающий орган просит совершить *дополнительное* действие (например, записать допрос на пленку), не требующее какой-либо корректировки тех процессуальных действий, которые были или будут совершены в соответствии с нашим ГПК. То есть данный способ позволяет кумулировать (суммировать) в одном процессуальном действии, совершаемом российским должностным лицом, соблюдение всех необходимых норм отечественного и, дополнительно к ним, иностранного процессуального права.

Гармонизированная кумуляция происходит в случае, если международным договором для данного случая или для участия данных субъектов требуется применение норм *иных*, чем предусмотрено российским правом.

Таким образом, все остальные отечественные процессуальные нормы продолжают действовать в процессе рассмотрения споров без иностранного элемента, а эта международная норма не только временно занимает место соответствующей национальной, но и должна быть вписана в национальный процесс так, чтобы согласовываться со всеми остальными российскими процессуальными нормами.

Основное отличие простой кумуляции от гармонизированной в том, что в первом случае происходит *простое присоединение* иностранной нормы к отечественным, не влияющее на них, не конкурирующее с ними, так как в отечественном законодательстве нет аналогичной нормы, а во втором случае – национальное право *имеет* норму, адекватную той, которую необходимо применить, и здесь происходит не присоединение, а *замена* нормы для конкретного случая, что, кроме прочего, влечет за собой возможную неожиданную для суда «корректировку» в реализации некоторых смежных отечественных норм, т.е. требует их гармонизации для целей конкретного процесса.

Особая группа методов – методы, свойственные всем процессуальным отраслям. Это *императивный* и *диспозитивный* методы (дозволения, обязывания, запреты, принуждения, рекомендации, субординации, автономия и равенство сторон – применяемые в том или ином сочетании) [8, с. 356–357].

Отдельно следовало бы упомянуть в области международного гражданского процесса и его науки *сравнительный* метод, который, правда, скорее способствует реализации ранее обозначенных методов.

На основе проведенного правового анализа можно сделать вывод, что, имея национальную природу, международное гражданское процессуальное право является самостоятельной отраслью российского права в силу ряда причин: у нее, наряду с формированием самостоятельного предмета, выделяются и самостоятельные методы, а, как известно, предмет и метод – главные отраслеобразующие признаки.

Кроме того, у международного гражданского процессуального права складываются устойчивые и гармоничные связи со смежными отраслями национального права – гражданским процессом, арбитражным процессом, международным частным правом.

Анализ методов отрасли международного гражданского процессуального права и их систематизация позволяют говорить о формировании зрелой, самостоятельной процессуальной отрасли – международного гражданского процессуального права, обслуживающей соответствующую ей материально-коллизийную отрасль международного частного права. По аналогии с тем, как уголовный процесс обслуживает уголовное право, гражданский процесс – гражданское право, арбитражный процесс – предпринимательское право, а конституционный процесс – конституционное право.

Наличие в системе методов международного гражданского процессуального права наряду с методами, присущими другим процессуальным отраслям, и самостоятельных, специфических, присущих только данной

отрасли способов регулирования доказывает, что международное гражданское процессуальное право является особой процессуальной отраслью. Такая ее исключительность, равно как и специфика методов обусловливается наличием иностранного элемента в регулируемых процессуальных отношениях.

Литература

1. Гагская конвенция по вопросам гражданского процесса 1954 года.
2. Европейская конвенция о Внешнеторговом арбитраже 1961 года.
3. *Ануфриева Л.П.* Международное частное право: В 3 т. – Ч. 1. – М.: Бек, 2000.
4. *Венгеров А.Б.* Теория государства и права. – 3-е изд. – М.: Юриспруденция, 2000.
5. Международное частное право: Сборник нормативных актов / Сост. Г.К. Дмитриева, М.В. Филимонова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Проспект, 2004.
6. *Ернылева Н.Ю.* Актуальные проблемы теории и практики международного гражданского процесса // Арбитражный и гражданский процесс. – 2003. – № 11.
7. *Звеков В.П.* Международное частное право: Курс лекций. – М.: Норма-Инфра, 2001.
8. Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова, А.В. Малько. – М.: Юрист, 2002.
9. *Марченко М.Н.* Теория государства и права: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2009.
10. *Медведев И.Г.* Судебное поручение как механизм международного взаимодействия в области гражданской юрисдикции / Международный гражданский процесс: понятие и тенденции развития. Актуальные проблемы международного гражданского процесса. Материалы международной конференции. Санкт-Петербург, 10– 11 октября 2002 г. / Под ред. С.В. Бахина. – СПб.: СКФ «Россия-Нева», 2003.
11. *Осавелюк Е.А.* Международный гражданский процесс: Учеб. пособие. – М.: Глобус, 2006.
12. *Светланов А.Г.* Международный гражданский процесс: современные тенденции. – М.: ТОН-Остожье, 2002.
13. *Федосеева Г.Ю.* Риторика вопроса о месте международного гражданского процесса в системе права Российской Федерации // Lex Russica. – 2005. – № 1.
14. *Шак Х.* Международное гражданское процессуальное право: Учебник / Пер. с нем. – М.: Бек, 2001.
15. *Юрова Н.М.* Международное гражданское процессуальное право: теоретические основы имплементации норм в правовой системе Российской Федерации. – М.: Волтерс Клувер, 2008.

16. Яблочков Т.М. Курс международного гражданского процессуального права. – Ярославль: Тип. Губерн. Правл., 1909.
17. Szaszy I. International Civil Procedure. Budapest, 1976.
18. Schack H. Internationales Zivilverfahrensrecht: Ein Studienbuch. Munchen: C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, 1996.

Понятие «класс» и современность

Р.С. Осин

В последние два десятилетия в среде современных ученых-гуманитариев стали модны тезисы о том, что современный рабочий класс перестал быть рабочим классом и численно уменьшается, что локомотивом сегодняшнего развития является интеллигенция, умственные работники, но не рабочие, а нередко приходится слышать и то, что классов нет вовсе. Однако такие исследователи, как правило, не только не владеют пониманием того, что означают понятия «рабочий класс» «интеллигенция», «буржуазия», но и мало осознают (либо вообще не представляют), что значит «класс», в принципе. Многие представители современных общественных наук выводят новые деления по профессиональному признаку либо по уровню дохода (так называемые страты). С нашей точки зрения, подобные теории ведут к содействию в притуплении классового самосознания трудящихся, а следовательно, их способности к организованному классовому протесту, без которого немислима реализация их законных прав.

В связи с этим нам представляются актуальными вопросы марксистско-ленинского понимания класса и современные тенденции видоизменения основных классов общества, а также их взаимодействия между собой.

Итак, разберем понятие «класс», рассмотрим основные признаки класса, а также затронем критику авторов, которые исходят из ложной точки зрения, согласно которой рабочий класс сходит с исторической сцены и становится малочисленным.

Понятие «класс» в свое время дал В.И. Ленин, он писал, что «*классами* называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают»¹.

Исходя из ленинского определения, можно выделить основные *признаки* класса: место в системе общественного производства; отношение к

¹ Ленин В.И. Великий почин // Полное собрание сочинений. Т. 29. С. 388.

средствам производства; роль в общественной организации труда; способ получения доли общественного богатства; размер получения доли общественного богатства.

Эти признаки являются универсальными для любого класса, а главными из них философская наука считает место в общественном производстве и отношение к средствам производства². При этом следует обратить внимание на то, как последовательно Ленин выводил один признак из другого. Что же означает *место в исторической системе общественного производства*? А означает это не что иное, как характеристику класса либо как производителя, либо как паразита, и указывает, куда попадает тот или иной класс – в угнетенные производители или в эксплуататоры.

В соответствии с этим делением видна логика, что если классы занимают какое-либо место в системе общественного производства, то они, соответственно этому месту, обладают или не обладают определенной *собственностью на средства производства*, что является вторым критерием класса. Трудящиеся классы, как правило, лишены собственности на средства производства.

Соответственно различна и *роль классов в общественной организации труда*. Эксплуататорский класс владеет средствами производства и выполняет организаторские функции, а чаще делегирует их разного рода управленцам и менеджерам. Исходя из этого, роль эксплуататоров в общественной организации труда в настоящее время порой сводится к нулю. Роль же наемных работников, прежде всего рабочего класса, является основной, ибо без производителей не будет никакого управления, никаких условий, в конечном счете теряется смысл всякой организации и всякого производства как такового. В этом вопросе нам могут возразить: «Как же рабочие обойдутся без капиталистов, ведь именно капиталисты создают условия для работы, предоставляют рабочие места?» На самом деле, если мы присмотримся чуть внимательнее, то легко убедимся, что эти самые «рабочие места», «условия труда» созданы теми же рабочими. Ведь для цеха нужно помещение, станки, электропроводка, мебель и пр. Все это кто-то должен произвести, а для производства кто-то должен добыть полезные ископаемые, выплавить сталь, положить кирпичи для строительства здания, спроектировать само здание, разработать конструкцию машин и станков и т.д. Короче говоря, вся эта работа – дело рук не капиталистов, а пролетариев физического и умственного труда. Поэтому все так называемые «данные капиталистами (или работодателями) рабочие места, условия труда» и пр. созданы трудом тех же самых рабочих.

В конечном счете все эти признаки определяют и *способ получения доли общественного богатства* теми или иными представителями обще-

² Ленин В.И. Вульгарный социализм и народничество // Полное собрание сочинений. Т. 7. 5-е изд. С. 45.

ства, что является одним из ключевых признаков класса. На наш взгляд, можно выделить три способа получения доли общественного богатства при капитализме: *эксплуататорский* (присвоение результатов чужого труда посредством покупки рабочей силы при наличии собственности на средства производства); *наемно-рабочий* (продажа своей рабочей силы при отсутствии собственности на средства производства); *самозанятый* (работа на себя при наличии собственности на средства производства).

Способ получения доли общественного богатства существенно влияет на классификацию классов. К примеру, того, кто продает свою рабочую силу и работает за зарплату; можно считать пролетарием; того же, кто покупает рабочую силу и недоплачивает рабочему, владеет собственностью на средства производства, принято называть капиталистами. Те же, кто работает, но при этом владеет средствами производства и присваивает прибыль (или часть прибыли), принято называть колеблющимися элементами, мелкой буржуазией, самозанятыми, которые сочетают в себе как труженика, так и собственника.

Следует понимать, что характер труда (физический, умственный, производительный, управленческий и пр.) не влияет определяющим образом на разделение классов. Ведь пролетарии могут продавать свой товар – рабочую силу, как в сфере физического труда, так и в сфере умственного, что ни как не может влиять на их пролетарскую сущность.

В статье «Русский социализм – доктрина победы»³ С.А. Строев, позиционирующий себя коммунистом, всерьез пишет, что «...рабочий класс перестал быть классом, он утратил свою классовую природу и классовую субъектность, превратился в общественную прослойку, отнюдь не пролетарскую по своему имущественному положению. Рабочий класс сошел со сцены истории точно так же, как в свое время сошел класс крестьянства». При этом автор не раскрывает, чем же определяется классовая природа, и не поясняет, как различить общественную прослойку от класса. Таким образом и происходит упрощение и извращение основных марксистских теоретических положений.

Кроме того, утверждая, что современный рабочий класс не является пролетарским по своему имущественному положению, автор, во-первых, идет против фактов жизни, ибо положение у рабочего класса сейчас самое «пролетарское», а во-вторых, подменяет научную марксистско-ленинскую дефиницию «класс», которая включает в себя ряд качественных элементов, размытым обывательским восприятием, основанным исключительно на материальном положении. Не следует забывать, что рабочий, и при относительно высокой заработной плате, не перестает быть рабочим. Мало того, как мы можем наблюдать, именно рабочие с более высоким уровнем

³ «Русский социализм – доктрина победы» // <http://www.kprf.perm.ru>

жизни способны на решительные действия. Логика «чем хуже, тем лучше» тут не всегда срабатывает. Рабочие, которые не имеют ничего и с трудом зарабатывают на хлеб насущный, просто не имеют времени на занятие политикой. Забастовки последних лет случаются на относительно «благополучных» заводах («Форд», «АвтоВАЗ», «Тиккурила»).

Существуют и другие публикации, в которых при верной оценке ситуации, научном подходе к явлению делаются не вполне научные, с нашей точки зрения, выводы. Приведем пример книги известного философа, марксиста В.С. Семенова «Социализм и революция XXI века. Россия и мир». В этой монографии автор справедливо указывает на изменение условий и пишет, что «в эпоху XX века и начальные годы XXI столетия состав... трудящихся *изменился в силу объективных и субъективных причин и обстоятельств коренным и качественным образом* (курсив автора)»⁴. С этим трудно не согласиться. Далее автор, в доказательство своего тезиса, приводит весьма ценные статистические данные. В частности, он пишет, что доля наемных работников увеличилась с 55–60% в середине XIX в. до 72–93% в середине XX в., а рабочего класса (автор имеет в виду работников физического труда) с 30–50% в середине XIX в. до 40–55% в середине XX в.⁵. Приводится удельный вес роста наемных работников по основным капиталистическим странам мира (в процентах): США (1870–1965) – с 59,4 до 88,6; Англия (1851–1962) – с 82,0 до 93, 1; Германия (1882–1961) – с 64,7 до 77,3; Франция (1851–1962) – с 54,6 до 71,7⁶. Удельный вес рабочего класса вырос по тем же показателям: США (1860–1940) – с 52,7 до 58,6; Англия (1851–1951) – уменьшился с около 70 до 55,0; Франция (1854–1962) – вырос с 39,8 до 41, 0, Германия (1882–1957) – 49,4 до 52,2⁷.

В монографии так же содержатся данные о снижении доли рабочего класса в наемном населении: в США с 58, 6% в 1940 г. до 45,5% в 1950 г. и 37,8% в 1964 г. В Германии – с 52,2% в 1957 г. до 48,7% в 1961 г.⁸. При этом утверждается, что пролетариат «во второй половине XX века *существенно изменился и фактически перестал быть пролетариатом* (курсив автора) в том исконном, первоначальном смысле слова, каким он был в XIX в.»⁹.

Автор продолжает развивать мысль в следующем направлении: «Кто такие пролетарии и пролетариат начала и середины XIX века? Это неграмотные и малообразованные рабочие, занятые не просто чисто физиче-

⁴ Семенов В.С. Социализм и революция XXI века. Россия и мир. М., 2008. С. 78.

⁵ См.: Семенов В.С. Капитализм и классы. Исследования социальной структуры современного капиталистического общества. М.: Наука, 1069. С. 223. Цит. по Семенов В.С. Социализм и революция XXI века. Россия и мир. М., 2008. С. 79.

⁶ Там же.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

⁹ Там же. С. 80.

ским, но именно тяжелым ручным мускульным трудом, практически полностью забытые и бесправные. Они трудились именно руками, не головой...»¹⁰ Современные же рабочие, по словам В.С. Семенова, уже не пролетарии прошлого времени, потому что «они работают не исключительно физически и мускульно своими руками, а с помощью механизмов и на машинах»¹¹.

В принципе можно было бы согласиться с тезисом о видоизменении пролетариата, если бы не следующие за этим заключения: «...ныне это рабочие совсем другого типа и качества. Они больше не пролетарии XIX века, и их прошлая характеристика с чисто пролетарских позиций устарела и нуждается в пересмотре и обновлении (курсив автора)... В результате усилилась тенденция сокращения численности рабочего класса и уменьшения его удельного веса в составе занятого населения»¹². Вот такие вот интересные выводы при наличии, в общем-то, вполне научной исходной позиции. При всем нашем уважении к философу В.С. Семенову позволим себе некоторые замечания по содержанию рассмотренных нами выше мыслей.

Во-первых, имеет место упрощенное толкование термина «пролетариат» как неграмотных людей, занятых исключительно физическим трудом. Мало того, такую позицию он приписывает и основоположникам марксизма, заявляя, что пролетариат «во второй половине XX века *существенно изменился и фактически перестал быть пролетариатом* (курсив автора) в том исконном, первоначальном смысле слова, каким он был в XIX веке». Но классическое понимание пролетариата было сформулировано Ф. Энгельсом в «Принципах коммунизма», где сказано, что «пролетариатом называется тот общественный класс, который добывает средства к жизни исключительно путем продажи своего труда, а не живет за счет прибыли с какого-нибудь капитала, – класс, счастье и горе, жизнь и смерть, все существование которого зависит от спроса на труд, т.е. от смены хорошего и плохого состояния дел, от колебаний ничем не сдерживаемой конкуренции»¹³. При таком подходе, исходя из приведенных выше статистических материалов, мы видим, что доля рабочего класса (в своей совокупности) увеличивается, а не уменьшается. По данным статистики, в современный период доля наемного населения (пролетариата) так же крайне высока. В России она составляет до 95% работающих, в странах Восточной и Западной Европы этот показатель несколько ниже – около 90% и около 87% соответственно¹⁴.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же.

¹² См. там же. С. 81.

¹³ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М.; Л., 1929. Т. V. С. 465.

¹⁴ <http://www.rb.ru/topstory/economics/2008/03/31/095631.html>

Уменьшение же доли работников физического труда – абсолютно естественное следствие развития и совершенствования производительных сил. То же следует сказать и по вопросу образованности пролетариата. С развитием производительных сил пролетариат просто обязан соответствовать сложным техническим устройствам, которые требуют не просто профессиональных навыков, но и высокого общего культурного уровня. То есть с развитием, видоизменением и совершенствованием средств производства изменяется и развивается пролетариат, как одна из основных составляющих производительных сил. И здесь, кстати говоря, мы лишний раз наталкиваемся на противоречие капитализма, которое заключается в том, что желание капиталиста все превращать в прибыль не соответствует объективным тенденциям прогрессивного развития. Ведь как иначе оценить коммерциализацию образовательной сферы в России и других странах капитализма (вспомним массовые протестные акции в Лондоне декабря 2010 г. по поводу сокращения бюджетных мест и увеличения платы за образование)? Здесь четко видно, что стремление к прибыли наталкивается на объективные тенденции развития, которые требуют повышения образованности рабочего класса для освоения им новых производительных сил.

Во-вторых, исходя из вышеизложенного, с нашей точки зрения, неверным представляется и понимание автором пролетариата как «людей забитых, бесправных». Притом что большинство пролетариев именно таково, следует учитывать, что существует (как, впрочем, и существовала ранее) некоторая часть пролетариата, которая отнюдь не бедствует. В.И. Ленин называл эту часть рабочей аристократией. К таковым, например, можно отнести рабочих нефтяных компаний, наемных управляющих на фирмах, вообще всех высокооплачиваемых работников, которые не участвуют в дележе прибавочной стоимости. В настоящее время существуют попытки каким-то образом унифицировать пролетариат, создать образ «настоящего» пролетария, не понимая, что пролетариат сам по себе разный, что в самом пролетариате существует множество переходных слоев, полупролетариев, «недопролетариев» и т.д. В связи с этим полезно было бы вспомнить слова Ленина о том, что «капитализм не был бы капитализмом, если бы “чистый” пролетариат не был окружен массой чрезвычайно пестрых переходных типов от пролетария к полупролетарию (тому, кто наполовину снискивает себе средства к жизни продажей рабочей силы), от полупролетария к мелкому крестьянину (и мелкому ремесленнику, кустарю, хозяичику вообще), от мелкого крестьянина к среднему и т.д.; *если бы внутри самого пролетариата не было делений на более и менее развитые слои, делений земляческих, профессиональных, иногда религиозных и т.п.* (курсив автора)»¹⁵.

¹⁵ Ленин. В.И. // Полное собрание сочинений. М., 1974. С. 58–59.

В-третьих, неверное определение пролетариата как исключительно бедного, занятого ручным трудом и безграмотного класса неизбежно ведет за собой и ошибочность выводов, которые приводит, в конце концов, рассматриваемый нами автор. Ведь что значит сказать: *«ныне это рабочие совсем другого типа и качества. Они больше не пролетарии XIX века, и их прошлая характеристика с чисто пролетарских позиций устарела и нуждается в пересмотре и обновлении»* (курсив В.С. Семенова)... В результате усилилась тенденция сокращения численности рабочего класса и уменьшения его удельного веса в составе занятого населения»¹⁶. В том-то все и дело, что качественно пролетариат не поменялся и принцип продажи им своей рабочей силы никуда не делся. Изменились внешние формы, но осталась классовая суть.

Исходя из приведенных цитат, мы можем сделать вывод о том, что этот подход крайне опасен и ненаучен. Он разлагает пролетарское классовое самосознание, вносит беспорядок в понимание классов вообще и пролетариата в частности. Безусловно НТР внесла свои коррективы и качественно изменила облик работника XXI столетия. Теперь это все чаще не традиционный станочник, работающий руками, а часто аккуратно одетый, сидящий за компьютером инженер или конструктор, но от этого рабочий класс не перестает быть рабочим. С нашей точки зрения, основной закономерностью нашего времени является то, что пролетариат постепенно становится классом умственного труда, что придает ему еще большую силу.

С другой стороны, в свете изложенного возникает потребность разграничить понятия «рабочий класс» и «пролетариат». Рабочий класс есть одна (самая многочисленная) из разновидностей современного пролетариата. Однако рабочий класс имеет определенный универсальный признак. Этот признак состоит в том, что только рабочий класс занят производительным трудом, в чем и состоит его наибольшая прогрессивность. При этом производительный труд можно рассматривать в двух смыслах: в *абсолютном* и конкретно-историческом, иначе – *капиталистическом* смысле.

В *абсолютном* смысле слова под производительным трудом понимается такой труд, который направлен на производство товаров¹⁷, причем не имеет значения каких. Ученый, написавший книгу, является таким же производительным рабочим, как и токарь. Просто продукт производства ученого следует относить скорее к духовной сфере, а токаря к материальной.

В *капиталистическом* смысле производительный труд обозначает такой труд, который производит прибавочную стоимость. К. Маркс следующим образом характеризовал производительную рабочую силу: «...производительна лишь та рабочая сила, применение которой дает большую стоимость, чем та, которую имеет она сама»¹⁸.

¹⁶ Семенов В.С. Социализм и революция XXI века. Россия и мир. М., 2008. С. 81.

¹⁷ См.: Косолапов Р.И. Истина из России. Тверь, 2004. С. 112.

¹⁸ Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1. С. 134.

Под непроизводительным трудом «понимается такая целесообразная человеческая деятельность, которая не кристаллизуется в вещах и имеет потребительную стоимость не со стороны своего конечного результата, а как процесс. Таков труд, получивший название – *услуги*, (курсив Р.И. Косолапова) – труд, не находящий длительного предметного воплощения и исчезающий в момент его выполнения»¹⁹. Таким образом, часть пролетариата – наемные работники сферы услуг занята в сфере непроизводительного труда. К ним относятся менеджеры фирм, разного рода обслуживающий персонал, работники рекламной сферы, юристы и пр. Эти слои пролетариата не являются рабочим классом, а являются наемными работниками сферы услуг.

Если применять вышеизложенные положения к современной России, то становится понятным, что пролетариат сегодня класс крайне разнообразный и его слои обладают совершенно различным уровнем классового самосознания. Некоторые его отряды даже не осознают себя пролетариями, да и по материальному уровню они живут значительно лучше основной массы пролетариата, но тем не менее они не перестают от этого быть пролетариями. Возвращаясь к анализу ленинского определения «класс», становится понятным, что *размер доли получения общественного богатства*, является логическим следствием всех вышеперечисленных признаков класса. Несмотря на то, что среди наемных работников (пролетариев физического и умственного труда) попадают высокооплачиваемые категории, доля этих высокооплачиваемых категорий крайне мала и основная масса работников наемного труда при капитализме неизбежно получает гораздо меньший размер доли общественного богатства, чем капиталисты.

Резюмируя вышеизложенные положения, мы можем сделать следующие выводы:

1. Основным критерием деления на классы должен выступать не критерий «богатый – бедный», а критерий «продавец рабочей силы – покупатель рабочей силы».

2. Отсутствие собственности на средства производства закономерно приводит и к отсутствию высокого денежного дохода. При этом в отдельных случаях мы имеем дело с долей высокооплачиваемых рабочих, что никак не меняет их классовую пролетарскую сущность.

3. Современные антинаучные подходы к перспективам развития рабочего класса в направлении сокращения его численности основаны на обывательском представлении о рабочем классе как о классе бедных, безграмотных и забитых людей.

4. С позиции марксистско-ленинского подхода рабочий класс представляют все наемные работники физического и умственного труда, задей-

¹⁹ Косолапов Р.И. Истина из России. Тверь, 2004. С. 112.

ствованные в сфере производства, не владеющие средствами производства и продающие свою рабочую силу капиталисту.

5. Современный рабочий класс видоизменился, стал более образованным, но в ключевых своих качествах остался тем же рабочим классом, каким он был ранее.

6. Современный рабочий класс физического и умственного труда не сокращается, а, напротив, возрастает, о чем говорят многочисленные статистические данные.

7. Говоря о рабочем классе и пролетариате, необходимо понимать, что всякий рабочий – пролетарий, но не всякий пролетарий – рабочий.

8. В пролетариат входят две группы: первая (наиболее многочисленная) – физического и умственного труда – рабочий класс, занятый в сфере производительного труда; вторая – наемные работники сферы услуг.

9. Современный рабочий класс России крайне разнообразен, многие его слои полностью лишены классового самосознания, тем не менее в последние годы имеется определенный (пусть и не очень большой) подъем рабочего движения, что не может не вселять надежду на его постепенное возрастание и перерастание в мощное классовое движение.

Актуальные проблемы законодательного регулирования правового статуса единоличного исполнительного органа хозяйственного общества

М.В. Павлова

Законодательство Российской Федерации предлагает достаточный выбор названий единоличного исполнительного органа хозяйственного общества: генеральный директор, директор, президент. Данный перечень является открытым, и учредители общества вправе назвать эту должность по своему усмотрению. При этом самым распространенным наименованием остается генеральный директор, поэтому, говоря в дальнейшем о генеральном директоре, мы будем подразумевать единоличный исполнительный орган.

В связи с тем, что генеральный директор – это работник организации, имеющей право действовать от имени общества без доверенности [4, ст. 3], важно разобраться в характере трудовых отношений между ним и организацией и, соответственно, с возникновением его правового статуса.

Статья 15 Трудового кодекса РФ (далее – ТК РФ) определяет понятие трудовых отношений как отношений, основанных на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации;

конкретного вида поручаемой работнику работы), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором.

В соответствии со ст. 16 ТК РФ трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора. В случаях и порядке, которые установлены трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, или уставом (положением) организации, трудовые отношения возникают на основании трудового договора в результате [5, ст. 16]:

- 1) избрания на должность;
- 2) избрания по конкурсу на замещение соответствующей должности;
- 3) назначения на должность или утверждения в должности;
- 4) направления на работу уполномоченными в соответствии с федеральным законом органами в счет установленной квоты;
- 5) судебного решения о заключении трудового договора.

В соответствии с федеральными законами от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» генеральный директор избирается общим собранием участников общества, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества [4, ст. 40; 5, п. 3 ст. 69].

Следовательно, трудовой договор с генеральным директором заключается после избрания его на должность общим собранием общества или советом директоров (наблюдательным советом).

В ст. 16 ТК РФ законодатель делает оговорку о том, что трудовые отношения могут возникать еще и на основании фактического допущения работника к выполнению трудовой функции по решению работодателя или его представителя, если трудовой договор не был надлежащим образом оформлен. Однако юридическое значение будет иметь именно заключение трудового договора, так как это документ, подтверждающий право генерального директора действовать без доверенности от имени общества.

Нередки случаи, когда общество с ограниченной ответственностью создается одним учредителем, который и является в нем генеральным директором. И тут возникает вопрос, надо ли в этом случае заключать трудовой договор с генеральным директором.

По данной проблеме существуют две противоречащие друг другу точки зрения. Федеральная служба по труду и занятости, Министерство здравоохранения и социального развития и Фонд социального страхования настаивают на том, что в случаях, когда единственный учредитель общества выполняет функции его генерального директора, трудовой договор с ним

не заключается. Данные выводы строятся на следующих обоснованиях. Согласно ст. 56 ТК РФ, трудовой договор заключается между работником и работодателем. В этой ситуации по отношению к генеральному директору отсутствует его работодатель. Вместе с тем генеральный директор заключает трудовые договоры с работниками, выступая в них в качестве работодателя. Подписание трудового договора одним и тем же лицом от имени работника и от имени работодателя, по мнению Федеральной службы по труду и занятости, не допускается. Кроме того, согласно ст. 273 ТК РФ, положения указанной главы не распространяются на руководителя организации в случае, если он является единственным участником (учредителем) организации [8, с. 18]. Сторонники этой точки зрения считают, что в основе данной нормы лежит невозможность заключения трудового договора с самим собой, поскольку иных участников (членов, учредителей) у организации просто нет. Единственный участник общества в данной ситуации должен своим решением возложить на себя функции единоличного исполнительного органа – директора, генерального директора, президента и т.д. Управленческая деятельность в этом случае, по мнению Министерства здравоохранения и социального развития, осуществляется без заключения какого-либо договора, в том числе и трудового [6, с. 23].

Фонд социального страхования также нередко использует первую точку зрения, чтобы обосновать отказ в выплате руководителю – единственному учредителю (участнику, акционеру) пособия по государственному социальному страхованию за счет средств фонда. При этом специалисты фонда указывают, что на лиц, являющихся одновременно единоличными исполнительными органами и единственными участниками юридического лица, трудовое законодательство не распространяется и такие лица самостоятельно обеспечивают себя работой [12, с. 5].

Вторая точка зрения строится на выводах арбитражных судов при разрешении споров государственных органов и юридических лиц. Судебная практика основывается на том, что, согласно ст. 11 и 16 ТК РФ, трудовые отношения, которые возникают в результате избрания или назначения на должность директора общества, характеризуются как трудовые отношения на основании трудового договора. Лицо, назначенное на должность директора общества, является его работником, а отношения между обществом и директором как работником регулируются нормами трудового права.

В силу ст. 7 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным учредителем. Этим же лицом может быть принято и решение о назначении директора в случае, если для этой цели общее собрание участников общества невозможно, поскольку только одно лицо, выступившее учредителем при создании общества, является его

участником. Статьями 39, 40 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» установлено, что договор между обществом и лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа общества, подписывается от имени общества лицом, председательствовавшим на общем собрании участников общества, на котором избрано лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, или участником общества, уполномоченным решением общего собрания участников общества. В обществе, состоящем из одного участника, решения по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания участников общества, принимаются единственным участником общества единолично и оформляются письменно.

Из изложенного следует, что общество с ограниченной ответственностью может иметь в своем составе одного участника, который вправе выполнять функции руководителя общества с ограниченной ответственностью, т.е. являться его работником.

При этом ТК РФ не содержит норм, запрещающих применение общих положений кодекса к трудовым отношениям в случае совпадения работника и работодателя в одном лице, хотя исключается применение к подобным правоотношениям положений гл. 43 кодекса. Следовательно, работник имеет право на все социальные пособия [9, с. 7].

Однако необходимо отметить, что судебная практика по этому вопросу также противоречива, и иногда суды, при рассмотрении споров, строят свои решения на письме Федеральной службы по труду и занятости от 28 декабря 2006 г. № 2262-6-1, считая, что подписание трудового договора одним и тем же лицом от имени работника и от имени работодателя не допускается. При этом указывается на то, что достаточным документом, подтверждающим полномочия единоличного исполнительного органа (являющегося единственным учредителем) перед третьими лицами, является решение учредителя о возложении на себя обязанностей генерального директора [10, с. 15].

Попробуем разобраться, есть ли необходимость в заключении трудового договора с генеральным директором, если он совпадает с единственным учредителем общества. Для начала следует понять, может ли директор, *единолично владеющий собственной компанией*, считаться работником как таковым. Для этого необходимо обратиться к ст. 11 ТК РФ, в которой закреплён перечень лиц, на отношения с которыми трудовое законодательство не распространяется. В нём отсутствует упоминание о генеральном директоре – единственном учредителе.

Руководитель организации по роду своей деятельности должен издавать приказы, принимать те или иные решения и т.п. Другими словами, согласно ст. 15 ТК РФ, между директором-учредителем и организацией возникают трудовые отношения, так как он лично выполняет трудовые

функции за плату. А в соответствии со ст. 16 ТК РФ такие отношения должны быть оформлены трудовым договором.

Еще один аргумент в пользу заключения трудового договора с генеральным директором – единственным учредителем заключается в том, что заработная плата директора, согласно ст. 255 Налогового кодекса, включается в состав расходов при расчете налога на прибыль на основании трудового договора. При его отсутствии инспекторы могут исключить из расходов для целей налогообложения зарплату директора, сославшись, например, на п. 21 ст. 270 НК РФ, согласно которому вознаграждения, не предусмотренные трудовым договором, налогооблагаемую прибыль не уменьшают.

Заметим, что, согласно ст. 5 ТК РФ, в случае противоречий между ТК РФ и иным федеральным законом, содержащим нормы трудового права, применяется ТК РФ. Его нормы регулируют именно трудовые отношения, т.е. права и обязанности работников и работодателей, режим труда и отдыха, заключение, изменение, прекращение трудового договора и пр.

Нормы «профильных» законов регулируют не только порядок создания единоличного исполнительного органа, но и его права, ответственность, а ФЗ «Об акционерных обществах» содержит еще и дополнительное основание увольнения генерального директора, т.е. в них также имеются нормы, регулирующие трудовые отношения. В данном случае ФЗ «Об акционерных обществах» содержит специальные (по отношению к ТК РФ) нормы, что подтверждается абз. 3 п. 3 ст. 69 указанного закона, в соответствии с которым на отношения между обществом и единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директором) и/или членами коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции) действие законодательства Российской Федерации о труде распространяется в части, не противоречащей положениям настоящего Федерального закона. Что же касается ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», то следует полагать, что ситуация будет аналогичной, хотя в тексте закона не содержится прямого указания на соотношение трудового законодательства и данного закона.

Таким образом, можно констатировать, что ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ФЗ «Об акционерных обществах» являются специальными правовыми актами по отношению к ТК РФ, а устав общества должен соответствовать и ТК РФ, и указанным законам.

Что касается прав и обязанностей генерального директора, то ФЗ «Об акционерных обществах» (п. 2 ст. 69) содержит более общие формулировки, определяющие его компетенцию, нежели ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (п. 3 ст. 40). Несмотря на это, по смыслу указанных норм уровень компетенции данного органа является одинаковым.

Итак, единоличный исполнительный орган общества:

- 1) без доверенности действует от имени общества;

2) представляет его интересы и совершает сделки от имени общества;

3) утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для работников;

4) выдает доверенности на право представительства от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия;

5) осуществляет иные полномочия, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания участников (акционеров) или совета директоров (наблюдательного совета) общества, коллегиального исполнительного органа.

Что касается дисциплинарной ответственности, то трудовое законодательство не предусматривает каких-либо особенностей в видах дисциплинарных взысканий и порядке их наложения на генерального директора, кроме дополнительных оснований привлечения его к ответственности.

По целому ряду оснований, предусмотренных законодательством, возникают также административная либо уголовная ответственность генерального директора.

Прекращение трудовых отношений с генеральным директором возможно как по общим для всех категорий работников основаниям, предусмотренным ст. 77, 78, 79, 81 ТК РФ, так и по дополнительным основаниям, которые предусмотрены ст. 81 и ст. 278 ТК РФ.

Однако необходимо иметь в виду, что нормы гл. 43 ТК РФ, устанавливающей особенности регулирования труда руководителя организации и членов коллегиального исполнительного органа, не распространяются на случаи, когда руководитель организации является единственным участником (учредителем), членом организации, собственником ее имущества либо когда управление организацией осуществляется по договору с другой организацией (управляющей организацией) или индивидуальным предпринимателем (управляющим).

Следовательно, единственный учредитель хозяйственного общества должен будет руководствоваться только общими положениями ТК РФ о прекращении трудового договора.

Еще одним основанием увольнения генерального директора может служить осуждение работника к наказанию, исключающему продолжение прежней работы, в соответствии с приговором суда, вступившим в законную силу, т.е. его дисквалификация и лишение права занимать определенные должности. В этом случае при заполнении трудовой книжки в графе основание увольнения следует сослаться на п. 4 ст. 83 ТК РФ. Злостное неисполнение служащими организации решения суда о наложении таких видов наказания грозит привлечением к уголовной ответственности по ст. 315 УК РФ, штрафом до 200 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 18 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься

определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо арестом на срок от трех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет.

Кроме того, ФЗ «Об акционерных обществах» предусматривает возможность в любое время принять решение о досрочном прекращении полномочий генерального директора общества по решению органа, к компетенции которого отнесено досрочное прекращение деятельности единоличного исполнительного органа (общее собрание акционеров или совет директоров), даже без объявления причины принятия такого решения. Так как данное положение закона Постановлением Конституционного суда РФ от 15 марта 2005 г. № 3-П признано не противоречащим Конституции РФ [11, с. 3], то и арбитражные суды также признают законным увольнение генерального директора на основании указанной нормы закона. Следует заметить, что такой порядок не применяется при расторжении трудового договора по виновным основаниям, что подтверждается указанным постановлением Конституционного суда РФ от 15 марта 2005 г. «Увольнение за совершение виновных действий (бездействие) не может осуществляться без указания конкретных фактов, свидетельствующих о неправомерном поведении руководителя, его вине, без соблюдения установленного законом порядка применения данной меры ответственности, что в случае возникновения спора подлежит судебной проверке. Иное вступало бы в противоречие с вытекающими из ст. 1, 19 и 55 Конституции Российской Федерации общими принципами юридической ответственности в правовом государстве».

Таким образом, судьи исходят из того, что если увольнение руководителя на основании п. 2 ст. 278 ТК РФ Постановлением Конституционного суда РФ от 15 марта 2005 г. № 3-П происходит по его вине, то работодателю необходимо соблюдать установленную в ст. 193 ТК РФ процедуру привлечения к дисциплинарной ответственности.

Решение об увольнении генерального директора принимает тот орган, которым он был принят на работу в соответствии с уставом общества: общее собрание либо совет директоров (наблюдательный совет).

Трудовым законодательством предусмотрена особенность в процедуре увольнения генерального директора – это обязанность генерального директора не позднее, чем за месяц уведомить работодателя о досрочном расторжении трудового договора по его инициативе.

В случае увольнения генерального директора по решению уполномоченного органа юридического лица, либо собственника имущества организации, либо уполномоченного собственником лица (органа) при отсутствии виновных действий (бездействия) руководителя ему выплачивается компенсация в размере, определяемом трудовым договором, но не ниже трехкратного среднего месячного заработка.

Если при заключении трудового договора не принималось решение о порядке ведения трудовой книжки в отношении генерального директора, то при прекращении трудового договора порядок внесения записи в трудовую книжку следует отразить в решении собственников.

При этом по общему правилу обязанность по ведению трудовой книжки возлагается на работодателя или лицо, ответственное за ведение трудовых книжек.

Правила ведения и хранения трудовых книжек, изготовления бланков трудовой книжки и обеспечения ими работодателей, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 16 апреля 2003 г. № 225, не содержат особенностей по ведению трудовых книжек в отношении руководителей организации. Исходя из этого, в отношении руководителя организации применяются общие правила.

При увольнении работника (прекращении трудового договора) все записи, внесенные в его трудовую книжку за время работы у данного работодателя, заверяются подписью работодателя или лица, ответственного за ведение трудовых книжек, печатью работодателя и подписью самого работника [7, с. 26].

Таким образом, если собственниками имущества не установлен иной порядок ведения трудовой книжки в отношении руководителя организации, запись об увольнении руководителя может заверить его работодатель, заключавший с ним трудовой договор, а в четвертой графе следует указать решение собственников.

Не стоит забывать, что генеральный директор – это лицо, имеющее право действовать от имени общества без доверенности, поэтому при смене генерального директора необходимо внести изменения в сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) в течение трех дней с момента принятия решения о назначении нового генерального директора [3, п. «л», ст. 5].

Не так давно на практике часто возникал вопрос о том, кто должен вносить изменения в сведения, содержащиеся в ЕГРЮЛ, при смене генерального директора. Было время, когда нотариусы отказывали в нотариальном удостоверении заявления о внесении указанных изменений, а налоговые органы в приеме и регистрации таких заявлений, если они были подписаны новым генеральным директором. Свои действия они мотивировали тем, что это должен делать уволенный директор, так как сведения о новом не содержатся в ЕГРЮЛ и он не имеет право без доверенности действовать от имени общества.

Сейчас этот вопрос решен – изменения в ЕГРЮЛ должен вносить новый генеральный директор (после принятия уполномоченным органом решения о его назначении на должность и заключения с ним трудового договора) или учредитель общества.

Исходя из изложенного и на основании выявленных недостатков законодательной базы, регулирующей правовой статус единоличного исполнительного органа хозяйственного общества, можно дать следующие рекомендации:

1. Закрепить в ТК РФ прямое указание на необходимость заключения трудового договора с генеральным директором, являющимся единственным учредителем общества.

2. В ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ФЗ «Об акционерных обществах» дополнить нормы, определяющие содержание устава общества, положением, определяющим, к компетенции какого органа будет отнесено привлечение генерального директора к дисциплинарной ответственности.

3. Обязать хозяйственные общества определить процедуру привлечения генерального директора к дисциплинарной ответственности в Положении о генеральном директоре.

4. Предусмотреть в ТК РФ норму, которая бы устанавливала особенности правового регулирования статуса генерального директора, являющегося единственным учредителем.

Литература

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 2009. – 21 января. – № 7.
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ // Российская газета. – 1995. – № 248. – 29 декабря.
3. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон Российской Федерации от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ // Российская газета. – 2001. – № 153. – 10 августа.
4. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон Российской Федерации от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ // Российская газета. – 1998. – № 30. – 17 февраля.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Российская газета. – 2001. – № 256. – 31 декабря.
6. Письмо Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 18 августа 2009 г. № 22-2-3199 // Учет. Налоги. Право. – 2009. – 22 сентября. – № 35.
7. Письмо Федеральной службы по труду и занятости от 11 марта 2009 г. № 1143-ТЗ // Нормативные акты для бухгалтера. – 2009. – 31 марта. – № 7.

8. Письмо Федеральной службы по труду и занятости от 28 декабря 2006 г. № 2262-6-1 // Нормативные акты для бухгалтера. – 2007. – 23 января. – № 2.
9. Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18 августа 2010 г. по делу № А45-4331/201 // Вестник Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа. – 2010.
10. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 18 февраля 2009 г. N А56-7625/2008 // СПС «Гарант Эксперт», 2010.
11. Постановление Конституционного суда РФ от 15 марта 2005 г. № 3-П // Российская газета. – 2005. – 23 марта. – № 57.
12. *Кондаурова Т.Н.* Надо ли оформлять трудовой договор с генеральным директором предприятия, если он является единственным учредителем? // В курсе правового дела. – 2009. – февраль. – № 3.

Бюджетное управление деятельностью малого предприятия в посткризисных условиях

Л.В. Пашкова

Одним из условий устойчивого развития экономики и полноценных рыночных отношений является развитие малого предпринимательства. Именно малое предпринимательство сыграло немалую роль в накоплении первоначального частного капитала в нашей стране и стало первым шагом России на пути в рыночную экономику.

В кризисных условиях наблюдается жесткая финансово-экономическая зависимость экономики нашей страны от ситуаций на мировых рынках нефти, газа, золота, цветных металлов, т.е. тех сырьевых отраслей, где традиционно работают исключительно крупные предприятия. Как свидетельствует опыт кризисных ситуаций, наименее зависимым от этих факторов оказалось малое предпринимательство, которое быстрее восстанавливается, становясь главным гарантом социальной стабильности в обществе и предопределяя необходимость укрепления сектора малого предпринимательства [3].

Повышенный предпринимательский риск малых предприятий в современных экономических условиях убеждает все большее число бизнесменов в необходимости перевода процесса управления на более эффективные методы. При построении системы управления малые предприятия испытывают трудности объективного и субъективного характера, важнейшей среди которых является отсутствие адекватной внешней среде качествен-

ной учетно-аналитической информации для принятия управленческих решений. Современным малым предприятиям необходимы управленческие инструменты, которые позволяют с большей точностью прогнозировать объемы продаж и определять ожидаемый объем производства, задавать критерии эффективности, проводить оценку достижения целей [1]. Для решения этих задач на предприятиях малого бизнеса предлагается организовать систему бухгалтерского учета для целей управления, т.е. бухгалтерский управленческий учет, основой которого является объединение планово-нормативных и фактических данных [4]. Основной формой разработки плановых показателей является система бюджетирования, но, к сожалению, вопросы постановки и внедрения системы бюджетирования для малых предприятий освещены в литературе очень незначительно. По нашему мнению, это связано с принижением роли малого бизнеса в экономике страны, недооценкой его потенциала.

Организация процесса бюджетирования деятельности малого предприятия – это целый комплекс мероприятий по разработке и внедрению системы, которая обеспечит эффективное управление деятельностью предприятия. Малый бизнес остро нуждается в выстраивании такого процесса.

Комплексная постановка бюджетирования на предприятиях малого бизнеса является последовательным процессом и включает в себя такие этапы, как: постановка целей и их конкретизация; разработка планово-контрольных показателей и бюджетной модели; формирование финансово-бюджетной структуры, разработка положений учетной политики (для целей бюджетирования); проведение анализа; разработка генерального бюджета; организация учета статей бюджета и отклонений от бюджета в системе управленческого учета.

Рассмотрим содержание этапов процесса бюджетирования на малом предприятии.

Этап постановки целей (см. рис. 1) является исходным пунктом работы в этом направлении. Отсутствие ясных целей у владельцев бизнеса является одной из основных причин неудач при внедрении бюджетирования на предприятиях. Любому предприятию в ходе планирования необходимо определить условия предстоящей деятельности, ее масштаб, объем, содержание, сроки и т.п. характеристики, которые отражаются в перспективных и текущих планах развития организации.

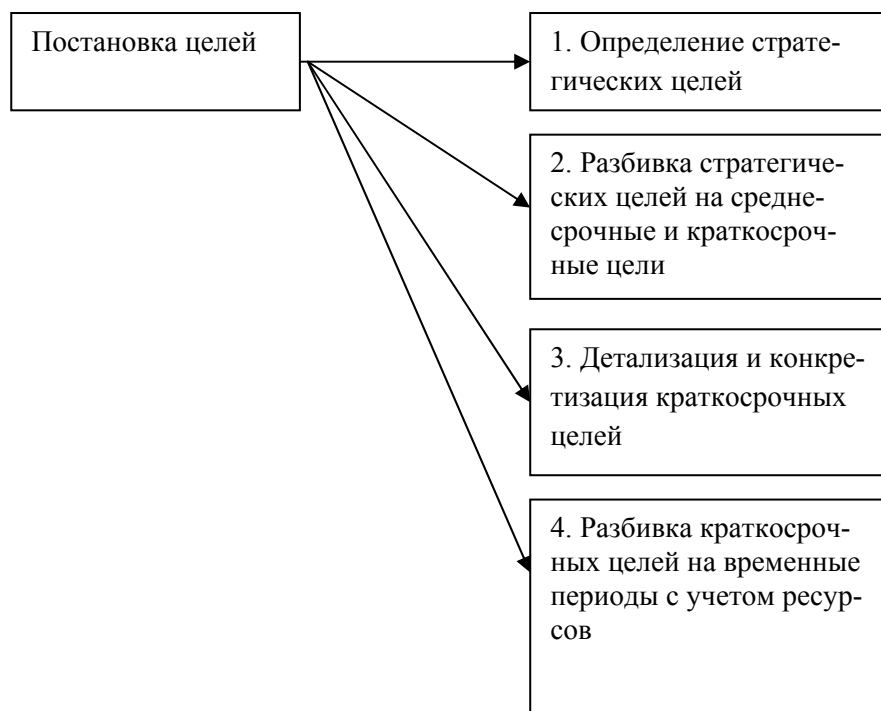


Рис. 1. Содержание этапа «Постановка целей малого предприятия»

Стратегические цели являются ориентиром для установления текущих параметров деятельности предприятия и отражают наиболее общие целевые показатели. Например, занять по своей продукции лидирующее положение на местном рынке.

Для осуществления контроля по достижению стратегических целей и их взаимосвязки с текущими целями требуется выразить их в количественных показателях. Для этого необходимо разработать систему показателей, которая представляет собой совокупность детализированных до уровня центров ответственности (бизнес-единиц) данных, характеризующих количественное выражение целей компании (см. рис. 2).

В качестве ключевых показателей могут выступать денежные потоки, доходы и расходы по операционной деятельности, активы и эффективность их использования, т.е. те показатели, которые обладают максимально концентрированным содержанием и используются для оценки позитивных и негативных тенденций в деятельности организации.

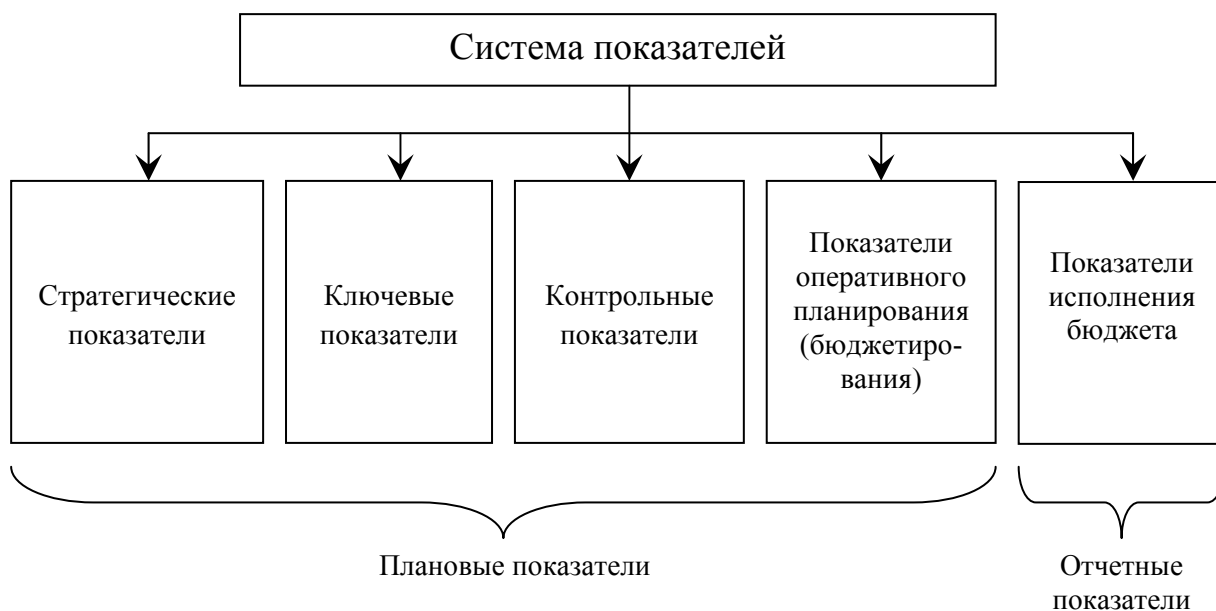


Рис. 2. Виды показателей

Стратегические показатели, будь то привлекательность рынка, региональная структура или продуктовая программа, характеризуют положение предприятия и тенденции развития с учетом изменения внешних факторов. Кроме этого, отражая долгосрочные тенденции, они позволяют оценивать проводимую политику в ключевых областях. Показатели оперативного планирования отражают объемы произведенной, отгруженной и реализованной продукции в натуральном и стоимостном выражении по видам продукции, численность персонала, количество рабочих дней, потери от брака и т.п.

Показатели исполнения бюджетов позволяют оценить деятельность организации с точки зрения результатов и ликвидности, а также вклад подразделений (сегментов бизнеса) в результаты деятельности. Для осуществления реализации исполнения бюджетов используются различные инструменты бюджетного контроля (см. рис. 3).

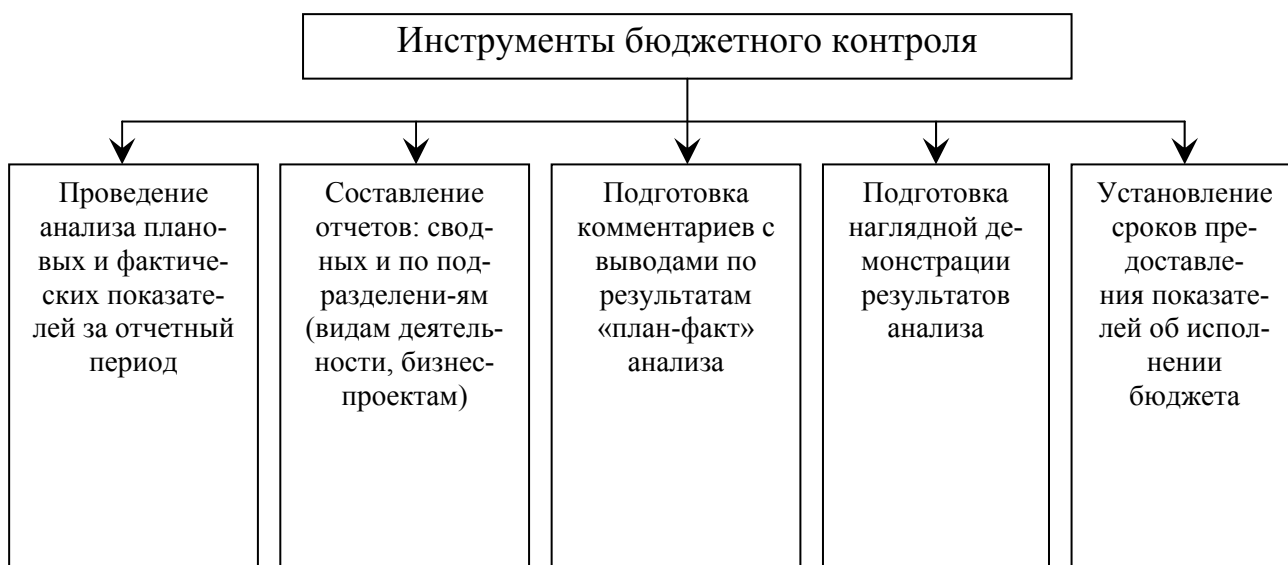


Рис. 3. Инструменты бюджетного контроля

При постановке бюджетирования необходимо также сформировать бюджетную модель, соответствующую стратегическим целям малого предприятия с учетом стадии развития бизнеса, на которой находится предприятие, например: расширение производства, выход на новые рынки сбыта, разработка новой продукции или технологии и т.п., т.е. таких условий, которые, как правило, не принимаются во внимание в финансовом и налоговом видах учета. Бюджетная модель отражает основные бизнес-процессы малого предприятия и может быть наглядно представлена схемой, где указаны виды бюджетов, необходимые для целей планирования хозяйственной деятельности данного конкретного предприятия, а также определены взаимосвязи между ними.

Для малого предприятия важно не перегружать бюджетную модель. Если для крупного предприятия это отдельный бюджет, то для малого это могут быть две–три статьи бюджета. Учитывая специфику малого бизнеса, предлагается использовать подход к решению этой задачи методом агрегирования (укрупнения) бюджетов. На практике это могут быть такие бюджеты как бюджет поступлений и бюджет выплат, бюджет производственных переменных (прямых) затрат, бюджет постоянных затрат и т.п.

На следующем этапе, в соответствии с бюджетной моделью, проектируется финансовая структура, т.е. определяются центры ответственности (ЦО), устанавливается персональная ответственность по ЦО и выстраивается иерархия подчиненности, которая определяет уровень ответственности (см. рис. 4).

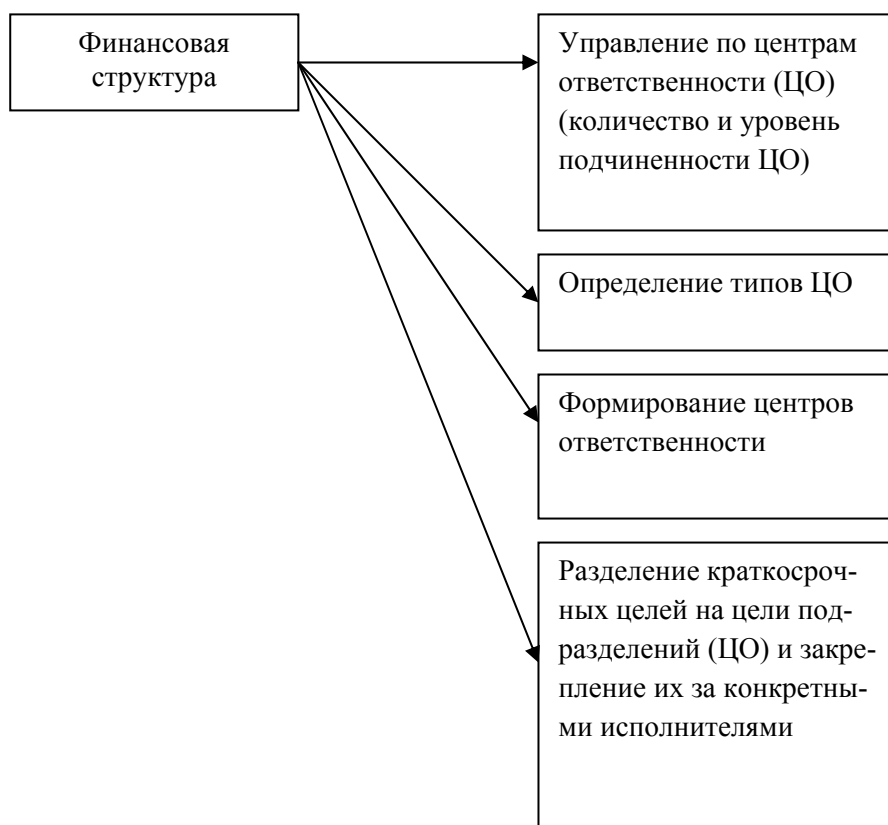


Рис. 4. Содержание мероприятий по формированию финансовой структуры малого предприятия

Этап структурирования бюджетов начинается с описания всех хозяйственных операций. Данная задача реализуется через составление классификаторов доходов и расходов (поступлений и выплат) деятельности предприятия. Затем эти данные группируются в статьи бюджетов, которые, в свою очередь, распределяются по бюджетам, образуя единую структуру, через которую, посредством ЦО, управляют предприятием в целом.

Для организации контроля за выполнением запланированных показателей необходимо иметь аналогичные показатели в финансовом учете, т.е. методика формирования таких показателей должна быть представлена в учетной политике [2]. Для осуществления контроля на этапе разработки учетной политики для целей управленческого учета формируются организационные основы ведения учета, выбираются принципы документирования хозяйственных операций и методы оценки имущества, определяются методика и техника ведения учета. Статьи бюджетов отражаются в системе учета посредством субсчетов и аналитических счетов (см. рис. 5).

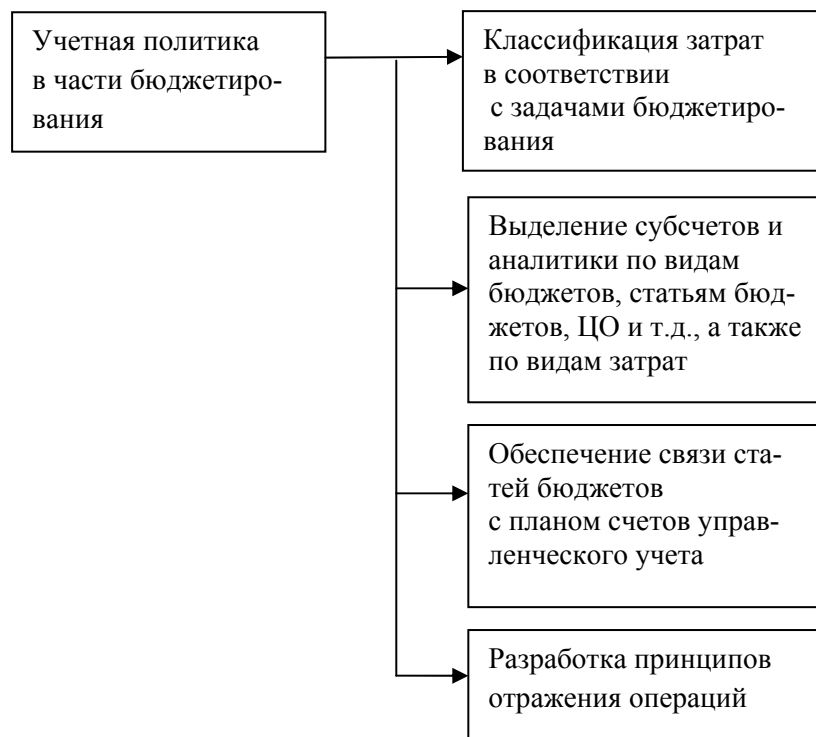


Рис. 5. Содержание этапа «Формирование учетной политики для целей бюджетирования»

На следующем этапе формируется система анализа результатов деятельности предприятия. Для проведения анализа результатов хозяйственной деятельности малого предприятия описывается структура и взаимосвязь управленческих отчетов, выбираются основные показатели для оценки финансового состояния компании. Кроме этого, указываются источники данных для анализа и регламентируется процедура его проведения (см. рис. 6).

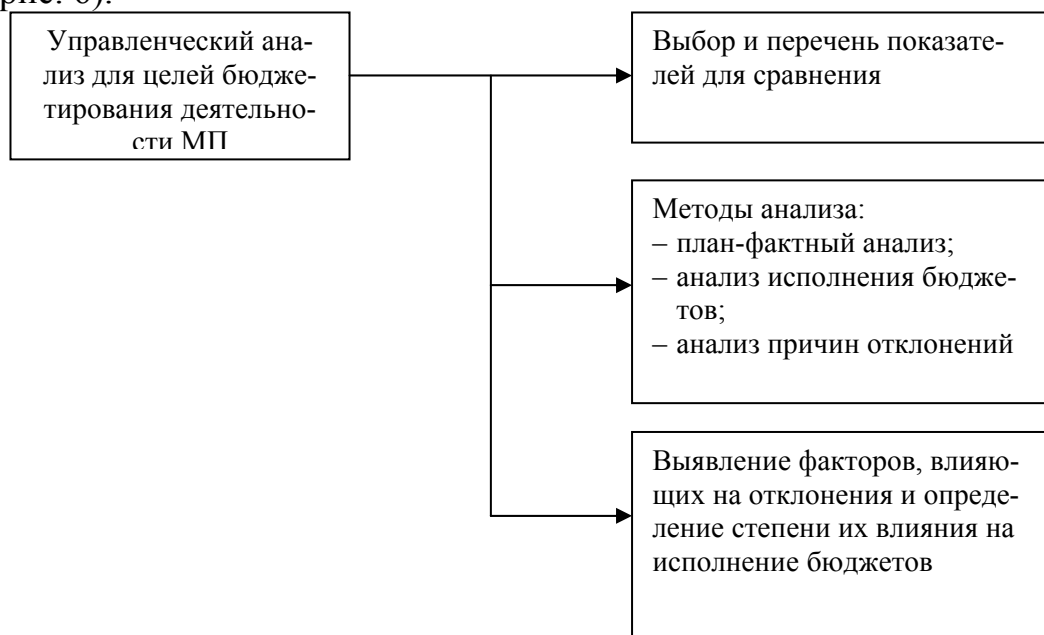


Рис. 6. Содержание этапа «Анализ для целей бюджетирования»

Все этапы процесса бюджетирования необходимо закрепить во внутреннем регламентном документе предприятия. С этой целью предлагается разработать для малого предприятия единый внутрифирменный документ по организации и постановке бюджетирования в системе управленческого учета, который включает в себя разделы по каждому этапу бюджетного процесса [5].

Учитывая слабую экономическую и финансовую подготовку специалистов малого бизнеса, рекомендуется в каждом разделе ввести теоретическую часть, где приводятся и поясняются основные базовые положения по данному разделу, терминология и принципы, которые определяют перечень и последовательность действий, описываемых в практической части данного раздела. Перечень пошаговых действий, выполняемых в рамках конкретного этапа, приводится в практической части. Все действия сопровождаются комментариями и примерами. В третьей части каждого раздела закрепляются регламентные документы предприятия по данному разделу. Определяются структура и формат каждого документа.

В результате выполнения всех этапов формируется полное руководство, которое должно быть одновременно инструкцией и справочным пособием, обеспечивающим организационную и методическую основу функционирования бюджетирования деятельности малого предприятия в системе управленческого учета.

Литература

1. Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета (Рекомендовано к применению российскими предприятиями Экспертно-консультативным советом по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России. Протокол заседания от 22 апреля 2002 г. № 4).
2. *Вахрушина М.А., Лялькова Е.Е.* Учетная политика в системе управленческого учета: методика формирования, практика применения. – М.: Экномистъ, 2008.
3. *Вахрушина М.А., Пашкова Л.В.* Учет на предприятиях малого бизнеса: Учеб. пособие / Под ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2010.
4. *Кузьмина М.С., Локоткова Т.С.* Теоретические и методические подходы к постановке системы бюджетирования в коммерческих организациях. – Воронеж: ВГТА, 2007.
5. *Пашкова Л.В.* Организация бюджетного процесса в условиях деятельности малого предприятия / В сб. научных трудов «Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета и экономического анализа в условиях перехода России на инновационный путь развития». Материалы научно-практической конференции Всероссийского заочного финансово-экономического института (27 января 2009 г.) / Под ред. М.А. Вахрушиной, М.И. Сидоровой. – М.: Компания Спутник+, 2009.

С.В. Петрова

Кризис мировой глобальной системы, основанный на противоречиях взаимодействия экстенсивного развития экономики, социальной составляющей и деградации окружающей среды, делает очевидными вопросы выживания человека как биологического вида. Деградация окружающей среды начинается с нарушения экологического равновесия, под которым понимается баланс естественных или измененных человеком средообразующих компонентов и природных процессов, приводящий к длительному (условно бесконечному) существованию данной экосистемы [7].

Осознанная необходимость дальнейшего существования и развития людей диктует объективное условие – рассматривать будущее человечества через систему из трех компонентов: экологического, социального и экономического, и управление такой системой нужно рассматривать как управление единством трех перечисленных составляющих.

Под системой вообще можно понимать любой комплекс динамически связанных элементов или всё, состоящее из связанных друг с другом частей. Осмыслить сущность системы можно только тогда, когда связи между элементами и частями, динамические взаимодействия всей системы становятся объектом исследования [2, с. 22].

На сегодняшний день нет общепринятого однозначного определения социо-эколого-экономической системы. Приведем следующие трактовки этого понятия: *совокупность взаимосвязанных экономических, технических, социальных и природных факторов в окружающем человека мире и интеграция экономики и природы, представляющая собой взаимосвязанное и взаимообусловленное функционирование производства и протекание естественных процессов в природе* [2, с. 2].

Социо-эколого-экономической системой (СЭЭС) мы назовем такую систему, которая функционирует на основе единства трех своих подсистем (структурных компонентов): экологической, социальной и экономической. При этом должен соблюдаться принцип Парето эффективности, при реализации которого улучшение функционирования одной из подсистем не должны приводить к ухудшению функционирования других.

Можно выделить два существенных критерия для классификации любых систем.

Первым критерием можно считать степень сложности системы и на его основе выделить три класса систем: простые динамические; сложные системы, поддающиеся описанию и очень сложные системы [2, с. 26].

Другим критерием можно считать различие между детерминированными и вероятностными системами. Первые – это системы, в которых со-

ставные части взаимодействуют точно предвиденным образом. Для вероятностных систем нельзя сделать точного детального предсказания, такие системы можно тщательно исследовать и установить с большей степенью вероятности, как они будут вести себя в любых заданных условиях [2, с. 27]. Таким образом, на основании этих двух критериев можно выделить пять классов систем (см. табл. 1).

Таблица 1

Возможные классы систем

| системы | простые | сложные | очень сложные |
|-------------------|---------|---------|---------------|
| детерминированные | + | + | - |
| вероятностные | + | + | + |

К очень сложным вероятностным системам можно отнести и СЭЭС.

Особенностью естественных, и в первую очередь биологических, механизмов управления является то, что они представляют собой гомеостаты, т.е. устройства управления, предназначенные для поддержания значения любой переменной в заданных пределах [2, с. 39].

Гомеостат обладает способностью к самоорганизации, т.е. может, в известной степени, обучаться и приспосабливаться формами своего поведения к устойчивому равновесию с окружающей средой при некоторой случайности во внутреннем строении (например, при изменении параметров, связей с окружающей средой, частичной поломке) [9]. Таким образом, в гомеостате управляемая переменная поддерживается на требуемом уровне механизмом саморегулирования. Рассматривая СЭЭС, мы имеем дело с очень сложной вероятностной системой, имеющей гомеостатическую природу.

Миссия и стратегическая цель СЭЭС – сохранить жизнь на Земле на основе глобальных и национальных систем устойчивого развития, реализация которых позволит обеспечить устойчивый экономический рост, сохранить экологию и обеспечить достойную жизнь человечеству. Целью функционирования СЭЭС является создание благоприятных условий для устойчивого функционирования ее элементов: экономической, экологической и социальной систем в процессе достижения ее стратегической цели.

Исходя из поставленных целей, основными условиями формирования и функционирования СЭЭС будут являться следующие:

1. Признание человечеством не только экономических, социальных, но и экологических проблем.
2. Так как биосфера не признает государственных границ, то все перечисленные проблемы являются общечеловеческими. Поэтому этот комплекс проблем должен решаться на глобальном, региональном, национальном, территориальном и местном уровнях, т.е. иметь структуру иерархии целей и задач.

3. Общечеловеческие проблемы, к которым относят: демографический взрыв, бедность и продовольственную проблему, здоровье населения, сокращение биологического разнообразия, изменение климата, дефицит пресной воды, – порождают и общечеловеческие задачи. Решение этих проблем требует общих усилий всех живущих на Земле, всех стран и народов. В связи с этим попытки решать экологические проблемы на основе суженных подходов, разрабатывать экологические программы на локальном уровне не приносят эффекта. Цивилизация оказалась перед лицом экологического вызова. Научно-технический прогресс, новые технологии сами по себе не в состоянии преодолеть эту грозную проблему.

4. Для решения общечеловеческих задач требуются новые общечеловеческие парадигмы с общими человеческими ценностями и глобальными целями, которые должны быть основополагающими в национальных системах устойчивого развития (НСУР), в новых экономических политиках, в новых моральных и политических императивах.

Для определения принципов формирования этой системы необходимо рассмотреть возможности функционирования ее элементов и определить их основные взаимосвязи и противоречия.

Одним из главных противоречий функционирования и развития СЭЭС, признанных современной наукой, является отсутствие согласования возможностей природной среды (среды обитания), ее способности к воспроизводству и потребностями расширенного воспроизводства общества, что подрывает экологические основы развития, ресурсную базу и, как результат, делает сомнительным экономический рост.

В теории управления базовая модель СЭЭС включает в себя участников трех типов: управляющие органы; экономические агенты – предприятия и окружающая среда [3, с. 2].

Управляющие органы заинтересованы как в экономических достижениях управляемых предприятий, так и в обеспечении требуемого уровня безопасности (или минимизации уровня риска до требуемых границ) и т.д. Их возможности заключаются в установлении условий деятельности предприятий (назначении штрафов, предоставлении льгот и пр.). На качественном уровне задача управляющих органов состоит в выборе таких условий деятельности предприятий, которые побуждали бы последних выбирать действия, приводящие к наиболее выгодным для управляющих органов результатам [3, с. 3].

Так как СЭЭС очень сложна по своей природе, то специфика задач управления ею имеет ряд особенностей. Это обусловлено тем, что существуют как минимум три крупные составляющие ее подсистемы – социальная, экономическая и экологическая, – которые не только подвержены воздействию множества неконтролируемых, неопределенных и случайных факторов, но и сами являются таковыми друг для друга (см. табл. 2).

Таблица 2

Структурные составляющие СЭЭС и задачи их функционирования

| <i>Структурная составляющая СЭЭС</i> | <i>Задачи функционирования</i> |
|--------------------------------------|--|
| Экономическая | Каждой экономической системе присущ соответствующий характер производства и потребления, ее главной задачей является удовлетворение растущих потребностей настоящего времени и максимизирование прибыли в процессе своего роста. Для нее не важно, чьи потребности она удовлетворяет, поэтому в круг ее интересов не могут входить беднейшие слои населения, да еще и являться предметом первостепенного ее приоритета, как это предусматривают резолюции ООН в части охраны окружающей среды. Основным условием функционирования экономической системы является прибыльность. Поэтому ставить приоритетные цели, не присущие самой системе, значит разрушать ее |
| Социальная | Социальная подсистема создана человечеством и предназначена удовлетворять его социальные потребности. Возможности ее развития реализуются в процессе экономического роста, высоком жизненном уровне населения. Социальная подсистема призвана обеспечить все человечество всеми сформированными на данный момент времени общественными благами, в том числе и потребностями, необходимыми для существования беднейших слоев населения, которые могут быть предметом первостепенного приоритета. Для формирования ресурсов в этих системах необходимо перераспределение в экономической системе, что влияет на уровень ее эффективности |
| Экологическая | Отечественный ученый-физиолог И.М. Сеченов (еще до введения понятия «экология») в 1861 г., подчеркивая ведущую роль воздействия среды на организм, писал: «Организм без внешней среды, поддерживающей его существование, невозможен, поэтому в научное определение организма должна входить и среда, влияющая на него». Экологическая составляющая, в отличие от экономической и социальной, находится в обратной зависимости от результатов жизнедеятельности человека. В настоящее время рост экономической и социальной составляющих приводит к ухудшению состояния экологической системы |

Кроме того:

- интересы различных управляющих органов могут не только не совпадать с интересами хозяйствующих субъектов, но и противоречить друг другу [3, с. 3];
- возникают проблемы с получением достоверной и полной информации, что, во-первых, связано с ее комплексным характером, а во-вторых, с борьбой интересов управляющих органов и хозяйствующих субъектов;

- подобные системы не могут самостоятельно отстаивать свои интересы, их реакция носит инерционный характер и происходит с задержкой [3, с. 3];

- для деятельности хозяйствующих субъектов существенными являются институциональные ограничения (правовая составляющая), что является дополнительным фактором инерционности социо-эколого-экономической системы;

- наконец, в СЭЭС действует сложный и пока малопонятный механизм реализации обратной связи. Введение в управление СЭЭС более совершенного (управляемого) механизма обратной связи позволило бы достичь определенного понимания взаимодействия и взаимовлияния трех ее основных составляющих (социальной, экологической и экономической). В этом случае отклонения СЭЭС от устойчивого состояния возможно было бы прогнозировать, а в определенной степени – управлять ими.

Для разрешения противоречий необходимо рассматривать СЭЭС как единый организм, представляющий собой высокоорганизованную структуру, поведение которой должно быть оптимизировано. Локальный подход к решению задач для отдельных составляющих СЭЭС может нарушать устойчивость системы в целом. Чтобы избежать вероятностного характера развития СЭЭС, которое может вывести ее из устойчивого состояния, необходимо управляющее воздействие, ведущее к упорядочению процессов внутри системы, предназначенное для преобразования ее в менее сложную и менее вероятностную. Эта роль в управлении СЭЭС должна отводиться государству (обществу).

Литература

1. *Бир Ст.* Кибернетика и управление производством / Пер. с англ. В.Л. Алтаева. – М.: Наука, 1965.
2. *Бурков В.Н., Новиков Д.А., Щепкин А.В.* Модели и механизмы управления эколого-экономическими системами // *Control science*. – М., 2009. – № 1.
3. *Колодко Г.В.* Мир в движении / Пер. с пол. Ю. Чашгакова. – М.: Магистр, 2009.
4. *Малугин В.А.* Условный экстремум производственной функции с переменным бюджетным ограничением // *Вестник Московского университета*. – 2010. – № 5.
5. *Реймерс Н.Ф.* Природопользование: Словарь-справочник. – М.: Мысль, 1990.
6. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82>

**Развитие национального уголовного законодательства,
регламентирующего ответственность за преступления экстремистской
направленности в период с момента становления российской
государственности до XVII в.**

А.В. Петрянин

Экстремизм, как социально-политическое явление, существовал задолго до появления термина, обозначающего его, и истоки экстремизма уходят своими корнями в древние века. Такой точки зрения придерживаются российские ученые С.А. Ланцов и Ю. Иванич. Так, С.А. Ланцов отмечает, что насилием сопровождалась вся история человечества, в том числе и в тех формах, которые сегодня характеризуются, в том числе, как террор и терроризм. Устранение конкурента путем его физического уничтожения известно еще в первобытных обществах [4, с. 4]. По мнению В.А. Рогова, правовая регламентация антигосударственной преступности происходит в эпоху развитой государственности [8, с. 90].

С нашей точки зрения, появление экстремизма в правовом поле в России и мире целесообразно связывать с моментом возникновения государства и расслоением общества на классы. Появление данного института породило легализацию власти меньшинства над большинством, приносящей материальные выгоды и возможности достижения целей всеми средствами, доступными на конкретном историческом этапе. Данное обстоятельство явилось причиной возникновения групп несогласных с политикой и средствами меньшинства, стоящего во главе государства. Желание овладеть властью оправдывало любые средства, применяемые экстремистами, такие как: убийства, насильственное свержение существующего строя, террористические акции и т.п. Применение самых радикальных методов и способов противостояния усиливало позиции экстремистов, подрывая при этом авторитет власти и безопасность государства.

Целесообразно констатировать, что экстремизм всегда носит политический оттенок и особое его проявление происходит в период обострения политических и социально-экономических противоречий. Например, П.А. Кропоткин считал, что терроризм в России, как наиболее радикальная форма проявления экстремизма, был порожден политической борьбой, происходящей в конкретный исторический период. «Он жил и умер. Он может вновь воскреснуть и вновь умереть» [3, с. 266].

Первое проявление экстремизма в Древнерусском государстве целесообразно связывать с борьбой князей за власть, возникшей после смерти Владимира Святославича (980 – 1015). Противостояние наследников породило народные восстания, подорвавшие авторитет киевского княжества и приведшие к усилению власти отдельных феодальных княжеств. Непрерывные распри феодалов приводили к ухудшению внешнеполитического

положения страны, ослабляя при этом силы борьбы с внешними врагами, что привело к окончательному распаду Древнерусского государства [1, с. 77].

Первоначально экстремизм имел чисто политический оттенок, так как являлся основным инструментом решения политических споров и способом борьбы за власть. Чаще всего экстремистские проявления находили свое отражение при совершении убийств политических лидеров государства. Например, убийство князей Бориса и Глеба их двоюродным братом Святополком устранило претендентов на власть в государстве и дало ему возможность занять великий княжеский пост. На данном историческом этапе под охрану закона ставились не только интересы человека, но и интересы государства. В частности, наказуемыми были деяния, причиняющие ущерб государству и государственным органам. К ним относились: измена, восстание против князя, переход на сторону врага. Определяя высокую общественную опасность преступлений посягающих на государственную власть, законодатель рассматриваемого исторического периода установил наиболее суровые виды наказаний за совершение этих преступлений, в том числе и смертную казнь.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что уже в то время экстремизм принимал огромный размах и причинял серьезный ущерб государству, но еще не было совершенной правовой базы, регулирующей эту сферу отношений. Поэтому единственным вариантом предотвращения экстремизма было ужесточение ответственности. Это находило свое отражение и в Русской Правде, где выделялось убийство княжеских слуг, в том числе высшего и среднего звена. В зависимости от занимаемого места дифференцировалось убийство представителей княжеской дружины, а посягательство на их жизнь рассматривалось как посягательство на княжескую власть [7, с. 45].

Первым кодифицированным правовым памятником Русского государства является Судебник 1497 г. Рассматриваемый нормативный акт закрепил принципы централизации суда и управления, что повлияло на укрепление позиций государственности. Судебник явился инструментом законодательной борьбы с антигосударственными проявлениями, подрывающими становление нового политического устройства государства. Защищая интересы феодалов, Судебник вводит усиленную репрессию за нарушение феодального правопорядка. «Ведомые лихие люди», под которыми закон подразумевал лиц, выступающих против феодального гнета, карались смертной казнью [14, с. 342].

Ответственность за преступления экстремистской направленности в Уложении 1497 г. находит свое отражение в статье девятой: «...крамольнику, ведомому лихому человеку... живота не дати, казнити его смертной казнью» [14, с. 347]. Под крамолой закон подразумевал измену родине, причем в состав этого преступления включалось не только действие, но и обнаружение умысла, направленного против личности или

власти монарха. Крамольниками законодатель именовал представителей тех кругов населения Русского государства, которые боролись с правительственной политикой и пытались посягнуть на безопасность государства [14, с. 381]. «Ведомой лихой» – это заведомый преступник, к которым относились фактически любые лица, выступающие против господствующего класса [12, с. 11]. Основанием отнесения лица к «ведомому лихому» являлись результаты проводимых обысков. Лица, уличенные в совершении антигосударственных преступлений, подвергались пытке. Причем признание вины не являлось основанием для освобождения от применения пытки. В случае непризнания вины лицо после применения пытки подвергалось смертной казни.

Анализируемый правовой памятник впервые в истории развития Русского государства взял под охрану непосредственно государственную безопасность. Была предпринята попытка установки круга деяний экстремистской направленности, определяющая значимость законодательной охраны государственного строя. Причем причиной такой жестокой борьбы за политическую стабильность являлась активно развернувшаяся классовая борьба, которая набирала обороты не только в сельской местности, но и в городе.

Следующим правовым источником Российского государства, внесшим уголовную ответственность за государственные преступления, стал Судебник царя и великого князя Иоанна Васильевича 1550 г. Причиной принятия рассматриваемого Судебника явился внутривластный кризис, породивший многочисленные восстания и погромы. Взяв за основу Судебник 1497 г., законодатели усилили ответственность за преступления, содержащие в себе признаки экстремизма. Например, п. 61 Судебника устанавливал ответственность за убийство государственного служащего: «..государьскому убойце, коромольнику... живота не дати, казнити смертною казною» [12, с. 29].

Определить степень значимости охраны интересов государства в анализируемом Судебнике, в связи с отсутствием деления норм на главы и разделы, возможно только путем анализа санкций. Санкция, указанная в п. 61 Судебника, является безальтернативной. Отсутствие альтернативы при назначении наказания за совершение анализируемого преступления указывает на неотвратимость и жесткость наказания.

В соответствии с данной статьей предполагаемым объектом преступления являлась стабильность государственного строя и безопасность государства. В качестве дополнительного объекта, целесообразно выделять жизнь человека, а в некоторых случаях – отношения собственности, при установлении ответственности за поджог. Объективная сторона преступления включает в себя ряд разнородных действий, каждое из которых является самостоятельным и оконченным составом преступления. Таким образом, данная норма представляет собой состав преступления с альтерна-

тивными действиями. По законодательной конструкции рассматриваемый состав является формально-материальным. С нашей точки зрения, к преступлениям экстремистской направленности могли быть отнесены следующие деяния:

- «...государьскому убийце...» – убийство государственного деятеля;
- «... коромольнику...» – измена родине.

Ранее мы уже разбирали содержание понятия «крамола», что и дает нам возможность отнести данное деяние к экстремизму. Субъект преступления – лицо, наносящее вред непосредственно государственной безопасности, подлежащее исключительно смертной казни. Анализируемый нормативно-правовой акт еще не содержал дефиниций, определяющих понятия и признаки экстремизма и наиболее радикального его проявления – терроризма как преступлений, посягающих на безопасность государства. Примерами преступлений экстремистской направленности могут служить следующие исторические факты.

Введенная в 1564 г. опричнина Ивана IV, основной целью которой, была ликвидация политического и экономического влияния боярства, положила начало периоду террора [13, с. 270]. При этом потенциальный претендент на трон – Владимир Старицкий со своими сторонниками был обвинен в заговоре и отравлен [15].

Следующим этапом проявления экстремизма в России был период, определивший начало царствования в России (с 1 сентября 1598 г.) Бориса Годунова. Годунов был готов делать добро, если оно не мешало его личным интересам и способствовало им, но он, как и его предшественники, не останавливался перед преступлением, если находил его нужным для своих личных выгод [2, с. 274]. Один из его противников, Михайло Колычев, сбежавший в Литву, активно призывал к осуществлению военных действий против Москвы, гарантируя при этом отсутствие противостояния и поддержку со стороны правительства. Действия, совершаемые Колычевым, необходимо рассматривать как преступления, направленные на подрыв безопасности русских территорий, поэтому они могут быть отнесены к экстремистским.

Правление Лжедмитрия I (1605–1606) также содержало в себе признаки экстремизма. Доказанным является тот исторический факт, что Лжедмитрий являлся орудием в чужих руках, направленным на низвержение царя Бориса [16, с. 298]. После смерти Бориса Годунова 20 июня 1605 г. Лжедмитрий торжественно въехал в Москву. А в мае 1606 г. в результате заговора произошло убийство Лжедмитрия и приход к власти Василия Шуйского, правившего государством до 1610 г. [13, с. 272]. Данные действия могут расцениваться как посягательство на свержение ранее существующего строя и отнесены к экстремистским.

С нашей точки зрения, в качестве экстремизма Василия Шуйского (до вступления его на престол) следует рассматривать освобождение из тюрем

преступников, действия которых характеризовались особой циничностью и жестокостью и повлекли массовые беспорядки в Москве в 1606 г. Результатом беспорядков стала смерть более четырехсот человек, утрата авторитета существующей власти и усиление влияния противников Василия Шуйского [2, с. 337].

Следующим правовым памятником, устанавливающим ответственность за проявления экстремизма, было Соборное уложение 1649 г. Анализируемый нормативно-правовой акт впервые в России включал в себя главы, посвященные регулированию конкретных сторон общественных отношений. В этом документе перечень норм приобретает системный характер. Соборное уложение 1649 г. явилось «первым в истории русского законодательства кодексом, в котором дана относительно полная система государственных преступлений». К ним относились любые действия (а также один умысел), направленные против государя и его семьи, бунт, заговор, измена [6, с. 290].

В основу построения глав была положена значимость регулируемых общественных отношений, где безопасность государства стояла на втором месте после церкви. Охране интересов государства была посвящена вторая глава Уложения «О государьской чести и как его государское здоровье оберегать». Данная глава впервые в истории российского уголовного права систематизировала нормы о государственных и политических преступлениях.

Рассматриваемый период характеризовался часто происходившими народными восстаниями, и государство, осознавая реальную опасность этих восстаний, прибегало к жестоким методам их подавления. Относительно небольшой бунт 1663 г., вызванный монетной реформой, повлек за собой убийство более семи тысяч человек, пытки и казни. Восстание Булавина привело к десяткам тысяч вырезанных и казненных людей. Реки крови пролили бунты С. Разина и В. Уса, хотя ничего максималистского в причинах и требованиях восставших не было [5, с. 10–11].

Ответственности за преступления экстремистской направленности была посвящена ч. 2 ст. 1 Главы II Уложения: «...кто при державе Царского Величества, хотя Московским государством завладеть и Государем быть и для того своего злова умышления начнут рать собирать...казнити смертию» [11, с. 6].

С нашей точки зрения, объектом уголовно-правовой охраны ч. 2 анализируемой нормы является не личность государя, а непосредственно безопасность государственного строя. Данный подход нашел свое отражение в истории и в обвинениях Ивана Хованского в 1682 г. как вдохновителя стрелецкого мятежа. Он обвинялся «...за злохитросный умысел на державу великих государей...» [17, с. 262].

Определяя интересы государства как приоритетные, остальные общественные отношения, которые попутно охранялись анализируемой статьей,

могут быть отнесены к дополнительным. Характеризуя объективную сторону, необходимо отметить, что ответственность наступала не только за совершение оконченного преступления, но и за приготовление к нему (например, «...начнет рать собирать...»), в связи с чем деяния, входящие в ч. 2 ст. 2 анализируемой главы, могут быть отнесены к формально-материальным составам преступлений, что является отличительной особенностью данной нормы.

Весьма интересно построение наказания за совершение рассматриваемых преступлений. Появляется конфискация имущества как дополнительный вид наказания. Ст. 5 рассматриваемой главы, уточняя порядок наказания за государственные преступления, устанавливает, что обвиняемый в любом из перечисленных в ст. 2–4 преступлениях подвергается дополнительному наказанию в виде конфискации имущества [17, с. 263]. Виновный лишался всего имущества – «поместья, вотчины и животы», которое шло в пользу государства [17, с. 33]. Конфискация, как дополнительный вид наказания, чаще всего применялась при совершении особо опасных преступлений, в том числе посягающих на государственный строй.

Еще одной особенностью назначения наказания за совершение преступлений экстремистской направленности являлась возможность наложения санкций на родственников виновного. В рамках реализации данной возможности использовался следующий общий принцип, который нашел свое закрепление в ст. 6 и 7 Главы II Уложения. Лица, знавшие об измене, наказывались наравне с изменником, а не знавшие об измене – ответственности не подлежали [11, с. 7].

В судебно-следственной практике рассматриваемого исторического периода принцип личной и имущественной неприкосновенности реализовывался не всегда. Дети изменника могли быть лишены поместий и чинов. Чаще всего не знающие об измене родственники подлежали высылке в разные города, что затрудняло их общение. Например, несмотря на подтверждение под пыткой того обстоятельства, что родственники про его, Ивашкину, измену никак не ведали, по государеву указу велено «братьев изменника Ивашки Козлова и мать его и сестру... сослать на житье в Казанские города и устроить на службу» [9, с. 252].

В целях укрепления охраны государственного строя в Уложение вводятся нормы, регламентирующие ответственность за недоносительство о готовящемся государственном преступлении, что нашло свое отражение в ст. 18–19 Уложения. Причем санкции за совершение данных преступлений относились к разряду абсолютно-определенных – назначалась смертная казнь «без всякой пощады» [17, с. 35].

Новизной уголовного законодательства рассматриваемого периода является и расширение круга субъектов уголовных правоотношений. Теперь к уголовной ответственности могли привлекаться не только статусные члены общества, но и холопы. Особого внимания заслуживает внедрение

принципа, дающего возможность назначения нескольких наказаний за совершение одного преступления. Самым суровым видом наказания была смертная казнь, и Уложение определяло два ее вида: простая и квалифицированная. Причем квалифицированная смертная казнь применялась в основном за совершение государственных преступлений [10, с. 70].

Подводя итог, следует отметить, что проявление экстремизма в России находило свое отражение на всех этапах становления российской государственности. Осознавая потенциальную опасность изучаемого явления, государственный аппарат принимал попытки борьбы с экстремизмом в основном уголовно-правовыми средствами. Об этом свидетельствует достаточное количество проанализированных норм, регламентирующих уголовную ответственность за различные проявления экстремизма. Полученный опыт борьбы создал фундамент для создания совершенного уголовного законодательства, регламентирующего ответственность за преступления экстремистской направленности, и обязательно должен быть использован при разработке современных методов противодействия экстремизму.

Литература

1. Калинин Г.С., Гончаров А.Ф. История государства и права СССР. – М., 1972.
2. Костомаров Н.И. Русская история в описаниях ее главнейших деятелей. – М., 2006.
3. Кропоткин П.А. Записки революционера. – М., 1990.
4. Ланцов С.А. Террор и террористы. – СПб.: СПбГУ, 2004.
5. Мионов Г.Е. История государства Российского. Историко-библиографические очерки. XIX век. – М.: Издательство «Книжная палата», 1995.
6. Наумов А.В. Российское уголовное право: Курс лекций: В 3 т. Т. 3. Особенная часть (гл. 11–21). – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
7. Ревина В.В. Ретроспективный анализ уголовного законодательства, предусматривающего ответственность за преступления экстремистской направленности // Российский следователь. – 2009. – № 14.
8. Rogov В.А. История уголовного права, террора и репрессий в Русском государстве XV–XVII вв. – М., 1995.
9. Тельберг Г.Г. Очерки политического суда и политических преступлений в Московском государстве XVII века. – М., 1912.
10. Томсинов В.А. Хрестоматия по истории отечественного государства и права. X век – 1917 год. – М., 2000.
11. Чернявская Т.А. Законодательные памятники России до 1917 г. Ч. 1. Соборное уложение 1649 г.: Учеб.-метод. пособие. – Нижний Новгород, 1995.
12. Чернявская Т.А. Законодательные памятники России до 1917 г. Ч. 1. Судебник 1497 г.: Учеб.-метод. пособие. – Нижний Новгород, 1995.

13. Юшков С.В. История государства и права СССР. Ч. 1. – М., 1961.
14. Памятники русского права / Под ред. Л.В. Черепнина. – М., 1955. – Вып. 3: Судебник 1497 г.
15. История России: Полный энциклопедический справочник. – М., 2003.
16. Энциклопедия российской монархии. – М., 2002.
17. Российское законодательство X–XX веков: В 9 т. – Т. 3: Акты земских соборов.
18. Памятники русского права. Вып. 6: Соборное уложение царя Алексея Михайловича 1649 года.

Научно-методическая культура преподавателя вуза как педагогическая проблема

Ю.В. Подповетная

В контексте принципиального обновления системы научно-методического обеспечения высшего профессионального образования делается акцент на перестройку организации педагогической науки, преодоление ее оторванности от запросов современного общества и передовой образовательной практики. Болонский процесс – процесс сближения и гармонизации систем образования стран Европы – провозгласил сближение существующих образовательных систем и стандартов обучения, стимулирование образовательной активности на протяжении всей жизни человека, что предполагает внедрение в практику разнообразных образовательных технологий, нацеленных на активизацию потенциала личности. Основным условием реализации этих требований, определяющим ориентиры высшего профессионального образования, является переход к новой образовательной парадигме, доминирующим фактором которой выступает культура личности.

Современный преподаватель вуза – субъект высокой профессиональной культуры, включающей в себя систему общечеловеческих идей, профессионально-ценностных ориентаций и качеств личности, универсальных способов познания и гуманистических технологий педагогической деятельности [4, 13]. Неотъемлемой составляющей профессиональной культуры преподавателя является его научно-методическая культура. Данный тезис следует из того, что развитие научно-технического потенциала России и проводимая в настоящее время реформа системы высшего профессионального образования требуют повышения уровня организации и продуктивности научных исследований в высшей школе, что, в свою очередь, инициирует повышение научно-методической культуры преподавателя вуза.

Значение научно-исследовательской деятельности в образовательных учреждениях предопределено не только непосредственной заинтересован-

ностью государства в использовании новых научных результатов в тех или иных отраслях экономики, но и тем, что без участия в научно-исследовательской работе субъектов образовательного процесса не может осуществляться качественная подготовка специалистов и повышение их квалификации. В этих условиях возрастает роль научно-методической культуры преподавателя вуза с целью решения задач социально-экономического развития Российской Федерации.

Необходимо отметить, что изменения в образовании имеют ярко выраженную научно-методическую направленность, которая проявляется в ориентации на вхождение в мировое образовательное пространство, межкультурную коммуникацию, личностно-ориентированную модель обучения и воспитания, а также на компетентностный формат основной образовательной программы. На преподавателя вуза, как активного субъекта образовательной политики, возлагается миссия гуманизации и гармонизации взаимодействия человека с социальной средой. Соответственно, возрастает уровень требований к научно-методической культуре преподавателя как к основному фактору, позволяющему выйти на высокий профессиональный уровень осуществления специальных социально-воспитательных функций и реализовать социально-педагогические и психологические ожидания общества.

Проведенный анализ педагогической практики свидетельствует, что значительная часть (67%) преподавателей вуза имеет низкий уровень научно-методической культуры, хотя это явление ими рассматривается как перспективное, развивающееся (70%), возрождающееся (30%). При этом большинство (75%) признает значимость научно-методической культуры для современного преподавателя вуза.

Анализ научной литературы по данной проблеме показывает, что раскрыты отдельные стороны профессиональной культуры преподавателя: методологическая, историко-педагогическая, нравственно-эстетическая, коммуникативная, технологическая, духовная, психологическая, рефлексивная, этнопедагогическая, физическая, диагностическая и др. [1, 4, 10, 11, 13 и др.]. Научно-методическая культура педагога рассматривается как ведущее требование современного образования, важнейший компонент профессиональной и общей культуры педагога, качество личности специалиста [7].

Анализ образовательной практики и результаты психолого-педагогических исследований свидетельствуют, что проблеме развития научно-методической культуры преподавателя вуза уделяется недостаточное внимание. У значительной части преподавателей выявлен низкий уровень научно-методической культуры, что непосредственно влияет на эффективность профессиональной деятельности педагога в современных условиях развития образования.

Несмотря на растущий интерес теоретиков и практиков к феномену «научно-методическая культура» [7 и др.], до настоящего времени проблема развития научно-методической культуры преподавателя вуза не подвергалась специальному исследованию и является в определенном смысле новой и недостаточно изученной. К разряду нерешенных относятся задачи: формирования ценностного отношения преподавателя к научно-методической деятельности; принятия им идеологии научно-методического сопровождения научно-образовательного процесса вуза; разработки концепции развития научно-методической культуры преподавателя вуза.

Изложенное выше позволило установить ряд существующих противоречий:

- между потребностью образовательной практики у вузовских педагогов с высокой и низкой научно-методической культурой;
- между необходимостью включения в функциональное поле практической деятельности преподавателя потребности в научно-методическом сопровождении образовательного процесса вуза и недостаточным обеспечением систем подготовки и повышения квалификации работников образования в этой области;
- между признанием значимости в структуре личности и профессиональной деятельности преподавателя вуза научно-методической культуры, необходимости ее развития и недостаточной теоретической, методической и технологической проработанностью этой проблемы в педагогической науке;
- между потребностью в феноменологии, научном обосновании, выявлении тенденций и закономерностей развития научно-методической культуры преподавателя вуза в процессе профессиональной деятельности и слабой разработанностью мотивационно-смысловой природы этого явления.

Выявленные противоречия обусловили проблему исследования, суть которой состоит в том, каковы теоретические основы, тенденции, условия и технологии развития научно-методической культуры преподавателя вуза в процессе его профессиональной деятельности в условиях высшей школы. Решение обозначенной проблемы подразумевает теоретическое обоснование и разработку концепции развития научно-методической культуры преподавателя вуза, ее эмпирическую верификацию, создание технологий, выявление условий, тенденций и закономерностей развития научно-методической культуры в процессе профессиональной деятельности преподавателя вуза.

В рамках данной статьи остановимся на уточнении научного представления о категории *научно-методическая культура преподавателя вуза*, на ее структурных элементах, которые позволяют развивать указанное качество у преподавателей в процессе их профессиональной деятельности.

Научно-методическая культура – явление сложное. Определение сущности научно-методической культуры требует анализа таких понятий, как «культура», «профессиональная культура» и их взаимосвязи, а также выявления компонент, входящих в состав рассматриваемого понятия.

В настоящее время в изучении культуры определилось несколько аспектов, рассматривающих ее как: совокупность материальных и духовных ценностей; специфический способ человеческой деятельности; процесс творческой самореализации сущностных сил личности [5]. Культура имеет личностно-творческую природу и развитие ее происходит параллельно эволюции человеческой деятельности. Освоение личностью культуры предполагает освоение ею способов практической деятельности и наоборот. В этой связи категории «культура» и «деятельность» исторически взаимосвязаны.

Опираясь на исследования [2, 6], в области культуры личности можно выделить следующие системы: знаний и интересов; убеждений; индивидуальных норм поведения; социальных чувств. Культура личности как интегральный показатель поведения и деятельности, а также творческого начала складывается в единстве и взаимодействии всех составляющих и является базой для формирования профессиональной культуры.

Профессиональная культура является результатом общественного разделения труда, что вызывает, в свою очередь, обособление некоторых видов социальной деятельности. «Профессиональная культура – социально-профессиональное качество субъекта труда, которое представляет собой степень овладения достижениями научно-технического и социального прогресса и является личностным аспектом культуры труда» [9, с. 243]. Термин «профессиональная культура» подчеркивает, что культура рассматривается в отношении специфического качества деятельности специалиста и раскрывает предметное содержание культуры, определяемое спецификой профессии, профессиональной деятельности и профессионального сообщества. Следовательно, применительно к профессии преподавателя вуза целесообразно говорить о профессионально-педагогической культуре.

Научно-методическую культуру преподавателя вуза правомерно представлять как подструктуру общей профессионально-педагогической культуры и рассматривать с точки зрения культурологического подхода, концепции, основанной на культурной идентификации и личностной самодетерминации педагога. Таким образом, научно-методическая культура преподавателя вуза выступает самостоятельной категорией, одним из видов профессионально-культурной системы, в которой самой широкой и управляющей подсистемой является профессионально-педагогическая культура.

Итак, на основе проведенного анализа мы пришли к выводу, что научно-методическую культуру преподавателя вуза можно характеризовать как интегральное, динамическое, структурно-уровневое образование, включающее когнитивную, мотивационную, операционную и рефлексивную

компоненты. В частности, когнитивная компонента включает знания теоретического и технологического характера, необходимые преподавателю для осуществления научно-методической деятельности. Мотивационная компонента отражает личностное отношение специалиста к данной деятельности, выраженное в целевых установках. Операционная компонента базируется на общих приемах и способах научно-методической деятельности (анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, обобщение, конкретизация), общих и специфических умениях. Рефлексивная компонента характеризует осмысление, самоанализ и самооценку преподавателем собственной научно-методической деятельности и ее результатов, уточнение путей ее организации и т.п. [11].

Также необходимо отметить, что научно-методическую культуру преподавателя вуза следует рассматривать с двух сторон: внешней (объективной) и внутренней (субъективной). Объективная сторона включает взаимодействие преподавателя вуза со студентами и преподавателями-партнерами в аспекте научно-методической деятельности. Но внешнее поведение на уровне научно-методической культуры определяется наличием внутренней (субъективной) стороны – т.е. личностной убежденности (ценностей и смыслов) в необходимости научно-методической культуры, стремления (потребности) строить процесс профессиональной деятельности на научно-методической основе. Единство внешней и внутренней сторон в структуре научно-методической культуры преподавателя вуза позволяет рассматривать процесс ее развития как взаимозависимый и необратимый, а научно-методическую деятельность преподавателя – как внутреннюю потребность субъекта в самопознании [4].

Методологической основой развития научно-методической культуры преподавателя вуза являются – системный, культурологический, гуманистический и аксиологический, личностный, субъектно-деятельностный и технологический подходы, – которые обуславливают рассмотрение научно-методической культуры как сложного интегративного и многомерного психологического образования личности педагога [3, 4, 12, 14 и др.]. Теоретико-методологический и историографический анализ позволил выявить объективные предпосылки развития научно-методической культуры преподавателя вуза в процессе профессиональной деятельности:

- наличие в педагогической науке теории формирования и развития личности учителя-профессионала, его профессионально-педагогической культуры в системе непрерывного педагогического образования;
- готовность преподавателей вуза и современной образовательной практики к восприятию и реализации научно-методической деятельности, основанной на тесном сотрудничестве преподавателей-партнеров;

- возможность феноменологии научно-методической культуры преподавателя вуза с позиций теории систем;
- осознание ценности и смысла научно-методической деятельности преподавателя вуза как одного из приоритетных направлений его профессиональной деятельности.

В заключение отметим, что проблема формирования и развития научно-методической культуры преподавателя вуза выступает сегодня как одна из острейших проблем высшей школы, а основной задачей исследований, проводимых в этой области, является разработка и теоретическое обоснование концепции развития научно-методической культуры преподавателя вуза [8]. На данном этапе можно предположить, что указанная концепция должна включать такие компоненты образовательного пространства вуза, как: управленческий, научно-методический и другие и представлять собой целостную систему, отражающую стратегию преобразования научно-методической деятельности преподавателя и обоснование управленческого сопровождения данной деятельности с целью развития научно-методической культуры преподавателя вуза.

Литература

1. *Акинфиева Н.В.* Организационная культура образовательных систем: обоснование необходимости и определения направлений и изменений. – М., 2002.
2. *Баскаков А.М.* Педагогика: Учеб. пособие для вузов. – Челябинск: ЧГАКИ, 2007.
3. *Блауберг И.В., Юдин Э.Г.* Становление и сущность системного подхода. – М., 1973.
4. *Еремкина О.В.* Формирование психолого-педагогической диагностической культуры учителя как инновационное направление в образовании // Российский научный журнал. – 2008. – № 4(5).
5. *Исаев Н.Ф., Ситников М.Н.* Творческая самореализация учителя: культурологический подход: Учеб. пособие. – М.; Белгород: Изд-во БГУ, 1999.
6. *Крылова Н.Б.* Формирование культуры будущего специалиста: Методическое пособие. – М.: Высшая школа, 1990.
7. *Кычкина С.Д.* Формирование научно-методической культуры студентов-заочников педагогического вуза: Автореф. дисс. ... канд. пед. наук. – Якутск, 2008.
8. *Подповетная Ю.В.* Ориентиры разработки концепции управления педагогическим партнерством в научно-образовательном процессе университета // Вестник ЮУрГУ. Серия «Образование. Педагогические науки». – 2010. – № 12 (188).
9. Российская социологическая энциклопедия / Под ред. Т.В. Осипова. – М.: ИНФРА-М Норма, 1998.

10. *Сластенин В.А.* Формирование профессиональной культуры учителя. – М.: Владос, 2003.
11. *Старова Н.М.* Сущность понятия «профессионально-компетентностная культура будущего специалиста» // Вестник ЮУрГУ. Серия «Образование. Педагогические науки». – 2009. – № 31 (164).
12. *Филимонюк Л.А.* Основные тенденции и принципы формирования проектной культуры будущего педагога // Казанский педагогический журнал. – 2008. – № 1.
13. *Ходусов А.Н.* Методология культуры как условие совершенствования и обогащения профессиональной подготовки учителя. – М.: Курск, 1997.
14. *Хоруженко К.М.* Культурология: энциклопедический словарь. – Ростов н/Д.: Феникс, 1997.

Проблема продовольственной безопасности в современных условиях (на примере мясопродуктового подкомплекса)

Е.С. Пожидаева

Одним из необходимых условий устойчивого и независимого развития любой страны в современных геополитических и внутренних социальных условиях является продовольственная безопасность.

Общее определение продовольственной безопасности включает в себя возможность населения иметь физический и экономический доступ к достаточной в количественном отношении безопасной пищи, необходимой для ведения активной и здоровой жизни. Кроме того, на наш взгляд, это определение должно дополняться такими условиями, как присутствие пищи, удовлетворяющей диетические, национальные и религиозные потребности, ее экологическая безопасность и распределение с условием соблюдения принципов социальной справедливости.

Ведущее место в обеспечении продовольственного обеспечения страны занимает мясопродуктовый подкомплекс. На его долю приходится свыше трети производимой валовой продукции, основных фондов и трудовых ресурсов. Выбор именно этого подкомплекса для анализа проблемы продовольственной безопасности определяется большим социальным значением его конечной продукции в удовлетворении функциональной потребности в животном белке и существенным разрывом между фактическим и рациональным уровнями потребления мяса и мясных продуктов.

В утвержденной Президентом РФ Д.А. Медведевым Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации подчеркивается, что продовольственная безопасность страны в целом понимается как составная часть ее национальной и экономической безопасности [2]. В условиях финансового кризиса произошло падение платежеспособного спроса насе-

ния на продукцию питания, поэтому дальнейшее развитие агропродовольственного комплекса России должно быть ориентировано на устранение возникших диспропорций платежеспособного спроса и нормативной потребности в продуктах питания.

Таблица 1

Фактическое и нормативное потребление основных продуктов питания на душу населения в Российской Федерации, кг

| <i>Виды продовольствия</i> | <i>Фактическое потребление</i> | | | | | <i>Рациональные нормы потребления</i> | <i>Отношение уровня 2008 г. к рациональной норме потребления (%)</i> |
|----------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------------------------------|--|
| | <i>1990</i> | <i>1995</i> | <i>2000</i> | <i>2007</i> | <i>2008</i> | | |
| Хлебопродукты | 120 | 118 | 122 | 121 | 120 | 110 | 109,1 |
| Картофель | 106 | 118 | 122 | 132 | 111 | 118 | 94,1 |
| Масло растительное | 10,2 | 9,6 | 10,6 | 12,8 | 12,7 | 16 | 79,4 |
| Овощи и бахчевые | 89 | 86 | 91 | 110 | 100 | 139 | 71,9 |
| Сахар | 47 | 35 | 36 | 39 | 40 | 25 | 160,0 |
| Мясо и мясопродукты | 75 | 45 | 50 | 61 | 66 | 41 | 161,0 |
| Молоко и молокопродукты | 387 | 216 | 229 | 242 | 243 | 85 | 285,9 |
| Яйца, штук | 297 | 229 | 245 | 254 | 254 | 392 | 64,8 |
| Рыба и рыбопродукты | 20 | 10 | 11,1 | 13,9 | 15 | 292 | 5,1 |

Как следует из приведенной табл. 1, уровень фактического потребления продуктов питания ниже установленных рациональных норм. Исключение составляют только хлебопродукты. В рационе питания наблюдается значительный недостаток по рыбе и рыбопродуктам, молочной продукции, мясу и мясопродуктам. По этим видам потребление в 2008 г. по сравнению с 1990 г. уменьшилось соответственно на 25, 37 и 12%.

Качество и безопасность продукции питания неразрывно связаны с вопросами национальной продовольственной безопасности. Процессы мировой глобализации и интеграции торговых рынков нашли свое выражение в выбранном страной курсе на вступление во Всемирную торговую организацию – меморандум о завершении переговоров по вступлению России в ВТО был подписан в декабре 2010 г.

Показателен пример организации контроля безопасности продукции в США. Национальная система безопасности пищевых продуктов в США находится в сфере ведения различных федеральных агентств и компаний–производителей, задачей которых является гарантирование безопасности и качества мяса. Служба контроля качества пищевых продуктов (*Food Safety and Inspection Service – FSIS*) постоянно контролирует процесс выращива-

ния животных и переработки мяса на предприятиях. К сфере деятельности Службы по здоровью растений и животных (*Animal and Plant Health Inspection Service – APHIS*) относятся мониторинг и контроль здоровья животных. Управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (*Food and Drug Administration – FDA*) утверждает и регулирует использование медикаментов для животных, а Управление по охране окружающей среды (*Environmental Protection Agency – EPA*) контролирует качество воздуха, воды и почвы в зоне работы предприятий. На заготовительных предприятиях каждое животное проверяется дважды. Первый раз животные проверяются до убоя, во второй раз контролируются туши и внутренние органы животных, что дает дополнительные гарантии качества продукции. Помимо указанных выше проверок проводятся многочисленные микробиологические тесты для обеспечения безопасности производимой продукции.

С целью урегулирования вопросов, касающихся жизни, здоровья, поддержания безопасности и высокого качества жизни людей, в законодательстве Евросоюза происходят непрерывные изменения и совершенствование стандартов, приведение отдельных стандартов к единым требованиям. В частности, гармонизацией через внесение изменений (директив) в европейский сертификат СЕ занимается Европейский орган испытаний и сертификации продукции (*EFSA*), а также Европейская комиссия.

С 1 января 2010 г. в ЕС введена директива, устанавливающая контроль продуктов питания на всех этапах производства, которая реализует принцип «от фермы до вилки или от хлева до стола» и распределяет ответственность за качество и безопасность товара на всех участников торговой и пищевой цепочки: изготовителя, импортера и дистрибьютора.

При этом особую озабоченность во многих странах вызывает рост предлагаемых на продовольственных рынках, в частности на рынке мяса и мясопродуктов, фальсифицированных товаров. Нарушение правил производства, транспортировки и хранения на этапах оборота приводит к снижению качества продуктов. Существующий механизм обеспечения безопасности и контроля за качеством базируется в первую очередь на **обязательной сертификации** поступающих на потребительский рынок продовольственных продуктов, т.е. на оценке их соответствия нормативным документам по качеству и основным свойствам. На российском рынке контроль осуществляется органами Роспотребнадзора, Россельхознадзора, Ростехнадзора и производственными лабораториями качества.

Данная проблема приобрела широкие масштабы во многих странах мира. Ситуация на мировых продовольственных рынках периодически усугубляется такими болезнями, как «коровье бешенство» и «птичий грипп». Учитывая сложную эпизоотическую обстановку в мире, Минсельхозом России неоднократно вводились запреты и ограничения на импорт некоторых видов животноводческой продукции.

В Российской Федерации правовое регулирование отношений в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов осуществляется Федеральным законом от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [1]. Принятие данного закона оказало влияние на положительную динамику в улучшении качества продуктов питания, поступивших на потребительский рынок. При этом в 2008 г. удельный вес некачественной мясной продукции отечественного производства по всем видам превышал импортные аналоги. Данная тема особенно актуальна в связи с гармонизацией стандартов на продукты питания в соответствии с международными нормами. Однако на этот важнейший аспект обеспечения продовольственной безопасности не обращается внимания ни в законе «О развитии сельского хозяйства», ни в Доктрине продовольственной безопасности. Не уделяется должного внимания вопросам методического и приборного контроля и в принятых во многих регионах программах обеспечения качества продуктов питания.

Очень сложной проблемой является выявление генно-инженерно-модифицированных источников (ГМИ) в сельскохозяйственном сырье и пищевых продуктах, которых в Россию в год поступает из-за рубежа около 500 тыс. т. Сейчас более чем в 130 странах введена специальная маркировка продуктов, содержащих ГМИ. Введена она и в России, но на практике не осуществляется. Для оценки динамики отраслей продовольственного комплекса используется ряд общих и частных показателей объемов производства и потребления по стране и регионам в целом, уровня среднедушевого потребления продуктов питания, объемов экспорта и импорта продовольствия, степени самообеспеченности продуктами питания. Под самообеспеченностью понимают отношение их валового производства к потреблению. По приведенной ниже формуле, на основе данных табл. 1, рассчитаем уровень самообеспеченности мясной продукцией в целом по стране:

$$U_{\text{самообеспеченности}} = \frac{\Pi}{\text{ПП} + \text{Пот} + \text{ФЛП}} \cdot 100\% \quad (1)$$

где Π – объем национального производства мяса и мясопродуктов, тыс. т;

ПП – объем производственного потребления, тыс. т;

Пот – объем потерь, тыс. т;

ФЛП – фонд личного потребления, тыс. т.

Учитывая сложившуюся в стране ситуацию со значительным удельным весом импортной продукции в формировании общего объема ресурсов, нами предлагается дополнить анализ показателем оценки стабильности отечественного производства – коэффициентом зависимости потребления от импорта:

$$K_{\text{зав}} = \frac{И}{\text{ПП} + \text{ФЛП}} \cdot 100\% \quad (2)$$

где $И$ – объем импортных поступлений мяса и мясопродуктов, тыс. т.

Расчетные значения формул 1, 2 приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Показатели самообеспеченности мясом и мясопродуктами
в Российской Федерации**

| <i>Показатели</i> | <i>2000</i> | <i>2001</i> | <i>2002</i> | <i>2003</i> | <i>2004</i> | <i>2005</i> | <i>2006</i> | <i>2007</i> | <i>2008</i> | <i>2008 к 2000, (+/-)</i> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------------|
| Уровень само- обеспеченно- сти, % | 65,6 | 63,6 | 64,2 | 64,3 | 64,9 | 61,9 | 62,6 | 63,6 | 66,5 | 0,9 |
| Коэффициент зависимости потребления от импорта, % | 31,3 | 37,7 | 37,0 | 35,5 | 35,1 | 39,2 | 38,6 | 36,4 | 35,1 | 3,7 |

Как следует из табл. 2, уровень самообеспеченности страны в 2008 г. повысился на 0,9 % по сравнению с показателем 2000 г., а коэффициент зависимости также имел положительную динамику – 3,7% за рассматриваемый период.

Для устранения негативных тенденций в решении проблемы продовольственной безопасности в целом необходимо рассмотреть и проанализировать негативные тенденции в мясопродуктовом подкомплексе, к которым в настоящее время можно отнести:

- отсутствие эффективного механизма защиты окружающей среды, специальных законодательных актов, стимулирующих создание экологически чистого производства;
- деятельность, не способствующая сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- способность накапливать негативные последствия принимаемых решений, например, ликвидация молочного поголовья, реализация племенного скота не по прямому назначению, свертывание фундаментальных исследований в области животноводства и др.;
- слабая ориентация на удовлетворение социальных потребностей в продуктах животного происхождения, несущая существенный ущерб здоровью и жизнедеятельности людей;
- нестабильная динамика развития, сопровождающаяся падениями и подъемами производства, варьированием доходов;
- возникновение ситуации, когда равновесная цена на мясную продукцию складывается на недоступном для определенной части населения уровне или на уровне, не обеспечивающем воспроизводственный процесс в животноводстве.

Указанные проблемы невозможно решить без государственной поддержки на всех уровнях управления. В частности, должна быть разработана и научно обоснована стратегия восстановления, стабилизации и дальнейшего динамичного развития животноводства и рынка мясной продукции на основе замены импорта мясной продукции товарами высокого качества национального производства, пользующимися спросом на внутреннем рынке. Достичь значимых социально-экономических результатов при этом можно, уточнив задачи и цели с позиций системного подхода. Концепция импортозамещения должна включать вопросы: развития внутреннего мясного рынка и максимального насыщения его продукцией отечественных товаропроизводителей; обеспечения положительных сдвигов в территориальной структуре производства; совершенствования механизма государственного регулирования первоочередных отраслевых и региональных проблем.

Как мы уже отмечали, в России мясной рынок – самый крупный из продуктовых, за ним идет зерновой рынок, затем молочный. Это рынок с огромным привлечением импорта, доля которого варьируется в последние годы в пределах 30 – 40%. В 2008 г. Россия импортировала около 1,5 млн т «красного мяса» – говядины и свинины и примерно 1 млн т мяса птицы. Импортозамещение на рынке мяса провозглашено приоритетной целью развития сельского хозяйства на ближайшие годы. В 2009 г., кроме увеличения размера возмещения затрат на уплату процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам с $\frac{2}{3}$ до 80% ставки рефинансирования Банка России, в рамках госпрограммы планируется целевое финансирование банков в объеме 72 млрд руб. для завершения начатых инвестиционных проектов по животноводству. Для закупки отечественной сельхозтехники уставной капитал Росагролизинга будет увеличен на 25 млрд руб., дополнительные 45 млрд руб. в уставном капитале Россельхозбанка позволят увеличить объем интервенционных закупок, провести замещение доли региональных банков, свернувших кредитование АПК, и таким образом поддерживать устойчивость региональной сети. Субсидирование процентной ставки по кредитам для объектов животноводства в 2009 г. составит 100% ставки рефинансирования Банка России.

Наряду с комплексным решением проблем в аграрном комплексе в целях удовлетворения спроса и повышения конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке и продовольственной безопасности страны необходимо:

- проведение государством адекватной аграрной политики, соизмеримой с аналогичными действиями в развитых странах;
- эффективное таможенно-тарифное регулирование, сохранение тарифных квот и исторического принципа как эффективного инструмента регулирования объемов импорта, с учетом ситуации на рынке и стабильно-

сти поставок. При этом должен быть задействован механизм гибкого и объективного определения объемов тарифной квоты (мониторинг);

- выработка – совместно с государством – отраслевыми союзами и организациями оптимального взаимодействия и механизмов снижения издержек во всей цепочке бизнес-процессов (от производителя до сферы торговли);

- разработка и принятие действенной государственной поддержки не только сельхозпроизводителей, но и перерабатывающих предприятий и трейдеров. Экономические и налоговые преференции должны быть направлены тем предприятиям, которые создают высокотехнологические производства, соответствующие международным стандартам качества, выстраивают оптимальные логистические и сбытовые процессы и, в целом, создают кластеры с замкнутым циклом – от производства до реализации переработанной продукции;

- структурная перестройка отрасли с развитием мясного животноводства на основе организации племенной работы с учетом региональных особенностей разведения;

- технологическая модернизация отрасли животноводства на базе внедрения ресурсосберегающих и инновационных технологий и современных разработок отечественного машиностроения;

- создание специализированных систем выращивания и откорма животных с использованием современных методов селекции и новых типов кормления;

- повышение эффективности использования земельных угодий, дающих полноценные по качеству корма при наименьших затратах материально-денежных и трудовых ресурсов;

- восстановление и расширение сети крупных мясных хозяйств в традиционных регионах развития, стимулирование создания мясных ферм в крупных хозяйствах с устойчивой производственной инфраструктурой в нетрадиционных регионах, поощрение развития животноводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах;

- совершенствование функционирования рынка мяса и мясных продуктов с использованием государственной поддержки: реструктуризации задолженности сельских товаропроизводителей, совершенствования кредитования, налогового законодательства, методов нетарифного ограничения экономического, административного, технического характера.

Литература

1. Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
2. Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».

Н.Н. Прокофьев

Модернизация отечественной экономики – приоритетная общенациональная задача, в решении которой малый и средний бизнес способен сыграть ключевую роль. В этой связи важно обеспечить более активное участие предпринимателей в коммерциализации научных разработок, внедрении технологических и управленческих инноваций, создании современных товаров и услуг. От успеха такой работы прямо зависит повышение качества жизни людей и укрепление конкурентных позиций России на мировом рынке [1].

Модернизация экономики является комплексным процессом, охватывающим как технологические, так и организационные преобразования. При этом ключевым направлением для российской экономики является технологическое развитие, так как современная модернизация – это не столько наращивание объемов выпуска продукции, сколько создание и развитие высокотехнологичного производства. Эта необходимость обусловлена тем, что в настоящее время большая часть активов предприятий, оставшихся в наследство от Советского Союза, постепенно, но с каждым годом все быстрее и быстрее приходит в негодность, обостряя проблему технологического переоснащения предприятий.

В большинстве своем отечественные авторы неоднозначно оценивают происходящие в современной России процессы. Так, например, А. Фадин в своей статье «Модернизация через катастрофу?» утверждает, что политическая система страны (России) не реформируема, резких скачков, потрясений, в частности – модернизации, не существует [5]. И сама модернизация есть не более чем «мутация» общества. Объясняется это тем, что посткоммунистическая ситуация в России может быть охарактеризована как бессубъектная. Любая форсированная модернизация (и структурная в том числе) требует мощной государственной воли, управляемого, способного к сложным командным маневрам госаппарата, т.е. некоторого субъекта реформ. Подобный субъект не только отсутствует, но, по всей видимости, и не может быть порожден этим обществом в обозримые сроки.

Признавая значимость и необходимость проведения модернизации российской экономики, вместе с тем следует четко представлять, каковы возможности ее практической реализации, ее основные субъекты, движущие силы. Речь идет о выделении тех хозяйствующих субъектов, которые станут платформой модернизации и на базе которых будут разработаны и созданы передовые технологии, которые в дальнейшем станут основой технологического развития предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Потребность в модернизации обуславливается в первую очередь тем, что значительное количество российских товаров, находящихся в нише «цена и качество», при повышении покупательной способности российского населения – неконкурентоспособны. Именно эта тенденция и проявляется в виде роста импорта как из стран ближнего, так и дальнего зарубежья в соответствии с ростом уровня жизни населения Российской Федерации.

В апреле 2010 г. Росстат впервые привел сводку о положении России в 1992–2008 гг. Фактически это итог 16 лет предкризисного развития страны через реформу экономики. Очевидно, следует вдуматься не только в успехи и завоевания, но и в негативные последствия этого развития. С 1992 по 2008 г. население России сократилось на 6 млн чел. При росте среднего уровня жизни населения усилилось его расслоение по доходам – показатель разрыва между доходами самых богатых и самых бедных россиян удвоился и достиг 17 (по некоторым экспертным оценкам, этот коэффициент еще выше). Почти в 2 раза сократилось число дошкольных учреждений, а число государственных – на 70% выросло. С 1992 по 2008 г. на 40% сократилось число организаций, выполняющих научные исследования. Число сотрудников в них при этом уменьшилось на 50% (в то же время в 3 раза возросло количество защищенных диссертаций). С 7,5 до 13,5% увеличилась доля полностью изношенных основных фондов предприятий. Россия окончательно села на сырьевую иглу [4].

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что одним из непеременимых условий реализации стратегии опережающего развития является малое предпринимательство, которое способно наиболее результативно реализовать механизм производства и запуска перспективных технологий, сделать его гибким и экономичным. Именно сектор малых и средних предприятий может стать источником принципиально нового, а также каналом трансфера современных технологий.

Наука в современных условиях является одним из основных факторов развития экономики страны. Необходимо понимание того, что наука России – ее национальное богатство, основной фактор экономического роста страны, а потери научного потенциала нельзя будет быстро компенсировать из-за большой инерционности передачи знаний от поколения к поколению.

Существенна роль малого и среднего бизнеса и в осуществлении прорыва в целом ряде важнейших направлений научно-технического прогресса. Достаточно много таких примеров как на Западе, так и в США и в других странах. В России в настоящее время подобная попытка предпринимается, как известно, в Сколково [6].

Далеко не случайно, что в США, Канаде, странах Западной Европы, Японии, Южной Кореи да и в Китае, и в Индии именно сейчас возросли вложения в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), образование, здравоохранение. Показательно, что в сентябре

2010 г. в США был принят закон о дополнительном выделении из бюджета 30 млрд долл. для кредитования малого бизнеса, что позволит создать дополнительно 500 тыс. рабочих мест. Весьма символично, что в рамках закона, имеющего антикризисную направленность, было продлено освобождение малых предприятий от налогов на их расходы, связанные с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками. Снят налог и на новое оборудование, приобретаемое с сентября 2010 г. по декабрь 2011-го. И это все происходит в условиях, когда конкурентная борьба сама подталкивает американский бизнес к технико-технологическому совершенствованию.

У нас другая ситуация. Государство из бюджета тратит на НИОКР немало, но в то же время затраты на НИОКР российских компаний, в том числе крупных, ничтожны. Так, общие расходы на НИОКР в России составляют лишь 1% валового внутреннего продукта. В США этот показатель составляет 2,7%, в Японии, Швеции, Израиле – от 3,5 до 4,5% ВВП [4].

Общеизвестно, что малые и средние компании играют в экономике огромную роль, на них работает значительная часть населения, а деятельность обеспечивает немалую часть создаваемого ВВП. Стремительный рост предприятий малого и среднего бизнеса представляет одну из основных закономерностей современного этапа экономического развития. Особенно большое распространение небольшие предприятия получили в тех сферах, где не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников.

Опыт высокоразвитых стран наглядно демонстрирует, что малый бизнес выполняет ряд важнейших экономических и социальных задач и его роль в экономике страны трудно переоценить.

Малые предприятия входят в структуру различных отраслей и сфер деятельности, выполняя в них различные функции. В качестве элементов модернизационной платформы малым предприятиям принадлежит важная роль и на стадии производства знаний и разработки новых технологий, и на этапе их внедрения в производство. В первом случае – это малые предприятия, которые занимаются научными исследованиями и научным обслуживанием. Их главная особенность – наличие большого потенциала работников и высокая наукоемкость деятельности. Во втором случае ключевыми субъектами модернизации становятся малые предприятия промышленности, осуществляющие внедрение технологических новшеств в производство и их серийное использование.

Очевидно, что ответ на вопрос о роли малых предприятий в процессе модернизации экономики может быть получен в контексте анализа возможных стратегий модернизации.

С этой точки зрения можно говорить о «пассивной» и «активной» модернизации. В первом случае речь идет об использовании технологий, имеющих экзогенное происхождение, т.е. внешнее для предприятия, и

практически не связанных с потребностями развития предприятия. Согласно этому подходу технологии привносятся извне и поэтому их внедрение связано в большей степени с коммерческими целями предприятия, и прежде всего – с ожидаемой будущей прибылью от инвестиций в новые технологии.

«Активная» модернизация, напротив, предполагает использование внутренних возможностей, когда технологии имеют эндогенное, внутреннее происхождение, причем возникновение этих технологий тесно связано с потребностями развития предприятия, отрасли и экономики в целом. Реализация данного подхода создает возможность для опережающего технологического развития, что в перспективе позволит России восстановить статус технологической державы.

Учитывая стремление России выйти в число передовых стран с высококонкурентной экономикой, более предпочтительным представляется вариант «активной» модернизации. Однако, по данным статистики, чуть более 80% создаваемых в России передовых производственных технологий являются «новыми в стране» и лишь около 7% являются принципиально новыми, не имеющими аналогов за рубежом, что явно недостаточно для «активной» модернизации. Приведенные цифры свидетельствуют о том, что в ближайшем будущем принципиально новые технологические решения вряд ли смогут стать основой качественного экономического роста. Причины такого положения кроются в технологической отсталости российской экономики, которая, с одной стороны, не предъявляет спроса на инновации высокого уровня; с другой – не выдвигает предложение, что, в свою очередь, тормозит формирование спроса.

Среди различных типов малых предприятий, выделяемых современной экономической наукой, ключевыми элементами и наиболее активными проводниками модернизации являются венчурные фирмы и в меньшей степени компании «мини-монополисты» [3].

Венчурные (рисковые) фирмы осуществляют такое технологическое развитие, которое часто приводит либо к модернизации старых, либо к возникновению новых отраслей экономики, что особенно важно для научно-технологических зон. Главная их цель – получить продукт, который принесет большие прибыли. Вопрос выживания этих компаний зависит непосредственно от удачной разработки новшеств. Венчурные фирмы – весьма гибкие и эффективные предприятия, которые создаются для апробации, доработки, доведения до коммерческой кондиции и промышленной реализации новых технологий – идей, изобретений, нововведений, – создание которых сопряжено с определенным риском. Для модернизации особенно важны функционирующие в наукоемких отраслях экономики венчурные предприятия, специализирующиеся на проведении научных исследований и разработок, что позволяет осуществлять коммерческую апробацию новых технологий.

К сожалению, численность таких предприятий пока слишком мала, чтобы рассчитывать на ощутимые результаты их деятельности, и составляет около 9% общей численности малых предприятий (в Германии, например, их доля более 70%). Невысок и реальный вклад этих хозяйствующих субъектов в национальную экономику – не более 1% [2].

«Мини-монополисты» – особый вид малых предприятий, которые удовлетворяют весьма ограниченный, но притом долговременный и стабильный спрос. Обычно эти фирмы занимаются изготовлением продукции, которая рассчитана на рынки, не интересующие вследствие их малых размеров крупные компании. Эти фирмы немногочисленны и не испытывают серьезной конкуренции вследствие уникальности своей продукции. Вместе с тем нередко они демонстрируют уникальный технологический опыт, который, однако, не может найти массового применения.

Реализация потенциала малых предприятий как важных субъектов процесса модернизации российской экономики может быть достигнута только при условии их эффективного взаимодействия с различными институтами рынка – государством, крупными производственными предприятиями, научными центрами и др.

Развитие малого и среднего предпринимательства может проходить по целому ряду направлений. Это, например, инициативное создание малого предприятия, т.е., можно сказать, создание снизу. Другой путь – через разукрупнение организаций благодаря развитию новых типов предприятий в условиях модернизации. В любом случае современные малые и средние предприятия – это не натуральные хозяйства, а самостоятельные части крупного производства. Следует отметить, что модернизация экономики охватывает и модернизацию управления, создание новых типов структур.

В настоящее время анализируются и развиваются такие виды структур, как сетевая и виртуальная организации с «внутренними» рынками, многомерная организация, круговые корпорации, интеллектуальные организации, обучающие организации и др.

Нынешний этап социально-экономического развития страны в условиях модернизации должен рассматриваться с точки зрения создания новых предпосылок к переходу малого и среднего бизнеса на качественно новую ступень развития. Ключевым моментом здесь должна быть не только государственная законодательная и материальная поддержка малого бизнеса, но и более тесная интеграция его и крупных российских предпринимательских структур. Это и должно стать в условиях модернизации объектом целенаправленной политики государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.

Литература

1. *Медведев Д.А.* Конференция «Роль малого и среднего бизнеса в модернизации экономики России», 25 мая 2010 г.

2. Модернизацию экономики начнут с малого бизнеса. Деловая пресса. Электронное издание. Номер 45(533)-46(534) от 20 ноября 2009 г.
3. *Полтерович В.М.* Стратегия модернизации российской экономики. – М.: Алетейя, 2010. – С. 231.
4. *Примаков Е.* Достижения не должны заслонять проблемы. Какую эстафету передал 2010-й новому году // Российская газета. – 2011. – 14 января.
5. <http://lizard.jinr.ru/~tina/world/history/inoe/fadin.htm>
6. <http://www.ibl.ru/konf/021210/5.html>

Природа и место транснациональной корпорации в доктрине международного частного права

Е.В. Проскурин

Транснациональной компанией (корпорацией) (ТНК) принято считать компанию (корпорацию), владеющую производственными подразделениями в нескольких странах. По другим источникам ТНК – это компания, международный бизнес которой является существенным, компания, на зарубежную деятельность которой падает около 25–30 % ее общего объема и имеющая филиалы в двух и более странах. Для определения природы ТНК необходимо понять, как они возникают и развиваются.

Создание ТНК, по Соглашению стран СНГ²⁰ от 15 апреля 1994 г. [4, с. 25–27] «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых, смешанных транснациональных объединений», может осуществляться путем открытия филиалов и представительств транснациональных корпораций, чей статус будет определяться в учредительных документах в соответствии с законодательством государства их местонахождения и регистрации (ст. 5), а также на основе межправительственных соглашений и заключения договоров непосредственно между хозяйствующими субъектами (ст. 3). Однако на практике ТНК разветвляет свою сеть, по большей мере через дочерние компании.

Таким образом, основными компонентами ТНК являются: материнская компания, дочерние компании и филиалы. *Материнская компания* – образование, которое прямо или опосредованно владеет большинством акций или иным путем осуществляет контроль над другими компаниями, образующими ТНК²¹ [7, с. 57]. *Дочерняя компания* – компания, которая при-

²⁰ Соглашение стран СНГ от 15 апреля 1994г. // Бюллетень международных договоров 1994 № 10. С. 25–27.

²¹ *Губайдуллина Ф.* Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 2. С. 57.

надлежит другой компании, владельцем которой является та же группа компаний, или же контролируется ею. Обычно дочерняя компания учреждается на основе законов государства, в котором она создается. *Филиал* – часть компании, которая не учреждается как самостоятельное образование в государстве, где она осуществляет свою деятельность²² [8, с. 32].

С.С. Щеглов сравнивает ТНК с мифологической многоглавой гидрой: одна голова представляет собой «материнский» мозговой центр; другая голова – весь единый многонациональный комплекс ТНК и, наконец, – множество национально различно окрашенных голов. Эта многоглавость, как и в народных сказках, сообщает ТНК особую живучесть: потеря одной или нескольких «голов» не означает гибели всей «гидры» [9, с. 32].

Возникает вопрос – позволяет ли это утверждать, что ТНК является единым, хотя и коллективным субъектом?

Впервые проблема признания транснациональных корпораций в качестве самостоятельных субъектов международного права была поднята еще в Лиге Наций²³ [10, с. 89], а после Второй мировой войны, в 1946 г., правительство США внесло в ООН предложение рассмотреть вопрос о возможном предоставлении международным корпорациям самостоятельной международной правосубъектности. Указанное предложение было отвергнуто ООН как противоречащее принципу государственного суверенитета²⁴ [11, с. 82].

В связи с возрастающим экономическим и политическим влиянием ТНК, в научной литературе продолжает обсуждаться вопрос о необходимости признания за ТНК международной правосубъектности. Зарубежные ученые Н. Макдугал, У. Фридмэн²⁵ [12, с. 326–327] считают, что корпорации являются субъектами международного права.

Российские ученые придерживаются различных точек зрения. Так, В.А. Романов и С.В. Черниченко²⁶ [5, с. 238] утверждают, что субъектом международного права может быть только образование, способное участвовать в межгосударственных отношениях. Поскольку корпорация не обладает качествами, присущими государству, то она не способна участвовать в таких отношениях²⁷ [3, с. 23]. И.И. Лукашук также считает нереальным придание корпорациям статуса субъекта международного права²⁸ [13,

²² Щеглов С.С. Регулирование деятельности транснациональных корпораций // Юрист. 2007. № 12. [4, с. 32].

²³ Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Весь Мир, 2005. С. 89.

²⁴ Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия. Проблемы теории и практики управления. 1999. № 3. С. 72 (http://www.ptpu.ru/issues/3_99/5_3_99.htm)

²⁵ Лукашук И.И. Международное право: Общая часть. М.: Вольтерс Клувер, 2005. С. 326–327.

²⁶ Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. М.: Волтерс Клувер, 2004. С. 238.

²⁷ См.: Локайчук О.В. Проблемы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Сибирский юридический вестник. 2007. № 2. С. 23.

²⁸ См.: Лукашук И.И. Международное право. Общая часть: Учебник. М., 1999. С. 19.

с. 19]. Однако, по словам К.А. Бекашева, в XXI в., наряду с расширением объема правосубъектности индивидов, будет признана правосубъектность таких коллективных образований, как ТНК²⁹ [1, с. 114]. По мнению О.В. Локайчук, обоснованной является концепция «международного корпоративного права», создаваемого соглашениями корпораций с государствами так как договоры, заключаемые между государствами и компаниями, являются гражданскими сделками, а не межгосударственными соглашениями и относятся к сфере международного частного права. В то же время И.И. Лукашук утверждает, что корпорация не может быть изъята из-под действия законов государства. И даже вместе с ним ТНК не в состоянии создать особую правовую систему³⁰ [14, с. 64].

Второй раз со всей определенностью ООН высказалась по этому вопросу в связи с принятием серии документов по новому международному экономическому порядку. Согласно п. 4д Декларации Генеральной³¹ Ассамблеи ООН от 1 мая 1974 г. «Об установлении нового международного экономического порядка», государства имеют право «на регулирование и надзор за деятельностью международных корпораций путем принятия мер в интересах национальных экономик стран, в которых действуют такие межнациональные корпорации, на основе полного суверенитета этих стран».

Приведенное положение не оставляет и тени сомнения в том, что государства склонны рассматривать ТНК в качестве субъекта права лишь в национальных правовых системах.

При этом существует три уровня правового регулирования деятельности ТНК: внутреннее законодательство, двусторонние договоры и многосторонние соглашения. Внутригосударственное регулирование предполагает подчинение деятельности филиалов и дочерних предприятий ТНК национальному законодательству принимающей страны. В большинстве случаев это инвестиционное законодательство, направленное на определение правового статуса иностранного вкладчика: физического или юридического лица. Однако наиболее уязвимым моментом в одностороннем регулировании деятельности ТНК является то, что благодаря своей организационной структуре она способна избежать контроля со стороны одного государства. Поэтому для регулирования деятельности ТНК национального законодательства принимающих государств явно недостаточно.

Между тем на данном уровне возникает и другая проблема. Поскольку отделения ТНК реализуют политику головного предприятия, то необходимо учитывать то влияние, которое оказывает законодательство государства его базирования. Такое государство опосредованно регулирует пове-

²⁹ См.: Международное публичное право: Учебник / Под ред. К.А. Бекашева. М., 1999. С. 114.

³⁰ См.: Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю.М. Колосов, В.И. Кузнецов. М., 1999. С. 64.

³¹ Организация Объединенных Наций. Сборник документов. М.: Наука, 1981.

дение ТНК с помощью национального законодательства о корпорациях, не делая особого различия между ТНК и национальными корпорациями. При этом предпринимаются попытки распространить действие внутреннего законодательства на отделения национальной компании, находящиеся за границей. Наиболее типичным примером здесь являются США, где данная позиция нашла отражение в доктрине так называемой «эффективной связи» и теории «транснационального права», которые применяются для обоснования правомерности действия национального права на территории других государств. В 1982 г. закон «Об управлении экспортом» 1979 г. был распространен на зарубежные отделения американских компаний³² [2, с. 37–42].

Следствием попыток США по применению своих законов на территории других стран стало принятие нормативных актов, укрепляющих национальный суверенитет этих государств. Например, в 1980 г. в Англии был принят закон «О защите торговых интересов»³³ [17, с. 74–75], целью которого была защита от попыток других стран в одностороннем порядке навязывать их экономическую политику. В этой связи следует отметить, что американская доктрина не получила и международного признания. В рекомендации Группы экспертов ООН по ТНК в 1974 г.³⁴ [18, с. 7–15] была предложена общая норма: как только филиал многонациональной корпорации создается в другой стране, законы страны базирования прекращают свое регулирующее воздействие и применяются законы принимающей страны.

Данная практика критикуется и учеными. Так, по мнению М.М. Богуславского, Л.А. Ляликовой и А.Г. Светланова экстерриториальное применение американского законодательства находится в прямом противоречии со сложившейся доктриной и практикой различных государств в области международного частного права по вопросам определения правового статуса юридических лиц³⁵ [2, с. 114].

Но, так или иначе, на практике возникает проблема стремления стран базирования ТНК распространить внутреннее законодательство на зарубежные отделения компаний при недостаточности институтов национального законодательства принимающих государств. Из этого следует, что ТНК, как самостоятельный участник современных рыночных отношений, не вписываются в качестве некой дополнительной категории в понятийный

³² Богуславский М.М. Экспортное законодательство США и международное частное право / М.М. Богуславский, Л.А. Ляликова, А.Г. Светланов // Советское государство и право. 1983. № 3. С. 37–42.

³³ Осминин Б.И. Международно-правовая регламентация деятельности транснациональных корпораций // Известия вузов. Правоведение. 1982. № 4. С. 74–75.

³⁴ Шевцова О.И. Правовая природа транснациональных корпораций // Журнал международного права и международных отношений. 2008. № 4. С. 7–15.

³⁵ См.: Богуславский М.М., Ляликова Л.А., Светланов А.Г. Экспортное законодательство США и международное частное право // Советское государство и право. 1983. № 3. С. 114.

ряд «национальное юридическое лицо» – «иностранное юридическое лицо», существующий в науке и практике международного частного права, но в любом случае должны включаться либо в одну, либо в другую группу.

Возникает парадоксальная ситуация, когда при практически полном отсутствии необходимого национального регулирования отношений с таким особым субъектом государства активно заключают двусторонние инвестиционные соглашения, касающиеся именно этого особого субъекта, переходя сразу ко второму уровню регулирования.

Учитывая общепризнанное мнение ученых-международников о том, что ТНК является неким самостоятельным образованием, хотя бы в силу экономического и управленческого единства, но представлено на территории разных государств юридическим множеством, легко прийти к выводу о том, что на международном уровне, в силу имеющихся международных документов, посвященных ТНК, мировое сообщество признает ТНК в качестве самостоятельного участника правоотношений, а национальные правовые системы, стараясь распространить полностью свое законодательство на элементы ТНК, действующие на их территории и представленные самостоятельными юридическими лицами, признает их национальными юридическими лицами. Таким образом, происходит искусственное раздвоение единой природы ТНК на международном и национальном уровнях.

Распространяя свою юрисдикцию на эти юридические лица, государство стремится контролировать деятельность ТНК на собственной территории. На деле же получается иначе – это ТНК маскирует свои щупальца под видом национальных юридических лиц, чем лишь получает национальный режим для своей иностранной, по сути, деятельности. При этом невидимыми остаются те особенности, которые делают неконкурентоспособными отечественные юридические лица.

К таким особенностям, вследствие использования дочерних компаний и филиалов ТНК в разных государствах, относятся:

- осуществление быстрого хозяйственного маневра, сосредоточение тех или иных производств в странах с дешевым сырьем и низкими ставками заработной платы;
- стремление получать высокие прибыли в странах с низким уровнем налогообложения;
- оптимизация своих производственных и сбытовых программ применительно к специфическим условиям разных национальных рынков;
- манипулирование балансами своих заграничных филиалов и дочерних компаний, подчинение их политики доходов и расходов интересам центральной штаб-квартиры.

Правовые преимущества транснациональных корпораций во многом основаны на развитии разнообразных внутрифирменных отношений. Так, широкое распространение получила внутрифирменная торговля между отдельными филиалами и дочерними предприятиями ТНК, расположенными

в разных странах, являющаяся не чем иным, как международной торговлей. Внутрикorporативный торговый обмен между различными подразделениями транснациональных фирм ограждает их от влияния международной конкуренции, тем самым оказывая большое воздействие на весь товарооборот. Кроме того, внутрифирменный обмен позволяет любой ТНК избегать воздействия тарифных барьеров при импорте в страну своего базирования товаров, произведенных ее филиалами и другими подразделениями. К тому же транснациональные корпорации нередко освобождаются от уплаты пошлин на ранее вывезенные материалы.

Кроме того транснациональные корпорации получают немалые преимущества и от того, что внутрикorporативные коммерческие отношения они осуществляют на базе так называемых трансфертных цен. Суть трансфертного ценообразования состоит в том, что транснациональные корпорации устанавливают завышенные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, которые расположены в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот, заниженные цены для филиалов в странах с низкими налогами. В результате филиалы транснациональных корпораций в первой группе стран заносят в свои налоговые декларации данные о незначительных прибылях, а в других странах фиксируется искусственно завышенная прибыль. Таким образом, получается чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов, поскольку прибыли транснациональных корпораций как бы нелегально переводятся из филиалов компании в странах с высоким налогообложением в филиалы в странах с низкими налогами. В руках транснациональных корпораций оказывается механизм, который обеспечивает «курсирование» прибылей внутри одной большой империи ТНК, подчиняясь стратегическим целям ее деятельности. При этом налоговым службам разных государств довольно сложно доказать факт уклонения транснациональной корпорации от уплаты налогов.

Эти и другие особенности деятельности ТНК и их структурных элементов позволяют, имея национальный режим, получать положение более выгодное, чем реальные национальные юридические лица.

Как уже отмечалось, государствам кажется, что распространяя свою юрисдикцию на предприятия, являющиеся, по сути, элементами структуры ТНК, они держат под контролем деятельность ТНК на своей территории, однако, на самом деле, контроль осуществляется совсем с другой стороны.

Именно поэтому законодательство и практика различных государств, решая вопрос о национальной принадлежности юридических лиц, не ограничиваются формальными критериями. Следует сказать, что в практику хозяйственного регулирования критерий контроля вошел после Второй мировой войны и применялся в тех случаях, когда особенно важно было установить действительную принадлежность юридического лица. Как и другие правовые категории, этот критерий используется различными государствами в зависимости от целей их экономической политики.

Применив к определению национальности юридических лиц, входящих в состав ТНК, теорию «контроля», государство не только может выявлять «замаскированную» деятельность ТНК, но и не позволяет таким юридическим лицам осуществлять фактически недобросовестную конкуренцию в отношении отечественных предприятий. Что же касается возможности влиять на деятельность ТНК на своей территории, то у государства всегда найдутся для этого инструменты в виде специальных органов и правовых актов, тем более что продолжает действовать институт «допуска иностранных юридических лиц к деятельности на своей территории».

Литература

1. Международное публичное право: Учебник / Под ред. К.А. Бекяшева. – М., 1999.
2. Щеглов С.С. Регулирование деятельности транснациональных корпораций // Юрист. – 2007. – № 12.
3. Богуславский М.М., Ляликова Л.А., Светланов А.Г. Экспортное законодательство США и международное частное право // Советское государство и право. – 1983. – № 3.
4. Соглашение стран СНГ от 15 апреля 1994 г. // Бюллетень международных договоров. – 1994. – № 10.
5. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М.: Волтерс Клувер, 2004.
6. Валеев Р.М. Контроль в современном международном праве. – 2-е изд., перераб. и доп. – Казань: Центр инновационных технологий, 2003.
7. Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 2.
8. Чибриков Г. ЮНКТАД о роли транснациональных корпораций в повышении конкурентоспособности экспорта принимающих стран // РЭЖ. – 2003. – № 8.
9. Щеглов С.С. Регулирование деятельности транснациональных корпораций // Юрист. – 2007. – № 12.
10. Организация Объединенных Наций: основные факты. – М.: Весь Мир, 2005.
11. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3 (http://www.ptpu.ru/issues/3_99/5_3_99.htm)
12. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть. – М.: Вольтерс Клувер, 2005.
13. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть: Учебник. – М., 1999.
14. Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю.М. Колосов, В.И. Кузнецов. – М., 1999.

15. Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву // <http://download.nchti.ru>
16. Международное частное право: Учебн. пособие / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М., 2008.
17. Осминин Б.И. Международно-правовая регламентация деятельности транснациональных корпораций // Известия вузов. Правоведение. – 1982. – № 4.
18. Шевцова О.И. Правовая природа транснациональных корпораций // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 4.

Политико–правовые проблемы эволюции формы правления в европейских квазимонархиях: компаративный обзор

С.В. Пушкарев

В результате длительной эволюции общественно-государственных институтов в большинстве все еще существующих европейских монархий сложилась оригинальная форма правления, которую монархической можно назвать только очень условно. В Великобритании, Бельгии, Швеции (за пределами Европы Японии) монарх полностью отстранен от процесса государственного управления, а ключевые роли играют главы правительств и представители крупных политических партий. Мы предлагаем рассматривать такие государства как квазимонархии.

Правовой институт формы правления в исследуемых случаях неразрывно связан с выработанным в европейской политической науке институтом «объединенной демократии». Как отмечают С. Фирс и А. Кроуэл, с тех пор, как Лейпхарт охарактеризовал голландскую политическую систему как «объединенную демократию» (*consociational*), эта концепция стала широко использоваться для характеристики ряда европейских государств, включая Австрию, Бельгию и Швейцарию [14, 128]. Уже затем этот термин стал применяться к европейским монархиям (Швеции, Бельгии и др.), которые по своей форме правления мало чем отличались от парламентских республик.

В самом общем вырисовывается следующая картина – в ряде европейских государств с формально монархической формой правления монархи не просто «царствуют, но не правят», и вовсе выпадают из системы государственного управления и политической практики. Базовой характеристикой формы правления этих государств является парламентская система правления. Однако форма правления в этих государствах отличается от классической матрицы конституционной монархии не только этим обстоятельством, но и тем положением, которое в политической практике по-

следних десятилетий занимает формально назначаемый монархом по представлению парламента премьер-министр. Как будет видно из сказанного ниже, премьер-министры фактически занимают в этих государствах положение, сходное с президентом в смешанных (полупрезидентских) республиках. Этот феномен, таким образом, характеризуется следующими признаками: (1) в государстве имеется наследственный монарх, который (2) лишен каких-либо полномочий в государственном управлении и (3) выполняет исключительно церемониальные функции; а (4) управление государством в соответствии с теорией разделения властей и концепцией сдержек и противовесов осуществляется парламентом (законодательная власть) и правительством во главе с премьер-министром (исполнительная власть), (5) причем последний занимает в действительности как минимум положение фактического главы исполнительной власти, а как максимум – фактического главы государства (подобно президенту в смешанной республике).

Исследуя этот феномен государственного строительства (*state-building*), нам необходимо не только выявить причины его появления, но также выявить его сильные и слабые стороны и ответить на вопрос о том, насколько эта система жизнеспособна.

Исторически сложилось, что такие гражданские общества, как в Бельгии и Голландии эволюционировали в объединенные демократии, характеризующиеся многопартийными коалициями, иными многочисленными способами разделения власти и хрупкой системой сдержек и противовесов для обеспечения минимального участия в управлении государством для всех значительных языковых и национальных групп и меньшинств [8]. Более того, в Бельгии процесс федерализации и разделение между партиями, представляющими интересы франкоговорящей Валлонии, и партиями Фландрии – чрезвычайно сегментировали политическое поле, что привело к оформлению политической системы с многочисленными соглашениями о разделе государственной власти (в которой члены партий, образующих коалицию, распределяют между своими представителями портфели в формируемом правительстве и посты в самом парламенте).

С этой точки зрения представляется, что логика такого рода демократий состоит в том, что распределение власти между несколькими политическими группами приведет к возникновению препятствий на пути процесса президенциализации. Однако одной из важнейших характеристик внутрипартийной жизни в объединенных системах является необходимость в сильном лидере, так как «элиты должны иметь возможность принимать самые подходящие решения без связывания их себе в ущерб этим решениям» [6, с. 80].

Ван ден Берг (*Van den Berg*) делал вывод о том, что должность премьер-министра Голландии в структуре государственной власти развилась в настоящее время от просто относительно независимого руководства и склоняется к личному руководству кабинетом министров и принятию по-

литически важных решений [15, с. 120]. Этот процесс получил в западно-европейской научной литературе название «президентциализация».

Процесс президентциализации активизировался в Нидерландах на десять лет раньше, чем в Бельгии. В 1970-х гг. голландские премьер-министры *Joop Den Uyl* и *Dries Van Agt* использовали уже рудиментировавшую традицию сильных голландских премьер-министров, в то время как Рууд Лубберс (*Ruud Lubbers*) и Вим Кок (*Wim Kok*) добились успехов и заняли даже более главенствующие роли в 1980–1990-х гг. В бельгийской партократии подобная тенденция к президентциализации стала очевидно просматриваться только в 1980-х гг., когда премьер-министр Уилфред Мартенс (*Wilfried Martens*) переломил практику практически полного превосходства видных парламентских политиков в процессе государственного управления. Его преемники Жан Люк Дехане (*Jean-Luc Dehaene*) и Ги Верховстадт (*Guy Verhofstadt*) уже смогли вполне явственно показать себя «сильными» премьерами с отчетливым стилем управления.

Во-первых, считаем важным подчеркнуть, что эти изменения имели место, несмотря на то, что внешне не было никаких видимых изменений в объеме конституционных полномочий премьер-министра или его формальных прерогатив. Более того, сами структурные и институциональные условия в обоих государствах даже подготавливали почву для дальнейшей тенденции к президентциализации. Ни положение в системе органов государственной власти, ни полномочия премьер-министра конституционно не были урегулированы. В Бельгии правовое положение премьер-министра было признано конституционно лишь в 1970-х гг., хотя, сама должность была введена в 1918 г. [11, 102], в то время как правовой статус голландского премьер-министра был окончательно закреплен только в 1983 г. [13].

Во-вторых, в обоих государствах конституционный принцип устанавливал, что премьер-министр – это всего лишь *primus inter pares*, первый среди равных, и это формально означало, что они имеют не больше полномочий, чем другие министры кабинета. У премьер-министров не было каких-либо специальных правовых способов, посредством которых можно было бы упрочить свое положение в структуре государственной власти.

По выражению бывшего бельгийского премьер-министра Ж.Л. Дехане, они увеличивали свое влияние преимущественно за счет собственных личных качеств и политического опыта [5, с. 23]. Действительно, другими авторами также подтверждается, что указанное нами выше усиление положения премьер-министров в Бельгии и Нидерландах в последние десятилетия XX в. прошло без внесения изменений в конституционное законодательство [2, с. 126]. Единственным исключением из этого правила стало изменение Конституции Бельгии 1993 г., в соответствии с которым вводился вотум конструктивного недоверия, означающий, что парламент мог отправить правительство в отставку только большинством, включающим по меньшей мере четыре парламентские партии, имеющие общую согласо-

ванную кандидатуру нового премьер-министра. Это радикальное отступление от прежнего регулирования положения премьер-министра, которое прежде полностью находилось в руках лидеров парламентских фракций или коалиции фракций, которые зачастую использовали институт недоверия правительству как средство давления на правительство с целью оказания влияния на принятие нужных им решений [14, с. 129].

В связи с тем, что конституционно их роль в управлении государством была определена слабо, премьер-министрам таких государств, как Бельгия или Нидерланды, было сложно добиться доминирования на политической арене прежде всего в силу того, что они формально не выбираются населением этих государств, а назначаются на свои должности монархами. Однако фактически они занимают свои посты в результате сложного процесса формирования правительства и длительных внутри- и межпартийных переговоров. Так, в период с 1919 по 2007 г. только семь из шестидесяти одного бельгийского правительства были однопартийными и только три (!) из них просуществовали больше трех месяцев. Все три голландских однопартийных правительства во второй половине XX в. после Второй мировой войны держались небольшой срок после падения коалиций [16, с. 174]. Зачастую правительства в Бельгии и Нидерландах формируются многопартийными коалициями [4], внутри которых заключаются многочисленные соглашения, ограничивающие простор для действий для премьер-министров [7, с. 535].

Кроме того, еще одним следствием многопартийного состава парламентских коалиций становится введение в состав каждого правительства нескольких вице-премьеров, в результате чего правительство функционирует как единый коллегиальный орган, принимающий согласованные решения [3, с. 62]. Это приводит к тому, что одному политическому актору действительно очень сложно доминировать в системе исполнительной власти, так как в процесс принятия решений вовлечено сразу несколько влиятельных акторов, представляющих крупные политические силы.

Как бы то ни было, несмотря на вышеперечисленные факторы, в последние десятилетия премьер-министрам в исследуемых нами государствах удалось значительно увеличить свой политический вес.

В то же время усиление современных политических партий ведет к развитию интеграции законодательной и исполнительной властей в Бельгии и Нидерландах. Это приводит к усилению позиций кабинета министров во взаимоотношениях с парламентом и премьер-министром в структуре исполнительной власти [12]. В Бельгии после конституционной реформы более четко стало прослеживаться формальное разделение законодательной и исполнительной властей. Однако это формальное разделение было уравновешено развивающимся процессом федерализации страны, а также введением института конструктивного вотума недоверия, что уси-

лило позиции премьер-министра. Этим же можно объяснить усиление роли премьер-министров во взаимоотношениях внутри собственных партий.

С другой стороны, верным будет и озвучиваемое многими исследователями мнение, что в Бельгии и Нидерландах премьер-министры имеют весьма ограниченное влияние на структуру собственного кабинета [1, с. 116]. А в последнее десятилетие процесс формирования федерального правительства осложняется тенденциями к дальнейшей федерализации и обособления языковых регионов Бельгии. Это выражается в том, что в отличие от, например, британского премьер-министра главы правительств Бельгии или Нидерландов не могут исключительно по своему собственному решению увольнять членов кабинета, даже из собственной партии, так как в этом случае они потеряют поддержку части депутатов, представляющих ту или иную область или партию [2, с. 130].

Подтверждением этого может служить непрекращающийся с 2009 г. затяжной политический кризис в Бельгии, где правительство, в результате обозначенных нами тенденций, перманентно существует в техническом формате.

Обозначенная нами выше тенденция полностью характерна и для Дании. Тезис о «президентском» характере выборов в Дании был выдвинут датскими средствами массовой информации еще на рубеже XX–XXI вв., когда в 1998-м, а затем в 2001 и 2005 гг. парламентским выборам предшествовали телевизионные дебаты между лидерами двух крупнейших партий и самыми вероятными претендентами на пост премьер-министра. Это не могло не вызвать ассоциаций с президентскими кампаниями в США [9, с. 159].

В отличие от Германии, Великобритании и Франции в Дании сложилась мультипартийная система, при которой в парламенте регулярно представлены до десяти партий. В связи с наличием многочисленных партий, отражающих широкий спектр интересов населения, политическая система Дании не поляризована и характеризуется как прагматичная и склонная к поиску консенсуса [10, с. 41]. И этому неформальному правилу о необходимости поиска консенсуса больше ста лет – начиная с 1909 г. ни одна из политических партий не добивалась на выборах абсолютного большинства. В связи с этим в Дании довольно часты примеры относительно успешного функционирования правительств меньшинства и коалиционных правительств.

Иностранцами авторами приводится следующая статистика: начиная с октября 1945 г. и по 2007 г. в Дании было одиннадцать коалиционных правительств из двадцати одного [9, с. 160], а в период с 1982 г. по настоящее время все правительства Дании являются коалиционными.

Подводя итог сказанному, необходимо признать, что исследованная нами нетипичная форма правления в ряде европейских государств сфор-

мировалась не на пустом месте, а ее достаточно быстрому окончательному оформлению в течение трех последних десятилетий предшествовала долгая эволюция института монархии в этих государствах. Президентизированные квази-монархии в Европе имеют как свои достоинства (в виде необходимости поиска согласия в принятии государственно важных решений политическими акторами, а также учета при этом мнений максимального числа заинтересованных групп), так и недостатки, в частности – риск структурного кризиса государственной власти при невозможности таких договоренностей. Вместе с тем подобная децентрализация власти не позволяет одной стороне конфликта разрешить его путем, подобным октябрьскому кризису 1993 г. в России, а, кроме того, высокий уровень развития гражданского общества и правового государства нивелирует опасности и негативные последствия от такого кризиса для общества и государства в целом.

Литература

1. *Andeweg R.B.* The Dutch Prime Minister: Not Just Chairman, Not Yet Chief? // *West-European Politics*. 1991. № 14.
2. *Andeweg R.B.* Centrifugal Forces and Collective Decision-Making: The Case of the Dutch Cabinet // *European Journal of Political Research*. 1988. № 16.
3. *Andeweg R.B.* Ministers en ministerraad. Den Haag: Sdu Uitgeverij, 1990.
4. *De Winter L., Timmermans A., Dumont P.* Belgium: On Government Agreements, Evangelists, Followers, and Heretics / W. C. Müller and K. Strum (eds.), *Coalition Governments in Western Europe*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
5. *Dehaene J.L.* De (on)macht van de Eerste Minister. Een awetenschappelijke ervaringsbenadering // *Res Publica*. 2000. № 42.
6. *Deschouwer K.* The Decline of Consociationalism and the Reluctant Modernization of Belgian Mass Parties / R. Katz, and P. Mair (eds.), *How Parties Organize*. London: Sage, 1994.
7. *Eyskens G.* De functie van eerste minister in België in de periode 1945–1975 // *Res Publica*. 1983. № 25.
8. *Lijphart A.* The Politics of Accommodation: Pluralism and Democracy in the Netherlands. Berkeley: University of California Press, 1968.
9. *Pedersen K., Knudsen T.* Denmark: Presidentialization in a Consensual Democracy // *The presidentialization of politics: a comparative study of modern democracies*, / T. Poguntke and P. Webb (eds.). – New York: Oxford University Press Inc., 2007.
10. *Pedersen M.N.* The Danish Working Multiparty System: Breakdown or Adaptation / H. Daalder (ed.), *Party Systems in Denmark, Austria, Switzerland, the Netherlands, and Belgium*. London: Pinter, 1987.
11. *Plavsic W.* Monsieur le Premier Ministre. Brussels: Didier Hatier, 1988.

12. *Raalte E.* De ontwikkeling van het minister-presidentschap in Nederland, België, Frankrijk, Engeland en enige andere landen. Een studie van vergelijkend staatsrecht. Leiden Universitaire Pers, 1954.
13. *Rehwinkel J.P.* De minister-president. Eerste onder gelijken of gelijke onder eersten? Zwolle: Tjeenk Willink, 1991.
14. *Fiers S., Krouwel A.* The Low Countries: From Prime Minister to President-Minister // The presidentialization of politics: a comparative study of modern democracies, / Ed. by T. Poguntke and P. Webb (eds.). New York: Oxford University Press Inc., 2007.
15. *Van den Berg J. Th. J.* De Minister President. Aanjager van noodzakelijkbeleid / R. B. Andeweg (ed.), Ministers en Ministerraad. Den Haag: Sdu Uitgeverij, 1990.
16. *Woldendorp J., Keman H., Budge I.* Party government in 48 democracies (1945–1998): Composition, Duration, Personnel. Dordrecht: Kluwer, 2000.

Комплексное прогнозирование инвестиционных рисков телекоммуникационной компании

Л.И. Рассолова

Эффективность экономической деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе телекоммуникационных компаний, должна обеспечиваться при максимально доступном горизонте прогнозирования. В связи с этим задачи прогнозирования возникают на временных горизонтах, сопоставимых с интенсивностью смены основных телекоммуникационных технологий [8, с. 28–36]. В условиях высокой неопределенности реализации инвестиционных проектов необходим системный подход к прогнозированию связанных с этим рисков, основанный не только на комбинации экономико-статистических и интуитивных моделей, как это предлагается некоторыми исследователями [5, с. 153], но и на основе использования различных методов влияния на прогнозируемые показатели. Такой *комплексный подход* к прогнозированию инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний предлагается реализовать на основе системы методов прогнозирования, обеспечивающих, в зависимости от имеющихся ресурсов, не только отстраненную оценку рисков, но активное влияние на них. При этом предлагаемый комплексный подход органично сочетается с другими методами прогнозирования, например, модульным принципом прогнозирования инфокоммуникаций [6, с. 104].

Необходимость комплексного подхода определяется также основополагающими принципами прогнозирования, такими как [5, с. 154]:

- системность прогнозов, требующая согласованности и иерархичности прогнозов различных масштабов, а также внешних условий, существенно влияющих на результаты прогноза;
- согласованность прогнозов различной природы и периодов упреждения;
- вариантность прогнозирования в соответствии с наиболее вероятными сценариями развития и конъюнктуры рынка;
- цикличность прогнозирования, включая корректировку прогнозов по мере поступления новых данных об объекте прогнозирования и изменениях прогнозного фона;
- верифицируемость прогнозирования, включая определение достоверности, точности и обоснованности прогнозов.

Обзор научной литературы по прогнозированию показал, что в настоящее время существуют три принципиальных подхода, которые целесообразно использовать на системной основе для комплексного прогнозирования оценки рисков инвестиций телекоммуникационных компаний:

- пассивное прогнозирование;
- активное прогнозирование;
- осознанное проектирование будущего (форсайт).

Области оптимального применения предложенных подходов к прогнозированию охватывают все возможные случаи прогнозирования по периоду (горизонту) прогнозирования, необходимым затратам на осуществление прогнозирования, вовлечению в процесс прогнозирования региональных подразделений и возможности привлечения к прогнозированию заинтересованных лиц (стейкхолдеров).

При этом прогнозы, полученные при различных подходах, не исключают, а взаимно дополняют друг друга.

При осуществлении предлагаемого подхода к комплексному прогнозированию инвестиционных рисков телекоммуникационных компаний следует учитывать известные научные исследования, проведенные в этой области. Так, развитие электросвязи в значительной мере определяется состоянием экономики, которое принято оценивать величиной валового национального (ВНП) или внутреннего (ВВП) продукта. Еще в 1963 г. А. Джипп опубликовал статью «Благосостояние нации и телефонная плотность», в которой была доказана зависимость между телефонной плотностью и ВНП, приходящимся на душу населения. Фундаментальные исследования этого вопроса, проведенные для задач развития электросвязи в XXI в., можно найти, например, в работах Л. Е. Варакина [3]. Общим подходом, принятым в прогнозировании развития телекоммуникаций, стала разработка эконометрических моделей, описывающих воздействие экономических показателей на прогнозируемые значения, характеризующие телекоммуникационную отрасль, отдельные компании, технологии или услуги [7].

Пассивное прогнозирование может осуществляться качественными, количественными, а также комбинированными методами. К качественным методам такого прогнозирования относятся метод экспертных оценок, сценарное планирование и модели распространения, в том числе модели принятия технологий. Количественные методы включают экстраполяционные, в которых исторические данные экстраполируются в будущее, и причинные модели, в которых с помощью статистических методов определяются причинно-следственные связи между разными параметрами. Комбинацией этих методов являются модели распространения и S-образные кривые (модель Басса, логистическая модель и др.).

Выбор метода прогнозирования в конкретной ситуации рекомендуется осуществлять в зависимости от этапа жизненного цикла прогнозируемой услуги или технологии [9, с. 59–63]. На ранних этапах жизненных циклов, когда статистических данных недостаточно, более приемлемыми являются качественные методы прогнозирования, а с накоплением эмпирических данных становится возможным использование количественных методов.

Анализ традиционных методов, которые возможно использовать для пассивного прогнозирования рисков инвестирования телекоммуникационными компаниями, позволяет выявить ряд их недостатков. Это прежде всего специализированность методов, а также высокие погрешности получаемых с их помощью прогнозов, особенно на длительных интервалах времени или в условиях существенного изменения прогнозного фона. Например, экстраполяционные методы обеспечивают лишь укрупненные оценки макроэкономического характера, не учитывая наличия жизненного цикла услуг. Нормативные методы позволяют прогнозировать только изменение потребления традиционных телекоммуникационных услуг. Поэтому многие показатели не могут быть адекватно спрогнозированы указанными методами.

Региональные рынки являются основным источником роста абонентских баз операторов за счет привлечения новых абонентов, в связи с чем *контролируемое* освоение региональных рынков является исключительно важным направлением в работе операторов сотовой связи. Они, через свои региональные подразделения, активно воздействуют на рынки, реализуя новые маркетинговые инициативы, включающие вывод на рынок сегментно-ориентированных предложений, программ, направленных на повышение качества обслуживания абонентов, а также на расширение спектра дополнительных услуг и др. Складывающаяся ситуация, связанная с высоким уровнем конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг, быстрыми темпами смены технологий и потребительских предпочтений, высокими инвестиционными рисками, требует максимально полного, активного вовлечения региональных подразделений телекоммуникационных компаний в процесс снижения инвестиционных рисков и достижения целевых пока-

зателей, обеспечения эффективности инвестиционных проектов. Для решения этой проблемы, наряду с другими подходами, предлагается использовать так называемое *активное прогнозирование*, являющееся средством информационного управления региональными подразделениями компаний по достижению целевых показателей.

При информационном регулировании [4] управляющий орган – центральный офис телекоммуникационной компании – передает информацию о прогнозируемых значениях факторов, влияющих на реализацию инвестиционных проектов, управляемым субъектам (региональным подразделениям). Если при обычном информационном регулировании и рефлексивном управлении центральный офис компании сообщает региональным подразделениям некую *фактическую* информацию, то при активном прогнозировании сообщается *прогнозная* информация, а также система мотивации по достижению прогнозируемых показателей. То есть центральный офис уведомляет свои региональные подразделения о том, что если они будут действовать наилучшим образом, то результат будет таким, каким его прогнозирует центральный офис. Региональные подразделения используют прогнозную информации при разработке и реализации собственных действий по подготовке и внедрению инвестиционных проектов. Активный прогноз является более опосредованным инструментом воздействия на телекоммуникационную компанию и ее региональные подразделения, чем информационное регулирование, так как последнее требует значительно большей информированности центрального офиса, что далеко не всегда возможно при инвестиционной деятельности.

В случае активного прогноза использовать для определения его точности отклонение фактического результата от прогнозного значения не представляется возможным в силу того, что с его помощью нельзя оценить фактический результат прогнозирования, каким он был бы без информационного воздействия. В связи с этим автором разработана *система показателей*, обеспечивающих оценку качества активного прогнозирования инвестиционных региональных рисков телекоммуникационной компании. Эта система показателей характеризует точность активного прогнозирования риска с точки зрения основных субъектов инвестиционного проекта:

- центрального офиса телекоммуникационной компании;
- региональных подразделений телекоммуникационной компании;
- инвесторов проекта и иных стейкхолдеров.

Эти оценки могут осуществляться до начала активного прогнозирования и после реализации очередного этапа инвестиционного проекта или его полного завершения.

Однако вовлечения региональных подразделений в активное прогнозирование и управление рисками инвестиционных проектов может оказаться недостаточно, особенно если эти проекты имеют длительные сроки реализации и затрагивают интересы широкого круга лиц, находящихся вне

рамок телекоммуникационной компании. В таких случаях рекомендуется использовать *методологию форсайта*.

Правительства отдельных стран и руководители крупнейших компаний поддерживают и развивают свои конкурентные преимущества, в первую очередь за счет разработки и вывода на рынки инновационных товаров и услуг [11]. Формируются специальные программы, определяющие приоритетные области развития науки и технологий. Методы, используемые в этих проектах и получившие обобщающее название «Форсайт» (от англ. *foresight* – «предвидение»), зарекомендовали себя как наиболее эффективный инструмент выбора приоритетов в сфере науки и технологий, а в дальнейшем – и применительно к более широкому кругу проблем социально-экономического развития. По сравнению с прогнозом форсайт является более широким понятием, охватывая не только оценку будущего, но и сам процесс его формирования [10]. В отличие от прогноза (*forecast*) в смысле угадывания будущего, часто определяемого факторами, на которые не способны повлиять лица, принимающие решения, форсайт исходит из управляемых вариантов возможного будущего, которые могут наступить при выполнении определенных условий: правильного определения сценариев развития, достижения консенсуса по выбору того или иного желательного сценария, предпринятых мер по его реализации и т.д.

Обобщая опыт применения форсайта, можно заключить, что в его рамках наиболее продуктивно используются методы: Дельфи, критические технологии, разработка сценариев, технологическая дорожная карта и формирование экспертных панелей. Набор подходов, используемых в форсайт-проектах, постоянно расширяется и охватывает сегодня десятки методов как качественных (интервью, обзоры литературы, морфологический анализ, «деревья соответствий», сценарии, ролевые игры и др.), так и количественных (анализ взаимного влияния, экстраполяция, моделирование, анализ и прогноз индикаторов и др.). Набор методов, применяемых в том или ином проекте, рекомендуется выбирать с учетом множества факторов: временных и ресурсных ограничений; наличия достаточного количества высококвалифицированных экспертов; доступа к информационным источникам и др. При этом, ключевым условием успешности проекта является использование методов, обеспечивающих эффективную работу привлекаемых экспертов.

При использовании методологии форсайта следует учитывать, что все успешные проекты основывались на комплексных подходах, причем выявилась тенденция постоянного усложнения системы используемых методов.

Одно из наиболее существенных свойств форсайта состоит в том, что установление связей, контактов и партнерств в процессе формирования сценариев будущего зачастую более важно, чем собственно задачи прогноза. Основные различия между форсайтом и прогнозированием приведены в табл.

Сравнительный анализ форсайта и прогнозирования³⁶ [1, с. 100]

| <i>№ п/п</i> | <i>Сравниваемая характеристика</i> | <i>Форсайт</i> | <i>Прогнозирование</i> |
|--------------|--|--|--|
| 1 | Исходные данные, потребности и задачи исследования | Остаются открытыми и подлежат уточнению в процессе работы | Должны быть определены заранее |
| 2 | Преобладающие методы исследования | Качественные | Количественные |
| 3 | Целеполагание исследования | Создает и расширяет коммуникации, обмен мнениями и идеями между участниками процесса | Получение результата, который может быть достигнут и одним человеком, вне зависимости от мнений других |
| 4 | Принятие решений | Используются критерии для оценки результатов и подготовки принятия решений | Отсутствует необходимость в наличии критериев для оценки результатов и подготовки принятия решений |
| 5 | Коммуникативные ценности | Возникновение и развитие взаимодействия между участниками процесса | Результаты важнее, чем взаимодействие между участниками процесса |
| 6 | Важность консенсуса среди участников процесса | Важно | Не важно |
| 7 | Уровень учета субъективных оценок экспертов | Высокий | Незначительный |

Таким образом, форсайт представляет существенно более комплексный подход, чем традиционное прогнозирование. В рамках форсайта оцениваются прежде всего возможные перспективы инновационного развития, связанные с прогрессом информационно-коммуникационных технологий, очерчиваются возможные технологические горизонты, которые могут быть достигнуты при вложении определенных средств и организации систематической работы, а также ожидаемые эффекты. Кроме того, форсайт основан на участии множества экспертов из сфер, связанных с тематикой конкретного проекта, а также проведении опросов групп населения, заинтересованных в решении обсуждающихся проблем. Наконец, форсайт нацелен на разработку практических мер по достижению намеченных стратегических целей и предполагает проведение проектирования будущего на основе процесса итерационного типа, направленного на осознанное и управляемое достижение сформулированной цели.

³⁶ Разработано автором с учетом данных, приведенных в источнике: *Cuhls K. From Forecasting to Foresight Processes – New Participative Foresight Activities in Germany / Journal of Forecasting, 2003, № 22, p. 100.*

Согласованное взаимодействие различных участников форсайт-проекта, их влияние на анализ, выбор вариантов будущего, действия по его реализации – не менее важные факторы форсайт-проектирования, чем достигаемая цель. Форсайт способен внести заметный вклад в формирование более гибкой политики телекоммуникационной компании, адаптированной к постоянно меняющимся условиям. Интенсивное взаимодействие заинтересованных участников в ходе реализации форсайт-проектов позволяет рассматривать форсайт также как инструмент управления неопределенностью (рисками) инвестиционных проектов [2, с. 219–233].

Таким образом, форсайт является не только системным методом предвидения, но и инструментом формирования будущего. Он должен рассматриваться как объективно востребованный процесс систематической оценки альтернативных вариантов развития телекоммуникационных компаний.

Методология форсайт-проектов предполагает сбор информации и регулярное обсуждение долгосрочных перспектив с вовлечением всех заинтересованных сторон. Формирование общего видения задач и возможных путей их решения в дальнейшем существенно облегчает мобилизацию совместных действий; способствует расширению доступа к результатам форсайта всем заинтересованным сторонам.

Мировой опыт технологического форсайта достаточно разнообразен, как в части стран, его применяющих, так и в части субъектов форсайта – стран и их сообществ, регионов, крупных корпораций. В частности, региональный опыт обобщен в материалах ЮНИДО. Определение субъекта регионального форсайта – также не очевидная задача в условиях российской экономики. Помимо регионального форсайта для телекоммуникационных компаний следует рассматривать также межрегиональный и субрегиональный форсайты.

Выбор участников форсайта – принципиально важная составляющая всей методологии. При формировании долгосрочного прогноза важно не только понять и сформулировать, какая технология (услуга) будет реализована в регионе, каковы временные и экономические параметры ее жизненного цикла, какие ресурсы и какие управленческие воздействия для этого необходимы. Исключительно важно, кто этот прогноз формирует – отстраненные эксперты или лица, имеющие в этом регионе экономические и иные интересы. Только скоординированный характер межрегионального и региональных форсайтов позволит не только увидеть и спроектировать телекоммуникационными компаниями ход и результат инвестиционных проектов в регионах, но и увязать их в единую систему, создать конкурентные преимущества для их участников, обеспечить сотрудничество экономических субъектов как в рамках отдельного региона, так и в масштабах страны. На основе форсайта телекоммуникационные компании могут решить одну из основных задач – обеспечить тесное взаимодействие всех заинтересованных сторон при инвестиционной деятельности при высокой конкурентоспособности внедряемых телекоммуникационных техно-

логий и услуг. При этом телекоммуникационные компании получают возможность составить обоснованное представление о перспективах своего развития в конкретных регионах. Организация форсайта предполагает сотрудничество телекоммуникационных компаний федерального уровня, таких как ОАО «МТС», с регионами. Для этого рекомендуется осуществлять координацию деятельности и согласовывать долгосрочные прогнозы, выполнение которых зависит от совместных целенаправленных действий администраций регионов и телекоммуникационных компаний.

Литература

1. *Cuhls K.* From Forecasting to Foresight Processes – New Participative Foresight Activities in Germany / *Journal of Forecasting*, 2003, № 22.
2. *Van der Meulen B., De Wilt J., Rutten J.* Developing a future for agriculture in the Netherlands / *Journal of Forecasting*, 2003, v. 22.
3. *Варакин Л.Е.* Основы теории развития инфокоммуникаций и ее практическое применение. – В кн. *Связь в России в XXI в.* / Под ред. Л.Е. Варакина. – М.: Международная академия связи, 1999.
4. *Горелик В.А., Кононенко А.Ф.* Теоретико-игровые модели принятия решений в эколого-экономических системах. – М.: Радио и связь, 1982.
5. *Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С.* Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. – М.: Горячая линия-Телеком, 2009.
6. *Кузовкова Т.А., Никулина Т.А., Салютин Т.Ю., Тимошенко Л.С.* Прогнозирование объемов услуг связи на основе модульного принципа и метода управляемого прогноза. – М.: ЦНТИ «Информсвязь», 2004.
7. *Маркетинг предприятия сотовой радиотелефонной связи: Информационное пособие* / Под ред. А. Манина. – М.: Ассоциация-800, 1996.
8. *Нижегородцев Р.* Стратегия инновационного прорыва для России // *Экономические стратегии*. – 2008. – № 1.
9. *Орлова Е. Р.* Инвестиции: Учеб. пособие. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008.
10. *Серегина С.Ф., Барышев И.А.* Закономерно ли появление форсайта? // *Форсайт*. – 2008. – № 2 (6).
11. *Соколов А.В.* Форсайт: взгляд в будущее // *Форсайт*. – 2007. – № 1 (1).

**Экономическая, экологическая и социальная составляющие
в методологии современной экономической науки**

М.А. Реус

Одной из важных предпосылок развития экономических знаний стало осознание необходимости использования для производства товаров и их

последующего распределения между членами общества ограниченных ресурсов (земля, труд, товар производственного назначения).

Вопросы, связанные с распределением богатства, во все времена отличались особой актуальностью. Сегодня, как пример идеи крайнего неравенства в распределении произведенного совокупного продукта, повышенный интерес вызывает концепция господства «золотого миллиарда» над остальными $\frac{4}{5}$ населения земного шара. При этом объективно то, что для удовлетворения безграничных людских потребностей (в условиях ограниченных ресурсов труда, природных богатств, технического оснащения) человек должен постоянно осуществлять поиск наиболее эффективного способа ведения хозяйственной деятельности.

Необходимо учитывать, что люди ограничены и уровнем развития научно-технических знаний, поэтому вопросы распределения остро стоят не только в собственно экономической деятельности людей, но и в науке, изучающей эту деятельность. Это приводит к необходимости определять приоритетные направления исследований, максимально способствующие достижению главной цели экономики, и дает возможность говорить о «научном производстве» как одном из разновидностей «духовного производства», тесно связанном в существующей экономике с современным состоянием рыночных отношений.

Как и во многих других науках, в экономике в основном исследуются и анализируются такие величины, которые можно зафиксировать и измерить. Упорядочивание экономических знаний организует их в экономическую теорию, широко применяющую математический аппарат, и преобразует в количественную науку об эффективности. А.Ф. Шишкин, подчеркивая важность единства качественного и количественного анализа, отмечает, что познанные таким образом процессы или явления «предстают в виде меры, или как качественно определенное количество» [6, с. 9].

Казалось бы, применение общенаучного метода статистической обработки данных дает возможность устранять разногласия во взглядах на рассматриваемые факты и величины, но экономика связана не только с комплексом технических наук. Система экономических знаний построена на тесной взаимосвязи экономических явлений с социальными, политическими, экологическими, этическими проблемами, поэтому в своих исследованиях экономическая наука не может ограничиться использованием математического аппарата.

Последний факт обуславливает и влияние социальной и экологической составляющих на экономику. Л. Дюмон в своем труде «Генезис и расцвет экономической идеологии» тщательно исследует роль религии, морали, политики в процессе становления экономической науки. Так взаимосвязь с философскими представлениями, господствующими в обществе, отражается на методах познания, а соответственно и на его качественных результатах.

Под влиянием этой взаимосвязи, как отмечает А.И. Московский, экономическая наука «не может не ставить и не решать вопроса о том, что понимается под наукой, каковы критерии научности и каковы закономерности развития науки» [5, с. 21]. В процессе решения этих вопросов необходимо помнить, что экономическая деятельность – это такая деятельность человека, от которой он не может абстрагироваться, так как «прежде чем заниматься наукой, искусством, религией, люди должны есть, пить, иметь жилище и т.д.» [1, с. 7], т.е. в том или ином виде заниматься производством, созданием благ.

Поэтому экономическая мысль находилась всегда и находится сейчас в определенной зависимости от всех сфер общественной жизни человека или «принадлежит одновременно трем разным сферам человеческой деятельности: миру экономики, миру науки и миру идеологии» [3, с. 7]. «Мир идеологии», так же как и «мир экономики» и «мир науки», «задает свой особый исторический контекст, порождает относительно независимые импульсы к развитию экономических идей» [3, с. 7].

Этот факт во многом объясняет такое многообразие функций экономической науки: идеологической, познавательной, методологической, практической, прогностической. К сожалению, зачастую в современных учебниках по экономической теории отсутствует упоминание о ее функциях, а если оно и присутствует, то с настойчивой тенденцией игнорирования идеологии.

В отношении «мира экономики» выделяется его особенность к необратимому изменению, отличающая экономическую науку «от большинства областей естествознания» [3, с. 8]. «Мир науки» определяет инструменты и методы, с помощью которых осуществляется процесс познания, задавая, таким образом, критерии того, «какие знания считать научно обоснованными» [3, с. 8]. Поэтому в период лидерства определенных наук «общественный авторитет других отраслей знания нередко зависел от их способности следовать принятому эталону» [3, с. 8].

«Мир идеологии и политики» способен задать определенное направление развития и общественной и экономической мысли, причем сделать это не столько с целью «объяснить сложившуюся общественную реальность», сколько с целью «наметить политически значимые общественные стратегии».

Поэтому и направления конкретных исследований, и методы, которыми осуществлялись эти исследования, и критерии научности этих исследований во многом определялись «историко-идеологическим контекстом» [3, с. 8] экономической мысли и, соответственно, претерпевали определенные изменения на всем протяжении развития экономической мысли от момента зарождения, восходящего к периоду становления человеческого общества.

Существование людей всегда было связано с необходимостью решать насущные вопросы выживания. Постепенно, по мере овладения различны-

ми орудиями труда и развития общественных отношений, формировалось и осознанное внимание к экономическим явлениям, причем эта тенденция постоянно усиливалась. В процессе развития человечества совокупность отношений людей к экономическим явлениям стала трансформироваться в систему экономических знаний, что подтверждалось все нарастающим количеством концепций, теорий, появлением экономических моделей. На определенном этапе этого материала стало достаточно для формирования новой науки – экономической, возникновение которой обычно относят к XVIII в.

А.И. Московский отмечает, что, как и в любой другой науке, этот момент становится определяющим не только с точки зрения конкретизации того, «что и как изучает данная наука» [5, с. 21], но и установления, «в каком отношении она находится к другим наукам, к критериям научности и к общественной практике» [5, с. 21]. Постепенно, в процессе своего исторического развития, общество начинает задаваться вопросами о том, что такое хозяйство, богатство, как его увеличить и рационально использовать, т.е. появляются первые экономические идеи. В основном они представлены в виде размышлений древних правителей, философов, проповедников, которые «закреплялись в священных книгах разных религий, ученых трактатах, уложениях законодательства» [3, с. 12].

Долгое время эти знания остаются отрывочными, разрозненными, позднее происходит трансформация идей отдельных мыслителей в упорядоченные системы экономических взглядов – возникают экономические учения, но именно донаучные несистематизированные представления об экономике, как считает О. Ананьин, «составили исходный идеологический и идейный контекст, в котором рождались первые научные системы экономических знаний» [3, с. 12].

Со временем происходит зарождение экономики как науки, и в дальнейшем упоминание об экономической науке можно считать синонимом экономических знаний. Однако если экономические знания в период зарождения представляли собой знания о повседневной жизнедеятельности человека, связанной с добытанием и использованием им средств к существованию, что в современной формулировке звучит как «решение задач в области производства и потребления», то в настоящее время экономику необходимо понимать гораздо шире – с учетом как экономической, так и социальной, и экологической составляющей, т.е., прежде всего – как общественную науку. И если отталкиваться от определения общественных наук, то все общественные науки не только изучают свой объект, но и пытаются предложить наиболее рациональный с точки зрения общества сценарий развития общественного устройства.

Однако в связи с этим возникает и ряд вопросов. К примеру, что значит понятие «наиболее рациональный» и со всех ли точек зрения (экономической, социальной и экологической) оно имеет одинаковое значение?

Кроме того, в тех случаях, когда экономисты, ратуящие за позитивную науку, стремятся сделать предметом своих исследований «чистую экономику» и при этом используют термины «рациональный», «эффективный», «оптимальный», становится неясным – эффективнее с позиции какой составляющей, оптимальное для кого? Если не в целом для общества, то такая наука не может быть фундаментальной наукой в группе общественных наук, а если для общества, то кому решать, что для общества лучше и как осуществить наиболее оптимальное сочетание всех трех составляющих: экономической, экологической, социальной?

Поэтому необходимо вынести проблематику экономической науки на такой уровень, где отличия интересов владельцев крупных предприятий от интересов всего остального населения будут минимальны, так как по конституции соблюдение демократических свобод невозможно в отрыве от экономической составляющей и возложено на государство, которое посредством механизма грамотного управления должно добиваться наибольшей эффективности для общества. Рыночные концепции пропагандируют, по сути, биологизаторский подход к оценке развития общества, внедряя в сознание людей принципы естественного отбора и борьбы за выживание.

При этом не придается достаточного значения тому факту, что человечество как биологический вид является уникальным в мире природы. Речь идет не о множестве отличий человека от животного, а об уникальной способности данного вида к самоуничтожению и уничтожению многих, а может быть, и всех других видов на Земле. На сегодняшний день уровень развития таков, что человечество, вооружившись современными технологиями, может привести себя к гибели. Настало время осознать, что для общества лучше было бы продолжить свое существование.

Поэтому, даже освободившись от идеологического налета и оставив без внимания научную цель достижения или стремления к всестороннему максимально эффективному общественному развитию, необходимо ограничивать рамки экономической деятельности с точки зрения выживания человечества как вида, т.е. с позиции такой составляющей, как экологическая.

При этом речь идет не только об истощении недр Земли с точки зрения сокращения полезных ископаемых и ухудшения экологических условий, но и о социальных взрывах, способных привести к вышеописанным потрясениям, и о возрастающей способности человека вмешиваться в естественные законы природы (генетическое вмешательство, клонирование), а также о других глобальных проблемах человечества. Это, несомненно, свидетельствует о необходимости обязательного учета социальной составляющей в экономической науке.

Роль сочетания экономической, экологической и социальной составляющей трудно переоценить, так как нет ни одной из неэкономических

сфер деятельности человека, которая находилась бы в отрыве и независимости от экономической сферы. Кроме того, реализация достижений наук, связанных с экологической и социальной составляющей, на практике в общественном масштабе возможна лишь опосредованно, через особое направление экономической деятельности.

Осознание важности учета взаимосвязи всех вышеуказанных составляющих в экономической науке приводит к необходимости корректировки предмета ее исследования в сторону определения границ человеческой деятельности в сфере производства, обмена, распределения и потребления, — деятельности, ставящей под угрозу существование человеческого общества. Анализ дисциплин экономической науки показал, что частично на этот вопрос отвечает такая наука, как изучение природопользования. При этом она, в большей мере, ставит акценты на проблемах экологического характера.

Социальные проблемы, способные привести к исчезновению некоторых государств, частично затрагивают демография и национальная экономика. В некоторых экономических дисциплинах затрагивается аспект, связанный с глобальными проблемами человечества. Однако цельной концепции решения по этим проблемам нет.

Тем не менее есть основание предполагать, что эти вопросы пора выводить на передний план именно экономических исследований, иначе возможна ситуация, когда решения других проблем не окажутся нужными уже никогда. Дисциплина, занимающая ведущее место в системе экономических наук, должна задавать направление исследованиям фундаментальных и прикладных наук и отфильтровывать, с учетом обозначенного предмета, полученные результаты.

Вопрос о нормативном и позитивном не встанет ребром, если позитивное знание о том, что существуют некоторые пороги экономической деятельности, способной привести человечество к серьезным экологическим и социальным потрясениям, будет являться одновременно и нормативным, не рекомендуя эту деятельность осуществлять. Однако такая постановка вопроса может быть возможна только в том случае, если предметом исследования основной экономической науки, являющимся объективным и актуальным для всего общества, будет только самая важная проблема, которая стоит на данном временном этапе и требует своего скорейшего разрешения.

Именно поэтому предмет экономической науки может меняться, если проблема или противоречие устранено или ее (его) место занимает новая более значимая проблема. Сейчас как раз и происходит смещение подобного рода, в связи с чем необходимо повысить значимость исследований в вышеперечисленных дисциплинах и усилить их взаимодействие с экономической политикой государств и международных организаций.

Выведение данной проблемы на глобальный уровень способствует устранению противоречия не только между экономической, экологической и социальной составляющими, но и между интересами отдельных индивидуумов, групп людей, стран, хотя при этом непременно возникнет необходимость рассмотрения взаимосвязи таких категорий, как: экономика и этика; экономика и нравственность; экономика и справедливость; соотношения идеологии и науки или очищения ее от последней.

Литература

1. Ното аequalis. Генезис и расцвет экономической идеологии / Пер с фр. – М.: NOTA BENE, 2000.
2. Богдан Е.А. Анализ роли экологических факторов в развитии человеческого капитала // Экономика природопользования. – 2010. – № 1.
3. Владимирский Е.А., Павлова И.П. Основы экономической теории. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 1995.
4. Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. – 2009. – № 1.
5. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000.
6. Лексин В. Россия до, во время и после глобального кризиса // Российский экономический журнал. – 2009. – № 7–8.
7. Московский А.И. О предмете и методе современной экономической науки // Вестник Московского университета. Сер. 6 Экономика. – 2002. – № 3.
8. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. – Воронеж: ВГАУ, 1995.

Принципы и подходы к формированию концепции устойчивого развития социо-эколого-экономической системы промышленного рыболовства

Н.И. Реус

Вопросы теории устойчивого развития начали активизироваться в XXI в. в связи с мировым кризисом глобальной системы, который возник на основе противоречия экстенсивного экономического роста, развития социальной сферы и деградации окружающей среды.

В настоящее время термины «устойчивость» и «устойчивое развитие» интерпретируются многовариантно. В философском понимании устойчивость – это постоянство, пребывание в одном состоянии [7, с. 470]. В свою очередь, устойчивость системы (*stability of system*) – это свойство системы возвращаться к исходному состоянию после прекращения воздействия, ко-

торое вывело ее из этого состояния. У живых систем эта устойчивость проявляется в их способности приспосабливаться к изменяющимся условиям существования [4, с. 384].

В настоящее время под устойчивым развитием стали понимать такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Устойчивое развитие (*firm development*) – это концепция механизма глобального партнерства на основе создания новых уровней сотрудничества между государствами, ключевыми секторами общества и людьми [3, с. 582].

В Экологической доктрине Российской Федерации рассматривается «Устойчивое природопользование», обеспечить которое возможно при неистощительном использовании возобновляемых и рациональном использовании невозобновляемых природных ресурсов [8]. В соответствии с этой доктриной устойчивое развитие глобальной системы предполагает равное внимание к ее экологической, экономической и социальной составляющим.

В паспорте стратегии развития рыбохозяйственного комплекса РФ на период до 2020 г. указана цель: «Формирование условий для устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, достижение к 2020 г. лидирующих позиций Российской Федерации среди мировых рыболовных держав путем перехода рыбохозяйственного комплекса от экспортно-сырьевого типа к инновационному типу развития на основе сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биоресурсов и обеспечения глобальной конкурентоспособности вырабатываемых отечественным рыбохозяйственным комплексом товаров и услуг» [5].

При этом в основе парадигмы устойчивости лежит принципиальное различие понятий «развитие» и «рост». Именно неограниченный рост, отражающий количественную сторону экономических процессов, при накла-дываемых природой ограничениях не может быть устойчивым. Поэтому устойчивое развитие знаменует собой переход к управляемому, поддерживаемому, регулируемому развитию в пределах хозяйственной емкости природных экосистем при качественном совершенствовании технологий природопользования.

В третьем тысячелетии одним из главных направлений развития мировой цивилизации является освоение пространств и ресурсов Мирового океана. Промышленное рыболовство во всех странах, имеющих протяженную береговую линию, рассматривается как компонент стратегического значения, социальных гарантий и экологической безопасности.

Как компонент *стратегического значения*, промышленное рыболовство обеспечивает экономическую и продовольственную безопасность, реализация которой характеризуется системой показателей и критериев; «...безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интере-

сов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» [6]. Центр финансово-банковских исследований Института экономики РАН предложил для анализа экономической безопасности использовать 150 показателей-индикаторов. К основным показателям экономической безопасности, которые формируются в промышленном рыболовстве, относят показатель фактического потребления на душу населения рыбы и рыбопродуктов и сохранение независимости страны, показатель которой измеряется обеспечением импорта во внутреннем потреблении в пределах 20–25%.

Уровень продовольственной безопасности в Российской Федерации, в части потребления рыбных продуктов, в настоящее время оценивается следующими параметрами: фактическое годовое среднедушевое потребление рыбных товаров составляет 12,8 кг, при рациональной норме 1982 г. 18,2 кг. Доля импорта рыбных продуктов составляет почти 40% [5].

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, около 70% мировых рыбных запасов истощены в результате их интенсивной эксплуатации, однако рост спроса на рыбопродукты продолжает опережать рост предложения. Этот разрыв в настоящее время составляет $\frac{1}{10}$ общего мирового улова и оценивается в 10 млн т [1, с. 12]. Формирование устойчивости промышленного рыболовства, как процесса удовлетворения потребности населения в морских биологических ресурсах, при исключении возникновения угрозы способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности в этих ресурсах порождает противоречивость в существующей системе. Отсюда возникает проблема экологической безопасности. «...Экологическая безопасность – это состояние защищенности жизненно важных экологических интересов, прежде всего прав человека на чистую, здоровую, благоприятную для жизни окружающую природную среду» [1, с. 10].

Как компонент *экологической безопасности*, промышленное рыболовство сталкивается с необходимостью определения рациональной доли изъятия биоресурсов без ущерба для воспроизводства, а также сохранения экологического равновесия. Растущий разрыв между спросом на продовольствие и возможностями устойчивого его производства в мире сопровождается нестабильностью цен и конкурентной борьбой на мировом рынке. Такая ситуация может существенно дестабилизировать мировую экономику. «Состояние и тенденции развития мирового рыбного хозяйства в настоящее время характеризуются усилением соперничества среди стран, осуществляющих рыболовство, за право использования водных биоресурсов, особенно наиболее ценных видов рыб и ракообразных, а также за рынки сбыта рыбной продукции» [5]. В связи с этим обостряются конфликты не только на межгосударственном уровне, но и в национальных границах: между различными видами добычи (рекреационным и коммерческим рыболовством); видами коммерческого рыболовства (промысел судов большой мощности и малым рыболовством); типами судов; отечест-

венными и иностранными рыбаками в исключительных экономических зонах (ИЭЗ); рыбаками, переработчиками сырья и другими представителями рыбохозяйственного комплекса; рыболовством и видами деятельности, не имеющими отношения к рыбным промыслам [1, с. 11]. Следует отметить, что эти конфликты развиваются на фоне постоянного роста объемов рыболовства. Так, мировой улов водных биологических ресурсов и производство аквакультуры за период с конца 80-х гг. прошлого столетия до настоящего времени увеличились с 98 до 140 млн т и продолжают нарастать.

Как компонент *социальных гарантий* промышленное рыболовство способствует заселенности отдельных прибрежных регионов и их социально-экономическому развитию. В России предприятия промышленного рыболовства являются градообразующими и обеспечивают занятость населения во многих приморских регионах страны. Особое значение это имеет для районов Дальнего Востока и Крайнего Севера, где добыча (вылов) водных биоресурсов является основным источником обеспечения жизнедеятельности населения, в том числе коренных малочисленных народов.

Промышленное рыболовство – один из видов деятельности, который затрагивает не только национальные, но и международные экономические, социальные и экологические проблемы. При этом ухудшение ситуации в промышленном рыболовстве может усугубить проблемы, связанные с ростом безработицы, привести к сокращению доходов населения, недоеданию, росту заболеваемости и общему снижению качества жизни населения. В этом контексте рассмотрение промышленного рыболовства как целостной совокупности составляющих его подсистем – экономической, экологической и социальной – во всем многообразии выявленных свойств, а также внешних и внутренних связей делает возможным формировать единую социо-эколого-экономическую систему промышленного рыболовства

Таким образом, под единой социо-эколого-экономической системой промышленного рыболовства (ЕСЭЭС ПР) следует понимать такую систему, которая формируется на основе трех тесно взаимосвязанных подсистем: экономической, социальной и экологической, при этом результаты функционирования каждой отдельной подсистемы не должны приводить к ухудшению условия функционирования двух других.

Такое тесное взаимодействие возможно обеспечить в процессе реализации стратегической цели и задач самой ЕСЭЭС ПР, которая, в свою очередь, должна обеспечить эффективное функционирование отдельно взятых подсистем и их устойчивое развитие.

Функционирование промышленного рыболовства должно учитывать интересы: мировые (общечеловеческие), национальные, отдельного субъекта хозяйствования и конкретного человека. Поэтому в процессе формирования ЕСЭЭС ПР как системы устойчивого развития необходимо руководствоваться следующими подходами:

- признание человечеством системного кризиса мирового рыболовства;

- невозможность формирования ЕСЭЭС ПР в отдельно взятой стране, без учета требований мирового сообщества рыбаков, так как биосфера (в том числе моря и океаны, а в них и водные биоресурсы) не признает государственных границ;
- большая значимость самого промышленного рыболовства в общечеловеческих проблемах, таких как: продовольственная, здоровье нации, сокращение биологического разнообразия, нарушение баланса природоохранных и эксплуатационных целей, загрязнение морей и океанов;
- невозможность разрешения противоречий между социальной и экологической составляющими, возникающих в экономической системе техногенного типа развития;
- возникшая потребность в новых общечеловеческих парадигмах (с общими человеческими ценностями и глобальными целями в области промышленного рыболовства), которые должны входить как основные элементы в национальные системы устойчивого развития (НСУР) и отражаться в экономических политиках, в моральных и политических императивах.

Изучение промышленного рыболовства как целостной совокупности составляющих его подсистем, элементов во всем многообразии выявленных свойств и связей внутри промышленного рыболовства, а также между промышленным рыболовством и внешней средой возможно на основе системного подхода. Применительно к исследованию ЕСЭЭС ПР системный подход предусматривает:

- рассмотрение промышленного рыболовства как целостной системы, состоящей из взаимодействующих и взаимосвязанных между собой подсистем: экономической, экологической и социальной, которые имеют особые специфические свойства;
- изучение промышленного рыболовства как открытой, многоцелевой системы, имеющей определенный уровень развития управляющей и управляемой подсистем, взаимодействующих между собой, внешние и внутренние цели и подцели каждой из подсистем, а также стратегии их достижения;
- рассмотрение диалектического подхода к взаимосвязи и взаимообусловленности всех явлений в природе и обществе: изменение в одном из элементов системы промышленного рыболовства вызывает изменения в других ее элементах и подсистемах;
- изучение генерируемых новых синергетических свойств ЕСЭЭС ПР, обладающих новыми качествами;
- изучение всей совокупности параметров и показателей функционирования ЕСЭЭС ПР в динамике, во времени и пространстве;
- изучение управления развитием национальной ЕСЭЭС ПР как подсистемы системы более высокого уровня – СЭЭС мирового рыболовства.

Формирование ЕСЭЭС ПР предполагает наличие в системе разнонаправленных задач, которые формируются в ее подсистемах. Для взаимодействия подсистем СЭЭС ПР возникает необходимость определить стратегическую цель самой системы, реализацию которой должны обеспечивать ее подсистемы, а именно: экономическая, социальная и экологическая.

Заявленная стратегическая цель экономического развития мирового рыболовства, направленная на обеспечение продовольственной безопасности и занятости населения, создание стимулов к развитию промысла и росту лова, а также защиту запасов водных биологических ресурсов (ВБР) от истощения, вносит противоречие в экономическую систему, лишает ее элементы взаимосвязей и взаимодействий, создает в ней турбулентность, снижает уровень ее устойчивости.

Главное противоречие развития самой социально-экономической системы промышленного рыболовства состоит в том, что управление в этой системе не согласовывается с возможностями природной среды, ее воспроизводственной способностью и законами природы. Поэтому экстенсивный экономический рост и социальное развитие самого промышленного рыболовства разрушают природную среду, приводят к экологической деградации, а это, в свою очередь, подрывает ресурсную базу и, естественно, процесс экономического роста.

С точки зрения развития подсистем ЕСЭЭС ПР было бы целесообразно стратегическую цель, предложенную мировой системой промышленного рыболовства, разбить на подцели и наделить их статусом стратегических целей подсистем:

- 1) экономическая подсистема: интенсивный экономический рост – создание стимулов к развитию промысла и, как следствие, – к росту лова;
- 2) социальная подсистема: обеспечение продовольственной безопасности и занятости населения;
- 3) экологическая подсистема: защита ВБР от истощения, сохранение ресурсной базы.

Как любая сложная открытая система, СЭЭС ПР, в стремлении к самосохранению, будет создавать благоприятные условия для эффективного функционирования ее подсистем: экономической, экологической и социальной в процессе достижения главной стратегической цели – устойчивого развития самой системы. Для создания условий сосуществования в СЭЭС на равных трех составляющих необходимо ввести принципы построения и функционирования самой системы СЭЭС и взаимосвязей ее элементов.

К основным принципам построения СЭЭС и взаимодействия ее элементов отнесем:

1. *Принцип глобализации построения цели СЭЭС*, который на основе критериев эффективности функционирования всех составляющих системы и их взаимосвязей позволит выработать стратегическую цель устойчивого

развития цивилизации или общества (в рамках государства), территории, а на локальном уровне – бизнеса. Отсутствие цели в системе, инструментов и средств ее достижения, признанных и применяемых на мировом уровне (уровне государств), делает такую систему уязвимой к внешним условиям, неустойчивой и лишенной возможности существования. Поэтому за 40 последних лет множество принятых резолюций и решений ООН по вопросам окружающей среды так и остались на бумаге, а предлагаемые концепции оказались недееспособны. Порядок формирования и реализации стратегической цели СЭЭС должен быть закреплен на институциональной основе. В современном мире устойчивое развитие необходимо рассматривать как концепцию механизма глобального партнерства на основе создания новых уровней сотрудничества между государствами, ключевыми секторами общества и людьми [3, с. 581].

2. *Принцип интеграции институционального фактора.* Принимаемые решения по устойчивому развитию СЭЭС в рамках национальных и международных сообществ должны иметь нормативно-правовую базу, интегрированную на всем земном пространстве и сформированную на основе стратегической цели устойчивого развития и общечеловеческих ценностей.

Только на базе институциональных преобразований, направленных на сохранение устойчивости СЭЭС в рамках мировой, государственной, региональной и территориальной экономики, возможно реализовать цель СЭЭС – устойчивое развитие. Нормативно-правовая база национальных государств должна встраиваться в законодательную базу мировой системы. В настоящее время, когда экономическая составляющая настолько всесильна, практически невозможно обойтись без помощи государства и межгосударственных кластеров, которые могут взять на себя реализацию функций по обеспечению условий конкуренции всех составляющих системы.

Этот принцип должен стать основой в рамках формирования концепции устойчивого развития национальных государственных экономических политик с учетом местного уровня развития общества.

3. *Принцип взаимодействия трех составляющих СЭЭС* и встраивания социальных и экологических заказов общества в экономическую систему.

Разнонаправленные и противоречивые цели составляющих СЭЭС подтверждают тот факт, что эволюционное развитие этой системы невозможно. Для ее устойчивого функционирования необходимо создать институциональные международные нормативно-правовые основы управления, которые позволят субъекту снять эти противоречия в процессе формирования и реализации стратегии развития на основе критериев эффективности функционирования всех подсистем СЭЭС и их взаимосвязей. Не забывая при этом, что рост и развитие одной из подсистем не должно ухудшать состояние функционирования других.

4. *Принцип встраивания* социальных и экологических заказов в экономическую систему путем отбора по правилу: отторжение экономической

системой соответствующих услуг по причине низкой рентабельности, но необходимости и важности для дальнейшего устойчивого развития цивилизации, общества, государства, территории, отрасли, вида деятельности.

В настоящее время на основе принципа превалирования первенства определенной составляющей (экономической, экологической) формируют современные концепции: слабой устойчивости и сильной устойчивости.

Сторонники сильной устойчивости занимают жесткую позицию по ключевым вопросам экономического развития – стабилизации или уменьшения масштабов экономики.

Сторонники слабой устойчивости предпочитают модифицированный экономический рост с учетом экологического («зеленого») измерения экономических показателей, широкое использование эколого-экономических инструментов (плата за загрязнение и пр.), изменение потребительского поведения.

При всех этих ограничениях обе концепции пытаются противостоять техногенной концепции развития свободного рынка, с ориентацией на чисто экономический рост, эксплуатацию природных ресурсов, основанной на вере в бесконечные возможности научно-технического прогресса.

Таким образом, в процессе формирования СЭЭС ПР связь трех составляющих будет определяться основным правилом: как на основе экономического роста и социального развития не разорвать экологическую составляющую замкнутого кольца, которое опоясывает две вышеуказанные составляющие.

Литература

1. *Зиланов В.К.* Новые подходы международного сотрудничества по устойчивому использованию морских биоресурсов на пороге XXI века // Рыбное хозяйство. – 1996. – №4.
2. *Корзун В.А.* Конфликтное использование морских и прибрежных зон России в XXI веке. – М.: Экономика, 2004.
3. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / Ред. Г.В. Осипов. – М.: ИНФРА-М, НОРМА, 1998.
5. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г.: утв. Приказом Федерального агентства по рыболовству от 30 марта 2009 г. № 246.
6. Федеральный закон РФ «О безопасности РФ» // Ведомости съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. – 1992. – № 15. – Ст. 769.
7. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999.
8. Экологическая доктрина РФ: одобр. Распоряжением Правительства РФ 31 августа 2002 г. № 1225-р.

А.К. Романов

В общей теории государства и права законность рассматривается как «принцип, метод и режим реализации норм права, содержащихся в законах и основанных на них подзаконных нормативных актах, всеми участниками общественных отношений (государством, его органами, должностными лицами, общественными организациями, гражданами)» [11, с. 20]. При этом содержательная сторона понятия законности раскрывается посредством совокупности требований, согласно которым «свои функции государство реализует только правовыми средствами: принятием нормативных правовых актов и обеспечением их неукоснительной реализации» [8, с. 499].

В современных условиях развивающегося общества, с учетом задач по его модернизации, требования законности приобретают особую актуальность и значимость. Исследование проблем последовательной реализации требований законности, как непреложного фундаментального правового начала в функционировании всей правовой системы, приобретает особое значение на отраслевом уровне юридической теории и практики. Здесь общие требования принципа законности находят свою конкретизацию с учетом особенностей, специфики, назначения и задач правового регулирования.

Применительно к области уголовного права понятие законности в юридической литературе связывается с закономерностями общественного развития, закрепленными в нормах права (уголовном законе) руководящими идеями, обуславливающими направленность, характер и объем правового регулирования соответствующих общественных отношений [4, с. 102; 17, с. 40]. Помимо этого требования принципа законности в уголовном праве принято противопоставлять принципу применения уголовного закона на началах целесообразности [13, 14].

С нашей точки зрения, уяснение адекватного нормативным установлениям содержания требований принципа законности и его новой природы относится к разряду наиболее актуальных проблем уголовно-правовых исследований. Положения законодательства в этой области за последнее время подверглись существенным изменениям и развитию. Так, в 1996 г., с принятием нового Уголовного кодекса РФ, принцип законности, наряду с принципами равенства граждан перед законом, вины, справедливости и гуманизма, получил законодательное оформление в системе принципов Уголовного кодекса РФ. Тем самым в уголовно-правовой теории образовалось новое понятие – «принципы Уголовного кодекса РФ». Так, в теоретических трудах все еще нередки утверждения, согласно которым в УК РФ «законодательно сформулированы... принципы уголовного права» [9, 10].

С ними трудно согласиться прежде всего в связи с теми решениями по данному вопросу, которые закреплены в тексте уголовного закона. Легко убедиться в том, что в УК РФ (гл. 1) сформулированы не принципы права, а принципы Уголовного кодекса Российской Федерации, а это не одно и то же.

Принцип – слово латинского происхождения (*principium*) – значит «основа, первоначало». В русском языке слово *принцип* обозначает основное положение какой-либо теории, учения, науки. В действующей редакции ст. 3 УК РФ, которой регламентируется принцип законности, речь идет не о теориях, учениях и положениях юридической науки уголовного права, а о нормах установлениях, о праве. На наш взгляд, это обстоятельство существенно меняет дело. Принципы уголовного права – основополагающие идеи, отправные положения, сформированные и разработанные юридической теорией, учением, наукой. Принципы Уголовного кодекса – это фактически новообразованный институт уголовного права и законодательства. Эти обстоятельства должны найти адекватное отражение в теории уголовного права.

На наш взгляд, природа принципов Уголовного кодекса, в том числе принципа законности, определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, речь идет не об отдельных положениях, а об их системе. Во-вторых, принципы Уголовного кодекса РФ – такой же источник (форма) уголовного права, а не уголовно-правового учения. Положения уголовно-правового учения, теории или доктрины не имеют силы закона. Их можно принимать, а можно отвергать, они требуют аргументации. Положение меняется, когда речь идет о принципах Уголовного кодекса. Их сила определяется модальностью закона в целом.

С учетом сказанного понятие принципов Уголовного кодекса РФ и принципа законности как элемента их системы, на наш взгляд, можно определить как новообразовавшийся в уголовном праве раздел (институт) общих условий уголовной ответственности.

Законность – понятие, производное от слова «закон» и означает иерархию нормативных правовых актов. Например, профессор Д.В. Дождев отмечает, что законы в римском праве – это «принятая высшим законодательным органом норма общего действия, которая может применяться по аналогии. В республиканскую эпоху – решение народного собрания, имеющее обязательную силу для всего римского народа. Всеобщий характер волеизъявления отличал закон от других форм (источников) права, так что он становится модельной формой позитивации права. Последний закон, выражавший волю народа, был принят при императоре Клавдии. В постклассическую эпоху законом называли императорские конституции, принятые в форме эдикта. Только к таким нормам применялась разработанная во II веке Юлианом техника применения закона по аналогии. Остальные формы позитивного права не должны были противоречить законам, которые, таким образом, занимали высшую ступень в иерархии источников права» [25, с. 318].

С учетом сказанного выше ныне возможна двоякая трактовка принципа законности. Во-первых, как принципа уголовного права (юридической науки, уголовно-правовой доктрины, учения). Во-вторых, как одного из принципов Уголовного кодекса РФ (нормы уголовного права, его института). Если к определению принципа законности подходить как к принципу права, то его следует рассматривать как соответствующее положение уголовно-правовой теории, учения, науки (юриспруденции). Как верно отмечается в литературе, принципы уголовного права, возведенные в закон, «можно определить как выраженные в УК РФ исходные, нормативно определенные, руководящие начала» [20, с. 11–12]. Раз так, то положения уголовно-правовой теории (в части принципов права) своим содержанием должны иметь уголовную политику государства, которая формируется на основе разработок юридической теории, учения, исследований. Согласно рассматриваемому подходу, понятие законности, как принципа уголовного права, в литературе часто сводится к тому, что единственным основанием для уголовной ответственности является нарушение норм уголовного закона, а наказание и иные меры уголовно-правового воздействия должны применяться в строгом соответствии с нормами Общей части УК РФ и санкцией уголовно-правовой нормы Особенной части. В то же время, если принцип законности рассматривать в контексте принципов Уголовного кодекса, то это – часть уголовного права, закона, совокупность уголовно-правовых норм, общеобязательных и непреложных для исполнения.

Другой актуальной задачей уголовно-правовых исследований по вопросу о принципе законности, на наш взгляд, является уяснение его действительного содержания.

Ныне требования законности получили законодательное оформление в ст. 3 УК РФ, положения которой сводятся к двум тезисам. В ч. 1 ст. 3 УК РФ установлено, что преступность деяния, а также его наказуемость и иные уголовно-правовые последствия определяются только УК РФ. Положениями ч. 2 ст. 3 УК РФ предусматривается запрет аналогии закона в уголовном праве, что является наиболее дискуссионным вопросом в теории уголовного права.

В соответствии с п. 4 ст. 1 ГПК РФ, в случае отсутствия нормы процессуального права, регулирующей отношения, возникшие в ходе гражданского судопроизводства, федеральные суды применяют норму, регулирующую сходные отношения (аналогия закона). Аналогия закона допускается и в ряде других отраслей права (гражданское, административно-процессуальное, уголовно-процессуальное). Здесь к аналогии закона прибегают в тех случаях, когда норма, регулирующая рассматриваемый конкретный случай, отсутствует, но в законодательстве имеются другие нормы, регулирующие сходные отношения. В уголовном праве аналогия закона не допускается (ч. 2 ст. 3 УК РФ). Сложившаяся ситуация порождает разное отношение к запрету аналогии закона в уголовном праве как в тео-

рии, так и на практике. При этом применение уголовного закона по аналогии рассматривается как скрытая форма законотворческой деятельности, которая осуществляется в обход законодателя и с ущемлением его прерогатив в конституционном поле разделения властей [17, с. 257–260; 7, с. 65–67].

Вопросы применения уголовного закона по аналогии не находят должного освещения в учебной и монографической литературе. Методические разработки, в которых бы применение уголовного закона на началах аналогии получало должную теоретическую, правовую и юридическую оценку, также отсутствуют. Данный вывод свидетельствует о необходимости пересмотра законодательных установлений о запрете на применение уголовного закона на началах аналогии с целью повышения их эффективности.

Представляется, что запрет законодателя на применение уголовного закона на началах аналогии следует оценивать с учетом утверждения в Российской Федерации конституционного принципа разделения властей, а также возросшего уровня социальных ожиданий относительно эффективности правоприменительной деятельности. Новое время ставит перед применением уголовного закона новые, все более сложные и масштабные задачи, и в современных условиях нарушение запрета на применение уголовного закона по аналогии становится все более нетерпимым. С ним следует вести такую же непримиримую борьбу, как и с другими нарушениями законности. Средства этой борьбы могут быть разнообразными – судебный надзор, научные рекомендации практикам, учебные курсы и материалы, где данные вопросы находили бы свое освещение и преломление, и т.д.

Запрет на применение уголовного закона на началах аналогии в отечественном уголовном праве вводится в 1958 г., когда Основами уголовного законодательства СССР и союзных республик в законодательство были внесены соответствующие изменения и дополнения, признававшие, что применение уголовного закона по аналогии не допускается. С принятием нового УК РФ 1996 г. законодательные установления о запрете на применение уголовного закона по аналогии были инкорпорированы в нормы ныне действующего законодательства. В этой связи в юридической науке сложилось мнение о том, что запрету подлежит аналогия, тогда как в тексте уголовно-правовой нормы речь идет о недопустимости применения уголовного закона на началах аналогии. Так, по замечанию М.А. Кауфмана, в уголовно-правовой литературе «весьма распространено мнение, что в уголовном праве нет места аналогии» [3, с. 4].

Что же представляет собой применение уголовного закона по аналогии и почему аналогия закона в уголовном праве запрещена законодателем? В литературе по этому вопросу единства мнений ученых не сложилось.

Многие авторы полагают, что запрет на аналогию закона в уголовном праве связан с отказом от восполнения пробелов путем применения уго-

ловного закона к тем случаям, которые им прямо не предусмотрены, но сходны с теми, которые законом предусматриваются [19, с. 520; 6, с. 255; 14, с. 427]. Например, Н.Д. Дурманов полагал, что поскольку восполнение пробела может происходить только путем применения аналогии закона, которая с принятием Основ уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик 1958 г. полностью отменена, то восполнение пробелов в уголовном праве возможно только в процессе правотворческой деятельности, т.е. законодательным путем [1, с. 313]. Этой же точки зрения придерживался и А.А. Пионтковский, который в качестве аргумента ссылается на то, что «процесс применения уголовного закона не есть нормотворческий процесс» [6, с. 14].

Иная точка зрения представлена взглядами тех ученых, которые считают, что аналогия закона не восполняет пробел в уголовном праве, а представляет собой «применение уголовного закона к случаям, прямо не предусмотренным, но схожим по тем или иным признакам» [22, с. 50; 10, с. 50].

На наш взгляд, вторая точка зрения является более предпочтительной, находящейся ближе к позиции законодателя.. Здесь важно учитывать прежде всего то, как сам законодатель понимает данный запрет. Законодатель прибегает к термину «аналогия», имея в виду два закона: с одной стороны, закон, вступивший в силу, с другой – закон отсутствующий (не принятый или принятый, но не вступивший в силу, или отмененный).

По мысли законодателя, применять уголовный закон по аналогии – значит пользоваться законом имеющимся вместо того закона, который отсутствует (не принятым или хотя и принятым, но не вступившим в силу). Запрещая применять уголовный закон «по аналогии», законодатель имеет в виду ситуацию, которую Н.С. Таганцев описывал как «недостаток закона», а вовсе не как его неполноту. В случае неполноты закона Н.С. Таганцев считал возможным и даже необходимым идти на ее восполнение судом. «Предоставление суду права облагать наказанием деяния, прямо в законах не предусмотренные, – отмечал Н.С. Таганцев, – заключает в себе полное смешение деятельности судебной и законодательной и вовсе не требуется интересами общественного порядка и безопасности, так как законодатель при первом указании практики на подобный недостаток всегда может пополнить допущенный пробел, а потому вред, происшедший от безнаказанности таких не предусмотренных законодателем деяний, даже как бы он сами по себе ни были тяжки, представляется совершенно ничтожным» [18, с. 96–97].

Позицию Н.С. Таганцева ныне разделяют те авторы, которые полагают, что аналогия закона при применении норм уголовного права должна быть полностью исключена, а ее запрет на практике необходимо соблюдать неукоснительно [5, с. 75]. В учебной литературе по уголовному праву данная позиция (по вполне понятным причинам) преобладает: учебники

исходят из требований закона. Вследствие этого запрет на применение уголовного закона по аналогии принимается либо в силу закона, либо потому, что исключает «возможность привлечения к уголовной ответственности за сходные, но не предусмотренные прямо в УК РФ деяния, даже если они являются общественно опасными» [21, с. 10].

При этом первое объяснение, по сути, объяснением не является. Ведь в этом случае в качестве объяснения используется то, что как раз и нуждается в объяснении – запрет аналогии закона законодателем. Второе объяснение некорректно по иной причине. Оно противоречит задаче уголовного законодательства определять, какие опасные для личности, общества или государства деяния признаются преступлениями (ч. 2 ст. 2 УК РФ). Если применение уголовного закона по аналогии отвечает задачам УК РФ, то спрашивается, зачем же ее запрещать?

В то же время другие авторы определяют природу аналогии закона в уголовном праве иначе. Так, А.В. Наумов полагает, что аналогией закона «называется восполнение пробела в праве» [9, с. 50]. Авторы, ратующие за отмену запрета аналогии закона в уголовном праве, ссылаются на отсутствие такого запрета в других отраслях права. Действительно, в разных отраслях права отношение к аналогии закона может быть различным. Вследствие этого аналогия закона широко применяется в практике мировых судей при рассмотрении административных дел в связи с недостатком процессуальных норм. Здесь аналогия закона обеспечивает возможность проверки правильности разрешения административных дел в условиях дефицита административно-процессуальных норм [16, с. 32].

Согласившись с отменой запрета на аналогию уголовного закона, мы должны прийти к выводу, что законодатель, вводя запрет, стремится ограничить устранение возможных пробелов в уголовном праве. Это предположение абсурдно, поскольку оно противоречит основной функции и назначению законотворческой деятельности, которая именно в том и состоит, чтобы восполнять пробелы в праве, ибо законотворчество в некотором смысле есть не что иное, как устранение пробелов в праве. С этих позиций аналогия закона в уголовном праве ведет не к устранению пробелов, а к извращению духа уголовного закона при полной сохранности его буквы.

В связи с этим исследование вопроса о допустимости аналогии закона в уголовном праве и, главное, основания ее законодательного запрета представляют интерес не только с теоретической, но и правоприменительной и законотворческой точки зрения. Аналогия – начало социальное, тогда как законность – начало юридическое. Аналогия требует обоснования, законность – следования закону, подчинение его требованиям. Законность исходит из верховенства закона, не допускает никаких отклонений от его требований. Вследствие этого аналогия закона, т.е. применение закона имеющегося вместо закона отсутствующего, есть отказ от законности, ведет к размыванию законности, позволяя отступать от нее на практике.

Классическое понятие аналогии закона дано коллективом авторов под руководством В.С. Нерсисянца: «Аналогия закона означает решение дела на основании закона, регулирующего отношения, сходные с рассматриваемыми, аналогия права – это принятие решения, исходя из общих начал и смысла законодательства» [14, с. 472]. Сходным образом применение аналогии закона в уголовном праве понимается и судебной практикой.

Анализ понятия аналогии закона в уголовном праве приводит к выводу о том, что выражение «применять уголовный закон» в тексте ст. 3 УК РФ означает квалифицировать совершенное деяние. Применение уголовного закона по аналогии, таким образом, буквально означает квалификацию совершенного деяния по норме, его не предусматривающей. Эти случаи нарушают требования законности, а не восполняют пробел в уголовном праве.

По мысли законодателя, запрет на аналогию уголовного закона дополняет положения ч. 1 ст. 3 УК РФ, которыми запрещается устанавливать преступность и наказуемость деяния, а также иные уголовно-правовые последствия иными, кроме УК РФ, законами. Положения ч. 2 ст. 3 УК РФ не допускают другую угрозу законности – применять имеющийся уголовный закон вместо закона отсутствующего.

Неоднозначная оценка запрета на аналогию закона в уголовно-правовой теории на практике чревата нарушениями требований принципа законности из благих побуждений, ложно понятых общественных интересов, оправдывается необходимостью борьбы с преступными и иными общественно опасными проявлениями.

Литература

1. *Дурманов Н.Д.* Советский уголовный закон. – М., 1967.
2. *Каплунов В., Широков В.* Уголовно-правовая охрана детства // Законность. – 2007. – № 8.
3. *Кауфман М.А.* Пробелы в уголовном праве: понятие, причины, способы преодоления. – М.: Издательство «Юрлитинформ», 2007.
4. *Кригер Г.А.* Место принципов советского уголовного права в системе принципов права // Советское государство и право. – 1981. – № 2.
5. *Кругликов Л.Л., Клименцова О.О.* К вопросу о пробелах в уголовном праве и путях их преодоления // Государство и право на рубеже веков: криминология, уголовное право, судебное право: Материалы Всероссийской конференции. – М., 2001.
6. Курс советского уголовного права: В 6 т. / Под ред. А.А. Пионтковского, П.С. Ромашкина, В.М. Чихвадзе. Т. 1. Уголовный закон. – М.: Наука, 1970.
7. *Минникес И.А.* Применение уголовного закона по аналогии (история вопроса) // Российская юстиция. – 2007. – № 9.
8. *Мухаев Р.Т.* Теория государства и права. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

9. *Наумов А.В.* Практика применения Уголовного кодекса Российской Федерации: комментарий судебной практики и доктринальное толкование / Под ред. Г.М. Резника. – М.: Волтерс Клувер, 2005.
10. *Наумов А.В.* Российское уголовное право: Курс лекций. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юридическая литература, 2004.
11. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001.
12. Постановление № 1276п99пр по делу В. – Обзор судебной практики Верховного суда РФ за IV квартал 1999 г. по уголовным делам (утв. Постановлением президиума Верховного суда РФ от 5 апреля 2000 г.).
13. Практический комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под общ. ред. Х.Д. Аликперова, Э.Ф. Побегайло. – М.: НОРМА, 2001.
14. Проблемы общей теории права и государства / Под ред. В.С. Нерсисянца. – М., 2002.
15. Проблемы общей теории права и государства: Учебник для вузов / Под ред. В.С. Нерсисянца. – М., 2002.
16. *Родина Л.* Применение аналогии закона при рассмотрении дел об административных правонарушениях // Законность. – 2008. – № 2.
17. *Сабитов Р.А.* Теория и практика квалификации уголовно-правовых деяний. – М., 2003.
18. *Таганцев Н.С.* Русское уголовное право. Лекции. Часть Общая. – М., 1994. Т. 1.
19. Теория государства и права / Н.Г. Александров и др. – М., 1968.
20. Уголовное право России. Практический курс: Учеб.-практ. пособие / Под общ. ред. А.И. Бастрыкина; под науч. ред. А.В. Наумова. – 3-е изд., перераб., и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
21. Уголовное право России. Части Общая и Особенная / Под ред. А.И. Рарога. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2008.
22. Уголовное право России. Часть Общая: Учебник для вузов / Отв. ред. проф. Л.Л. Кругликов. – М.: БЕК, 1999.
23. *Хабаров А.В.* Об аналогии уголовного закона / Уголовное право на стыке тысячелетий. Материалы региональной научно-практической конференции. – Тюмень: Изд-во Тюменского юридического института МВД РФ, 2004.
24. *Цепляева Г.И.* Аналогия Общей части УК РФ, или Как определить пределы сокращения наказания на основании ч. 2 ст. 10 УК РФ // Российский судья. – 2005. – № 4.
25. Юридическая энциклопедия / Отв. ред. Б.Н. Топорнин. – М.: Юристъ, 2001.

В.С. Романченко

Согласно проекту Стратегии инновационного развития, российская экономика находится сегодня на третьем этапе модернизации, и к 2020 г. Россия сможет претендовать на 10% мирового рынка интеллектуальных услуг, а доля инновационного сектора в ВВП вырастет до 20%. Вместе с тем инновационная деятельность в России пока еще не является основным фактором экономического роста. В настоящее время назрела необходимость в пересмотре существующих методологических подходов к развитию инновационной деятельности в России, адаптации известных, а при необходимости и разработке новых принципов и механизмов инновационного развития экономики исходя из существующих условий [2].

В этой связи интересен опыт зарубежных стран, имеющих многолетнюю историю формирования национальных инновационных моделей.

Концепция формирования национальных инновационных систем (НИС) получила свое развитие в начале 80-х гг. прошлого века [2]. При этом определение «национальная» однозначно трактуется как «государственная» инновационная система.

НИС различных стран существенно отличаются друг от друга. До настоящего времени нет единого определения понятия НИС и единая методология формирования данной системы также не разработана. Более того, перед НИС различных стран могут ставиться и различные цели. Так, например, Франция видит основную задачу НИС в создании дополнительных рабочих мест, а Германия – в развитии прогрессивных технологий. При этом, по оценкам европейских экспертов, общая эффективность обеих НИС примерно одинакова.

Основная цель национальных инновационных систем заключается в обеспечении устойчивого экономического развития и повышении качества жизни населения путем:

- создания дополнительных рабочих мест как в сфере науки, так и в сфере производства и услуг;
- увеличение поступлений в бюджеты разных уровней за счет расширения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения;
- повышения образовательного уровня населения;
- вывода производств, в первую очередь экологически вредных, в страны третьего мира;
- решения собственных экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий.

В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется проводимой государством макроэкономической политикой, нормативным

правовым обеспечением, формами прямого и косвенного государственного регулирования, состоянием научно-технологического и промышленного потенциала, внутренних товарных рынков, рынков труда, а также историческими и культурными традициями и особенностями.

На развитие инновационной деятельности не влияют ни тип государства, ни политические режимы. Решающим фактором является стабильность ситуации в стране, в первую очередь ситуации политической.

Современная НИС формируется исходя из общей государственной макроэкономической политики и нормативно-правовой базы, обеспечивающей реализацию данной политики.

Основными элементами инновационной системы являются следующие подсистемы [2]:

- генерация знаний;
- образование и профессиональная подготовка;
- производство продукции и услуг;
- инновационная инфраструктура, включая финансовое обеспечение.

С учетом того, что функционирование НИС строится исходя из условий рыночной экономики, сам по себе рынок наукоемкой продукции и услуг может рассматриваться как одна из подсистем НИС.

Во всех случаях основной объем финансирования фундаментальных исследований (до 100%) осуществляется из бюджетных источников (как из федеральных, так и из региональных).

В мире уже накоплен большой опыт стимулирования инновационной деятельности [9]. Одним из наиболее распространенных методов косвенного стимулирования НИОКР является введение специального режима налогообложения ИР-сферы.

Производство наукоемкой продукции осуществляется как крупными корпорациями, так и малыми и средними предприятиями (МСП), работающими в сфере наукоемкого бизнеса. Практически все НИС имеют на государственном уровне хорошо отлаженные правовые и экономические механизмы взаимоотношений фирм и инвесторов, реализуемые через акции этих фирм, страхование технологических рисков и т.д.

Анализ имеющегося зарубежного опыта показывает, что национальная (государственная) инновационная система однозначно соответствует общественно-экономическим отношениям и уровню развития производительных сил государства. Следствием этого является то, что НИС должна формироваться индивидуально для каждой страны, однако в каждом конкретном случае могут быть использованы отдельные положительно зарекомендовавшие себя подходы.

Концепция НИС получила широкое развитие в большинстве стран – членов ЕС, США, Японии. В целом зарубежный опыт показывает, что для успешного формирования НИС в первую очередь нужна политическая во-

ля, опирающаяся на здравый смысл, реальные факты и научное предвидение [1, 2].

Новый этап развития НИС, заключающийся в объединении систем в единую гиперсеть, начался в марте 2000 г., когда на заседании Европейского союза в Лиссабоне была предложена программа создания инфраструктуры знаний, активизации инноваций и экономических реформ, модернизации систем социальной поддержки и реформы образования. Одновременно с этим, с целью объединения усилий ученых различных стран, была провозглашена концепция создания единого исследовательского пространства в Европе и определены конкретные шаги по решению этой проблемы.

Анализ отечественного и зарубежного опыта показывает, что эффективная роль государства во взаимодействии субъектов в инновационной системе во многом зависит от решения следующих задач [2].

1. Появление у предприятий стимулов к инновациям. Для этого должна быть создана конкурентная среда, выбраковывающая неэффективного собственника.

2. Организация самого процесса производства знаний, создающего условия для долговременного развития в современном мире. Требуется более адекватная система оплаты труда ученых в зависимости от качества получаемого ими научного результата.

3. Формирование инфраструктуры инновационного взаимодействия между наукой, бизнесом и государством. Прежде всего, необходима разработка институциональных инструментов этого взаимодействия.

4. Содействие трансферу технологий путем не только непосредственной передачи неовещественных технологий (особенно важны вопросы передачи промышленной собственности) или «воспитания» новых технологических предприятий, но и установления четкой и целенаправленной регламентации соответствующих процедур и финансовых взаиморасчетов.

5. Формирование мотивации и инфраструктуры для возникновения кооперативных отношений в исследованиях и разработках между частным сектором (производством) и государственным научно-техническим сектором. Это наиболее важная задача для обеспечения технологического развития страны в перспективе.

6. Повышение образовательного уровня менеджмента и облегчение доступа к необходимой информации. При этом важно формировать у производителя способность к имитации и адаптации чужих технологий (только за счет собственных новаций нельзя решить задачи перевооружения предприятий и возникновения у них инноваций, как бы мы этого ни хотели).

Этот перечень – итог поисков эффективного пути развития инновационных систем в развитых странах. В России уровень осознания, особенно представителями наших ведомств, первых трех задач пока не соответствует их значимости. Не проработаны и вопросы сотрудничества и коопера-

ции в области исследований и разработок (пятая задача). Несколько лучше, как свидетельствуют документы, дело обстоит с решением четвертой и шестой задач. Очевидно, сегодня ни по своему статусу, ни по своему потенциалу Министерство образования и науки РФ (как наследник Минпромнауки России) не сможет решить задачу формирования и развития институциональной основы современной национальной инновационной системы. Нужна вневедомственная государственная программа по ее развитию.

Россия располагает достаточно мощным научно-исследовательским потенциалом, и опыт развитых стран, «научившихся» эффективно использовать потенциал научно-исследовательских организаций в практических целях, может быть чрезвычайно полезен для нее [1].

Представляется, что наиболее интересен для России сегодня опыт формирования НИС таких европейских стран, как Великобритания и Швеция.

Великобритания всегда осознавала себя в качестве генератора инноваций. Исторически так сложилось, что английские ученые и инженеры успешны в разработке новых патентоспособных проектов и изделий, но существует мнение, что все эти достижения не использовались в достаточной степени в самой Великобритании.

Национальная инновационная система страны включает различные учреждения, такие как Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (*Department of Business, Innovation and Skills, BIS*) и другие ветви государственной власти, ответственные за высшее образование, развитие науки и технологий, которые осуществляют координационную деятельность [3, с. 2].

Патентная система Великобритании является одной из старейших в мире, кроме того, она пользуется авторитетом и сегодня. Однако при совершенстве норм, касающихся защиты интеллектуальной собственности, наиболее слабым местом этой системы является способность предпринимателей коммерциализовать инновационные продукты. Впрочем, этот вывод верен в сравнении с США, по сравнению же с остальной Европой в Великобритании чуть ли не самая большая доля компаний малого бизнеса (в Германии преобладают предприятия среднего бизнеса) и налицо их достаточно здоровый рост. Размер венчурного капитала, который достаточно скромнен по американским меркам, значительно больше, чем в других европейских государствах. Таким образом, при определении качества инновационной системы все зависит от того, с кем сравнивать.

Государство всегда способствовало развитию инновационного процесса. Но форма поддержки изменялась.

Сегодня сформированы группы инновационного роста, региональные отделения, финансируемые Министерством по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования (*Department of Business, Innovation*

and Skills, BIS). Таким образом, деньги с национального уровня шли на региональный, а затем на субрегиональный. На последнем уровне как раз люди, которые помогают компаниям развивать инновации. Все это теперь исчезает. Сейчас существует Совет по стратегиям развития технологий (*Technology Strategy Board*), как орган национального уровня, ориентированный на поиск приоритетных областей и направление средств на их развитие.

Структура расходов на образование и науку в настоящее время претерпевает значительные изменения, которые выражаются в смене источников финансирования преподавания. Правительство перекладывает бремя поддержки образовательной системы на плечи университетов за счет платы за обучение, которую вносят студенты.

Наиболее крупной статьей расходов является финансирование науки. В первую очередь его получают исследовательские советы, потом университеты. На исследовательские советы выделяется примерно 2,5 млрд фунтов, на университеты – 2 млрд. Отдельно финансируются инфраструктура и средства производства, используемые научными учреждениями. Таким образом, деньги направляются на научно-исследовательскую работу, а также на поддержку лабораторий, закупку оборудования, строительство научной инфраструктуры и т.д.

Система исследовательских советов Великобритании – самое многонациональное научное сообщество в мире. Там работает множество ученых со всего мира. За последние 15 лет увеличилось число исследователей из России, всегда было множество уроженцев Гонконга, Сингапура, Китая, немало иммигрантов из развивающихся государств – особенно из Индии, Аргентины и Бразилии. Что касается Оксфорда, то соотношение британских и иностранных студентов почти одинаково. Это главный тренд. Существует тенденция переносить НИОКР, особенно опытно-конструкторские работы, в такие страны, как Корея, Сингапур, Китай [3, с. 5].

Как и в России, в Великобритании достаточно много исследовательских институтов, в общей сложности 140 учреждений, которые получают прямое финансирование со стороны исследовательских советов. Кроме того, в стране есть приблизительно 150 университетов, и многие из них также получают средства на исследовательскую деятельность. При этом треть средств тратится на создание инфраструктуры [6, с. 5]. Эта инфраструктура создается для всего исследовательского сообщества и часто одновременно используется различными группами, включая представителей компаний.

Таким образом, Великобритания стремится соединить все основные элементы инновационной системы – *образование и подготовку, регламентирование деятельности бизнеса, инновационную политику и систему науки*. Это базовые элементы инновационной системы.

Заслуживает внимания и опыт формирования НИС Швеции. Рассмотрим некоторые отличительные характеристики шведской инновационной системы.

Одна из них состоит в том, что в Швеции есть ряд крупных мультинациональных компаний, которые работают в тех областях, где исследования являются залогом поддержания конкурентоспособности (фармацевтика, телекоммуникации). Иными словами, эти компании уделяют НИОКР повышенное внимание. Это, собственно, объясняет, почему Швеция является лидером по объему вложений в НИОКР. Инвестиции в исследования и разработки составляют 4% ВВП, и 75% этой суммы выделяют 10–20 крупнейших компаний [4, с. 2].

Второй характерной чертой шведской инновационной системы является то, что, в отличие от других стран, где много исследовательских институтов, которые осуществляют тесное сотрудничество с промышленностью, в Швеции таких институтов относительно немного. Обращаясь к европейскому опыту, скажем, что, пожалуй, лишь у Швейцарии данный сектор развит так же слабо. Соответственно, и государство, и общественность в Швеции ожидают, что роль исследовательских институтов должны брать на себя университеты. Это достаточно необычно по сравнению с другими странами. Данный факт нашел отражение в законе об университетах, принятом в 1997 г. Согласно документу, на шведские университеты возлагается третья миссия. Первые две – образование и исследования, но, в дополнение к этому, перед университетами поставили задачу развивать связи с обществом и промышленностью.

Другая характеристика, или скорее слабое место шведской инновационной системы, заключается в том, что малые компании вкладывают мало средств в исследования и разработки. Очевидно, что не одна Швеция сталкивается с подобной проблемой. В связи с этим идет постоянная работа над тем, чтобы как можно больше малых и средних предприятий включалось в исследовательскую сеть, становилось частью инновационной системы. Государство помогает им быть более инновационными, развивать новые продукты.

Государство также отвечает за создание инфраструктуры инновационной системы, в которую входят органы, финансирующие исследования в университетах и исследовательских институтах, и органы, способствующие налаживанию сотрудничества между бизнесом и академией. Это включает нормативное регулирование работы университетов, агентств, таких как *VINNOVA*, и всех промежуточных организаций, которые перераспределяют государственное финансирование [5, с. 13].

Кроме того, существуют системы поддержки начинающих предпринимателей, в рамках которых осуществляется финансовая поддержка компаний на первоначальных этапах развития, выделяются различные виды грантов для тестирования бизнес-планов, оказывается консультативная

поддержка. Кроме того, наличествуют программы переподготовки, и в целом уровень образования достаточно высок.

Несомненно, НИОКР должны носить преимущественно прикладной характер. Однако практика показала, что в России дела обстоят иным образом: ученые думают прежде всего о науке, для них наградой является то, что они много публикуются, на них часто ссылаются, а вовсе не участие в создании новых компаний. Или же для них важен тот факт, что с их помощью удалось улучшить какие-то технологии, но ведь все это еще не инновации.

Инновация – это когда изобретение или идея в голове изобретателя превращается в продукт, который включается в обиход. Инновации состоят из нескольких частей: *технической, сервисной и бизнес-модели* – и всегда сопряжены с риском, т.е. являются венчурным бизнесом.

Восприимчивость российского бизнеса даже к инновациям технологического характера остается низкой: сегодня разработку и внедрение технологических инноваций осуществляют всего 9,4% общего числа предприятий отечественной промышленности. Это значительно ниже показателей, характерных для Германии (69,7%), Ирландии (56,7%), Бельгии (59,6%), Эстонии (55,1%) и Чехии (36,6%) [1].

Мала и доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий, – всего 11,8%. Низка не только доля инновационно-активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, составляющая в России 1,95% (аналогичный показатель в Швеции равняется 5,5%, а в Германии – 4,7%) [1,2].

Тенденции развития мировой экономики убедительно показывают, что у России не может быть иного пути развития, кроме формирования экономики, основанной на знаниях, т.е. экономики инновационного типа [2]. Недооценка этого обстоятельства уже в ближайшие годы может привести к тому, что Россия будет вытеснена с рынка высокотехнологичной продукции, а это в конечном счете не позволит поднять до современных стандартов уровень жизни населения и обеспечить безопасность государства в целом.

Литература

1. *Зубарев В.В.* Креативный класс // Российская Бизнес-газета – Инновации. – 2011. – № 798 (16) / <http://www.rg.ru/2011/05/17/innovation.html>
2. *Иванов В.В.* Проблемы и направления формирования российской национальной инновационной системы // <http://www.council.gov.ru/files/journalsf/item/20061110104559.pdf>
3. *Сандред Я.* Национальная инновационная стратегия создается посредством диалога // Инновационные тренды. Периодический бюллетень Института общественного проектирования. – 2011. – № 7.

4. *Смит К.* Тотальные инновации по-английски // Инновационные тренды. Периодический бюллетень Института общественного проектирования. – 2011. – № 6.
5. *Томас Г.* Инновации – это необходимо, но половина средств окажется выброшенной на ветер // Инновационные тренды. Периодический бюллетень Института общественного проектирования. – 2011. – № 6.
6. *Эдлунд С.Г.* Будущее – за развитием инновационных кластеров // Инновационные тренды. Периодический бюллетень Института общественного проектирования. – 2011. – № 7.

Посткризисное регулирование рынка прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах

А.Л. Сапунцов

В 2010 г. мировая экономика вошла в фазу оживления и глобальный валовой внутренний продукт (ВВП) вырос на 5,01% против его спада в 0,52% годом ранее. Аналогичная тенденция наблюдается в макрорегионах развивающихся стран, где в 2009 – 2010 гг. динамика ВВП соответственно составила: в Азии – 7,21% и 9,53%, в Латинской Америке и странах Карибского бассейна – 1,7% и 6,88%, на Ближнем Востоке и в Северной Африке – 1,78% и 3,76%, в Африке к югу от Сахары – 2,83% и 4,97%. На протяжении будущих пяти лет, согласно прогнозам экспертов МВФ, в указанных государствах ВВП будет увеличиваться в среднем на 4–8% ежегодно [1].

О посткризисном восстановлении развивающихся стран свидетельствует и активизация деятельности транснациональных корпораций (ТНК). По последним оценкам, в 2010 г. поступления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику развивающихся стран составили 524,8 млрд долл., увеличившись на 9,7% относительно предыдущего года, тогда как за указанный период времени глобальные потоки ПИИ увеличились лишь на 0,7%. В 2010 г. развивающиеся страны привлекли рекордные 47% глобальных ПИИ (против 27% в 2007 г.), превысив ранее зарегистрированный в 1982 г. 45-процентный максимум [2, р. 3].

Для анализа национального режима приема ПИИ применяется методология Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), согласно которой проводится оценка прямых и косвенных мер регулирования деятельности иностранных инвесторов, а также соответствующих международных соглашений (см. рис.).



Рис. Меры регулирования прямых иностранных инвестиций

Выбор режима регулирования национального рынка ПИИ представляет собой компромисс между позитивными и негативными результатами транснационализации экономики и, следовательно, определяет совокупность применяемых либеральных и протекционистских мер. Учитывая несовершенство политического процесса в развивающихся странах, выбор указанной совокупности мер не всегда соответствует общественным интересам и находится под влиянием исторических факторов, лоббистских интересов крупного отечественного бизнеса и аналогичных интересов ТНК.

Проведем анализ изменений режима приема ПИИ в экономику развивающихся стран за 2010-й – начало 2011 г.

Общая черта таких изменений обусловлена ограничениями на осуществление отдельных видов экономической деятельности. Указанные ограничения сохраняются в первичном секторе экономики и связаны с колониальным прошлым (например, аспекты «наследия» «Банановых республик» и деятельности американской ТНК «Юнайтед Фрут Компани»). На рынке земли они преимущественно затрагивают организацию сельскохозяйственных предприятий, однако в последнее время отмечается либерализация режима приема ПИИ в агробизнес. Например, Индия разрешила учреждать предприятия со 100-процентным участием ПИИ в ряде подотраслей сельского хозяйства, таких как разработка новых типов семян и их выпуск, производство иного посевного материала, скотоводство и рыбоводство, а в Индонезии были сняты ограничения на сельскохозяйственное выращивание цикламенов и производство сахара [3]. Отмена ограничений по сделкам на рынке недвижимости с участием ПИИ была проведена в Камбодже,

однако, наряду с этим, в Бразилии были введены ограничивающие меры на покупку иностранными инвесторами земельных участков, а в Китае – на те же операции с объектами недвижимости.

В производствах по добыче полезных ископаемых ряд развивающихся стран практикует хозяйствование казенных компаний как источник пополнения государственного бюджета, однако лишенные необходимых технологий и капитала, эти организации зачастую учреждают с ТНК совместные предприятия, что позволяет обеспечить определенную квоту для вложения ПИИ. Все большее количество развивающихся стран осуществляет допуск ТНК в указанные отрасли: за последний год Ливан снял ограничения на добычу нефти и газа в открытом море, Афганистан – на геологоразведку и добычу углеводородного сырья. Тем не менее Бразилия ввела рестриктивный 30-процентный лимит на участие государственной компании «Петробас» в разработке новых офшорных месторождений нефти, правительство Нигерии поставило задачу увеличить долю местного капитала в предприятиях по добыче нефти и газа до 70%, Зимбабве – до 51% в предприятиях горнорудной промышленности.

Анализ мер развивающихся стран по регулированию доступа ПИИ в отрасли обрабатывающей промышленности позволяет констатировать их селективный характер, который в первую очередь связан с функционированием специальных экономических зон (СЭЗ). Недавно такая зона была учреждена в ОЭА и предполагает доступ ПИИ в металлургию, нефтехимическую и фармацевтическую промышленность. Во-вторых, указанные меры затрагивают либерализацию движения «перекрестных» ПИИ в Большом Китае. Тайвань разрешил допуск ПИИ из континентального Китая в высокотехнологичные отрасли экономики, такие как производство полупроводников, однако доля участия в капитале существующих компаний не может превышать 10%, а вновь учрежденных – 49% [4]. Тайвань также упростил режим вывоза ПИИ в отдельные отрасли обрабатывающей промышленности континентального Китая, сельское хозяйство, сферу услуг и инфраструктурные предприятия.

В нефинансовом сегменте сферы услуг развивающиеся страны применяют рестрикции по отношению к зарубежным капиталовложениям в такие отрасли инфраструктуры, как энергетика, транспорт, коммунальное хозяйство, а также в СМИ. Поступление ПИИ в инфраструктурные отрасли мировой экономики активизировалось, что подтверждается соответствующим тематическим изданием «Доклада о мировых инвестициях» за 2008 г. Однако изношенность основных фондов этих отраслей развивающихся стран и неоднозначная политика государственного регулирования ценообразования позволяют сделать предположение об анахроничном характере ограничений. Недавним примером, отражающим тенденцию к либерализации режима ввоза ПИИ в инфраструктурные отрасли экономики развивающихся стран, является снятие ограничений на участие иностранного

капитала (вплоть до 100%) в ОАЭ в деятельности аэропорта Абу-Даби и его предприятий, а также в Индонезии – в отношении предприятий по генерации электричества.

В Катаре отменены ограничения на зарубежные инвестиции в предприятия по оказанию консультационных и информационно-технологических услуг, а также услуг, связанных со спортом, культурой и развлечениями. Китай снял ограничения на участие ПИИ в капитале больниц, однако заявил о том, что наиболее приоритетным направлением поступления капитала будут Гонконг, Тайвань и Макао. Для иностранного капитала в Турции либерализованы (с некоторыми ограничениями) услуги радио- и телевидения, на Филиппинах – внутренние авиаперевозки, в Камеруне, Малайзии и Сирии (без ограничений) – риэлтерский бизнес с жилой недвижимостью, в Индонезии – медицинские услуги и съемка кинофильмов.

При этом остаются весомые ограничения на осуществление ПИИ в деятельность по оказанию услуг финансового посредничества, в особенности в банки, страховые, лизинговые и иные компании, занятые вспомогательной финансовой деятельностью. Эта ситуация связана с низкой конкурентоспособностью в указанных сферах местных организаций, их слабыми возможностями для лоббирования интересов, а также незаинтересованностью властей в либерализации финансовых рынков с последующим снижением результативности финансово-кредитной политики. Вместе с тем, выполняя обязательства перед Всемирной торговой организацией (ВТО), страны-члены проводят определенную либерализацию указанных видов экономической деятельности. В Камеруне, Малайзии и Сирии был снят ряд ограничений на осуществление ПИИ в банковский сектор. Так, в Сирии возможный максимальный порог участия ПИИ в капитале банка теперь составляет 25% (при специальном рассмотрении – 60%), а в лизинговой компании – 60%, причем зарубежные компании могут учреждать филиалы со 100-процентным участием в капитале. Намибия осуществила полную либерализацию деятельности филиалов иностранных банков, Гватемала – филиалов страховых компаний, а Аргентина, напротив, ввела ограничения на деятельность ТНК в страховом секторе экономики [5].

В последней трети XX в. новые индустриальные страны активно использовали СЭЗ для привлечения филиалов зарубежных ТНК. Часть расходов на обустройство зон брало на себя принимающее государство, в них действовали широкие налоговые и иные льготы, проводилась политика стимулирования экспорта. В настоящее время требования ВТО предполагают унификацию режима хозяйствования для местных компаний и ТНК, поэтому стимулирующие меры в рамках функционирования СЭЗ лишь косвенно затрагивают деятельность предприятий, учрежденных с ПИИ. К таким унифицированным мерам следует отнести улучшение условий функционирования компаний и предоставление стимулирующих «паке-

тов» в СЭЗ Коста-Рики и Республики Корея, а также освобождение от налога на прибыль в тайваньской зоне свободной торговли. В менее развитых странах СЭЗ используются для градуального допуска ТНК на национальный рынок – Мьянма пошла по такому пути для иностранных банков и страховых компаний.

Анализ селективных налоговых льгот, предоставляемых предприятиям с ПИИ, свидетельствует об их применении в форме налоговых каникул для банков в Тайване с целью стимулирования их офшорной деятельности и в Таиланде – для привлечения региональных координационных центров ТНК. Более существенные селективные налоговые льготы для предприятий с участием ПИИ вводятся реже и затрагивают узкие направления бизнеса, такие как деятельность в высокогорных районах – в Перу и съемки кинофильмов – в Мексике.

Проводя анализ глобального процесса, следует отметить несовершенство процессуального обеспечения прямого иностранного инвестирования, в том числе «размытые» правовые нормы, неоднозначность в порядке формирования заявок на осуществление инвестиций, длительность рассмотрения, множественная подведомственность и дублирование полномочий регулирующих органов, сложность проведения валютных операций, нерегламентированность репатриации прибыли и т.д. Указанные черты негативно сказываются на режиме ПИИ, а в странах с высоким уровнем коррупции – искажают отраслевую структуру привлеченного капитала в пользу высокорентабельных видов экономической деятельности с высокой оборачиваемостью денежных средств, затрудняют поступление технологий, необходимых для модернизации хозяйства. Совершенствование валютно-финансового обеспечения деятельности прямых иностранных инвесторов проводится в Шри-Ланке в форме либерализации валютного контроля и упрощения процедур приема инвестиций, в Сирии – посредством уточнения процедур репатриации прибыли от ПИИ, в ЮАР – путем отмены валютных ограничений на трансграничное движение капитала.

Упрощение и децентрализация разрешительных процедур на осуществление ПИИ, а также аналогичных бюрократических формальностей наблюдаются в большинстве развивающихся стран. Например, Министерство торговли КНР передало часть полномочий по проверке, утверждению и администрированию проектов с участием ПИИ на уровень провинций, а в Синьцзян-Уйгурском автономном районе местные власти получили право рассматривать проекты с ПИИ стоимостью до 100 млн долл. против ранее применяемого порога в 30 млн долл. Уганда приняла закон, направленный на улучшение регулятивных процедур по приему ПИИ [6]. В Фиджи была введена система «одного окна», призванная облегчить подачу и ускорить рассмотрение заявлений на осуществление ПИИ.

Вместе с тем отток ПИИ из инфраструктурных отраслей экономики связан с национализацией компаний в наименее развитых странах: в Вене-

суэле и Боливии были национализированы электростанции, в Панаме – сделано соответствующее заявление о платных автомобильных дорогах. Более того, в Венесуэле такие меры применялись к компаниям пищевой промышленности, розничной торговли и банковского сектора, а в Боливии – к плавильному заводу со швейцарскими ПИИ [7, с. 3].

В части ужесточения процедур оценки проектов с ПИИ китайские власти указывают на необходимость повышения тщательности анализа инвестиций в объекты недвижимости и проекты в сфере услуг (финансовые услуги, лизинг, международная почта, реклама, аукционы, телекоммуникации). Аналогичные процедуры вводятся для изучения будущих сделок по трансграничным слияниям и приобретениям китайских предприятий военно-промышленного комплекса, энергетики, инфраструктуры, транспорта, отраслей по добыче полезных ископаемых, а также организаций, занятых оборотом сельскохозяйственного сырья, использованием и производством оборудования, применяемого для обеспечения национальной безопасности. При этом Пекин сделал заявление об обеспечении равного доступа зарубежных и местных фирм к реализации государственных контрактов, тогда как Алжир ввел ряд ограничений на участие ТНК в такой деятельности.

Анализ посткризисных мер развивающихся стран по регулированию рынка ПИИ свидетельствует об их дальнейшей либерализации, отмене неэффективных ограничений на виды экономической деятельности и бюрократических формальностей, что положительно сказывается на снижении транзакционных издержек в деятельности ТНК. В развитых странах применяется разрешительный режим приема ПИИ, основанный на многокритериальных исследованиях. Например, правительство Австралии отклонило сделку на сумму 8,3 млрд долл. на приобретение фондовой биржи сингапурской стороной, а также ввело достаточно жесткие ограничения на приобретение жилья (земли) иностранцами, включая проверку инвестора до заключения сделки, уведомление Совета по рассмотрению сделок с ПИИ, обязательную продажу объекта недвижимости после отказа от статуса (лишения статуса) постоянного жителя и требование к осуществлению застройки в течение 24 месяцев.

Правительство Канады запретило проведение сделки на 39 млрд долл., связанной с приобретением англо-австралийской компанией «БПХ» фирмы «Поташ Корпорейшн» [8]. О глубоком анализе последней сделки и о взвешенности отрицательного решения свидетельствует как ее значительная стоимость (лишь на 700 млн долл. уступающая совокупному объему ПИИ привлеченных Россией в 2010 г.), так и базирование инвестора в развитых странах. В заключение необходимо особо подчеркнуть такую положительную сторону процесса, что крупные развивающиеся страны, такие как Китай и Бразилия, начинают принимать элементы разрешительного режима приема ПИИ в крупных объемах, – режима, основанного на критерии общественной эффективности от реализации таких проектов.

Литература

1. IMF World Economic Outlook Database, April 2011. URL:<http://www.imf.org>.
2. UNCTAD Global Investment Trends Monitor / UNCTAD. 2011. № 5 (January).
3. Consolidated FDI Policy Circular 1 (2011), Department of Industrial Policy and Promotion, 31 March 2011. URL:<http://dipp.nic.in>
4. The Second Phase of Opening up the Mainland Investment in Taiwan Industry Project / Press Release of the Investment Commission (Ministry of Economic Affairs), 2 March 2011. URL:<http://www.moeaic.gov.tw>
5. The Government Gazette of the Republic of Namibia. № 4598. 5 November 2010.
6. Communication from the Uganda Investment Authority. 16 August 2010. URL:<http://www.ugandainvest.com>
7. Investment Policy Monitor / UNCTAD. 2011. № 4 (January).
8. Investment Canada Act and Canadian Ministry of Industry Press Releases. 3 and 14 November 2010. URL:<http://www.ic.gc.ca>

Оценка конкурентоспособности национальной экономики Камбоджи и возможности ее развития

Мам Сарием

Конкуренция является основным механизмом, который способствует росту и качественному совершенствованию экономической системы. Повышение конкурентоспособности национальной экономики стало сейчас одним из главных приоритетов правительства Камбоджи. В настоящей статье сделана попытка оценить эту конкурентоспособность и на базе такого анализа предложить меры долгосрочного, или, по крайней мере, среднесрочного характера по экономическому развитию страны.

В табл. 1 приведены ранги стран АСЕАН по важнейшим индикаторам, в совокупности характеризующим общую конкурентоспособность их экономик [1, с. 22]. Сравнение со странами этой группы важно, поскольку они являются главными конкурентами Камбоджи и оказывают большое влияние на нее. Из приведенных данных видно, что по всем показателям страна пока занимает последнее или одно из последних мест в регионе. Поэтому необходимо подробно рассмотреть каждый индикатор и возможные меры, направленные на его улучшение.

Таблица 1

Ранг основных индикаторов индекса глобальной конкурентоспособности стран АСЕАН (2009 г.)

| <i>Индикаторы</i> | <i>Синга- пур</i> | <i>Ма- лайзия</i> | <i>Бруней</i> | <i>Таи- ланд</i> | <i>Индо- незия</i> | <i>Вьет- нам</i> | <i>Фи- липпи- ны</i> | <i>Кам- боджа</i> |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------|----------------------|------------------------|----------------------|------------------------------|-----------------------|
| Институты | 1 | 43 | 36 | 60 | 58 | 63 | 115 | 92 |
| Инфраструктура | 4 | 26 | 41 | 40 | 84 | 94 | 98 | 95 |
| Макроэкономическая стабильность | 35 | 42 | 1 | 22 | 52 | 112 | 76 | 122 |
| Здравоохранение, образование и подготовка кадров | 9 | 37 | 52 | 57 | 75 | 84 | 80 | 114 |
| Эффективность рынка товаров | 1 | 30 | 100 | 44 | 41 | 67 | 95 | 85 |
| Эффективность рынка труда | 1 | 31 | 10 | 25 | 75 | 38 | 113 | 52 |
| Развитие финансового рынка | 2 | 6 | 68 | 49 | 61 | 82 | 93 | 94 |
| Технологии | 6 | 37 | 60 | 63 | 88 | 73 | 84 | 113 |
| Размеры рынка | 39 | 28 | 115 | 21 | 16 | 38 | 35 | 92 |
| Условия для ведения бизнеса | 14 | 24 | 77 | 43 | 40 | 70 | 65 | 101 |
| Инновации | 8 | 24 | 75 | 57 | 39 | 44 | 99 | 107 |

Поскольку Камбоджа, в сущности, находится на начальном этапе экономического развития, важно обратить внимание на основные факторы, способствующие поддержанию постоянного экономического роста. К ним относятся в первую очередь институты (публичные и частные), инфраструктура, макроэкономика, система здравоохранения, система образования и эффективность рынка труда; это критические элементы для поддержания конкурентоспособности страны на сколько-нибудь приемлемом уровне. По всем указанным факторам Камбоджа уступает другим странам АСЕАН.

1. Институты (институциональная среда) формируют структуру, в пределах которой индивидуумы, фирмы, посредники и правительство создают доход и богатство, и поэтому оказывают очень сильное влияние на конкурентоспособность и экономический рост. Владельцы земли, корпоративных акций и интеллектуальной собственности не желают вкладывать капитал в содержание и приумножение своей собственности, если их права не защищаются должным образом.

По институциональному фактору Камбоджа занимает 92-е место в мире. Главные проблемы – слабость стандартов аудита и отчетности, ненадежность органов охраны правопорядка, слабая правовая защита собственности и недостаточная независимость судебной власти. Камбоджийский бизнес заинтересован в развитии публичных институтов, уровень развития которых обычно оценивается невысоко. Исследование показало, что почти 78% деловых людей не доверяют судебной системе страны. Кроме того, по мнению представителей частного сектора, государственное регулирование создает определенные трудности для развития бизнеса.

Организация «Международная прозрачность» (Transparency International) поставила в 2009 г. Камбоджу на 158-е место из 180 рассмотренных стран по уровню защищенности от коррупции. Действующее правительство признает важность этой проблемы и приняло на себя определенные обязательства по борьбе с коррупцией. Вместе с тем очевидно, что это долгосрочная задача, требующая политической инициативы на самых высоких уровнях власти.

2. Развитая инфраструктура абсолютно необходима для эффективного функционирования экономики. Благоприятные условия для перевозки людей и грузов, хорошее качество железных дорог, портов и воздушного транспорта являются жизненно важными, также как непрерывное электроснабжение и телекоммуникации.

Неразвитая инфраструктура – одна из самых слабых сторон камбоджийской экономики (96-е место в мире в 2009 г.). Качество электроснабжения остается низким, а цены на электроэнергию в Камбодже – самые высокие в регионе и одни из наиболее высоких в мире. По данным 2009 г., средний тариф для промышленности составлял от 0,17 до 0,22 долл. за 1 кВт·ч [3, с. 31].

Развитие инфраструктуры в стране – основа развития частного сектора. Это не только уменьшит издержки производства, но и обеспечит предпринимателям выход на перспективные внешние рынки. Кроме того, это важнейшее условие для притока иностранных инвестиций.

Вложения в инфраструктуру носят долгосрочный характер, и чтобы привлечь необходимые для этого финансовые ресурсы, нужна политическая и макроэкономическая стабильность; обеспечить ее – обязательная функция государства.

3. Как известно, макроэкономическая стабильность сама по себе способствует экономическому росту; в противном случае экономике наносится серьезный ущерб. Фирмам трудно принимать решения в условиях высокой инфляции; финансовый сектор не может функционировать при большом бюджетном дефиците (особенно, если государство вынуждает банки ссужать деньги в долг по ставке ниже рыночной).

Темпы экономического роста в Камбодже в 2004–2007 гг. были довольно высоки (более 10%, см. табл. 2), но из-за мирового экономического

кризиса прирост ВВП сократился и составил в 2008 г. 6,5%, а в 2009 г. – 5,8% [4, с 14; 5, с 27].

В настоящее время Камбоджа остается слаборазвитой страной (ВВП на душу населения – 740 долл. в год) с небольшой численностью населения (14,3 млн человек в 2008 г.), что делает камбоджийский рынок менее привлекательным по сравнению с соседними странами Юго-восточной Азии.

Таблица 2

Основные экономические показатели Камбоджи (2004–2010 гг.)

| <i>Показатели</i> | <i>2004 г.</i> | <i>2005 г.</i> | <i>2006 г.</i> | <i>2007 г.</i> | <i>2008 г.</i> | <i>2009 г.</i> | <i>2010 г.</i> |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ВВП, млн долл. | 6300 | 7150 | 7900 | 8700 | 9300 | 9850 | 10500 |
| Темпы роста (в ценах 1999 г.), %: | | | | | | | |
| ВВП | 10,3 | 13,3 | 10,8 | 10,2 | 6,7 | 5,8 | 6,5 |
| сельского хозяйства | –0,9 | 15,7 | 5,5 | 6,0 | 5,7 | 8,1 | 6,4 |
| промышленности | 16,6 | 12,7 | 18,3 | 8,4 | 4,1 | –0,9 | 0,4 |
| сферы услуг | 13,2 | 13,1 | 10,1 | 12,5 | 9,0 | 8,7 | 9,2 |
| Доля в ВВП, %: | | | | | | | |
| сельского хозяйства | 32,6 | 32,4 | 31,7 | 31,9 | 32,5 | 32,6 | 32,1 |
| промышленности | 25,7 | 26,4 | 27,5 | 26,8 | 25,4 | 25,2 | 25,5 |
| сферы услуг | 41,7 | 41,2 | 40,8 | 41,3 | 42,1 | 42,2 | 42,4 |

Несмотря на быстрый рост промышленности и сферы услуг, Камбоджа остается аграрной страной. В сельском хозяйстве занято более 73% трудоспособного населения. В 2010 г. доля аграрного сектора в ВВП составляла 32,1%, промышленности – 25,5%, сферы услуг – 42,4%. В продукции сельского хозяйства наибольший удельный вес занимают рис и рыба, промышленности – текстиль, в сфере услуг – туризм и розничная торговля.

Более миллиона домашних хозяйств Камбоджи получают основные доходы от сельского хозяйства. Хотя в последние десятилетия отрасль была восстановлена, уровень ее продуктивности по сравнению с другими странами Юго-восточной Азии остается низким.

Машины и оборудование в Камбодже не производятся. Основная отрасль местной промышленности – переработка сельскохозяйственной продукции. Преобладают мелкие предприятия, доля фирм с численностью занятых более 20 чел. составляют около 6%. Постепенно развиваются пищевая промышленность и деревообработка.

Современное промышленное производство в Камбодже возникло в начале 1990-х годов, когда улучшились условия для прямых иностранных инвестиций. В частности, стало быстро развиваться строительство, по объему выпуска оно занимает первое место в промышленном секторе.

Туризм – ведущая отрасль в секторе услуг (она дает 37% общего объема услуг, примерно 14% ВВП). Но для ее развития, к сожалению, имеется множество препятствий: слабая инфраструктура и правовая база, недостаток инвестиций, отсутствие государственной стратегии, а самое главное – человеческий фактор (от самых высоких ступеней государственной иерархии до уровня обслуживания на местах).

4. Развитие здравоохранения и образования, от которых во многом зависит качество рабочей силы, характеризуется такими показателями, как продолжительность жизни, уровень заболеваемости различными видами болезней, охват населения начальным, средним и высшим образованием.

В Камбодже все они находятся на очень низком уровне, что не может не вызывать беспокойства. По продолжительности жизни страна занимает 106-е место в мире, детской смертности – 110-е, заболеваемости малярией – 107-е, туберкулезом – 127-е, ВИЧ/СПИД – 109-е место; это худшие показатели во всей Юго-восточной Азии.

В последнее время особое внимание уделялось развитию начального образования, расширяющего для граждан возможности участвовать в процессе развития страны. Учитывая большое значение этого фактора, правительство приняло несколько стратегических программ, гарантирующих для большинства детей доступ к бесплатному начальному образованию. В результате охват населения начальным образованием значительно увеличился и в 2009 г. достиг 99%. Вместе с тем по качеству начального образования Камбоджа занимает лишь 114-е место в мире.

Еще хуже обстоят дела со средним и высшим образованием. По данным Министерства образования, в 2010 г. степень бакалавра получили около 11 тыс. студентов – менее 5% от общей численности вновь поступивших на рынок труда. По развитию высшего образования и подготовке квалифицированных кадров Камбоджа занимает 122-е место в мире и значительно уступает другим странам АСЕАН.

По общему мнению, качество образования в камбоджийских государственных школах очень низкое. Это не удивительно, так как расходы на образование составляют лишь 9% госбюджета или около 1% ВВП (значительно меньше, чем в других странах региона), причем эти средства в основном направляются в систему начального образования. Определенное содействие в данной области стране оказывают международные организации.

5. Рынок труда в Камбодже развит слабо, квалификация большинства работников очень низкая. Только 10% экономически активного населения имеет специальную подготовку по рабочим профессиям, среднее профес-

сиональное или высшее образование. Повсеместно не хватает специалистов с высшим образованием, квалификация выпускников учебных заведений не соответствует требованиям, предъявляемым как в государственном, так и в частном секторе. Очень мало научно-технических работников в областях передовой технологии, строительства, инжиниринга, менеджмента, маркетинга, торговли и др.

6. По размерам и эффективности внутреннего рынка Камбоджа занимает одно из последних мест среди стран АСЕАН. Большие трудности возникают при экспорте камбоджийских товаров, особенно сельскохозяйственных. Фермеры и предприниматели не могут самостоятельно продавать их на внешнем рынке, поскольку в стране нет достаточно крупных компаний, способных осуществлять закупку сельскохозяйственного сырья, его переработку и реализацию; пока этим занимаются перекупщики из других стран.

Крестьяне в Камбодже работают в основном на личное потребление, лишь малая часть произведенной продукции поставляется ими на рынок (уровень товарности сельскохозяйственной продукции не превышает 15%). Главная задача государственной политики в этой области – повышение товарности отрасли, развитие товарно-денежных отношений в деревне и повышение роли сельского хозяйства в экономике. Необходима также диверсификации и стимулирование производства (в том числе за счет госзаказа и субсидий), налаживание более устойчивых связей между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью (в частности, создание новых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, что позволит увеличить занятость в сельских районах и уровень жизни крестьян, сократит миграцию населения в города).

7. Трудности с организацией и ведением бизнеса, слабая государственная поддержка промышленности существенно снижает конкурентоспособность национальной экономики Камбоджи [5, с. 31]. Самые большие проблемы в данной области связаны с коррупцией (24,2%), слабостью инфраструктуры (14,3%), низкой квалификацией рабочей силы (10,4%) и другими факторами, негативно влияющими на бизнес (рис. 1). Все это не только ограничивает возможности национального предпринимательства, но и препятствует крупномасштабному привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), благодаря которым добились больших успехов многие страны АСЕАН.



Рис. 1. Наиболее важные факторы, ограничивающие возможности ведения бизнеса в Камбодже

Таким образом, детальный анализ показывает, что Камбоджа в настоящее время остается одной из самых отсталых стран ЮВА. Заметим, что пока привлекательность страны для иностранных инвесторов связана в основном с дешевизной местных природных ресурсов; но делать на это ставку опасно, поскольку природные ресурсы не могут быть источником долгосрочной конкурентоспособности.

Развитие экономики страны во многом зависит от инвестиционного климата, притока иностранного капитала и реализации проектов, связанных, в первую очередь, с рыночной инфраструктурой. Государственное регулирование инвестиционной деятельности стало важным элементом новой экономической стратегии правительства, направленной на равномерное развитие страны и создание условий для устойчивого экономического роста (рис. 2).

Пока инвестиционный привлекательность страны остается крайне низкой, повсеместно сохраняются разнообразные и высокие риски, прежде всего по инвестициям в реальный сектор экономики. Инвестиционному имиджу страны сильно вредят слабость инфраструктуры, низкий уровень развития жилищного хозяйства и бытового обслуживания, сферы деловых услуг (информация, консультации, переподготовка кадров и т.д.), а также высокий уровень коррупции и несовершенство законодательства. Улучшить ситуацию могло бы создание национальной системы гарантированных инвестиций, обеспечивающей защиту частных вложений от некоммерческих рисков на всей территории страны, а также разрешение иностранным инвесторам создавать предприятия со 100%-ным участием в капитале.



Рис. 2. Возможности и условия привлечения иностранных инвестиций в Камбоджу

Один из важных факторов, сдерживающих инвесторов – недостаток информации о возможностях и перспективах страны. Камбоджа в представлении иностранцев обычно ассоциируется с бедностью, природными и политическими катаклизмами. Чтобы изменить эти представления, правительству необходимо принять ряд срочных мер, в том числе:

- стабилизировать политическую обстановку в стране;
- гарантировать иностранным инвесторам всестороннюю поддержку на разных этапах реализации инвестиционных проектов;

- повысить компетентность и профессионализм государственных чиновников, искоренять бюрократические препоны, мешающие развитию бизнеса;
- развивать производственную и социальную инфраструктуру;
- совершенствовать трудовое законодательство, добиваться консенсуса между государством, профсоюзами и работодателями;
- обеспечить гарантии защиты интеллектуальной собственности.

Оценка иностранными инвесторами перспектив капитальных вложений в Камбодже в значительной степени зависит от экономической политики и эффективности системы взаимодействия с инвесторами. В настоящее время экономическая политика в данной области может развиваться по трем основным направлениям: селекция потенциальных прямых инвесторов, выбор приоритетных направлений ПИИ, совершенствование транспортной инфраструктуры. Все это, однако, не даст результата, если не будут обеспечены политическая и макроэкономическая стабильность, при отсутствии государственных гарантий, развитой инфраструктуры и современной валютно-финансовой системы.

К первоочередным задачам политики экономического развития в стране относятся:

- повышение образовательного уровня и квалификации работников, снижение уровня безработицы;
- решение проблемы кредитования приоритетных отраслей;
- стимулирование внутренних и внешних инвестиций в развитие обрабатывающей промышленности, туристического бизнеса, агропромышленного комплекса, инфраструктуры;
- совершенствование фискальной политики;
- формирование внутреннего рынка на базе разделения труда как на внутреннем, так и на международном уровне;
- дальнейшее проведение институциональных реформ, необходимых для эффективного управления современной рыночной экономикой.

В заключение подчеркнем, что для Камбоджи, – вероятно, гораздо больше, чем для других стран, – важны внешнеэкономические связи: внешняя торговля, международное разделение труда, иностранные инвестиции, научно-техническое сотрудничество, активное участие в международных экономических и финансовых организациях. Их можно представить как мост, соединяющий национальную экономику с мировым экономическим пространством, и без их использования проблемы развития страны решить невозможно.

Литература

1. Камбоджа: интеграция и изучение конкурентоспособности. – Пномпень: Министерство экономики Камбоджи, 2009.

2. Образование в Камбодже. – Пномпень: Министерство образования Камбоджи, 2009.
3. Хинг Тхораси. Экономическое развитие Камбоджи и процесс ее развития. – Пномпень, 2010.
4. Экономическое и социальное развитие Камбоджи. – Пномпень: Совет развития Камбоджи, 2010.
5. Asian Development Bank. Outlook. – 2010.

Социокультурное проектирование как ресурс развития экономики Беларуси

А.К. Сельченко

Социокультурное проектирование – эффективный инструмент трансформации территории и возрождения городов. В ряде стран уже накоплен опыт преодоления безработицы, привлечения туристического потока в заброшенные города, а также увеличения экономического потенциала с помощью реализации таких проектов.

В развитии креативного потенциала важную роль играет бизнес, основанный на творчестве (креативная экономика). «В 2005 г. мировой доход от всех отраслей креативной экономики составил приблизительно 2,7 трлн долл., рост креативной экономики составляет 6% в год. Поскольку, согласно данным Всемирного банка, мировой ВВП в 2005 г. составлял 44,4 трлн долл., на креативную экономику приходилось 6,1% мировой экономики» [10, с. 102].

Идейными отцами социокультурного проектирования и креативной экономики считаются Р. Флорида, Ч. Лэндри и Д. Хокинс. Родоначальники междисциплинарных концепций креативной экономики и социокультурного проектирования являются практикующими специалистами в области архитектуры, экономики и культуры.

В современном мире происходит переосмысление понятий пространства, города и творческой личности. Ведущий британский специалист по развитию городов Ч. Лэндри определяет креативный город как новый метод городского стратегического планирования, который принимает во внимание способность людей творчески думать, планировать и действовать.

Опыт социокультурного проектирования в развитых странах

Хей-он-Уай – город книг (Великобритания). До 1961 г. это был ничем не примечательный городок, полностью зависевший от ухудшающейся конъюнктуры сельскохозяйственного рынка. Для дальнейшего развития города требовалось грамотное управленческое решение. Ричард Бут, вла-

делец одного из замков, занялся с этой целью букинистической торговлей. Он закупил множество книг и заполнил ими замок, пожарную часть и закрывающийся кинотеатр.

Букинистический магазин вскоре получил славу «крупнейшего в мире» и был продан известному лондонскому бизнесмену. К началу 1970-х за городом закрепилась международная репутация книготоргового центра. Действия Ричарда Бута способствовали открытию 42 книжных магазинов. Теперь город ежегодно посещают 110 тыс. туристов, а автор проекта стал инициатором международного движения книжных городов.

«Культурное своеобразие города создает фундамент, предоставляет сырье и ресурсы и служит питательной почвой для его развития. А в мире, где города часто выглядят и чувствуют себя похожими друг на друга, культурные различия приобретают особую ценность» [6, с. 249]. Опыт развития Хей-он-Уай полезен тем, что демонстрирует возможность создать, казалось бы, «из ничего» уникальный привлекательный имидж города, привлечь туристов и увеличить занятость.

Креативный центр «Субтопия» (Швеция). В небольшом шведском городке Бутчюрк близ Стокгольма был создан креативный центр «Субтопия». Сейчас город полон творческой энергии, хотя еще 10 лет назад его мэр едва справлялся с проблемами городской жизни. Тогда Петер Энглэн, руководитель цирковой труппы, предложил городским властям вложить деньги в экономическое и культурное развитие. После долгого сопротивления ему удалось получить 20 млн крон на создание школы, а также на проведение ряда молодежных акций.

Первым препятствием для реформатора стала масса безынициативной молодежи, которая нуждалась в организованном досуге, но не имела ни профессии, ни денег и не могла платить налогов государству. Второй проблемой был многоэтнический состав города – здесь проживали представители 75 национальностей, что постоянно порождало конфликты.

Сейчас в одном из крупнейших цирковых залов Скандинавии базируются около 15 компаний. Креативный центр «Субтопия» – это живая площадка, где представлены все элементы современной цирковой арены: всемирно известные шоу, артисты, образовательные программы, заинтересованные организации и сети. В городе практически невозможно что-либо арендовать, вся недвижимость охвачена долгосрочными контрактами. «Исчезла кадровая проблема и проблема безработицы. Одна из частных компаний строит здесь самый крупный в Северной Европе парк развлечений. Это обещает множество новых рабочих мест для жителей города. Этого никогда бы не случилось, если бы местные власти не приняли стратегию развития, основанную на творческих индустриях» [11, с. 87].

В сфере креативной экономики, по мнению Е.В. Зеленцовой, тесно взаимодействуют культура, экономика и социальная политика – три типа деятельности, традиционно конфликтующие между собой. «Это свобод-

ный поиск художников, ориентированный на самовыражение; прагматическая инициатива бизнеса, ориентированная на ценности личной и корпоративной выгоды; государственное и региональное управление, ориентированное на ценности развития страны и гармоничного взаимодействия социальных и культурных групп населения» [3, с. 22]. В креативном центре «Субтопия» нашли свое выражение все три из указанных аспектов развития. Свободный поиск молодых художников, бизнес-инициативы и государственная поддержка гармонично дополняют друг друга и создают уникальную площадку для социокультурного проектирования. Это удачный пример преодоления безработицы и создания среды, благоприятной как для привлечения иностранных инвестиций, так и для комфортной жизни горожан.

«Сегодня одним из ключевых условий конкурентоспособности города является появление креативных зон, пространств, где у людей есть свободная коммуникация. Эти пространства притягивают как магнит одаренных и талантливых людей, а за ними и капитал» [5, с. 73].

Экономико-правовые ресурсы социокультурного проектирования в Беларуси

В настоящее время экономическая, культурная и социальная ситуация в Беларуси может быть квалифицирована как кризисная. Креативный сектор экономики развивается нестабильно и занимает незначительное место в сфере малого бизнеса. «Техническая и экономическая креативность подпитывается взаимодействием с культурной креативностью и художественным творчеством» [9, с. 20]. В Беларуси же художественный и рекламный рынки, издательское дело, индустрия моды, музыка и кинематография развиваются крайне медленно.

В последние годы отмечается положительная динамика в области малого предпринимательства. На малых частных предприятиях темпы роста выше, чем по экономике в целом. Тем не менее доля частного сектора в республике по-прежнему мала. Государственные предприятия обеспечивают определенную стабильность, но это одновременно сдерживает внедрение инноваций и развитие креативной экономики.

Около 80% организаций культуры в Беларуси являются государственными. Стабильное бюджетное финансирование ни в коей мере не стимулирует поиск новых стратегий развития. «Двигаться вперед не дает само устройство отрасли культуры, которая... традиционно поддерживает “классическую” культуру и народное творчество» [2, с. 62]. Заметим, что сходная ситуация наблюдается и в романских странах (Италия, Франция). Напротив, в англосаксонском мире субъекты креативной экономики четко осознают, что деньги никогда не будут приходить сами собой. Это заставляет их искать новые подходы и энергично выстраивать отношения с внешними партнерами.

Михаил Гнедовский после поездки в Великобританию так определил необходимые условия для развития креативной экономики: «Для успешной реализации такого рода городских проектов требуется продуманная система поддержки, включающая льготную аренду, систему малых кредитов, венчурные инвестиционные фонды и т.д., а также постоянное консультирование небольших компаний по вопросам ведения бизнеса» [8, с. 9].

В стране имеется необходимая правовая база для поддержки малого предпринимательства. Так, Законом Республики Беларусь от 16 октября 1996 г. № 685-ХІІІ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» предусмотрено развитие бизнес-инкубаторов, программ и фондов финансовой поддержки предпринимательства [4, с. 1]. Вместе с тем, как показывает статистика, реальная динамика в предпринимательском секторе практически отсутствует. «В конце 1997 г. значение индекса развития предпринимательства, используемого Европейской экономической комиссией ООН в качестве интегрального показателя доли частного сектора, составляло для Беларуси 0,0008, в то время как для Венгрии 0,195, Чехии 0,183, Польши 0,185, Грузии 0,009» [1, с. 27].

Для продвижения социокультурного проектирования и создания благоприятных условий для малого бизнеса в сфере культуры необходимо:

- упростить систему налогообложения для субъектов малого предпринимательства;
- предоставить им льготы по аренде офисных помещений на длительный срок;
- предоставить налоговые льготы хозяйствующим субъектам при осуществлении инновационной деятельности;
- создать благоприятные условия для доступа субъектов малого бизнеса к финансово-кредитным ресурсам.

Реализация этих мероприятий позволит сформировать благоприятную рыночную среду для развития малого предпринимательства и повысить роль креативного сектора в экономике.

Социокультурное проектирование Мирского замка

Стартовой площадкой для реализации социокультурных проектов в стране может стать Мирской замок – самый известный из древних замков страны. Созданию нового имиджа территории будет способствовать проведение фестивалей и анимационных шоу. Для этого нужны профессиональные менеджеры, специалисты по фандрайзингу и маркетологи, которые могли бы повысить социальную востребованность культурного продукта. «Цель маркетинга в сфере культуры – не получение прибыли, а повышение социальной значимости, общественной востребованности продукта» [7, с. 25]. Нарботав необходимый опыт, можно в дальнейшем перейти к созданию креативных центров, наподобие «Субтопии» в Швеции,

или трансформировать территорию за счет грамотных управленческих решений, как было сделано в городе Хей-он-Уай.

Отметим такие черты предлагаемого социокультурного проекта, как четко сформулированная цель, инновационность, коммуникативность и адаптивность.

Целеполагание. Развитие Мирского замка, следуя целям проекта, одновременно соответствует целям государственной культурной политики, направленной на возрождение древних памятников и создание процветающей страны. Проект может способствовать привлечению большого числа посетителей, даст средства для финансирования дополнительных элементов экспозиции и проведения уникальных фестивалей.

Инновационность и уникальность. Для любого человека важно найти место, наполненное красотой и тайной. Уникальная, таинственная атмосфера замка, его непохожесть на другие культурные центры повысят интерес к нему.

Коммуникативность. Современные учреждения креативной экономики, как правило, выходят за пределы своих зданий и территориальных комплексов. Переосмысляются их функции, ранее сводившиеся к консервации «культурного наследия». Качество производимых ценностей повышается, когда механизм их создания становится динамичным, интерактивным, расширяющим мотивацию посетителей. «Двумя основными функциями современного музея являются внешняя (консервация и коллекционирование) и внутренняя (взаимодействие с аудиторией). К внутренней функции относятся предоставление образовательных услуг, обучающие программы, презентации и выставки, публикации и лекции» [12, с. 7].

Адаптивность к культурно-исторической среде. Мирский замок – это часть единой культурно-исторической среды. Невозможно рассматривать его независимо от города, в котором он расположен, вдали от посетителей, а также вне истории, которая создала и сформировала его образ. Следовательно, необходимо вовлекать местное сообщество в процесс социокультурного проектирования.

Можно предложить, например, следующий перечень мероприятий:

- «Мирский замок – источник вдохновения» (фестиваль, посвященный Искусству во всех проявлениях);
- «Вперед в прошлое. Загадки и легенды Мирского замка» (театрализованное шоу);
- «Легенды Мирского замка» (о голове быка, замурованной в стену замка в XVI в., о подземном ходе, соединяющем Несвижский и Мирский замки, о таинственном цветущем саде и др.);
- «День из жизни Радивилла» (анимационный фестиваль, в котором каждый посетитель сможет окунуться в атмосферу жизни дворянского рода) и т.д.

Мирский замок обладает всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы стать одним из крупнейших культурных центров Беларуси. Для развития замкового комплекса следует всемерно укреплять его имидж как самого загадочного замка страны, развивать инфраструктуру города Мир, как можно шире привлекать местное сообщество к организации фестивалей.

Отметим также, что крайне важно снизить существующие сейчас ставки по аренде помещений; для начинающих культурных менеджеров Беларуси налоги и арендные платежи пока остаются непреодолимым препятствием.

Литература

1. *Еловских В.В.* Роль малого бизнеса в белорусской экономике. – Минск: Логвинов, 2005.
2. *Зеленцова Е.В.* Креативная экономика и городское развитие // 60-я параллель. – 2009. – № 2 (33). – С. 62–67.
3. *Зеленцова Е.В., Гладких Н.В.* Творческие индустрии: теории и практики. – М.: Классика-XXI, 2010.
4. Закон Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» // Ведомости ВС РБ. – 1996. – № 14.
5. *Княгинин В.* Культурная индустрия в пространстве города // 60-я параллель. – 2009. – № 2 (33). – С. 68–77.
6. *Лэндри Ч.* Креативный город. – М.: Классика-XXI, 2006.
7. Музей и его аудитория. Маркетинговая стратегия // Сб. трудов творческой лаборатории «Музейная педагогика». – Вып. 7. – М., 2006.
8. Творческие индустрии: модель для сборки. – М.: Ин-т культурной политики, 2005.
9. *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: Классика-XXI, 2005.
10. *Хокинс Д.* Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги. – М.: Классика-XXI, 2011.
11. *Энглен П.* Субтопия: шведские страсти по творчеству // 60-я параллель. – 2009. – № 2 (33). – С. 78–87.
12. *Ambrose T.* Managing new museum. A guide to good practice. – Edinburg, 1993. – P. 7.

Основы обучения самоимиджированию будущих специалистов

Л.М. Семенова

В современных экономических условиях одной из главных стратегических задач, стоящих перед вузами, является подготовка конкурентоспо-

собных специалистов, предполагающая развитую имиджологическую компетентность, владение навыками построения собственного позитивного имиджа, умение применять знания на практике и востребованность государственными и коммерческими структурами.

Имиджологическая подготовка необходима будущим специалистам, так как положительный имидж помогает выпускнику утвердиться в качестве совершенного и практичного профессионала, способствует становлению его профессиональной культуры и построению карьеры в конкурентной среде.

Ретроспективный анализ отечественных и зарубежных источников показал, что вопросы обучения самоимиджированию специалистов в вузе остаются слабо разработанными. Недостаточно изучены и проблемы формирования профессионального имиджа, самомаркетинга и самопрезентации будущего специалиста. Возникают вопросы: как научить будущих специалистов имиджмейкингу вообще и самоимиджированию в частности. Таким образом, имиджологическая подготовка специалистов становится важной задачей педагогической науки.

В решении этой проблемы нами проведено исследование, целью которого являлась разработка научно-теоретических основ авторской концепции формирования профессионального имиджа будущих специалистов и ее апробация. При этом предпринята попытка историографической систематизации научных знаний по исследуемой проблеме. Это позволило раскрыть генезис формирования профессионального имиджа в науке и практике, что выражается в выявлении этапов развития профессионального имиджа, выделении характеристических особенностей деятельности исследователей на каждом этапе, описании методов, хронологической систематизации успехов, определении социальных, культурно-исторических, научно-теоретических и других предпосылок становления проблемы, обеспечивающих ее дальнейшее развитие (см. табл. 1).

Таблица 1

Этапы и предпосылки возникновения и развития имиджа

| <i>№</i> | <i>Период</i> | <i>Предпосылки</i> |
|----------|--|---|
| 1 | Доисторический период (9–7 тысячелетия до н.э. – XVIII в.) | Имидж не является объектом сознательной деятельности, обращение к нему носит стихийный характер, знания о нем незначительны и противоречивы. В этот период объект труда и объект познания еще не слиты воедино, а главным способом познания выступает действие с предметами |
| 2 | Период систематизации (XVIII в. – середина XX в.) | Систематическое изучение отдельных аспектов имиджа, возникновение отдельных теорий и гипотез. Применение имиджевых технологий на практике способствует более интенсивному теоретическому изучению этого явления |

| | | |
|---|---|---|
| 3 | Информационный период (середина XX в. – по настоящее время) | Полноценное научное изучение имиджа, а также его возможной универсализации и распространения полученных представлений на новые области знаний. Непосредственная разработка психолого-педагогических основ построения имиджа, попытка методико-технологического решения этой проблемы. Переход от аспектного изучения проблемы формирования профессионального имиджа к его комплексной разработке, объединение усилий ученых и практиков в исследуемой области |
|---|---|---|

Ядром имиджелогической подготовки будущего специалиста является система закономерностей и принципов, построенная как результат теоретико-методологического анализа, позволившего экстраполировать идеи современной теории имиджмейкинга, а также профессиональной подготовки будущего специалиста [1, с. 156–165].

Определены следующие закономерности:

- формирование имиджелогической компетентности будущего специалиста обуславливает потребности общества, государства и региона в личности специалиста;
- эффективность формирования имиджелогической компетентности в профессиональной деятельности детерминирована внешними и внутренними факторами, связанными с личностными характеристиками субъекта, включенного в образовательное пространство вуза, научно-исследовательскую работу;
- целостность имиджелогической компетентности будущего специалиста на всех уровнях реализации интегративно-компетентностного подхода обеспечивается содержанием, методами, технологиями и требует выражения результативности в саморазвитии, самосовершенствовании личности;
- ключевая идея имиджелогической подготовки в результате действия интегративно-компетентностного подхода влияет на весь образовательный процесс;
- показатели формирования имиджелогической компетентности будущего специалиста взаимосвязаны с качеством его подготовки, сопровождаются выбором профессиональной направленности, принятием культурной нормы специалиста, выполняющего свои функции в режиме самосовершенствования.

Содержательно-смысловым наполнением авторской концепции формирования профессионального имиджа будущего специалиста служит концептуальная модель, которая имеет свою подструктуру, задается содержанием интегративно-компетентностного подхода и представлена целевым, организационно-структурным, содержательно-технологическим и критериально-результативным блоками.

Эффективность реализации концептуальной модели строится на выполнении комплекса педагогических условий, который учитывает содержание профессиональной деятельности будущих специалистов, социальный заказ общества на специалиста, обладающего имиджологической компетентностью с учетом возможностей интегративно-компетентностного подхода. Нами выявлен следующий комплекс педагогических условий:

1. Усиление междисциплинарных связей и введение интегративно-модульного курса «Имиджология» в учебный план вуза, что помогает сформировать у студентов профессионально ориентированную систему умений и навыков, в совокупности образующих основу профессионализма современного специалиста.

2. Проектирование и насыщение ценностной образовательной среды, систематизированной по основным параметрам профессионального имиджа.

3. Создание информационно-технологических ресурсов имиджологической подготовки.

4. Разработка комплексной программы имиджмониторинга по определению уровня сформированности профессионального имиджа будущих специалистов.

Вся система имиджмониторинга разделена на три части: стартовый, промежуточный и финишный мониторинг. Распределены и методы мониторинга: а) стартовый (анкетирование, экспертная оценка, наблюдение); б) промежуточный (анкетирование, защита проекта, беседа); в) финишный (тестирование, портфолио, самооценка, анкета).

Механизмом реализации концептуальной модели выступают информационно-технологические ресурсы как система нормативных, учебно-методических, научных материалов, графических и технических средств, реализующая цели по обучению самоимиджированию будущего специалиста, представленная компонентами: информационный, технологический, материально-технический, научно-методический, креативный, критериально-оценочный и включающая комплекс педагогических технологий.

Целью информационно-технологических ресурсов является создание условий для профессионального становления личности современного конкурентоспособного, компетентного специалиста, готового к полноценной профессиональной деятельности, частью которой является позитивный профессиональный имидж.

Информационно-технологическое обеспечение соединяет в себе наряду с традиционной технологией и ряд инновационных, актуальных: модульную, тренинговые, игровые, антропные и практико-ориентированные.

Такие ресурсы необходимы для эффективного образовательного процесса, повышения интереса студентов к обучению, работоспособности студентов и приобретению имиджологической компетентности, как одного из важных профессиональных качеств.

Сущность имиджологической компетентности заключается в разработанной компетентностной модели специалиста (см. рис.), которая включает профессионально-должностные требования к конкретному специалисту, профессиограмму, квалификационный профиль, ключевые, универсальные и профессиональные компетенции.



Рис. Компетентностная модель будущего специалиста

Обучение самоимиджированию будущего специалиста предполагает пять этапов.

Первый этап – адаптационно-ориентирующий (первый курс) – предполагает знакомство с будущей профессией.

На втором этапе – информативно-проектирующем (второй курс) – студенты активно включаются в аудиторную и неаудиторную работу, участвуют в профессиональных конкурсах, помогают в работе над проектами, проявляют собственную инициативу и активность в саморазвитии.

На третьем этапе – интегративно-формирующем (третий курс) – ведущей учебно-познавательной деятельностью является профессионально-формирующая, а студенты обретают уже несколько больший опыт профессиональной деятельности и имеют базовые знания для развития имиджологической компетентности.

На четвертом этапе – личностно-преобразующем (четвертый курс) – происходят так называемая «отшлифовка» полученных фундаментальных и специальных знаний, постепенное включение студентов в будущую профессиональную деятельность и поэтапная отработка имиджологических знаний, умений и навыков, формируется имиджологическая компетентность.

На пятом этапе – оценочно-корректирующем (пятый курс) – подводятся итоги и реализуется завершающий этап освоения теоретических и практических знаний, умений и навыков, осуществляются самомониторинг имиджа, коррекция, адаптация, отшлифовка на практике.

Основные требования к методам обучения предъявляет и сам предмет изучения – «Имиджология». Необходимо, чтобы методы были органически связаны с содержанием обучения. Такие особенности, как: динамизм содержания, его непрерывная обновляемость, необходимость оптимального сочетания теории с практикой, реализация триады «теория–методика–практика», формирование профессиональных умений студентов, изучение передового опыта, создание базы для самостоятельного обучения, – в основном определяют способы организации познавательной деятельности, т.е. методы обучения.

В литературе чаще всего методы обучения описаны последовательно один за другим, без уточнения обобщающих признаков. Мы попытались сгруппировать большинство используемых нами в педагогической практике методов обучения и систематизировать их по таким критериям, как: теоретический – практический; активный – пассивный; групповой – индивидуальный; аудиторный – внеаудиторный; с использованием технических средств обучения (ТСО) или нет (см. табл. 2).

Таблица 2

Систематизация методов обучения самоимиджированию будущих специалистов

| № | Методы обучения | Теоретический/ Практический | Активный/ Пассивный | Групповой/ Индивидуальный | Аудиторный/ Внеаудиторный | ТСО/Нет |
|--|---|--------------------------------|------------------------|------------------------------|------------------------------|----------|
| <i>Антропные технологии</i> | | | | | | |
| 1 | ОТРИ-технология | Т/П | А | Г | А | ТСО/Нет |
| <i>Технологии игрового и имитационного моделирования</i> | | | | | | |
| 2 | Деловые игры | П | А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 3 | Сюжетно-ролевые игры | П | А | Г | А | Нет |
| 4 | Имитационное моделирование | П | А | Г | А | Нет |
| <i>Тренинговые имидж-технологии</i> | | | | | | |
| 5 | Социально-психологический тренинг | П | А | Г | А | ТСО/Нет |
| 6 | Мини-тренинг коммуникативных умений и навыков | П | А | Г | А | ТСО/ Нет |

| | | | | | | |
|---|--|-----|-----|-----|-----|----------|
| 7 | Семинар-тренинг по самоимиджированию и самопрезентации | Т/П | А | Г | А | ТСО/Нет |
| 8 | Видеотренинг | П | А | Г | А | ТСО |
| 9 | Тренинг уверенного поведения и самопрезентации | П | А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 10 | Тренинг антистрессовой защиты | П | А | Г | А | Нет |
| <i>Практико-ориентированные технологии</i> | | | | | | |
| 11 | Баскет-метод | Т/П | А | Г | А | Нет |
| 12 | Круглый стол | Т/П | А | Г | А/В | Нет |
| 13 | Дневник профессионального роста | П | П/А | И | В | ТСО/ Нет |
| 14 | Анализ кейса | П | А | Г/И | А | Нет |
| 15 | Экскурсия | П | А/П | Г | В | ТСО/ Нет |
| 16 | Мастер-класс | П | А | Г | А | Нет |
| 17 | Производственная практика | П | А | И | В | Нет |
| 18 | Школа PR-опыта | П | А | Г | В | Нет |
| 19 | Интенсивный поиск решения | П | А | Г | А | Нет |
| 20 | Интенсификаторы и сближающие упражнения. | П | А | Г | А | Нет |
| 21 | Метод проектов | П | А | Г/И | А/В | ТСО/Нет |
| 22 | Технологическая карта | П | А | И | А | Нет |
| 23 | Подиумная дискуссия | П | А | Г | А | ТСО/Нет |
| 24 | Метод Дельфи | П | А | Г/И | А/В | Нет |
| 25 | Пресс-конференция | П | А | Г | А | ТСО/Нет |
| 26 | Портфолио | П | П/А | И | В | Нет |
| Традиционные технологии с элементами инноваций | | | | | | |
| 27 | Лекция академическая | Т | П | Г | А | ТСО/ Нет |
| 28 | Лекция – пресс-конференция | Т | П/А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 20 | Лекция-беседа | Т | П/А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 30 | Лекция с преднамеренными ошибками | Т | П/А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 31 | Дуальная лекция | Т | П/А | Г | А | ТСО/Нет |
| 32 | Технологический семинар | Т/П | А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 33 | СРС | Т/П | А | И | В | ТСО/ Нет |
| 34 | Консультация | Т/П | А/П | И | А | |
| 35 | НИРС | Т | А | И | А/В | ТСО/ Нет |
| 36 | Беседа | Т/П | А | Г/И | А | Нет |
| 37 | Метод мозгового штурма | П | А | Г | А | Нет |
| 38 | Метод демонстраций | Т | П | Г | А | Нет |
| 39 | Метод конференций | Т | А | Г | А | ТСО/ Нет |
| 40 | Метод выступлений | Т/П | А | Г | А/В | ТСО/Нет |
| 41 | Мультимедиа-технологии | Т/П | А | Г/И | А | ТСО |
| 42 | Коллоквиум по литературе | Т/П | А | Г/И | А | ТСО/Нет |

Научная новизна исследования заключается в том, что разработана целостная концепция формирования профессионального имиджа будущего специалиста как методологический ориентир направления педагогической науки на уточнение содержания и структуры теории и методики профессионального образования.

1. Установлено, что положения концепции формирования профессионального имиджа будущего специалиста обогащают научную теорию профессионального образования. Определены методологические основания концепции.

2. Выделены и обоснованы закономерности формирования профессионального имиджа будущего специалиста и соответствующие им принципы.

3. Спроектирована концептуальная модель формирования профессионального имиджа будущего специалиста, основанная на интегративно-компетентном подходе, учитывающем три основных аспекта данной проблемы, которые обеспечивают ее целостное всестороннее осмысление и практическую реализацию: сущностно-теоретический аспект, структурно-содержательный, методико-технологический.

4. Определен комплекс педагогических условий, который обеспечивает эффективность реализации модели.

5. Разработаны информационно-технологические ресурсы формирования профессионального имиджа специалиста, являющиеся инструментом формирования имиджологической компетентности, отражающие поэтапный, последовательный и управляемый процесс формирования профессионального имиджа специалиста.

По результатам проведенной работы, на достаточном уровне сформированности профессионального имиджа находятся 55,6% студентов, на позитивном уровне – 44,4% студентов, ни одного студента не осталось на негативном уровне.

Результаты опытно-экспериментальной работы показали, что формирование профессионального имиджа будущего специалиста способствует сформированности имиджологической компетентности, в соответствии с которой данный специалист может успешно осуществлять свою профессиональную деятельность, гармонично удовлетворяя личные, социальные и государственные потребности и интересы. Таким образом, имиджологическую подготовку будущих специалистов можно определить как одно из направлений развития современной педагогической теории и практики, основывающееся на необходимости подготовки специалиста к профессиональной деятельности в условиях быстроменяющегося и интегрируемого мира.

Перспективы развития дальнейших исследований проблемы обучения самоимиджированию связаны с разработкой и обоснованием категориального аппарата имиджологического образования студентов, более глубоким

рассмотрением этого вопроса в аспекте методологии адаптации и социализации выпускников вуза в изменяющихся социально-экономических условиях.

Литература

Семенова Л.М. Концепция формирования профессионального имиджа будущего специалиста по связям с общественностью: Дисс. ... д-ра пед. наук. – Челябинск, 2010.

К вопросу об эффективности действующих редакций налоговых норм Уголовного кодекса Российской Федерации

Н.Ф. Семенова

Систематические изменения и дополнения в Уголовном кодексе РФ и законодательстве РФ о налогах и сборах, регламентирующие уголовную ответственность за преступления в налоговой сфере, не только в полной мере не решают возникающие в правоприменительной практике вопросы, но нередко приводят к появлению новых проблем [9, с. 87]. Это в полной мере можно отнести к Федеральному закону от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Как отмечает А.Э. Жалинский, «в складывающихся сложных условиях возникла неотложная необходимость повысить доверие общества к действующему в стране уголовному праву, совершенствуя и адаптируя его к современным экономическим процессам» [4, с. 4].

В научной литературе неоднократно отмечалась *низкая эффективность* статей, устанавливающих ответственность за налоговые преступления, и несмотря на многочисленные предложения, позволяющие устранить данный недостаток, ситуация к лучшему не меняется. Более того, в связи с тем, что ст. 2 Федерального закона от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ значительно повышены границы криминализации (Примечание 1 к ст. 198 УК РФ – границы криминализации повышены в 6 раз; Примечание 1 к ст. 199 УК РФ – границы криминализации повышены в 4 раза) и восстановлен специальный вид освобождения от уголовной ответственности за рассматриваемые деяния, в то время как санкции ст. 198–199² УК РФ остались прежними, можно констатировать, что законодатель преследует иную и только одну цель – любыми способами вернуть в бюджет суммы неуплаченных обязательных платежей, забывая о важности превентивной функции уголовного закона.

По нашему мнению, значительное изменение границ криминализации не имеет под собой каких-либо серьезных оснований: в последние годы не

отмечалось значительного роста числа выявленных налоговых преступлений; суды вполне справляются с имеющимся количеством соответствующих дел; с 1 июня 2010 г. была установлена рекордно низкая ставка рефинансирования – 7,75%, что позволяет говорить о незначительной инфляции. Данное новшество, несомненно, «на руку» недобросовестным налогоплательщикам, которые отныне могут «спать спокойно», не уплачивая в бюджет огромные суммы обязательных платежей.

Если учесть, что для привлечения к ответственности по ч. 1 ст. 198 УК РФ минимальная сумма неуплаты должна быть не менее 600 тыс. руб. (10% общей суммы подлежащих уплате налогов, которая не может быть менее 6 млн руб.), то становится очевидным следующее: поскольку индивидуальных предпринимателей, масштабы хозяйственной деятельности которых позволяют предположить наличие обязанности уплачивать столь значительные суммы обязательных платежей, не столь много, то из сферы действия рассматриваемой нормы с 1 января 2010 г. автоматически выпадает огромное количество физических лиц – потенциальных неплательщиков обязательных платежей. Об этом же свидетельствует и крупный размер неуплаты – сумма, превышающая 1 млн 800 тыс. руб., при установлении которого возможно привлечение к уголовной ответственности по ч. 1 ст. 198 УК РФ без исчисления процентного соотношения суммы неуплаты и всех, подлежащих уплате обязательных платежей. Обновление границ криминализации ч. 2 ст. 198 УК РФ (3 млн руб., что составляет 20% общей суммы подлежащих уплате налогов, которая не может быть меньше 15 млн руб., либо сумма, превышающая 9 млн руб.) позволяет предположить, что, скорее всего, деяний, содержащих все признаки рассматриваемого состава преступления, не будет выявлено вообще.

Аналогичная ситуация вырисовывается и со ст. 199 УК РФ: для привлечения к ответственности по ч. 1 минимальная сумма неуплаты должна быть не менее 2 млн руб. (10% всех налогов и сборов), а значит, общая сумма подлежащих уплате обязательных платежей не может быть меньше 20 млн руб.; налогоплательщик, утаивший от налоговых органов сумму обязательных платежей, превышающую 6 млн руб., также может быть привлечен по ч. 1; осуждение по ч. 2 возможно, если сумма задолженности перед бюджетом составит не менее 10 млн. руб. – 20% всех налоговых платежей (общая сумма налогов и сборов в любом случае должна превышать 50 млн руб.), либо в случае выявления суммы неуплаты, превышающей 30 млн руб. Полагаем, «уклонистов» и среди корпораций окажется немного, что приведет к значительному сокращению количества «налоговых» дел и, как следствие, к более высокому уровню латентности данных общественно опасных деяний.

Восстановление Федеральным законом от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ института освобождения от уголовной ответственности вызывает одобрение, но, к сожалению, законодатель не счел возможным его (институт)

усовершенствовать. В соответствии с примечанием 2 к ст. 198 и ст. 199 УК РФ освобождение от уголовной ответственности возможно при следующих условиях:

- преступление совершено впервые;
- полностью уплачены суммы недоимки, пеней, а также сумма штрафа в размере, определяемом в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

В соответствии с ч. 1 ст. 28¹ УПК РФ «прекращения уголовного преследования по основаниям, указанным в части первой настоящей статьи, не допускается, если лицо, в отношении которого прекращается уголовное преследование, против этого возражает». Практика показывает, что налоговые преступления, как правило, совершают люди, далекие от криминала. Они реально боятся тюрьмы и даже условных сроков осуждения, так как это может серьезно помешать их бизнесу. Поэтому лица, обвиняемые по ст. 198, 199 УК РФ, чаще всего признают свою вину и предпочитают погасить недоимку. В этих случаях, в соответствии с обновленными редакциями названных норм, никаких последствий уголовно-правового характера лицо, виновное в совершении преступления, не несет.

Сказанное свидетельствует о непродуманности рассмотренных новшеств. Не вызывает сомнений, что законодателю в возможно более короткие сроки следует позаботиться об устранении недостатков рассматриваемых составов. Изложим наше видение возможностей совершенствования норм, предусматривающих ответственность за дефraudации [2, с. 186].

1. Одним из наиболее часто критикуемых недостатков действующих редакций ст. 198 и ст. 199 УК РФ является наличие в диспозициях перечня таких способов совершения налоговых преступлений, как непредставление налоговой декларации или иных документов и включение в документы ложных сведений. Из чего следует, что уклонение от уплаты налогов признается уголовно наказуемым лишь в том случае, если движение денежных средств, имущества и иных объектов налогообложения будет искажено в налоговой декларации или иных документах, представляемых в налоговые органы по итогам налогового периода (либо в случае их непредставления).

Однако в практике обмана налоговых органов будут присутствовать способы, которые не связаны с обязанностью отражать недостоверные данные об объектах налогообложения, например: неуплата налогов с помощью проблемных банков; использование подставных компаний для реализации товаров, идущих на экспорт по заниженным ценам; применение натуральной формы расчетов по договоренности, по бартерным сделкам и др. [7, с. 72].

Кроме того, по смыслу ст. 198 и ст. 199 УК РФ в их последней редакции, а также в соответствии с разъяснениями, данными Постановлением пленума Верховного суда РФ от 28 декабря 2006 г., получается, что если виновный представил в установленный срок налоговую декларацию, а за-

тем просто не пожелал заплатить налоги, начисленные налоговым органом (на основании этой декларации), то состава преступления в его действиях не будет.

Можно также заметить, что подачей налоговой декларации конституционная обязанность не исчерпывается, должна быть произведена еще и уплата налогов. Поэтому, как совершенно справедливо отмечается во многих публикациях, посвященных данному вопросу [3, с. 671–672; 10, с. 42], ответственность должна наступать не за «непредставление налоговой декларации» и «внесение ложных сведений» в эту декларацию, а именно за неуплату налогов (сборов), поскольку независимо от того, каким образом лицо умышленно уходит от налогообложения, оно причиняет вред охраняемым законом интересам государства (отметим, что ст. 60 УК РСФСР 1926 г. предусматривала уголовную ответственность за «*неплатеж* в установленный срок налогов или сборов по обязательному окладному страхованию, несмотря на наличие к тому возможности ...»).

В целях устранения рассмотренной выше проблемы полагаем целесообразным исключить из диспозиций ст. 198 и 199 УК РФ указание на способы уклонения, как это сделано в ст. 194 УК РФ.

2. Надо сказать, что действующие редакции «налоговых» норм УК РФ не содержат термина «ущерб», речь идет о неуплаченных суммах налогов. Думается, это могло быть сделано намеренно, чтобы снять нерешенные в теории уголовного права вопросы о природе того вреда, который причиняется неуплатой налогов. Не случайно в научной литературе высказывались предложения определить в Уголовном кодексе понятие «материальный ущерб» в целом и применительно к налоговым преступлениям в частности [5, с. 121].

На наш взгляд, ученые, которые считают, что составы налоговых преступлений по своей конструкции являются материальными, правы.

Отметим, что в ст. 28¹ «Прекращение уголовного преследования по делам, связанным с нарушением законодательства о налогах и сборах» Уголовно-процессуального кодекса РФ закреплена возможность прекращения уголовного преследования лица, если до окончания предварительного следствия *ущерб*, причиненный бюджетной системе РФ в результате преступления, *будет возмещен в полном объеме*.

На основании изложенного считаем необходимым использовать в диспозициях ст. 198 и ст. 199 УК РФ и примечаниях к ним вместо словосочетания «совершенное в крупном размере» формулировку «причинившее крупный (особо крупный) ущерб», устранив тем самым еще один недостаток норм, который имеет принципиальное значение.

3. Отметим, что законодатель допустил определенную непоследовательность в установлении стоимостных критериев преступного уклонения от уплаты налогов в зависимости от формы участия в финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ формулировок рассматриваемых статей позволяет сделать вывод о том, что основным критерием такого деления является степень общественной опасности указанных деяний. «Предполагается, что действия (бездействие) физических лиц, выступающих самостоятельно в налоговых правоотношениях, могут повлечь менее тяжкие последствия, нежели аналогичные действия (бездействие), направленные на уклонение от уплаты налогов (сборов) с организаций» [8, с. 4]. Такой подход представляется нам ошибочным в силу следующих обстоятельств.

Деяния, предусмотренные ст. 198 и 199 УК РФ, посягают на один и тот же объект и влекут за собой наступление одних и тех же общественно опасных последствий, т.е., по сути, являются однородными. В связи с этим установление различных критериев их преступности и наказуемости нарушает основополагающий принцип равенства граждан перед законом и судом [1, с. 55].

Надо заметить, что по ст. 198 УК РФ установлена одинаковая ответственность не только индивидуальных предпринимателей, но и той категории физических лиц, которые вообще не осуществляют коммерческую деятельность и, следовательно, имеют меньше возможностей уклониться от уплаты налогов. Если придерживаться логики законодателя, то указанная категория представляет меньшую общественную опасность, в связи с чем для данных лиц должны быть предусмотрены более мягкие виды наказания, нежели для хозяйствующих субъектов. Однако уголовным законом это не оговорено.

Кроме того, к налоговым преступлениям относятся деяния, ответственность за которые предусмотрена ст. 199¹ УК РФ и ст. 199² УК РФ. Общественная опасность всех налоговых преступлений (ст. 198–199² УК РФ) аналогична, однако законодатель за действия, предусмотренные ст. 199¹ и 199² УК РФ, устанавливает одинаковую ответственность для лиц, выступающих в финансово-хозяйственных правоотношениях как от своего имени, так и от имени организаций.

В связи со сказанным полагаем, что в основе криминализации налоговых преступлений должен лежать *ущерб*, причиненный бюджетам различных уровней, которые не получают необходимого пополнения. И с этой позиции абсолютно все равно, кто именно не уплачивает налоги – индивидуальный предприниматель, юридическое или частное лицо.

Пути преодоления этого парадокса криминализации представляются нам следующими: в перспективе границы преступного уклонения от уплаты налогов (сборов) должны быть одинаковыми для физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, и руководителей юридических лиц (автор является сторонником унификации «налоговых» норм, полагая, что в перспективе уголовная ответственность за совершение налоговых преступлений может быть установлена в одной статье, в которой следует

предусмотреть квалифицирующий признак – «*деяние совершено должностным лицом или лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации*»).

4. С нашей точки зрения, нельзя признать удачным порядок исчисления крупного (особо крупного) размера уклонения от уплаты налогов в примечаниях к ст. 198 и ст. 199 УК РФ в связи с его чрезмерной сложностью, многозначностью использованных в законе терминов, неясностью и обилием вариантов толкования. Законом определены: пределы, ниже которых неуплата налогов не может быть признана преступной; период времени, в рамках которого определяется размер уклонения; обязательное процентное отношение неуплаченных сумм к общей доле подлежащих уплате налогов.

На практике использование криминообразующего признака «в пределах трех финансовых лет подряд» порождает множество проблем. Согласно ст. 12 Бюджетного кодекса, финансовый год равен календарному году. Термин «подряд» филологами понимается как следование один за другим, без пропуска, т.е. между отдельными финансовыми годами не должно быть перерыва, что вызывает трудности у правоприменителей. Мы полагаем, что преступление будет иметь место независимо от наличия перерыва в уклонении от уплаты налогов и (или) сборов. Главное – это достаточная для вменения величина неуплаченных налогов за определенный период времени.

Определение точной суммы налогов и сборов, подлежащих уплате за меньшие периоды, представляется юридически некорректным и практически невозможным, поскольку до окончания налогового периода могут возникнуть юридические факты, значимые при исчислении различных налогов и сборов [6, с. 26].

По нашему мнению, в целях обеспечения единообразного понимания и правильного применения в следственной и судебной практике критериев крупного и особо крупного размера (ущерба) при квалификации налоговых преступлений необходимо в примечании 1 к ст. 198 УК РФ установить конкретно определенные суммы в денежном эквиваленте без использования процентных соотношений, исключив признак «в пределах трех финансовых лет подряд». Уголовная ответственность должна наступать за неуплату (неполную уплату) обязательных платежей, причинившую крупный (особо крупный) ущерб.

5. Нельзя не отметить недостаточную эффективность санкций «налоговых» статей уголовного закона. Известно, что дела, связанные с совершением преступлений в сфере налогообложения, чаще всего заканчиваются назначением условного лишения свободы или штрафами с лишением права заниматься предпринимательской деятельностью или занимать определенные должности.

В соответствии с ныне действующими редакциями «налоговых» норм получается, что даже если физическое лицо «утаит» сумму обязательных платежей, которая немного превышает 600 тыс. руб., максимальный возможный штраф составит 300 тыс. руб., а это 50% суммы неуплаченных налогов. При назначении наказания по ч. 2 ст. 198 УК РФ максимальный штраф составляет, как известно, 500 тыс. руб., а это всего 16,67% от 3 млн руб. Значит, штраф для налогового преступника–физического лица составит не более 50% суммы неуплаченных налогов.

Для юридического лица, привлекаемого по ч. 1 ст. 199 УК РФ, максимальный штраф составит 15%, а по ч. 2 ст. 199 – 5% суммы неуплаченных налогов. Если к тому же учесть, что максимальные штрафы редко применяются на практике, то становится очевидным, что данный вид наказания, используемый в санкциях «налоговых» норм, не может эффективно выполнять задачу предупреждения дефraudаций.

По нашему мнению, целям восстановления социальной справедливости и предупреждения совершения новых преступлений будет способствовать иной подход к определению наказания за налоговые и иные преступления. Так, уголовное наказание в виде штрафа (ст. 46 УК РФ) должно устанавливаться не только в твердых денежных суммах либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного, но и в суммах, рассчитываемых исходя из доказанного размера неуплаченных налогов (сборов), взносов в государственные внебюджетные фонды.

В связи со сказанным выше предлагаем:

- изменить ч. 2 ст. 46 УК РФ: в ней следует закрепить, что размер штрафа может устанавливаться в виде суммы, исчисляемой кратно или в процентном отношении от размера причиненного ущерба;
- скорректировать санкции ст. 198 и 199 УК РФ путем указания, что штраф составляет 40% (по части 1) или 80% (по части 2) от доказанного размера неуплаченных налогов (сборов), взносов в государственные внебюджетные фонды.

Напомним, что в соответствии с ч. 3 ст. 122 Налогового кодекса РФ *неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора) в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога (сбора) или других неправомерных действий (бездействия), совершенная умышленно*, влекут взыскание штрафа в размере 40% неуплаченной суммы налога (сбора). Полагаем, что при привлечении к уголовной ответственности за совершение налоговых преступлений следует использовать тот же способ исчисления штрафов.

6. Поскольку восстановленный Федеральным законом от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ в отечественных «налоговых» статьях специальный вид освобождения от уголовной ответственности за совершение преступлений в сфере налогообложения имеет недостатки, предлагаем внести в уголовный закон некоторые уточнения:

1) изложить примечание 2 к ст. 198 УК РФ в следующей редакции:
«Лицо, совершившее преступление, предусмотренное ст. 198–199² УК РФ, освобождается от уголовной ответственности за это преступление, при одновременном выполнении условий:

- преступление было совершено впервые либо с момента освобождения лица от уголовной ответственности на основании этого примечания истекли сроки, предусмотренные ст. 78 УК РФ;
- лицо, совершившее преступление, способствует его раскрытию;
- виновный полностью возмещает причиненный ущерб»;

2) исключить примечание 2 к ст. 199 УК РФ (сравнив примечание 2 к ст. 198 УК РФ и примечание 2 к ст. 199 УК РФ, мы пришли к выводу, что они идентичны);

3) дополнить ч. 1 ст. 75 УК РФ положением о возможности освобождения лица от уголовной ответственности в случаях, специально предусмотренных статьями Особенной части УК РФ.

Литература

1. *Абанин М.В.* Налоговые преступления, совершаемые в условиях специальных налоговых режимов: Дисс. ... канд. юрид. наук. – Рязань, 2005.
2. *Введенский Б.А.* Большая советская энциклопедия. Т. 14. – [http://www.bse2.ru /book_view.jsp?idn=030280&page=186&format=html](http://www.bse2.ru/book_view.jsp?idn=030280&page=186&format=html)
3. *Волженкин Б.В.* Преступления в сфере экономической деятельности по уголовному праву России. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2007.
4. *Жалинский А.Э.* Уголовное право и современная экономическая ситуация // Законы России. – 2009. – № 3.
5. *Касютина Р.* Проблемы борьбы с налоговыми преступлениями // Уголовное право. – 1998. – № 3.
6. *Клепицкий И.А.* Эволюция норм об ответственности за уклонение от уплаты налогов. // Законодательство. – 2004. – №6.
7. *Мурадов Э.С.* «Уголовно-правовая политика противодействия экономической преступности: современное состояние» // Законы России. – 2010. – № 2.
8. *Серов Ю.В.* Уголовная ответственность за преступления, совершаемые в сфере налогообложения: Монография / Ю.В.Серов, В.И. Тюнин, А.В. Пирогов. – Воронеж: ВИ МВД России, 2004.
9. *Черепков А.Д.* Привлечение к уголовной ответственности лиц, совершивших налоговые преступления // Уголовный процесс. – 2005. – № 1.
10. *Якимова С.С.* Проблемы законодательного описания преступлений в сфере налогообложения // Финансовое право. – 2005. – №7.

Н. Сидак, Э. Гайнишова

Рыночная экономика на Украине может функционировать должным образом лишь при соблюдении ряда обязательных условий, таких как денежная стабильность, наличие разветвленной банковской системы, кредитование общественных потребностей и конкуренция на рынке финансовых услуг. В данной статье, на основе сравнительного анализа банковских систем в странах Европы, а также исходя из общей внешнеполитической ориентации Украины на интеграцию в ЕС, авторы предлагают ряд мер по совершенствованию правового регулирования банковских отношений в этой стране.

Различные аспекты организации банковских систем в странах – членах ЕС рассматривали Л.К. Воронова [9], Н.Ю. Ерпылева [11], Г.А. Тосунян [28], Н.И. Химичева [29] и др., но в их работах не проводился комплексный сравнительно-правовой анализ регулирования организации и деятельности банков в Европе. Н.И. Химичева [29, с. 27–30] отмечает, что государству необходимо иметь финансовую основу для функционирования органов власти и управления, осуществления правоохранительной деятельности, обеспечения национальной безопасности и обороноспособности страны; так возникает система специфических финансовых связей между государством и экономической системой [27, с. 14].

В процессе своей финансовой деятельности, по мнению В.В. Бесчеревных, С.Д. Ципкина [26, с. 5] и Е.Ю. Грачевой [10, с. 3], государство решает две основные задачи:

- планирование распределения и перераспределения в денежной форме совокупного валового продукта и национального дохода;
- осуществление государственного финансового контроля (контроля за законностью и рациональностью использования финансовых ресурсов государства).

Любая государственная финансовая политика возможна лишь при наличии в стране кредитных институтов (в том числе банков). Совокупность этих органов образует кредитно-финансовую систему страны (в нее входят, прежде всего, Центральный банк (ЦБ) и коммерческие кредитные институты), деятельность которых так или иначе регулируется государством [27, с. 17].

Л.К. Воронова рассматривает финансовую систему государства как совокупность отношений, связанных с созданием и использованием денежных фондов [9, с. 21–22], то есть как неотъемлемую часть экономической системы.

Движущей силой любой развитой экономики является банковский сектор, действующий на рыночных принципах в рамках установленных государством институциональных, экономических и законодательных ограничений, как важнейшая часть финансовой системы страны [4, с. 56]. Н.Ю. Ерпылева также рассматривает банковскую систему как часть финансовой системы, которая играет решающую роль в экономическом развитии [11, с. 24]. О.А. Костюченко определяет ее как разветвленную совокупность банков, банковских институтов, финансово-кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма во главе с Центральным банком [19, с. 37–45].

П. Дворак в своей работе «Банковское дело для банков и клиентов» отмечает, что банковская система – это совокупность кредитных и финансовых институтов на определенной территории (в стране), их взаимных обязательств по отношению к третьим лицам [1, с. 108].

О.П. Орлюк считает, что банковская система – это часть кредитной системы, состоящая из разных по организационно-правовой форме и специализации банковских учреждений, функционирующих в рамках единой финансовой системы и единого денежно-кредитного механизма в определенный промежуток времени. Он подчеркивает нецелесообразность определения банковской системы исключительно как совокупности кредитно-финансовых институтов, которые действуют на территории определенного государства. Это значительно более сложный механизм, включающий ряд взаимосвязанных элементов, таких как совокупность банковских учреждений, инфраструктуру, законодательство, банковский рынок и т.д. Специфика банковской системы определяется ее составляющими элементами и отношениями, которые возникают между ними [23, с. 33].

А.М. Жуков, А.Ю. Иоффе, В.Л. Кротюк под банковской системой Украины понимают внутренне организованную, взаимосвязанную, объединенную общей целью совокупность банковских и финансово-кредитных учреждений, которые созданы и действуют на основе Конституции и законов Украины [6, с. 56].

Банковская система, по мнению О.П. Орлюк и О.В. Прилуцкого (которое разделяют и авторы настоящей статьи), не ограничивается учреждениями, непосредственно осуществляющими банковские операции. Она включает также банковскую инфраструктуру, законодательство, рынок, некоммерческие объединения, которые обеспечивают ее нормальное функционирование [14].

Главным свойством любой системы, в том числе банковской, является интегративность (системность), объединяющая отдельные компоненты во внутренне организованную структуру [24, с. 53]. Такое объединение имеет определенное организационно-правовое оформление и предусматривает:

- единство правового регулирования банковской деятельности в государстве;

- создание единого для всех банков механизма движения банковских резервов, регулируемого Центральным банком;
- четкое законодательное размежевание прав и обязанностей каждого звена системы;
- регулирование межбанковских отношений и системы корреспондентских связей.

Принято различать несколько типов банковской системы – распределительную, рыночную, переходного периода и др. [24].

Отметим, что функции банковской системы и способы их реализации детерминированы на базовом уровне экономической системой страны. К другим существенным факторам, влияющим на ее деятельность, можно отнести уровень развития финансовых рынков, стабильность денежной системы, степень интеграции страны в международные финансовые структуры, а также методы регулирования деятельности банков, исторические традиции в данной области [23, с. 108].

В зависимости от перечисленных факторов банковские системы в отдельных странах могут существенно различаться. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что в настоящее время во всех развитых странах фактически используется лишь одна модель – двухуровневая банковская система, сложная, но четко структурированная, с высоким уровнем централизации; отдельные особенности ее функционирования связаны с методами правового регулирования банковского сектора [5, 8, 25]. В качестве примера можно привести состав банковской системы ряда стран ЕС и Восточной Европы:

- в Великобритании – Банк Англии, коммерческие банки, зарегистрированные учетные институты, сберегательные банки, финансовые институты;
- во Франции – Комитет по делам кредитных учреждений, Комитет банковской регламентации, Банковская комиссия, Банк Франции, Центральная государственная депозитная касса, коммерческие банки, финансовые учреждения, кредитные институты и др. [7, с. 245–248];
- в ФРГ – Бундесбанк, коммерческие банки [21, с. 290–299];
- в Венгрии – Национальный банк Венгрии, кредитные и финансовые институты [1];
- в Польше – Национальный банк Польши, коммерческие банки, кредитные и финансовые учреждения;
- в Словакии – Национальный банк Словакии, коммерческие банки, кредитные и финансовые институты;
- в Чехии – Национальный банк Чехии, коммерческие банки [25];
- в Российской Федерации – Банк России, кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков [12].

В соответствии со ст. 4 Закона Украины «О банках и банковской деятельности» от 7 декабря 2000 г. [14] банковская система Украины пред-

ставляет собой совокупность Национального банка страны и других банков, а также филиалов иностранных банков, созданных и действующих на территории Украины в соответствии с законодательством³⁷. Ее организация и функционирование регулируются Конституцией Украины, законами Украины «О банках и банковской деятельности», «О Национальном банке Украины» и другими нормативно-правовыми актами.

Верхний (первый) уровень банковской системы в развитых странах Европы, как правило, образуют ЦБ и другие государственные финансовые институты; таким образом, в основу всей системы кладутся принципы «сдержек и противовесов» и законодательного распределения функций. Существует также закономерность – чем независимее Центральный банк, тем ниже уровень инфляции в стране. Эти принципы и закономерности закрепляют размежевание власти в банковской системе – функции надзора и контроля над деятельностью кредитных учреждений возлагаются государством на одно или несколько специально созданных с этой целью учреждений. Напротив, ЦБ или вообще не наделяется полномочиями надзора (Швейцария), или же разделяет эти обязанности с другими государственными институтами (Германия), то есть проводится *принцип полисубъектности верхнего уровня* [11, 25, 28].

Данный принцип предполагает дифференциацию и четкое закрепление полномочий органов верхнего уровня банковской системы. В результате один и тот же орган (например, ЦБ) не может одновременно выполнять нормотворческую, контрольную, надзорную и регулирующую функцию, а заодно и выступать в качестве хозяйствующего субъекта [28, с. 130–136]. Такой подход, по нашему мнению, является оптимальным для управления банковской системой в стране; кроме того, он лучше всего согласуется с общим принципом разделения трех ветвей государственной власти.

К *нижнему уровню* банковской системы в странах Европы относятся банки³⁸, другие кредитные и финансовые институты³⁹. Необходимо отме-

³⁷ Некоторые авторы относят к элементам банковской системы Украины не только банки, но также кредитные и финансовые институты. На наш взгляд, не следует отождествлять банковскую и кредитную систему; последняя шире, то есть все банки входят в кредитную систему, но не все кредитные учреждения входят в банковскую.

³⁸ Банки, будучи юридическими лицами и осуществляя хозяйственную деятельность, в принципе не должны иметь административные полномочия. Тем не менее, на коммерческие банки возложен контроль за соблюдением организациями (предприятиями) порядка ведения кассовых операций, а также контроль над валютными операциями резидентов и нерезидентов, осуществляемыми через уполномоченные банки. Роль коммерческих банков обусловлена их основными функциями: 1) мобилизация временно свободных средств и превращение их в капитал; 2) кредитование предприятий, государства и населения; 3) осуществление расчетов и платежей в хозяйстве; 4) выпуск и размещение ценных бумаг; 5) консультирование, предоставление экономической и финансовой информации.

³⁹ Законодательство ЕС не пользуется термином «банк»; вместо него употребляются термины «кредитный институт» и «финансовый институт». Более того, в некоторых государствах – членах ЕС (например, в Великобритании) понятие «банк» даже не закреплено законодательно; банковские услуги могут предоставлять любые лица, получившие соответствующую лицензию.

тить, что существенные перемены в их деятельность были связаны с созданием единого рынка стран Европейского сообщества [2, с. 17] на основе принятой в 1985 г. «Белой книги» и Акта о единой Европе (Единого европейского акта – ЕЕА). С этого момента началась нормотворческая деятельность стран-членов и претендентов на членство в ЕС в направлении гармонизации их законодательств [5, с. 27] под предводительством институтов Европейского союза. Не следует также забывать, что банковские системы стран-членов ЕС являются составной частью единой европейской банковской системы, а Европейский ЦБ – их важным составным элементом.

Двухуровневая банковская система характеризуется определенными взаимоотношениями между банками как по вертикали, так и по горизонтали. По вертикали складываются отношения подчиненности между ЦБ и другими государственными финансовыми органами, с одной стороны, коммерческими банками и другими кредитными и финансовыми институтами – с другой. По горизонтали отношения складываются по принципу равного партнерства между любыми банками и кредитными учреждениями. Таким образом, существуют две качественно различные подсистемы: одна осуществляет функции управления, другая является объектом регулирующего влияния.

Каждой системе свойственно саморегулирование, то есть целеустремленные управленческие воздействия на входящие в нее элементы и системе в целом. Развитие банковской системы в условиях мирового финансового кризиса во многом зависит от правильного определения ее первоочередных целей и задач, эффективности ее структуры, принятия адекватных мер, направленных на ее стабилизацию.

Анализ работы банковских систем разных стран в период последнего кризиса дает возможность обозначить следующий круг наиболее актуальных проблем:

- рост числа убыточных банков;
- недостаток доверия клиентов;
- ненадлежащее ведение «реестра кредиторов»;
- недостаточный государственный надзор над банками и другими кредитными учреждениями;
- низкие требования к капитализации банков;
- высокий уровень налогообложения банков [15, с. 106–107];
- отсутствие законодательного обеспечения всего спектра банковских операций;
- слабый и несовершенный банковский надзор;
- недостаточное кредитование реального сектора экономики [18, с. 43];
- слабая диверсификация банковской структуры;
- общеэкономические проблемы и т.д.

По мнению украинских специалистов (О.А. Костюченко и др.), с которым согласны и авторы, к приоритетным задачам современной банковской системы рыночного типа относятся:

- создание финансово устойчивой банковской системы, способной эффективно содействовать росту экономического потенциала страны;
- укрепление стабильности и покупательной способности национальной денежной валюты через сдерживание темпов инфляции;
- количественный контроль над динамикой денежной массы, обеспечение ее соответствия реальному изменению ВВП;
- регулирование курса национальной валюты в целях баланса интересов как государственных, так и негосударственных субъектов национальной экономики;
- стимулирование инвестиционной деятельности банков, расширения долгосрочного кредитования;
- формирование и сохранение валютных резервов в объемах, необходимых для поддержки покупательной способности национальной денежной единицы;
- сотрудничество с международными финансовыми организациями и привлечение их средств для реализации программ стабилизации и реструктурирования экономики [18, с. 42–43];
- интеграция в мировую финансовую и банковскую систему;
- совершенствование банковского законодательства и др.

Банковские системы стран ЕС осуществляют в настоящее время следующие функции [15, с. 26–27; 30, с. 3–7; 16, с. 28–95]:

- создания денег и регулирования объема денежной массы (в ее выполнении принимают участие все звенья банковской системы);
- трансформационную (мобилизуя свободные средства одних субъектов хозяйствования и передавая их другим, банки трансформируют объемы располагаемых денежных капиталов и финансовые риски);
- стабилизационную (обеспечение стабильности денежного рынка и минимизация рисков).

Кроме того, субъекты банковской системы инициирует принятие нормативных актов, регламентирующих деятельность всех ее звеньев (от ЦБ до узкоспециализированных коммерческих банков), а также создающих действенный механизм государственного надзора за их соблюдением и за деятельностью банков в целом.

Таким образом, современная банковская система – это законодательно урегулированная, структурированная совокупность ЦБ и других государственных финансовых органов (субъекты верхнего уровня), а также кредитных и финансовых институтов (субъекты нижнего уровня), объединен-

ных исполнением определенных задач в соответствии с принципами, закрепленными в государственных нормативно-правовых актах.

Банковская система Украины в настоящее время основана на тех же принципах. Учитывая, что во многих странах Европы (Германии, Австрии, Швеции, Люксембурге, Швейцарии, Дании, Финляндии, Ирландии, Великобритании и др.) верхний уровень банковской системы включает не только ЦБ, но и другие финансовые институты, целесообразно распределить полномочия Национального банка Украины между несколькими организациями, предоставив, в частности, функции по контролю и надзору за деятельностью кредитных и финансовых институтов специальной государственной комиссии. Это позволит улучшить государственное регулирование банковского сектора на основе системы «сдержек и противовесов». Вместе с тем, Национальный банк Украины должен иметь все необходимые полномочия по проведению денежно-кредитной политики и контролю за уровнем инфляции, а также отвечать за решения в данной области.

Чтобы Украина могла в будущем вступить в единый рынок ЕС, интегрироваться в другие европейские структуры и стать членом еврозоны, ей необходимо в полной мере адаптировать национальное законодательство к нормам, стандартам и принципам ЕС [3, с. 4–6]. Заметим, что при адаптации украинского финансового законодательства целесообразно осуществить инкорпорацию в форме консолидации. Именно таким образом авторы предлагают консолидировать подавляющее большинство правовых норм, регламентирующих вопросы государственного управления банковским сектором, в закон «О банковской системе Украины».

Литература

1. *Dvorák P.* Bankovníctví pobankereaklienty. – Praha, 2001.
2. *Grúň L.* Aktuálne tendencie vývoja bankovníctva v Slovenskej republike a v krajinách Európskej únie. – Bratislava, 1998.
3. *Malina L.* Bankový sektor na Slovensku začal prípravu na implementáciu nových pravidiel na reguláciu // BIATEC. – 2002. – № 12.
4. *Mihaliková A., Horniaková L'.* Finančné a menové vzťahy v teórii a praxi. – Bratislava: Vydavateľské oddelenie PF UK, 1999.
5. *Tomášek M.* Bankovníctví jednotného vnitřního trhu Evropské unie. – Praha: Linde, 1998.
6. Банківське право України: Навч. посібник / За заг. ред. А.О. Селіванова. – К.: Ін Юре, 2000.
7. Банковский портфель: Книга банкира. Книга клиента. Книга инвестора / Отв. ред. Ю.И.Коробов, В.И. Содаткин. – М.: СОМИТЭК, 1994.
8. *Богомолов А.В.* Валюта евро и платежные системы ЭВС – последствия и возможности для международных корреспондентских отношений российских банков // Деньги и кредит. – 1998. – № 11. – С. 42–45.

9. *Воронова Л.К.* Фінансове право України: Підручник. – К.: Прецедент; Моя книга, 2006.
10. *Грачева Е.Ю., Куфакова Н.А., Пенеляев С.Ш.* Финансовое право России: Учебник. – М., 1995.
11. *Ерпылева Н.Ю.* Международное банковское право: Учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 1998.
12. Закон Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1.
13. Закон Угорщини «Про Національний банк Угорщини».
14. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6.
15. *Зюнькін А.Г.* Фінансове право: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – 4-те вид., допов. – К.: МАУП, 2007.
16. *Кириченко О.А.* Банківські системи різних країн. Інститут економіки та права. – Київ: Крок, 2001.
17. *Костюченко О.А.* Банківське право України. – К.: А.С.К., 2006.
18. *Костюченко О.А.* Банківське право: Банківська система. Національний банк. Комерційні банки. Розрахунки та кредитування. Ринок цінних паперів. Національне валютне законодавство. Банківські системи зарубіжних країн. Інститут банківської таємниці: Підручник. – 3-тє вид. – К.: А.С.К., 2003.
19. *Костюченко О.А.* Правові аспекти банківської діяльності: Посіб. із проблембанк. права. – К.: Криниця, 2003.
20. *Латковська Т.А.* Фінансово-правові питання формування центральних та державних банків в Україні, країнах центральноєвропейської та англосаксонської систем права. – Одеса: Юридична література, 2007.
21. *Мищенко В.І., Кротюк В.Л.* Центральні банки: організаційно-правові засади. – К.: Знання, 2004.
22. *Немецкая банковская система.* – Кельн, 1993.
23. *Орлюк О.П.* Банківська система України. Правові засади організації. – К.: Юрінком Інтер, 2003.
24. *Прилуцький О.В.* Організаційно-правові засади діяльності комерційних банків в Україні: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук. – Харків, 2008.
25. *Сідак М.В., Бисага Ю.М.* Правове регулювання банківських відносин в країнах Центральної та Східної Європи: порівняльний аналіз (Україна, Чехія та Словаччина): Монографія. – Ужгород: Ліра, 2006.
26. *Советское финансовое право: Учебник / Под ред. В.В. Бесчеревных, С.Д. Цыпкина.* – М., 1982.
27. *Тимакова Т.Г.* Финансово-правовое регулирование Центральным банком Российской Федерации внутригосударственных безналичных расчетов / Под ред. Н.И. Химичевой. – Саратов: Саратовская гос. акад. права, 2005.

28. Тосунян Г.А. Теория банковского права. Т.1. – М.: Юристъ, 2002.
29. Финансовое право: Учебник / Отв. ред. Н.И. Химичева. – М., 1999.
30. Ющенко В.А. Банківська система України в ринковій економіці // Економіка України. – 1994. – № 3. – С. 3–17.

Российская реклама банковских услуг как элемент маркетинговых коммуникаций

Д.С. Скнарев

Банк, как любое коммерческое предприятие, нуждается в бизнес-исследованиях, направленных на изучение предпочтений потребителей и поведения конкурентов в современных условиях. Целью политики руководства банка и работы всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы услуг, завоевание рынка и в конечном счете – увеличение получаемой прибыли. Отсюда значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно меняются под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между банками и клиентурой.

Важная часть маркетинговой программы – реклама и продвижение банковских продуктов. Рекламная кампания в данном случае направлена на создание и поддержание банковского имиджа, на пропаганду новых видов услуг, на объяснение широкой публике преимуществ данного банка по сравнению с другими банками. Как правило, эта кампания организуется в общенациональном масштабе с использованием телевидения, газет и других средств массовых коммуникаций.

Под банковской рекламой следует понимать целенаправленное информационное воздействие, в ходе которого потенциальные потребители информируются о наборе предоставляемых финансовых услуг, формируется и поддерживается репутация банка, создаются и поддерживаются взаимопонимание, расположение и сотрудничество между банком и контрагентами [4, с. 57].

Банковская реклама выделяется в системе маркетинговых коммуникаций прежде всего из-за особенностей банковских услуг как объекта продвижения. Это один из способов воздействия банка на потенциальных клиентов, важный элемент коммуникативного комплекса, ориентированного на продвижение услуг.

Основной целью банковской рекламы традиционного типа является формирование у потенциальных клиентов устойчивых стереотипов относительно надежности банка. Весьма популярным приемом является использование количественных показателей, характеризующих экономику банка. Наиболее подходящим поводом для этого является подведение ито-

гов за год. Данный способ рекламы также относится к «традиционной» стратегии. По оценкам специалистов, его используют 60–70% банков.

Сложившаяся в 90-е гг. XX в. практика ориентации российских коммерческих банков на корпоративных клиентов (обусловленная в первую очередь традиционной «преданностью» частных вкладчиков Сбербанку) диктовала определенные правила деятельности рекламных и PR-служб банков. Формирование имиджа банка было фактически не нужно – необходимость заключалась в удержании существующих крупных клиентов и привлечении ограниченного числа новых – в большинстве случаев на основе личных связей, часто используя материальную заинтересованность сотрудников этих организаций, дружеские отношения с их руководителями и т.д.

Главной чертой маркетинговой стратегии российских банков начиная с 1991 г. стала навязчивая реклама о выплате высоких процентов по вкладам. Такая реклама оказывала массовое воздействие на слои населения, не обладающие достаточной подготовкой и культурой относительно вложений своих сбережений в условиях рынка. При этом в рекламе, осуществляемой банками, не давалась информация о финансовом состоянии учреждения и предлагался довольно традиционный набор банковских услуг в виде рублевых и валютных вкладов.

Появлению банковского маркетинга способствовали такие факторы, как:

- 1) либерализация и универсализация банковской деятельности;
- 2) появление финансово-кредитных институтов небанковского типа;
- 3) изменение в технологии банковского дела;
- 4) повышение значимости качества банковского обслуживания клиентов [2, с. 105].

Примером одной из самых успешных рекламных кампаний 1990-х гг. может служить проект Альфа-Банка: «С каждым клиентом мы находим общий язык».

В те же годы Т. Бекмамбетов снимает знаменитую серию «Всемирная история» для банка «Империал». Поистине легендарная кампания идет с 1992 по 1997 г. Всего было создано 18 роликов, каждый из которых – маленький шедевр своего времени. В сюжетах используются исторические персоны: Екатерина Великая и Александр Суворов, Петр I, Иван Грозный, Дмитрий Донской, Тамерлан. Эта реклама неоднократно награждалась призами на международных фестивалях рекламы, таких как: «Золотое яблоко», «Золотая барабанная палочка», Golden Drum, получила золотую медаль на Международном кинофестивале в Хьюстоне. Серия роликов так глубоко укоренилась в сознании россиян, что ее помнят до сих пор. Впоследствии проект был запущен заново в 2007 ., но уже в рамках банка «Славянский».

Основное отличие формата рекламы банковских услуг 1990-х гг. от современного ее варианта заключается в том, что акцент в процессе рекламирования делался именно на имидже компании. Каждый ролик являлся своеобразным произведением искусства, мини-фильмом, развлечением для массовой аудитории, в то время как продвижение конкретной услуги было отодвинуто на второй план. Творческий подход был основой создания каждого ролика. Необходимо было именно ярким, красочным, интересным по сюжету роликом привлечь внимание к самой фирме.

Конкуренция в современном банковском бизнесе обострена и продолжает усиливаться. Кредитные учреждения остро реагируют на складывающуюся конъюнктуру рынка и отвечают универсализацией своей деятельности. Большинство банков продолжает продвигать традиционную линейку услуг – вклады, кредитование, ипотеку, но появляются на рынке и принципиально новые продукты, например, интернет-банкинг. При этом нет принципиальной разницы между аналогичными услугами разных банков, что обуславливает рост значения рекламы банковских продуктов.

Исследование современной банковской рекламы в России позволяет в первом приближении выделить две основные рекламные стратегии, существенно различающиеся по своему содержанию и характеру воздействия на целевую аудиторию: «традиционная» и «новаторская».

Успех в банковской сфере зависит от устойчивой репутации организации. Именно поэтому традиционно большинство банков позиционируют себя прежде всего как стабильные, и в этом аспекте банковской рекламы, в целом, присущ известный консерватизм. Типичные примеры традиционной банковской рекламы, напрямую апеллирующие к стабильности и устойчивости, демонстрируют Сбербанк России, Промышленно-строительный банк и ряд других крупных банков. Но, несмотря на этот консерватизм, затраты на рекламу банковских услуг с каждым годом возрастают.

Российские банки увеличили затраты на рекламу даже в разгар финансового кризиса. Из отчетности Центрального банка РФ следует, что осенью 2008 г. банки традиционно увеличили маркетинговую активность: на октябрь – декабрь 2008 г. пришлось 40% годовых рекламных затрат 700 банков, отчитывающихся по этой статье. В целом, за год они потратили, с учетом расходов на спонсорство, благотворительность и выставки, 20,81 млрд руб.

Так, из 25 крупнейших банков-рекламодателей в 2008 г. сократили расходы на рекламу только четыре: более чем в 1,5 раза – ВТБ (до 1 млрд руб.), в 2,25 раза – «Русский стандарт» (401 млн руб.), в 1,24 раза – Альфа-банк (319 млн руб.) и в 1,4 раза – «КИТ финанс» (281 млн руб.). «Сбербанк» потратил в четвертом квартале более трети годового бюджета – 1,2 млрд руб. Почти половину бюджета истратили в октябре–декабре Газпромбанк и УРСА банк – 340 и 202 млн руб., соответственно.

По данным медиамониторинговой группы *AdMonitor*, в I квартале 2009 г. банки потратили на рекламу в 4,6 раза меньше, чем в конце 2008 г.: 1,8 млрд руб. против 8,4 млрд руб. По сравнению с I кварталом 2008 г. падение составило 35%. В разгар кризиса в октябре – декабре банки увеличивали объем рекламы: рекламные бюджеты в IV квартале составили от трети до 50% всех трат в 2008 г. В начале 2009 г. ситуация изменилась: рекламу на телевидении продолжили размещать лишь 11 банков (в IV квартале 2008 г. – 21), а объем телерекламы с 2190 минут снизился до 970, подсчитала *AdMonitor*. Практически пропала финансовая реклама на радио: в I квартале 2009 г. на радио в Москве рекламировалось 13 банков (в конце 2008 г. – 41), в Санкт-Петербурге – три (30), в сетевых блоках радио осталось 5 из 25 банков. Лидером по рекламным затратам остался Сбербанк: даже сократив траты с 547 млн до 222 млн руб., он сохранил первое место.

В 2009 г. сократили рекламные расходы почти все крупнейшие банки. Самыми экономными оказались Росбанк (23,6 млн руб. против 129,2 млн руб.), «Уралсиб» (6,95 млн руб. против 47,56 млн руб.) и «Юникредит» (3,4 млн руб. против 47,5 млн руб.).

Следует заметить, что рекламная активность банков сезонна. Год от года картина сезонности немного меняется, но, в целом, тенденция одна – повышение рекламных затрат в марте–апреле и сентябре–декабре каждого года. Основные затраты на банковскую рекламу приходятся на II и IV кварталы каждого года.

Рекламный год начинается наименьшей активностью банков в рекламе, что вызвано, вероятнее всего, еще не утвержденным рекламным бюджетом. Затем число выходов банковской рекламы постепенно нарастает до марта–апреля, после чего происходит спад, в июне наблюдается небольшое усиление рекламной активности, а к августу число выходов банковской рекламы падает до минимума. Октябрь, ноябрь и декабрь – месяцы апогея рекламной активности банков в СМИ, именно в конце года банки скидывают на потребителей наибольший поток информации о своей деятельности. Подобного рода сезонность в первую очередь обусловлена востребованностью банковских услуг в соответствующие периоды. Банки все сильнее концентрируются на отдельных продуктах и активно продвигают их в течение всего года, варьируя рекламное давление только с учетом изменения потребительской активности.

Концентрация банковской рекламы высока и продолжает повышаться. Большая часть расходов на банковскую рекламу осуществляется 20 крупнейшими банками-рекламодателями.

Если лидеры рекламного продвижения меняются, то концентрация рекламных затрат со временем постоянно увеличивается. Банки – лидеры по рекламным затратам и банки, не вошедшие в двадцатку крупнейших рекламодателей, рекламируются по-разному. Лидеры тратят основные деньги на телевидение и прессу, а остальные банки больше предпочитают

прессу и наружную рекламу. Радио и теми, и другими используется мало, и в основном как вспомогательный рекламный носитель.

Рекламировать банковские услуги гораздо труднее, чем материальный товар. Эта особенность банковской рекламы существенно влияет на оценку ее эффективности. Реклама банка неодинаково воздействует на различные группы потенциальных клиентов. Так, одних реклама стимулирует сразу же обратиться в банк за услугой, других – заинтересоваться услугой данного банка, третьих же оставляет равнодушными. Однако нельзя говорить, что реклама эффективна лишь тогда, когда она напрямую влияет на увеличение продаж продвигаемой услуги в краткосрочном периоде. Если банковская реклама заинтересовала потенциального клиента, заставила думать о том, что можно обратиться в данный банк при возникновении такой потребности, то ее также следует считать эффективной. В связи с этим эффективность банковской рекламы можно разделить на экономическую и психологическую.

Экономическая эффективность банковской рекламы оценивается по степени ее влияния на финансовые показатели банка в краткосрочной перспективе. Она показывает, как изменился уровень продаж рекламируемой услуги, какую дополнительную прибыль получил банк. При этом рекламное мероприятие считается эффективным, если полученный банком экономический эффект больше затраченных на него средств или больше некоторого установленного заранее значения целевого показателя.

Основным материалом для анализа экономической эффективности результатов рекламных мероприятий служат статистические и бухгалтерские данные о росте финансового или косвенного показателя, с которым сравниваются расходы на рекламу. При этом абсолютно достоверная оценка эффективности банковской рекламы практически невозможна из-за влияния «нерекламных» факторов.

Для максимального приближения результатов оценки к действительности можно использовать технологию многократного сопоставления данных, которая включает:

1. Сплошной опрос клиентов, обратившихся в банк за рекламируемой услугой. Это один из самых оптимальных и достоверных способов сбора первичной информации, который позволяет узнать, какая доля клиентов обратилась в банк в результате проведения рекламной кампании.

2. Составление ежедневной динамики целевого показателя на основе бухгалтерских данных. Важно для последующей оценки экономической эффективности рекламы.

3. Составление ежедневной динамики расходов на рекламу услуги с детализацией по носителям рекламы. Позволяет выстроить рейтинг эффективности рекламных носителей [4, с. 157–158].

Результатом анализа первичной информации является определение: зависимости влияния динамики расходов на рекламу на динамику целевого показателя; эффективности различных способов продвижения услуги; пе-

риода сохранения эффекта от рекламы; наиболее эффективных носителей рекламы.

Немаловажно определить эффективность способов продвижения услуги, выявить, какие из инструментов коммуникативного комплекса оказались наиболее действенными.

Психологическая эффективность банковской рекламы оценивается в первую очередь через изменение лояльности потенциальных клиентов к банку, приоритетности выбора данного банка в будущем. Под эффективностью психологического воздействия рекламных средств подразумевается их влияние на мнение потенциальных клиентов, что характеризуется числом охвата потребителей, яркостью и глубиной произведенного впечатления, степенью привлечения внимания и запоминаемости. Для оценки психологической эффективности банковской рекламы применяется несколько методов: метод опроса, метод экспертных оценок и метод фокус-групп. При рассмотрении психологической эффективности выявляется изменение степени лояльности потенциальных потребителей к конкретному банку после проведения рекламной кампании.

Таким образом, успешная банковская реклама – это всегда интегральное решение нескольких взаимоувязанных задач: формирование имиджа и информирование о банковских продуктах, привлечение новых клиентов и формирование позитивного образа в глазах всего населения, проявление стабильности и динамизма. При этом эффективная реклама в условиях обостряющейся конкуренции в банковском секторе является одним из решающих факторов успешной деятельности финансового института в целом. Выбирая тот или иной банк, клиент прежде всего обращает внимание на рекомендации, соответствие услуг банка своей специализации, его репутацию, историю отношений с деловыми партнерами.

Литература

1. *Котлер Ф., Келлер К.Л.* Маркетинг. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2007.
2. *Курашова Н.Б.* Банковский маркетинг. – СПб.: Питер, 2006.
3. *Росситер Дж. Перси Л.* Реклама и продвижение товаров. – СПб.: Питер, 2000.
4. *Уткин Э.А.* Банковский маркетинг. – М.: ИНФРА-М, 2007.

Организация предпринимательской деятельности в формирующейся инновационной экономике

В.П. Смирнов

Для определения места предпринимательской деятельности в современной экономике и ее роли, как одного из стратегических ресурсов и

внутренних источников развития общества, прежде всего необходимо дать определение этой сфере деятельности человека.

Предпринимательской является практическая продуктивная (в отдельных случаях – репродуктивная) экономическая деятельность, ведущаяся самостоятельно, на свой риск, направленная на достижение объективно или субъективно новых результатов (инноваций) и на получение предпринимательского дохода [9, с. 27].

Предпринимательская деятельность всегда осуществляется в рамках определенного типа организационной культуры как формы организации деятельности. Специалистами выделяются четыре типа организационной культуры: традиционный, корпоративно-ремесленный, профессиональный (научный) и проектно-технологический [6]. Типы организационной культуры не просто сменяют друг друга, но в различных сферах деятельности, применительно к разным или к одному и тому же исполнителю, существуют одновременно. Предпринимательство зарождается при корпоративно-ремесленном типе организационной культуры.

Становление и последующее развитие предпринимательства происходят в рамках профессионального (научного) типа организационной культуры. В результате сближения, а в некоторых случаях и симбиоза научной и предпринимательской деятельности на смену профессиональному типу, господствовавшему в индустриальной экономике до середины XX в., приходит проектно-технологический тип организационной культуры. Центральными характеристиками этого типа организационной культуры становятся понятия «проект» и «технология».

Цикл предпринимательской деятельности, в ходе которого осуществляется предпринимательский проект, начинается с фазы проектирования. Проектирование в содержательном аспекте определяется как процесс целеполагания, а во временном аспекте представляет собой начальную фазу осуществления предпринимательского проекта. Проектируется всегда система. Проектирование как фаза предпринимательского цикла включает в себя четыре стадии: концептуальную, моделирования, конструирования, технологической подготовки.

На концептуальной стадии формируется концепция – комплекс ключевых положений, достаточно полно, целостно и всесторонне раскрывающих сущность и особенности предпринимательского проекта как системы, обеспечивающей решение проблемы. Предпринимательская деятельность на этой стадии начинается с этапа выявления противоречия. Под противоречием понимается взаимодействие между взаимоисключающими, но при этом взаимообуславливающими и взаимопроникающими друг в друга противоположностями внутри единого объекта и его состояний [3]. Как правило, в системном осуществлении предпринимательского проекта обнаруживается комплекс противоречий, выступающих источниками процесса развития. Это могут быть противоречия [1, 13]:

- между старым и новым;
- между изменяющимися количественными и качественными характеристиками;
- между стремлением системы к установлению устойчивого состояния и средствами достижения такого состояния;
- между стремлением к порядку и хаосом;
- между потребностями системы в ресурсах и возможностями их удовлетворения;
- между функцией и целью системы;
- между целями системы и целями ее элементов;
- между процессами функционирования и процессами развития;
- между функционированием системы и ее структурой.

В этом комплексе противоречий выделяется центральное звено, составляющее проблемную ситуацию.

После выявления противоречия и определения проблемной ситуации начинается этап постановки проблемы, который включает процедуры ее формулирования, оценки, обоснования и структурирования.

Формулирование проблемы – это построение образа предпринимательского проекта на основе прогноза развития деятельности и с учетом всех обстоятельств, сопровождающих решение проблемы. Оно включает вопрошение (выдвижение центрального вопроса проблемы), констрадицию (фиксацию противоречия, легшего в основу проблемы), финитизацию (предположительное описание ожидаемого результата).

Оценка проблемы предполагает кондификацию (выявление всех требуемых для ее решения условий), инвентаризацию (проверку наличных возможностей и предпосылок), когнификацию (выяснение степени проблемности – соотношения известного и неизвестного в той информации, которая используется для решения проблемы), уподобление (нахождение среди уже решенных проблем аналогичных), квалификацию (отнесение проблемы к определенному классу).

Обоснование проблемы включает экспозицию (установление ценностных, содержательных и генетических связей с другими проблемами – решенными, решаемыми, а также такими, решение которых станет возможным после снятия данной проблемы), актуализацию (приведение доводов в пользу реальности проблемы, ее постановки и решения), компроментацию (выдвижение возражений против проблемы), демонстрацию (объективный синтез результатов актуализации и компроментации, доказывающий необходимость и ценность решения проблемы для предпринимателя).

Структурирование проблемы осуществляется в форме ее декомпозиции, стратификации (расщепления на подпроблемы, поиска и формулирования всех возможных частных вопросов, без ответа на которые ожидае-

мый результат предпринимательского проекта не будет получен), композиции (группировки и определения последовательности решения подпроблем), локализации (ограничения области изучения в соответствии с потребностями и возможностями, отграничения известного от неизвестного), вариантификации (выработки установки на возможность замены любого вопроса проблемы любым другим и поиска альтернатив для всех элементов проблемы) [3].

После постановки проблемы в соответствии с принципом коммуникативности начинается этап определения проблематики. Проблематикой в науке считается сплетение, комплекс проблем, которые неразрывно связаны с проблемой, нуждающейся в решении [8]. Рассмотрение проблематики необходимо потому, что любой предпринимательский проект как система, с одной стороны, входит в определенную надсистему, а с другой – включает в себя множество подсистем. Соответственно, решаемая проблема всегда включается в более крупную проблему и распадается на мелкие проблемы. При определении проблематики оценивается отношение к проблеме всех заинтересованных лиц: предпринимателей, принимающих решения; активных участников, без действий которых проблема не может быть решена; пассивных участников, которые испытают на себе последствия решения проблемы; противников решения проблемы.

На этапе определения цели (следующем этапе концептуальной стадии проектирования) на основе сформулированной проблемы и установленной проблематики выбирается цель проектирования системы. Существует несколько способов задания цели: в виде ожидаемого конечного состояния системы; в виде требуемого порядка смены состояний; в виде поддержания требуемого направления движения системы.

На последнем этапе концептуальной стадии предпринимательского проекта происходит выбор критериев. Критерии обычно являются количественными моделями качественно определенных целей. После того как выбор критериев состоится, они в определенном смысле замещают цели. Поэтому критерии должны в максимальной степени соответствовать целям.

При проектировании предпринимательских систем критериями выступают финансовые показатели (прибыль, объем продаж и др.), объемные показатели (количество проданных товаров, выполненных работ, оказанных услуг), технические показатели (эффективность функционирования системы, надежность, живучесть, совместимость с уже существующими системами, гибкость, безопасность и др.). К критериям предъявляются определенные требования. Они должны быть объективными, позволяющими оценивать явления, процессы и результаты однозначно, адекватными объектам оценки, нейтральными к объектам оценки; совокупность критериев должна быть достаточно полной, охватывать все существенные характеристики оцениваемого объекта [7, с. 173].

Следующая стадия фазы проектирования предпринимательской деятельности – моделирование. Под моделированием понимается выявление причинно-следственных связей между главными факторами, характеризующими предпринимательский проект, с целью создания модели – условного образа будущей системы.

Стадия моделирования начинается с этапа построения моделей. Человек может создавать модели из двух типов материалов – из форм человеческого сознания и из средств окружающего материального мира. В первом случае создаются абстрактные (идеальные, логические) модели, которые формируются и передаются другим людям посредством языка: естественного, профессионального, связывающего участников одного вида деятельности, или искусственного (логического, математического). Во втором случае строятся материальные (реальные, вещественные, физические) модели.

Модели предпринимательской деятельности должны удовлетворять определенным требованиям, задаваемым со стороны, соответственно, среды, субъекта и самой проектируемой системы: они должны быть ингерентными (взаимосогласованными с окружающей средой), простыми (допускающими оперативное использование, отражающими только существенные характеристики проектируемой системы), адекватными (позволяющими при соблюдении установленных критериев достигать цели проекта).

При создании моделей предпринимательского проекта используются разные методы, которые можно условно (с некоторыми допущениями) разделить на качественные и количественные. К качественным методам моделирования относятся:

- метод сценариев (разработка инерционного, оптимистического, пессимистического сценариев развития событий во времени или в пространстве);
- графические методы (построение графиков, схем, диаграмм, гистограмм, древовидных структур и т.д.);
- метод структуризации (расчленение системы на временные сетевые и пространственные иерархические, матричные структуры);
- метод «дерева целей» (разделение общей цели на подцели, а подцелей – на более мелкие составляющие);
- деловые игры (имитационное моделирование реальных ситуаций);
- метод мозгового штурма или мозговой атаки (способ получения максимального количества предложений при создании модели) и др.

К количественным методам относятся методы математического моделирования, представляющие собой описание реальных объектов с помощью математической модели с последующим исследованием построенной модели, позволяющим получать характеристики изучаемого реального объекта.

Второй этап стадии моделирования – этап оптимизации, на котором из множества возможных вариантов моделей предпринимательского проекта выбираются оптимальные варианты – наилучшие в заданных условиях и при заданных ограничениях. С отобранными по различным критериям (эффективность, устойчивость и т.д.) моделями производятся необходимые процедуры на завершающем этапе стадии моделирования – на этапе выбора.

Выбором (принятием решения) является действие над множеством альтернатив, в результате которого определяется подмножество, обычно – один оптимальный вариант.

На стадии конструирования системы – этапах декомпозиции, агрегирования, исследования условий и построения программы – определяются конкретные способы и средства реализации выбранной модели предпринимательского проекта при заданных условиях и ограничениях. При этом производится разделение общей цели предпринимательского проекта на отдельные подцели (задачи) в соответствии с выбранной моделью. Правила декомпозиции следующие: каждая задача ставится на основе двух противоположных подходов (подхода сверху, или согласования с общей целью проекта; подхода снизу, или определения ресурсных возможностей решения задачи); число подцелей (задач), подзадач и т.д. проекта, предполагающего совместную деятельность участников, должно быть оптимальным с позиций оперативной памяти человека – в пределах 5–9; для решения каждой задачи определяются требуемые условия; каждая задача анализируется на выполнимость и правильность постановки [7, с. 308–309].

На этапе агрегирования определяется конфигуратор (минимально достаточный набор различных языков описания процесса реализации предпринимательского проекта), формируются классы (на основе установления отношений эквивалентности между агрегируемыми частями), применяются классификации (систематизации классов объектов), производятся сжатие информации, агрегирование экономических показателей, комплексное оценивание управляемой системы. Конфигуратором для любого предпринимательского проекта является система натуральных, стоимостных и социально-ценностных показателей. Классы – это агрегированные представители входящих в них элементов. В результате агрегирования определяется взаимосвязанная совокупность (система) задач реализации предпринимательского проекта.

На следующем этапе стадии конструирования предпринимательского проекта проводится исследование условий реализации модели.

Специалистами в области управления проектами рассмотренный этап определяется как «исследование ресурсных возможностей». При этом выделяются семь видов ресурсов – трудовые ресурсы, деньги, оборудование, техническая оснастка, материалы, информация, технология [4].

Кадровые, мотивационные, материально-технические, научно-методические, финансовые, организационные, нормативно-правовые и ин-

формационные условия (группы условий) предпринимательской деятельности анализируются по каждой задаче и по системе задач в целом. Соответственно, этапы декомпозиции, агрегирования и исследования условий в цикле предпринимательского проекта могут выстраиваться не последовательно, а последовательно-параллельно.

На последнем этапе стадии конструирования предпринимательского проекта строится программа реализации выбранной модели – разрабатывается конкретный план действий в определенных условиях и в заданный период времени. Этот этап начинается с «определения основных вех» (ключевых точек, точек перехода, контрольных точек), не имеющих продолжительности во времени и использующихся в качестве дискретной шкалы для оценки («выполнено – не выполнено») реализации задач проекта. На основе определения основных вех сначала разрабатывается укрупненный план, а затем – детальный план осуществления предпринимательского проекта. Детальное планирование предполагает разработку графика или системы графиков выполнения работ по реализации проекта с использованием методов сетевого планирования и календарно-сетевого планирования и управления. Этот этап является последним этапом стадии конструирования.

На завершающей стадии фазы проектирования предпринимательского проекта – стадии технологической подготовки – готовятся рабочие материалы, требуемые для реализации спроектированной модели на практике. Они включают учебно-программную документацию, методические разработки, программное обеспечение, должностные инструкции, внутриорганизационные стандарты, регламенты и положения.

Следующей фазой цикла предпринимательской деятельности является технологическая фаза, на которой происходит непосредственно реализация проекта. Содержание деятельности и применяемые на этой фазе методы специфичны для каждого предпринимательского проекта. В составе этой фазы выделяются стадии: формирования условий, организации работ, координации работ, сдачи-приемки (ввода объекта в эксплуатацию).

На стадии формирования условий организуются и проводятся торги, заключаются контракты, вводится в действие разработанная система управления проектом.

Стадия организации работ включает оперативное планирование, детальное проектирование и технические спецификации, обеспечение выполнения работ по детальному плану, ввод в действие средств и способов коммуникации и связи участников проекта, ввод в действие системы мотивации и стимулирования команды проекта, установление системы информационного контроля за ходом работ, организацию и управление материально-техническим обеспечением работ.

На стадии координации работ проводятся руководство, координация работ, согласование темпов, мониторинг процессов, прогнозирование, оперативный контроль и регулирование.

Стадия сдачи-приемки (ввода объекта в эксплуатацию) предусматривает эксплуатационные испытания конечного продукта проекта, подготовку кадров для последующей эксплуатации объекта, подготовку необходимой документации, сдачу объекта (ввод в эксплуатацию), реализацию оставшихся ресурсов, расформирование команды проекта.

Технологическая фаза предпринимательского проекта завершается практической реализацией спроектированной системы. Последняя фаза проекта – рефлексивная, сущность которой состоит в осмыслении, сравнении, оценке исходных и конечных состояний как предпринимательского проекта, так и самого предпринимателя.

Рефлексивная фаза предпринимательского проекта, как уже отмечалось, включает две стадии. На этих стадиях в последовательно-параллельном режиме определяются итоговая оценка полученного результата путем его сопоставления с поставленной целью по установленным критериям и итоговая оценка деятельности предпринимателя. Применяются методы самооценки, экспертизы, организационно-деятельностных игр, ориентирами при этом являются первоначальные цели предпринимательского проекта, результаты реализации аналогичных проектов, нормативно задаваемые показатели. Используются в режиме итерации (повторения) рефлексивные механизмы остановки (прекращения содержательной деятельности в безнадежной ситуации), фиксации (анализа хода и результатов предшествующей работы и формирования суждений), отстранения (изучение своих действий со стороны), объективизации (анализа своих действий в сложившихся или возможных условиях), оборачивания (возвращения к начальной ситуации с новой позиции и с новыми возможностями) [11].

Организация предпринимательской деятельности по проектно-технологическому типу в наибольшей степени соответствует сущности предпринимательства, способствует наиболее полному раскрытию его потенциала в формирующейся инновационной экономике. В перспективе следует ориентироваться на развитие системных свойств предпринимательской деятельности на основе сочетания в ее организации проектного подхода с процессным, ситуационным и другими подходами.

Литература

1. *Ерохина Е.А.* Теория экономического развития: системно-синергетический подход. – Томск: Изд-во ТГУ, 1999.
2. *Жариков Е.С.* О действиях, составляющих постановку научной проблемы // *Философские науки*. – 1973. – № 1.
3. *Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник. – М.: Наука, 1975.
4. *Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.* Управление проектами: справочное пособие. – М.: Высшая школа, 2001.
5. *Малин А.С., Мухин В.И.* Исследование систем управления: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

6. *Никитин В.А.* Организационные типы современной культуры: Автореф. дисс. ... д-ра культурологии. – Тольятти; М., 1998.
7. *Новиков А.М., Новиков Д.А.* Методология. – М.: Синтег, 2007.
8. *Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П.* Введение в системный анализ. – М.: Высшая школа, 1989.
9. *Смирнов В.П.* Направления разработки методологии предпринимательской деятельности // Российское предпринимательство. – 2010. – № 11. – Вып. 1. – С. 22–28.
10. *Смирнов В.П.* Предпринимательская деятельность в условиях инновационного экономического развития // Креативная экономика. – 2011. – № 4. – С. 38–43.
11. *Тюков А.А.* Рефлексия в науке и в обучении. – Новосибирск: НГУ, 1984.
12. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983.
13. *Эткинс П.* Порядок и беспорядок в природе. – М.: Мир, 1987.

Общественные науки в вузах советского и постсоветского времени: традиции и современные проблемы

Д.В. Солодухин

Разыскивая в архивах разного уровня⁴⁰ материалы по истории гуманитарных кафедр своего вуза, я подумал: а могут ли они быть интересны вне его стен? Для большинства технических вузов нашей страны судьба общественных наук в МИТХТ им. М.В. Ломоносова представляется достаточно показательной. История МИТХТ восходит к Московским высшим женским курсам (МВЖК), основанным в 1900 г. и в 1918 г. преобразованным во 2-й МГУ, в результате разукрупнения которого в 1930 г. и появляется нынешний вуз, отметивший в 2010 г. свое 110-летие⁴¹.

В советские годы в подходе к организации общественных наук преобладал идеологический акцент. Например, философии ни как структурной единицы, ни как учебного предмета в советской высшей школе после 1921 г.

⁴⁰ Источниками для исследования послужили архивные материалы (МИТХТ, МПГУ, системы Мосгорархива, Медакадемии им. И.М. Сеченова и др.), документы музея МИТХТ, а также исследования по истории философских факультетов МГУ и СПбГУ, системы высшего образования в целом, присуждения учёных степеней в России и СССР и иные открытые источники. Немаловажными оказались также воспоминания ряда нынешних и бывших сотрудников вуза, позволившие «оживить» результаты изучения истории кафедр гуманитарного профиля. Часть из них приведена в этой статье.

⁴¹ Московский педагогический государственный университет (МПГУ), который также вышел из МВЖК и 2-го МГУ, ведёт точку отсчёта несколько ранее – с 1872 г.

многие десятилетия попросту не существовало. Ей на смену пришли разного рода социально-экономические курсы, вроде политэкономии, исторического материализма, истории общественной мысли, ленинизма и пр. Философия предполагает не только творческий поиск, но и связанное с ним сомнение, но строитель нового общества попросту не имел права усомниться в истинности марксистского идеала. А потому – «Философию за борт!»⁴².

Согласно архивным данным, во 2-м МГУ примерно по 1928/29 учебный год все предметы «политцикла», как тогда именовались обществоведческие дисциплины, относились к ведению педфака⁴³. В начале 1920-х гг. это было словесно-историческое отделение, позже – социально-экономическое. Здесь их преподаванием занималась одна из трех кафедр: *истории, народного хозяйства и политической экономии*, а также – *методики преподавания общественных наук*. В III филиале Московского химико-технологического института, как тогда именовался новообразованный вуз, будущий МИТХТ, с лета 1930 г., существовала кафедра *социально-экономических наук* во главе с Л.А. Леонтьевым, позднее – с С.Л. Рыковым (1930–1933). Как можно понять из документов, в октябре 1932 г. она была разделена на две, в разные годы именовавшиеся несколько по-разному. Это – кафедра *диамата и ленинизма* и кафедра *политэкономии*. Существовало, что это «разукрупнение» было вызвано не в последнюю очередь причинами сугубо политического характера.

Вероятно, одной из причин раздела могла стать личность самого Рыкова: в 1907–1917 гг. он состоял в союзной большевикам партии эсеров, а членом ВКП(б) стал позднее – лишь в 1920 г. И вообще Рыков, что называется, «пришелся не ко двору». В ноябре 1930 г. ему поставили на вид «непринятие мер к ликвидации прорывов по преподаванию общественных дисциплин», в следующем вменили в вину несколько опозданий и даже прогул, разделили кафедру и, в конце концов, уволили⁴⁴.

В 1938 г. выходит в свет «Краткий курс истории ВКП(б)» И.В. Сталина, в котором был небольшой раздел, посвященный диалектическому материализму. Эта книга на многие десятилетия предопределила не только концептуальные моменты в интерпретации истории и философии, но и само построение *преподавания* обществоведческих наук. Под него и последовавшее вскоре постановление ЦК о «Постановке партийной пропаганды» спешно перекраивается преподавание всех общественно-

⁴² Именно так называлась статья С.К. Минина, бывшего в то время ректором Петроградского университета, в журнале «Под знаменем марксизма» (1922 г., № 5–6).

⁴³ См.: ЦАГМ. Ф. 714. Оп. 1. Д. 90.

⁴⁴ Предложение о «разукрупнении» кафедры встречается уже в «Докладной записке Райкому ВКП(б) о работе Института тонкой химической технологии» (датировать ее можно ориентировочно октябрём – началом ноября 1931 г. (см.: ЦАГМ. Ф. 630. Оп. 1. Ед. хр. № 6. Инд. 2)).

экономических дисциплин⁴⁵. Началось формирование единой системы философско-политического образования.

Среди прочего в большинстве вузов было решено сосредоточить преподавание общественных наук в рамках одного подразделения. Так, Наркоматом тяжелой промышленности в подотчетных ему вузах с января 1939 г. организуются кафедры *основ марксизма-ленинизма*, куда объединяются прежде разрозненные обществоведческие науки (в МИТХТ это политэкономия, история партии, диалектический материализм и ленинизм).

Стоит заметить, что повсеместно новообразованные кафедры марксизма-ленинизма были структурами *политическими*; были проводниками официальных марксистских идей, служили одним из надежных столпов коммунистической идеологии и политики. Последнее осуществлялось в том числе через включение ряда сотрудников кафедр в состав административных и партийных органов вузов. В условиях однопартийной системы с ведущей ролью ВКП(б)/КПСС вузовский комитет партии в те времена был органом, достаточно значимым. Случалось, что представители кафедр участвовали также в деятельности профкома института⁴⁶.

Начиная с тридцатых годов XX в. заведующие кафедрами общественных наук считались номенклатурой партии и назначались райкомом либо горкомом ВКП(б) – КПСС на пятилетний срок с последующим утверждением в наркомате (позже – министерстве), к которому относился вуз. Сама философская наука состояла под административным и политическим контролем Управления пропаганды и агитации ЦК ВКП(б).

Кафедры основ марксизма-ленинизма просуществовали до шестидесятых-семидесятых годов XX в., когда большинство из них были в разной форме реорганизованы. В случае разделения на их место могли приходить кафедры: истории КПСС, философии, политэкономии, научного коммунизма. Думается, что среди прочего преобразование кафедр марксизма-ленинизма может свидетельствовать не только и не столько о стремлении избавиться от конкретных людей, но и о кризисе идеологии сталинского типа в организации образовательного процесса. Уже на уровне названий осознается необходимость учебных курсов истории (даже если это история партии), философии (пусть и марксистской), а также иных социально-экономических предметов. В этом смысле отпочкование в самостоятельную единицу бывших секций научного коммунизма представляется вполне органичным.

⁴⁵ «Краткий курс» в официальных документах МИТХТ был воспринят в восторженных тонах. Так, в Справке 1950 г. говорилось о его гениальности, о том, что только теперь стали ясны ориентиры в обучении и т.п. (о прежних решениях – советских же властей – ни слова! Что тоже является признаком времени). См. хранящуюся в музее МИТХТ Справку: «50-летняя годовщина МИТХТ имени Ломоносова и задачи кафедры марксизма-ленинизма» (1950).

⁴⁶ К примеру, в МИТХТ в разные годы представители кафедры иногда являлись секретарями парткома по идеологии, активно участвовали в деятельности профкома института, могли возглавить его, стать заместителями деканов специальных факультетов.

Кризис, а затем крушение советской партийно-государственной системы с ее социалистическими идеалами поставили кафедры перед необходимостью осмысления происходящего в обществе, а порой – и переоценки прежних методов работы, да и самих подходов к тем или иным проблемам. Организационные формы и направленность учебных курсов менялись. Так, вместо кафедр истории КПСС, научного коммунизма, политэкономии могли возникнуть кафедры политической истории, политологии, основ экономики, каждая из которых эволюционировала, сливалась с другими и т.п. Перестройка, крушение КПСС и СССР внесли коррективы и в учебные курсы. Отныне стали преподаваться история, философия (преимущественно в форме истории идей), религиоведение, культурология, экология и т.п.⁴⁷

Несколько слов о преподавателях. Если к 1922 г. в большинстве вузов из дореволюционных преподавателей общественных наук были оставлены лишь люди, лояльные марксизму, то в 1930-е гг. большинство сотрудников кафедры либо вовсе не имели образования, либо были выпускниками созданных советской властью институтов красной профессуры, учреждений преимущественно идеологических, новых, а потому не укорененных в научной традиции. В 1950-е происходит качественный рост уровня подготовки преподавателей. С 1950-х и особенно в 1960-е гг. на кафедре появляется все больше людей, окончивших профильные факультеты ведущих вузов страны, в том числе МГУ и Ленинградского госуниверситета. Все это положительно сказалось на качестве научной и педагогической работы. В середине 1950-х там же пользовался уважением один из разработчиков будущей «косыгинской» экономической реформы Р.А. Белоусов, взгляды которого казались студентам весьма передовыми для своего времени⁴⁸.

Но думающие, увлеченные люди встречались не только в это время. Так, во второй половине 1930-х гг. на кафедре диамата преподавал Э.И. Карповиц, который в графе «специальность» написал «философия»⁴⁹. Вполне доверительные отношения установились со студентами у лектора по политэкономии доцента И.В. Рушанова, преподававшего в МИТХТ с конца 1940-х по начало 1970-х⁵⁰.

⁴⁷ Речь не идет о тех вузах, где эти предметы существовали и раньше. Но появление их в годы кризиса советской системы стало непосредственным следствием этого кризиса.

⁴⁸ Однако вокруг кафедр общественных наук могли наблюдаться и противоположные им, своего рода «коррупционные» явления, которые, по-видимому, являлись симптомом не только моральной нечистоплотности, но также частичной утраты некоторыми сотрудниками вузов веры в официальную идеологию.

⁴⁹ Карповиц Э.И. (1892–1976) был человеком неординарным. Его научные исследования, хоть и отражали официальную доктрину, будучи глубоко фундированными в марксизме, носили все же философский характер.

⁵⁰ Однажды он задал нам какой-то вопрос. «Я “рискнул” и ответил, – вспоминает профессор МИТХТ В.Г. Айнштейн. – Он похвалил меня: “Правильно! Еще до вас это сформулировал К. Маркс!”». Похвала вызвала общий смех студентов.

Отдельного упоминания заслуживают фронтовики. Многие кафедры МИТХТ были эвакуированы в г. Березники, вернувшись в Москву уже к лету 1942 г., они продолжили свою работу, а к концу войны даже выросли в составе.

Таким образом, от личности зависело очень многое: причем не только стиль преподавания, но иногда и сама атмосфера на кафедре⁵¹.

Научно-исследовательская деятельность

После выхода в свет «Краткого курса истории ВКП(б)» наблюдаются определенное омертвление и идеологическое структурирование общественно-экономических дисциплин.

К началу 1940-х появляются утвержденные *госбюджетные темы*. Для кафедр марксизма-ленинизма поначалу они были индивидуальными. Финансируемая тематика была почти сплошь идеологизированной и политизированной⁵². Доля собственно философской проблематики и свободной научной работы в исследованиях кафедры того периода если и была, то минимальной.

Позднее характер научной работы изменился. Например, в МИТХТ в 1930-е гг. Э.И. Карповиц занимался исследованиями проблем, связанных с немецкой классической философией и философией науки. Н.С. Палагушкин в 1960–1970-е гг. исследовал философские аспекты в работах биохимика А.Н. Баха, а Г.А. Борисова специализировалась на философских вопросах эстетики. Профессор Е.Е. Ледников в 1980-е интересовался проблемами философии и методологии науки.

Во все времена своего существования кафедры общественных наук не ограничивались лишь чтением лекций. Существовало множество форм внеучебной просветительско-воспитательной работы, но все они были идеологически ангажированы и нацелены на углубленное изучение марксизма. Если в 1930-е гг. их тематикой была интерпретация трудов Ленина и Сталина, во время войны – посвящалась ей⁵³, то в начале 1950-х гг. (в русле тогдашней политики) стремились вести борьбу «со всеми проявлениями реакционной буржуазной идеологии»: «буржуазными космополи-

⁵¹ Так, в МИТХТ преподаватели, уже много лет не работающие в вузе, с воодушевлением вспоминают времена заведования М.А. Борисова (1951–1974), Л.Н. Безручкина (1974–1976) и В.В. Михайлова (1976–1978). Вспоминаются также М.П. Норин, С.А. Матюшенко, И.С. Арцис, бывший неофициальным советником министра культуры СССР Е.А. Фурцевой, Г.В. Витухновский, Ч.Л. Цербаев и др. Значительные изменения рубежа 1990-х гг. XX в. связаны с деятельностью А.А. Ивановой (1997–2007), в 1991 г. в условиях технического вуза создавшей гуманитарный факультет, первоначально включавший в себя кафедры политической истории, философии, политологии, политэкономии, иностранных языков и физического воспитания.

⁵² С 23 февраля 1941 г. в МИТХТ утверждена следующая тематика научно-исследовательских работ по госбюджету: «История образования III Коммунистического Интернационала»; «Год великого перелома»; «Учение Ленина–Сталина о социалистической индустриализации нашей страны» и др.

⁵³ К примеру, среди тем были: «Тайна рождения империалистических войн» (по работам В.И. Ленина и И.В. Сталина), «Тов. Сталин – гениальный полководец», «О героизме советского народа» и др. (Справка «50-летняя годовщина МИТХТ имени Ломоносова и задачи кафедры марксизма-ленинизма» (1950))

тизмом», «раболепием и преклонением перед иностранцами» и т.д. Позже направленность изменилась. Так в 1970-е гг. она, так или иначе, сводилась к рассмотрению решений съездов партии, «актуальным проблемам научного коммунизма» или «международному рабочему и коммунистическому движению». Шла работа и по сети «партийного просвещения», в частности, на ряде выпускающих кафедр МИТХТ проводился теоретический семинар по «научному коммунизму».

В МИТХТ середины семидесятых-восьмидесятых гг. прошлого века также существовал *факультет общественных профессий*. На этом факультете занятия со студентами, как правило, проводились во внеучебное время во второй половине дня и носили преимущественно просветительский характер. ФОП давал преподавателям того времени возможность, прочитав несколько лекций, отчитываться по проведенной общественной работе. Многие были энтузиастами своего дела и действительно старались чему-то научить.

После распада СССР внеучебная работа обрела новые формы. В МИТХТ прежде всего хотелось бы назвать студенческий День науки. Здесь была организована секция философии, где лучшие из учащихся могут попробовать свои силы, выступая с докладами и участвуя в дискуссии.

Помимо этого гуманитарные кафедры ведут работу, способствующую расширению культурного кругозора студенческой молодежи. В отличие от просветительской работы 1930–1980-х гг. нынешние мероприятия не носят заведомо идеологического характера и ориентированы не на навязывание определенной картины мира, а прежде всего на помощь студенту в формировании его мировоззрения на основе патриотизма и ценностей, выработанных культурой⁵⁴.

Изучение истории открывает немало интересных вещей. Скажем, в сборниках документов вуза 1930-х гг. многих приказов попросту нет (это видно хотя бы по номерам и датам). Кафедра, принявшая немало сотрудников, могла представляться довольно значительной по своему размеру, хотя таковой вовсе не была. Между тем многие из принятых в 1930 г. людей, в отличие от своих коллег, не упоминались в ежегодных приказах, как, впрочем, не было и приказа на их увольнение...

Вообще начало 1930-х гг. в МИТХТ было временем брожения умов. Некоторые студенты и сотрудники института выступали с критическими заявлениями относительно проходившей тогда коллективизации (1927–1934). Разумеется, подобные заявления рассматривались как «контрреволюционные», а их авторы отстранялись от учебы или работы. Так, 31 де-

⁵⁴ Так, в МИТХТ доцент кафедры истории, социологии и права В.В. Горохов организовал студенческий театр. А преподаватель кафедры философии Г.П. Зубец создал просветительский центр «Город солнца» и т.д.

кабря 1931 г. «за контрреволюционные выступления» был исключен из института ряд студентов. Из преподавателей уволены уже исключенная из профсоюза Н.Г. Ярцева и Татулов, последний – за «гнилой либерализм» и «составление программ в духе меньшевистствующего идеализма»⁵⁵. А доцента кафедры аппаратуры Елкина и вовсе выслали «за связь с капиталистической агентурой» и сообщили об этом на новое место его работы⁵⁶.

Незадолго до этого обо всех упомянутых лицах говорилось в докладной записке директора Климова в райком партии. Член кафедры социально-экономических дисциплин Татулов на одном из семинаров, посвященных письму Сталина в редакцию журналов «Пролетарская революция» и «Большевик»⁵⁷, где возникла дискуссия, «неправильно» отреагировал на происходившее. «Во время занятий со студентами, – читаем в докладной, – при обсуждении письма т. Сталина <он> квалифицировал клеветническо-контрреволюционное выступление студента Шрайберга объективно-антипартийным и этим самым проявил гнилой либерализм». Часть студенчества по отношению к этой «вылазке контрреволюционного троцкизма» была «настроена примиренчески».

В результате этого и подобных случаев перед руководством вуза встал вопрос об идеологическом состоянии студенчества и профессуры. Доцентка Ярцева, работавшая на кафедре физической химии у профессора А.М. Беркенгейма, проявила свое отношение к советской власти репликами, вроде «я на ваши демонстрации не ходила и не пойду»⁵⁸. Словом, состояние умов в МИТХТ было беспокойным; вопрос об издержках коллективизации мог расколоть еще складывающийся и потому неустойчивый коллектив. Потому-то руководство в лице Климова действовало столь решительно.

К слову сказать, преемник Рыкова Т.К. Ахрамович, в 1933 г. «мобилизованный» начальником политотдела МТС (машинно-тракторной станции) – в политотделы из вузов вообще было призвано немало людей, – в 1938 г. был расстрелян.

Есть немало иных интересных вещей: малоизученных, но полезных.

Взять хотя бы грамотность. В 1930-е гг. русский язык был обязательным, одно время без сдачи зачета по нему не допускали к сессии. Отмена подобных требований со временем привела к снижению уровня грамотности среди студентов. Думается, что грамотность и способность выражать

⁵⁵ См.: Архив МИТХТ. Распоряжения по личному составу (сотрудники и студенческ.) за 1930/1931 учебный год. Распоряжение от 31.12.31. Л. 258 и Л. 258 (об.).

⁵⁶ См.: Докладная записка Райкому ВКП(б) о работе Института тонкой химической технологии. ЦАГМ. Ф. 630. Оп. 1. Ед. хр. № 6. Инд. 2.

⁵⁷ Письмо И.В. Сталина в редакцию журнала «Пролетарская революция», опубликованное в газете «Правда» (1931. 10 октября. № 280), посвящено важнейшим проблемам истории большевизма.

⁵⁸ См.: Докладная записка Райкому ВКП(б) о работе Института тонкой химической технологии. ЦАГМ. Ф. 630. Оп. 1. Ед. хр. № 6. Инд. 2.

свои мысли у современного студенчества, мягко говоря, оставляют желать лучшего.

Хотелось бы также исторической памяти. Как известно, она выполняет двуединую роль «памяти-идентичности» и «назидательной памяти». Здесь возникают вопросы: «что и как нужно помнить?», «что и как можно вспоминать?» и «что и почему заслуживает забвения?». Думается, памяти достойны не только подвиги и жертвы Великой Отечественной войны и сталинские репрессии. Нередко память о скорбных страницах минувшего, подобно воспоминанию о нацистском прошлом Германии, мы храним по формуле: «помнить, чтобы не вспоминать». При этом важно понять, как стало возможным такое незаслуженное отношение к философии, бытовавшее десятилетия, и даже номинальное исчезновение ее из вузовских программ и почему – в нашей истории как минимум дважды – появлялась необходимость вновь возвращать ее.

Думается, здесь дело прежде всего в роли самой философии. Именно она позволяет человеку, вставшему на путь образования, ученому, находящемуся в научном поиске (что включает и элемент сомнения в декартовском смысле), соотносить получаемые знания в единую, обоснованную, картину мира. Вот почему нынешняя тенденция подмены философии разного рода философией и методологией науки, несмотря на некоторые плюсы, способна подорвать одну из основополагающих функций вузовского философского курса.

Это же касается самой исторической памяти, чью мировоззренческую роль трудно переоценить. Осуществляемая при помощи ее самоидентификация с теми или иными периодами и событиями в прошлом выполняет определенные политические функции: как на «макроуровне», в масштабе страны, так и на «микроуровне», на уровне небольшого коллектива или отдельной личности. Стоит также заметить, что помимо модернизации существует также традиция, историческая преемственность: в этом смысле понимание собственной истории, помимо всего прочего, означает осознание собственной историчности. И эту преемственность, сохранение традиции обеспечивает как раз живая историческая память. Вот почему забвение может стать не только ненужным, но и опасным.

Тот факт, что в большинстве советских вузов формально философии действительно не существовало, не означает, что самими преподавателями научные исследования не велись вовсе. Даже если создана новая структурная единица (пусть и с сохранением прежнего названия) и введены новые учебные предметы, новые формы организации научно-теоретической и внеаудиторной работы со студентами, существует определенная преемственность преподавательского состава, и, стало быть, восприятие вновь образованной кафедры как прямой продолжательницы прежней, хоть и реформированной.

Таким образом, на протяжении всей своей истории кафедры общественных наук не только изучали и преподавали *исторические процессы* и катаклизмы, но были *вовлечены в них*.

В советское время на место философии пришли разного рода социально-экономические предметы вроде политэкономии, исторического материализма, истории общественной мысли, ленинизма и пр. Преподающие их кафедры были ликвидированы либо преобразованы.

Отмена философии как таковой и замена ее разного рода социально-политическими и экономическо-обществоведческими курсами может приводить к утрате цельности в формировании мировоззрения, как перекося в идеологическую сферу советского периода порождая догматизм, противоречивший свободному научному и мировоззренческому поиску. Одним из следствий этого становится интерес к разного рода псевдонаучным и псевдорелигиозным учениям, порождающий путаницу в сознании. Отсюда возникает вопрос о восстановлении вузовской философии во всей полноте.

Современная модель учетной системы в условиях динамики национальной экономики

А.А. Солоненко

Процесс реорганизации учетной системы обусловлен требованиями как внешней, так и внутренней среды.

Глобализация и унификация учетной системы напрямую связаны с таким внешнеэкономическим фактором, как фундаментальные изменения в мировой экономике, происходящие в результате международной интеграции и интернационализации хозяйственной деятельности. Помимо этого к основным внешним факторам, влияющим на учет, можно отнести распространение применения в учете средств информационных технологий и, как следствие этого, – изменение отношения пользователей к такому явлению, как информация.

Современная модель учетной системы отличается усилением противоречий между новыми требованиями и ограниченными возможностями методов традиционного учета, вызывающим количественные, качественные и структурные диспропорции. Методический консерватизм не позволяет традиционному учету своевременно адаптироваться к динамично изменяющимся требованиям и ожиданиям внешних и внутренних пользователей информации. Учетная система не может эволюционировать, имея в арсенале исключительно предметные инструменты и методы, в связи с чем необходимы фундаментальное переосмысление и радикальное проектирование основных и вспомогательных учетных процессов и ориентация на

принципиальное улучшение информационного сервиса, предоставляемого пользователями учетной информации.

Главное предназначение любой учетной процедуры и приема – на основе соответствующих принципов (допущений и требований) обеспечить: успешное решение определенных теоретических и практических задач; приращение знания в учетной области; построение эффективной учетной системы; развитие тех или иных приемов обработки учетной информации. Учетные процедуры создавались постепенно, по мере возникновения необходимости в информации о капитале, в результате расширения самого понятия капитала, появления его новых видов и форм использования [3, 6].

В настоящее время целесообразно уточнить принципы и технологические приемы информационной учетной системы путем привлечения технологий, смежных к учету областей знаний и интеграции видов учета, что позволит обеспечить необходимый уровень качества учетной системы.

В развитии экономических отношений в последние несколько десятилетий произошли принципиальные преобразования, не получившие цельной концептуальной оценки, несмотря на очевидное и весьма существенное их влияние на учетную систему. В первую очередь к ним следует отнести развитие информационной экономики и глобализации на базе транснациональных корпораций. Информационная экономика меняет не только характер производства, но и экономические отношения, что гораздо важнее для концепций, лежащих в основе учетной системы. Интеграционные структуры быстро развиваются, постепенно перерастая в качественно новое состояние – в основу глобализации экономики.

При выборе учетных процедур не всегда учитывается информационное обеспечение новых сфер экономики: фондового рынка, институтов банкротства, страхования, инвестирования. Глобализация экономики приводит к тому, что многие аспекты учетной теории и практики приобретают международную окраску. Возникает перманентная структурная перестройка объектов учета в целях эффективного распределения и использования всех ресурсов организации, заключающаяся в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к организации других организаций и приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций, т.е., другими словами, – реструктуризации бизнеса.

Для отечественного счетоводства и балансоведения корпоративные структуры – это сравнительно новые экономические образования. Вследствие естественных интеграционных процессов концентрации производства и капитала, реструктуризации экономики, приватизации сложились новые учетные объекты, формы коммерческих объединений, состоящих из материнских и многочисленных дочерних предприятий.

Интегрированные корпоративные структуры следует рассматривать как живые хозяйственные организмы, которые обладают своими жизненными циклами, относятся к определенному поколению, представляют вид производства и продукта, взаимодействуют с такими же организмами внутри отрасли (как популяции), на других территориях (в регионе) и в обществе (национальной экономике). Их развитие – сознательно обоснованное или вынужденное осуществление целенаправленной эволюции путем модернизации или консервации, адаптации или модификации, интеграции или реструктуризации, диверсификации и т.д.

Возможности развития представляются самые разнообразные: слияния и поглощения, создания финансово-монополистических и финансово-промышленных групп и др. В результате реструктуризации компании могут пережить кризис и остаться в качестве реальных экономических субъектов, но это зачастую достигается уменьшением размеров бизнеса, болезненной структурной перестройкой, сокращением персонала, жесткой экономией на управленческих расходах, возможной частичной потерей самостоятельности, суверенитета. В этом случае изучение жизненных циклов позволяет рассматривать организацию как статическое образование, увидеть динамику ее развития.

Это, в свою очередь, требует непрерывного изменения состава или комбинации факторов учетной системы в зависимости от влияний меняющейся среды, разработки учетных механизмов отражения корпоративной техники сжатия.

Очевидно, что современный учет столкнулся с типичными диссипативными структурами⁵⁹, которые могут существовать только при условии постоянного обмена со средой веществом (финансовые и материальные ресурсы), энергией (трудовые активы) и информацией (информационные ресурсы). Эта диспропорция зависимости состояния интегрированной системы от состояния среды делает ее, с одной стороны, исключительно устойчивой по отношению к крупномасштабным неблагоприятным воздействиям, а с другой – необычайно чувствительной к очень незначительным колебаниям состояния среды, обладающей определенными свойствами. Система может при этом испытывать глобальный качественный сдвиг в определенном направлении, причинно никак не связанный с характером малых воздействий.

Внутри системы можно выделить уровни, на которых происходят ее жизненные процессы: клеточный (рабочее место), тканевой (профессиональная группа), органов (подразделение) и систем (производство). Ком-

⁵⁹ Теория диссипативных (от фр. *dissipation* – рассеяние, растрата) структур И. Пригожина (1917–2003), за которую он в 1977 г. получил Нобелевскую премию: сложноорганизованные системы обладают повышенной чувствительностью, в частности к информации.

плекс факторов производства формирует «генотип предприятия», определяя его отраслевую, пространственную и временную характеристику, отражая потенциал и эффективность этого экономического организма [1, с. 20–21].

Множество таких подсистем образует ту или иную интегрированную структуру. Корпорации одного ранга образуют диссипативные системы более высокого ранга, в результате чего формируется иерархическая диссипативная структура, совпадающая в конечном счете с государством (в достаточно развитых обществах), которая тоже может существовать лишь при условии обмена с окружающей его природной и социальной средой веществом, энергией и информацией.

Вопросы, связанные с использованием учетно-аналитических процедур для отражения и обоснования экономической целесообразности преобразований, а именно возможности, результативности и рискованности вышеперечисленных сделок для участников интеграционных процессов, находятся в центре внимания круга ученых [1, 5]. Развитие мировых финансовых рынков происходит так интенсивно, что порождает не только финансовые отношения, но и меняет их, дает новые учетные приемы и способы.

Первичные документы являются информационным отображением учетных событий. Скорость отражения учетной информации выросла, появились новые информационные возможности документирования учетных событий, их регистрации и архивирования.

Особый интерес представляет применение счетов в интегрированных структурах, составляющих комбинацию участников с разными национальными учетными традициями, где планы счетов отличаются принципами построения. Следовательно, в условиях сетевых компьютерных технологий возможно создание сетевого (интегрированного) плана счетов. Это возможно при смене или параллельном функционировании двух парадигм бухгалтерского учета: диграфической и полиграфической. Диграфическая парадигма не всегда может объяснить и обосновать необходимость учета во фракталах времени и пространства и использования методов четырех-, шестикратной и т.д. записи, увязывая финансовый, управленческий, налоговый и т.д. виды учета.

Применение принципа двойной записи ограничено в отечественной практике рамками одного юридического лица. В то же время интегрированная структура представляет собой совокупность юридических лиц, которая для целей учета рассматривается как единая хозяйствующая единица. Следовательно, обособление данного объекта учета доказывает необходимость разработки отдельного вида консолидированного учета (впервые предложен В.С. Плотниковым), основанного на принципе двойной записи [5, с. 169].

С переходом российской экономики на рыночные условия хозяйствования коммерческие организации столкнулись с воздействием широкого спектра ассоциированных с их деятельностью рисков. С позиции высокой подвижности и неопределенности фактов внешней и внутренней среды функционирования хозяйствующего субъекта особое значение приобретает учетная процедура самострахования – резервирование.

Приведем пример. Инвентаризация, по большому счету, не бухгалтерский, а статистический прием, перепись учитываемых объектов. Однако это единственный метод, дающий оценку достоверности тех данных, которые представлены во всех видах и формах отчетности. Результаты инвентаризации должны найти свое отражение в учете. Недостачи сверх норм убыли возмещают виновные лица, однако на практике не всегда их можно найти. Поэтому правильным решением будет применение такого учетного приема, как резервирование недостач, или их страхование.

Оценку выделяют в качестве центрального традиционного элемента метода. При этом, «если при колляции она выступает как отдельный факт хозяйственной жизни, то в условиях консолидации – это определяющий прием» [6]. Оценка при консолидации предполагает отказ от процедуры регистрации, которая заменяется исчислением. Следует отметить, что использование статистических приемов, позволяющих исчислить ошибку наблюдения, в результате дает большую точность, а бухгалтерских – порождает иллюзию точности. В связи с этим особое значение приобретает выбор метода оценки стоимости объекта при сделках слияний и поглощений в интегрированных структурах. Не правильным было бы игнорирование объективной вариантности методов оценки, предопределяемой дифференцируемыми видами учета и запросами пользователей в тех или иных экономических ситуациях.

Сейчас, когда МСФО проводится строгое различие между учетом и отчетностью, старое определение баланса как синтеза нераскрывшихся счетов, как описи сальдо счетов Главной книги теряет смысл. Главная книга становится только одним из источников для составления отчетности. Можно сказать, что баланс Главной книги строится по принципам динамического баланса, а в отчетности для внешних пользователей необходима трактовка статического баланса.

В условиях глобализации мирового рыночного хозяйства возникает необходимость интерпретаций при составлении отчетности – т.е. появляется необходимость в ее консолидации. Если организации, входящие в интегрированную структуру, однотипны и, следовательно, применяют единую учетную политику, то консолидация происходит в виде свода отчетности с исключением внутренних оборотов и в данном случае является статистической процедурой. Однако если в каждом подразделении интегрированной структуры проводится своя учетная политика, то возникает проблема пересчета показателей в сопоставимый вид согласно разработан-

ным коэффициентам. При этом процедуре составления консолидированной отчетности присущи такие методы, как элиминирование и реклассификация статей баланса, т.е. трансформация показателей, исчисленных по одним правилам, в показатели, исчисленные по другим правилам.

Частным случаем консолидации можно признать трансформацию отчетности, составленную согласно требованиям российских нормативных документов, в отчетность, выполненную в соответствии с требованиями МСФО [6]. Такая же трансформация должна быть при переводе учета бухгалтерского в налоговый и, наоборот, налогового в бухгалтерский: весь текущий учет ведется по правилам Налогового кодекса РФ, а потом по заданному алгоритму данные отчетности трансформируются в показатели в соответствии с МСФО. Аналогично можно трансформировать данные финансового учета в управленческий.

Кибернетическая функция учета является основным связующим принципом интеграции его видов. Целью учета является предоставление информации обо всех существенных событиях, которые могут быть использованы во множестве моделей принятия решений различными пользователями. Функцией учета является предоставление максимально возможного объема данных, из которого пользователь может, с учетом индивидуальных особенностей, выбрать необходимую ему информацию. Однако всегда существует проблема информационной достаточности и асимметрии.

Возросшая сложность и многокомпонентность исследуемых учетных объектов обуславливают возникший интерес к концепции единого учетного информационного пространства к середине XX в., ставшего объектом научного познания. В условиях глобализации возникла необходимость в комплексном исследовании экономического информационного пространства.

В настоящее время границы учетной информации в экономическом и едином информационном пространстве расширяются в связи с ростом значения информации во всех сферах человеческой деятельности, в том числе хозяйственной; ускорением скорости распространения теоретических и практических знаний в области информационных технологий; увеличением инвестиций в развитие информационного обеспечения всех сфер деятельности.

Проникновение информационных технологий в учет и гармонизация учетных систем в международном масштабе создают предпосылки образования единого мирового учетного информационного пространства. Этому способствовало широкое распространение международных стандартов учета и аудита благодаря деятельности Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (фонда) и Международной федерации бухгалтеров.

Учетный процесс представляет собой подробное информационное отражение производственно-хозяйственной деятельности коммерческих ор-

ганизаций. Информационную систему, как и учетную, можно позиционировать как систему обработки информации. Применение информационных технологий вносит принципиальные изменения в теорию и практику учета: обновляются методы учета, увеличивается аналитичность учета, изменяется документооборот, повышаются требования к уровню знаний персонала.

Учетная система является открытой, особое значение для нее имеет обмен информацией. Это проявляется и в обеспечении информацией в целях управления предприятием, и в существовании обратной связи в управленческих процессах, и во взаимодействии бизнес-единиц с обществом в целом.

Априори, информация, содержащаяся в отчетности компании, должна удовлетворять информационные запросы всех ее пользователей. Однако, в силу объективного противоречия интересов названных лиц, это недостижимо. Вопросы противоречия интересов пользователей бухгалтерской информации рассматриваются в литературе по теории учета как за рубежом, так и в России.

Проблема конфликта интересов различных групп пользователей отчетной информации – это прежде всего проблема, с одной стороны, противоречия задач представления информации о платежеспособности и рентабельности хозяйствующего субъекта, а с другой – противоречия потребности в информации, отражающей состояние дел компании с социальной и юридической точек зрения.

Адептами юридического подхода выступают прежде всего фискальные органы, которые интересуют трактовка учетных событий компании с позиций налогового права.

Что же касается противоречия между целями отражения рентабельности и платежеспособности – это конфликт интересов инвесторов (прибыльность) и кредиторов (платежеспособность). Реализация этих двух противоречащих друг другу целей предполагает совершенно разные подходы к оценке и признанию элементов отчетности компании.

На практике, как правило, юридическое и экономическое содержание учетных событий далеко не идентичны, а довольно часто противоречат друг другу. Например, с экономической точки зрения главными факторами признания активов являются их способность приносить экономическую выгоду и наличие контроля со стороны фирмы, в то время как юридический подход формирует правило, согласно которому в активе баланса показывается имущество, принадлежащее предприятию на праве собственности. Юридический подход к трактовке активов заложен в настоящее время в российских нормативных документах, экономический же характерен для МСФО. Вместе с тем важно понимать, что для оценки финансового положения предприятия имеют значение как экономические, так и юридические характеристики его финансового положения.

Все пользователи отчетности входят в состав так называемых партнерских групп. Цели, преследуемые каждой из этих групп, различны. Кроме этого, различные пользователи по-разному воспринимают и интерпретируют информацию. В последнее время в учетной теории и практике значительное внимание стало уделяться изучению бихевиоризма.

В Международные образовательные стандарты подготовки профессиональных бухгалтеров, разработанные *IFAC*, в качестве образовательных дисциплин включены бихевиоризм и этика. Это объясняется возрастанием роли субъективного фактора в процессах принятия решений при формировании бухгалтерской информации.

В рыночной экономике каждый ее участник руководствуется соображениями собственной выгоды и своей индивидуальной шкалой предпочтений и ценностей, в связи с чем возникает расхождение взглядов между различными группами пользователей на важность одних и тех же сведений.

Требования, предъявляемые пользователями к учетной информации, непрерывно повышаются. Развитие фондовых рынков, рост инвестиций, глобализация экономики, преобразования в средствах коммуникации заставляют участников экономических процессов отдавать предпочтение актуальной информации нередко в ущерб ее точности. В связи с этим наиболее значимой становится проблема соответствия учетной информации ожиданиям пользователя.

Разнохарактерность информационных запросов влечет за собой возникновение определенных противоречий в требованиях к содержанию и структуре отчетности. В процессе восприятия бухгалтерской информации пользователям требуются объяснения и доказательства, способствующие снижению неопределенности информации, предоставляемой в отчетности.

Для организации интегрированного учета [4] и принятия правильных управленческих решений следует определить потребности каждого уровня управления в учетной информации, разработать систему показателей, формируемых учетной системой для каждого уровня управления и позволяющих оперативно и постоянно управлять ходом хозяйственных процессов.

На современном этапе развития учетная система превратилась в комплексную, проблемно ориентированную науку – междисциплинарную область знания, специфическими методами отражающую многоуровневую экономическую систему и ее сложные взаимосвязи.

Для учетной системы характерны все имеющиеся виды основных организационных механизмов формирования и регулирования системы: конъюгация (соединение комплексов), ингрессия (вхождение элемента одного комплекса в другой) и дезингрессия (распад комплекса).

Конъюгация представлена интеграцией видов учета с помощью единого информационного пространства. В настоящее время границы учетной информации в экономическом и едином информационном пространстве

расширяются в связи с ростом значения информации во всех сферах человеческой деятельности, в том числе хозяйственной; ускорением распространения теоретических и практических знаний в области информационных технологий; увеличением инвестиций в развитие информационного обеспечения всех сфер деятельности.

Ингрессия прослеживается во взаимодействии видов учета, в сочетании их видов на базе единых целей, терминологии, объектов и учетных процедур.

Дезингрессия заключается в несоприкосновении (отдельности) некоторых элементов учетной системы.

Внутреннее взаимодействие между элементами учетной системы представляет собой столкновение противодействующих причин, часть из которых находится в состоянии конкуренции, а другая – интегрируется. Таким образом достигается то состояние, в котором учетная система максимально устойчива. Механизм бифуркаций (возможные пути развития) делает понятным, как может количественный рост приводить к качественно новому выбору: синергии (свойства учетной системы как целого имеют эмерджентный характер, ибо они возникают в результате взаимодействия частей, а не просто суммирования их свойств).

Для раскрытия механизма возникновения новых элементов учетной системы применим принцип положительной обратной связи, используемый в синергетике, согласно которому изменения не устраняются, а накапливаются и усиливаются. При этом случайные количественные изменения, накапливаясь и достигая критического порога, создают для отбора новые в качественном отношении бифуркационные структуры, а закон устойчивости производит предварительную сортировку элементов системы, играя роль селекционного фильтра.

Предельное состояние, которого может достичь учетная система, подвергающаяся интеграционным процессам, определяется характером среды, с которой система взаимодействует.

Использование эволюционного подхода к исследованию учетной системы позволяет выделить многочисленные факторы и приоритетные направления, оказывающие непосредственное влияние на ее дальнейшее развитие, построить современную модель учетной системы, отличающуюся усилением противоречивых тенденций и увеличением количественных изменений в ее развитии.

Конфликт описанных выше факторов влияния и сил сдерживания инициирует процессы реорганизации и развития учета, наделяя его новыми характеристиками, способными перевести учетную систему на качественно новую ступень функционирования.

Учетные процедуры дополняются и изменяются под воздействием изменения объективной реальности: эволюционная концепция объясняет усложнение строения учетной системы, а теория диссипативных структур

приводит доказательства ее эмерджентности. Однако в отличие от биологической эволюции развитие учетной системы, как составляющей всей социально-экономической системы, корректируется и направляется обществом. Эволюция учетной системы сопровождается не наследованием, а усвоением, совершенствованием опыта и традиций представителей бухгалтерской профессии и общества в целом.

Литература

1. *Ендовицкий Д.А.* Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание. – М.: КноРус, 2008.
2. *Инишаков О.В.* Эволюционная экономика и экономическая генетика. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007.
3. *Кутер М.И.* Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2004.
4. *Перекрестова Л.В., Нелюбова Н.Н.* Информационное пространство управления предприятиями. – Волгоград, 2004.
5. *Плотников В.С., Шестакова В.В.* Финансовый и управленческий анализ в холдингах. – М.: ИД «ФБК-ПРЕСС», 2004.
6. *Соколов Я.В.* Предмет и метод бухгалтерского учета: сущность и содержание элементов // Экономический анализ. Теория и практика. – 2007. – № 10.

У истоков либеральной идеи в России

Т.Ф. Сулейманов

Сегодня либерализм как политическая идеология вызывает у значительной части населения России устойчивое негативное отношение, ассоциируясь прежде всего с политикой правительства, которая осуществлялась в Российской Федерации в начале 1990-х гг. под руководством Е.Т. Гайдара. При этом, давая либерализму ту или иную оценку, важно разделять принципы либерализма вообще и их реализацию на практике. Реализация же основных принципов либеральной идеи в данный период российской истории, на наш взгляд, носила искаженный характер. Так, например, создание института частной собственности в России осуществлялось путем приватизации общенародной (социалистической) собственности. Современное же понимание либерализма многими политиками имеет мало общего с тем, что предполагали представители европейской и, в частности, русской либеральной общественно-политической мысли.

Обращаясь к истокам либеральной идеи в России, в первую очередь следует определить, что понимать под «либерализмом», каковы его главные принципы и основные политические цели.

Либерализм (фр. *libéralisme* от лат. *liber* («свободный»)) – философская, политическая и экономическая идеология, согласно которой права и свободы отдельного человека являются правовым базисом общественного и экономического порядка. Система ценностей либерализма строится на понятиях индивидуальной свободы, достоинства личности, толерантности, а правовая государственность в представлении либералов, соединена с институтами открытого общества.

Как следует из другого определения, либерализм – это «интеллектуальная и нравственная установка на такую организацию общественной жизни, которая построена на признании политических и экономических прав индивида в пределах, ограниченных действием законов, понимаемых как обобщение естественных потребностей нормальных цивилизованных людей» [7, с. 154].

Для либерализма как политической идеологии характерны следующие положения:

- 1) абсолютная ценность человеческой личности и изначальное (от рождения) равенство всех людей;
- 2) автономия индивидуальной воли;
- 3) сущностная рациональность и добродетель человека;
- 4) существование определенных неотчуждаемых прав человека (право на жизнь, свободу, собственность);
- 5) создание государства на основе общего консенсуса и с единственной целью сохранить и защитить естественные права человека;
- 6) договорный характер отношений между государством и индивидом;
- 7) верховенство закона как инструмента социального контроля и «свобода в законе» как право и возможность «жить в соответствии с постоянным законом, общим для каждого в этом обществе <...> и не быть зависимым от непостоянной, неопределенной, неизвестной самовластной воли другого человека...» (Д. Локк);
- 8) ограничение объема и сфер деятельности государства;
- 9) защищенность, прежде всего от государственного вмешательства, частной жизни человека и свобода его действий (в рамках закона) во всех сферах общественной жизни;
- 10) существование высших истин разума, доступных усилиям мысли индивида, которые должны играть роль ориентиров в выборе между добром и злом, порядком и анархией» [8, с. 178].

По мнению либералов, государственная власть предназначена для достижения блага людей ей подвластных и политическое руководство страной должно осуществляться на основе согласия большинства руководимых. На сегодняшний день политической системой, которая наиболее созвучна убеждениям либералов, является либеральная демократия.

Одним из основополагающих элементов либеральной идеологии следует считать конституционализм, создание институционально-правовых условий, обеспечивающих свободу граждан. При этом нельзя не отметить тот факт, что в России «идея конституционализма впервые формируется задолго до того, как термин “конституция” стал использоваться не только у нас, но и на Западе» [9, с. 42]. И несмотря на то что либеральное мировоззрение укоренилось в конце XIX – начале XX вв. [3, с. 124], его истоки как идеологии и политического течения восходят к XVII–XVIII вв., к периоду разрушения феодальных порядков и установления буржуазных общественных отношений.

Существенную лепту в понимание и разработку идей либерализма внесли представители русской общественно-политической мысли. Среди них следует назвать М.М. Сперанского, П.Б. Струве, К.Д. Кавелина, Б.Н. Чичерина, П.И. Новгородцева, И.А. Ильина, В.В. Леонтовича.

История либерализма в России во многом противоречива. Влиятельная часть русского общества полагала, что для решения внутривнутриполитических проблем и преодоления экономического отставания от западных стран достаточно перенимать их опыт. За каждой подобной попыткой следовал период реакции, в течение которого многие либеральные достижения уничтожались.

В числе первых русских либералов особое место занимает М.М. Сперанский (1772–1839), один из ярких представителей «государственного либерализма», теоретик законодательства, государственный и общественный деятель. Он был сторонником постепенной отмены крепостного права и предоставления равных прав и свобод всем гражданам России.

М.М. Сперанский писал: «Гражданская свобода имеет два главных вида: свобода личная и свобода вещественная. Существо первой состоит в следующих положениях: 1) без суда никто не может быть наказан; 2) никто не обязан отправлять личную службу иначе, как по закону, а не по произволу другого». В примечании он уточняет: «Первое из сих положений дает крепостным людям право суда и, отъемля его от помещиков, ставит их наравне со всеми перед законом. Второе предложение отъемлет право отдавать в службу без очереди. На сих двух основаниях утверждается личная свобода» [13, с. 337]. Существо вещественной свободы, с точки зрения М.М. Сперанского, зиждется на следующих положениях: «1) всякий может располагать своей собственностью по произволу, сообразно общему закону; без суда собственности никто лишен быть не может; 2) никто не обязан отправлять вещественной службы, ни платить податей и повинностей иначе, как по закону или по условию, а не по произволу другого» [13, с. 338].

М.М. Сперанский также предлагал реформировать систему государственного управления империей. Во главу реформы, по его мнению, должно быть положено строгое разделение власти на законодательную, исполнительную и судебную [10, с. 448, 450]. Главным и определяющим в деятель-

ности институтов государственной власти М.М. Сперанский считал законность. Он убеждал императора «уверить его [народ], что он управляется не волею твоею, не нашими советами, но единым законом» [11, с. 617–618].

Новый этап в развитии либерализма начался после отмены крепостного права, в ходе буржуазных реформ 80–90-х годов XIX в. (судебной, земской, городской, военной и др.), демократизации системы образования.

Одним из ярких представителей либеральной мысли постреформенной России был П.Б. Струве (1870–1944), видный ученый, общественный и политический деятель. Как представитель «либерального консерватизма», он стремился соединить демократические свободы и национальные традиции. Его идеалом была либеральная российская империя, в которой могущество государства сочеталось бы с дисциплиной, правовой защищенностью, свободой личности и религиозностью. По мнению В.В. Зеньковского, в политической идеологии П.Б. Струве парадоксально соединены идеи «либерализма» и «империализма», «идеи абсолютного значения отдельной личности и идеи священного, мистического значения государства и его могущества» [4, с. 364].

Обязательным условием существования государства, равно как и общества, П.Б. Струве считал подчинение всех его институтов закону: «Власть обязана не просто подчиняться праву, как отдельные лица, она обязана блюсти право... Нарушение права на одном полюсе неизбежно должно родить нарушение права на другом. Так создается цепь революционных внеправовых событий» [12, с. 27]. Особое внимание П.Б. Струве уделял роли и значению религии в жизни общества и отдельно взятого человека: «...для религиозного мирозерцания не может быть ничего более дорогого и важного, чем личное самоусовершенствование человека, на которое социализм принципиально не обращает внимания» [12, с. 194].

Другим мыслителем, стремившимся к синтезу либеральных свобод с идеалами консерватизма (порядок, стабильность, религиозно-нравственные традиции, национально-культурная преемственность), был К.Д. Кавелин. Он одним из первых противопоставил либерализм анархии, указав, что обеспечение гражданских прав и свободы личности требуют всесторонней поддержки со стороны государства. Учитывая опыт русской истории, Кавелин предлагал опираться на традиции общинного самоуправления и землевладения, а также на мировую юридическую традицию, вместо того чтобы требовать немедленного перехода к представительному правлению,

«Письмо к издателю» – первый программный документ русского либерализма – был написан К.Д. Кавелиным вместе с Б.Н. Чичериным (1828–1904). Профессор Московского университета, философ, историк, теоретик государства и права, видный деятель эпохи «правового Ренессанса», Б.Н. Чичерин был ярким выразителем неогегельянской версии классического либерализма. С середины 1850-х гг. он был одним из лидеров либерально-

западнического крыла в русском общественном движении. Чичерин сформулировал принцип «либеральные меры и сильная власть» и призывал к поэтапному движению: сначала свободы совести, слова, прессы, а затем демократический способ формирования правительства. По мнению Чичерина, свобода воли не существует без нравственного закона, а их синтезом является право как «свобода, определенная законом». Поэтому он настаивал на необходимости сильной власти, обеспечивающей исполнение закона.

Он выступал за постепенный переход от самодержавия к конституционной монархии, которую считал идеальной для России формой правления: «Даже при народном представительстве, в парламентском правлении, где партии сменяют друг друга в обладании властью, необходимо монархическое начало, умеряющее их борьбу, сдерживающее увлечение, охраняющее интересы меньшинства» [1, с. 140–141]. Б.Н. Чичерин считал возможным избежать крайностей индивидуалистического анархизма и механического этатизма через гармоничное сочетание личного и государственного начала, индивидуальной свободы и общего закона. В работе «О народном представительстве» он писал: «Гражданин, имеющий долю власти, должен... носить в себе сознание не только своих частных целей, но и общих начал, господствующих в общественной жизни» [2, с. 131–132]. Сами понятия свободы и права у Б.Н. Чичерина неразрывно связаны. В работе «Собственность и государство» он пишет: «Субъективное право есть законная свобода что-либо делать или требовать; объективное право есть самый закон, определяющий свободу и устанавливающий права и обязанности людей... Свобода только тогда становится правом, когда она освящена законом, закон же имеет в виду признание и определение свободы» [1, с. 58].

В практической плоскости, вопрос о власти и свободе неизбежно выливался в обсуждение проблемы бюрократии. Чичерин считал, что она «составляет естественную и необходимую принадлежность всякого государственного быта, и «только существование земства способно ввести бюрократию в должные границы, уменьшить присущие ей недостатки и сделать ее полезным учреждением в государстве» [1, с. 153].

Развитием концепции правового государства российская либеральная мысль во многом обязана П.И. Новгородцеву (1866–1924) Правовед, философ, общественный деятель, он считал, что политическая власть является главным регулятором общественной жизни. Ее задача – утверждение начал законности, равенства и свободы. Вместе с тем Новгородцев предостерегал от заимствования европейской политической модели. Либерализм Новгородцева близок к идее социального государства. Мало создать правовые гарантии личной свободы: «...для осуществления этой цели необходима и забота о материальных условиях свободы; без этого свобода некоторых может остаться пустым звуком, недостижимым благом, закрепленным за ними юридически и отнятыми фактически» [6, с. 322–323]. Поэтому и правовое государство не было для него «венцом истории»: «...это не более,

как подчиненное средство, входящее как частный элемент в более общий состав нравственных сил» [6, с. 338–339]. Главной же задачей является «обеспечить для каждого возможность человеческого существования и освободить от гнета таких условий жизни, которые убивают человека физически и нравственно» [6, с. 332].

Демократический строй возможен при наличии должного уровня политического сознания, зрелости народа. В статье «Демократия на распутье» Новгородцев писал: «... демократия есть самоуправление народа, но для того, чтобы это самоуправление не было пустой фикцией, надо, чтобы народ выработал свои формы организации. Это должен быть народ, созревший для управления самим собою, сознающий свои права и уважающий чужие, понимающий свои обязанности и способный к самоограничению. Такая высота политического сознания никогда не дается сразу, она приобретается долгим и суровым опытом жизни» [6, с. 324].

Дальнейшее развитие либеральной идеи неразрывно связано с именем выдающегося русского мыслителя И.А. Ильина (1882–1954), религиозного философа, общественного деятеля, публициста. И.А. Ильин внес существенный вклад в изучение взаимоотношений религиозной и правовой философии, толкованию их в либерально-консервативном духе. В основе его политических взглядов – представления о свободе, которая может быть как внешней, так и внутренней. Внешней он называл «свободу от недуховного и противодуховного давления, от принуждения и запрета, от грубой силы, угрозы и преследования» [5, 176]. К внутренней он относится все то, к чему нельзя вынудить. «Смысл в том, чтобы любить, творить и молиться. И вот без свободы нельзя ни молиться, ни творить, ни любить» [5, с. 180]. И далее: «...внутренняя свобода обращает свои требования не к другим людям, а к самому – вот уже внешне-нестесненному – человеку» [5, с. 182].

Политическая свобода, согласно И.А. Ильину, выступает как «разновидность внешней свободы: человеку представляется самостоятельно говорить, писать, выбирать, решать и подавать свой голос в делах общественного устройства» [5, с. 194], но притом она «дает ему права в чужих делах, право над другими» [5, с. 315]. Ильин подчеркивает, «что политическая свобода предполагает в человеке, которому она дается, гораздо больше зрелость, чем свободу духа» [5, с. 194]. Отнюдь не каждый человек созрел до того, чтобы владеть политической свободой. «Первое условие политической свободы – есть способность к самодисциплине и лояльности; нет этого условия – и политическая свобода становится даром напрасным и непосильным» [5, с. 196].

Соответствующие требования он предъявляет и к политике. Она, считает И.А. Ильин, предполагает наличие идеала государственного устройства и воспитание правосознания свободных граждан. «Политика невозможна без идеала; политика должна быть трезво-реальной» [5, с. 443]; «истинная политика видит ясно свой «идеал» и всегда сохраняет «идеалистический характер» [5, с. 446].

Философ был твердо убежден в том, что государство и политика в своем основании должны иметь достаточно высокий уровень правосознания свободных граждан. «Держится правосознание – и государство живет; разлагается, мутится, слабеет правосознание – и государство распадается и гибнет... России необходимо новое правосознание, национальное по своим корням, христианско-православное по своему духу и творчески-содержательное по своей цели. Для того чтобы создать такое правосознание, русское сердце должно увидеть духовную свободу, как предметную цель права и государства, и убедиться в том, что в русском человеке надо воспитать свободную личность с достойным характером и предметною волей. России необходим новый государственный строй, в котором свобода раскрыла бы ожесточенные и утомленные сердца, чтобы сердца по-новому прилепились бы к родине и по-новому обратились к национальной власти с уважением и доверием» [5, с. 186–187].

В заключение хотелось бы отметить, что принципы либерализма являются фундаментальными основами гражданского общества и правового государства. На сегодняшний день, либерализм является одной из ведущих идеологий в мире. Концепции личной свободы и человеческого достоинства, личных и гражданских прав человека, ограничения государственной власти получили самое широкое распространение. Русская либеральная мысль внесла немалый вклад в развитие этих принципов применительно к российской общественной и политической жизни. Принципы, которыми она руководствовалась, могут быть востребованы и сегодня.

Литература

1. Антология мировой правовой мысли: В 5 т. Т. V. Россия, конец XIX–XX вв. / Рук. науч. проекта Г.Ю. Семигин. – М.: Мысль, 2006.
2. Антология мировой юридической мысли: Сб. науч. трудов / Под ред. Е.В. Додина. – Одесса: Образование, 2007.
3. *Гаджиев К.С.* Политология: Учебник. – М.: Юрайт, 2011.
4. *Зеньковский В.В.* История русской философии: концепции. – М.: Академический проект, 2010.
5. *Ильин И.А.* Путь духовного обновления // Ильин И.А. Почему мы верим в Россию: Сочинения. – М.: ЭКСМО, 2006.
6. *Новгородцев П.И.* Об общественном идеале. – М.: Красанд, 2010.
7. Политология: Словарь / Под ред. В.Н. Коновалова. – Ростов н/Д: РГУ, 2010.
8. Политология: Энциклопедический словарь / Под ред. В.А. Бачинина. – М.: Изд-во В.А. Михайлова, 2005.
9. *Сморгунов Л.В.* Современная сравнительная политология. – М.: РОССПЭН, 2008.

10. Сперанский М.М. Введение к Уложению государственных законов // Правовая мысль: Антология / Под ред. В.П. Малахова. – М.: Юнити, 2011.
11. Сперанский М.М. Размышления о государственном устройстве Империи // Правовая мысль: Антология / Под ред. В.П. Малахова. – М.: Юнити, 2011.
12. Струве П.Б. Patriotika: Политика, культура, религия, социализм / Сост.: В.Н. Жуков, А. П. Полякова. – М.: Республика. 2004.
13. Южаков С.Н. Сперанский. Его жизнь и общественная деятельность // Дашкова. Суворов. Воронцовы. Сперанский. Канкрин: Биогр. повествования / Сост., общ. ред. Н.Ф. Болдырева. – Челябинск: Урал, 1995.

Коммуникативные технологии в формировании имиджа вуза

О.С. Тетерина

Для повышения эффективности деятельности образовательного учреждения необходимо формирование положительного имиджа вуза на рынке труда. Решение данной задачи зависит от внедрения в практику новых форм и технологий управления коммуникативным пространством системы образования, и здесь на передний план выдвигаются такие проблемы, как использование особенностей и возможностей современных коммуникативных технологий в образовательном пространстве.

Организация коммуникативных процессов превратилась в одну из сфер общественного производства с развитой технологической составляющей. Технологизация коммуникации является одной из важнейших сторон ее институционализации, что отчетливо проявляется в таких развитых коммуникативных практиках, как реклама и «паблик рилейшнз» (PR). Каждая из них имеет сформировавшуюся институциональную основу, опирается на солидный базис теоретических знаний, располагает богатым арсеналом специально разработанных методов и средств коммуникативного воздействия на массовую аудиторию.

Слово «технология» происходит от греческого *techne* – искусство, мастерство и *logos* – слово, учение [12, с. 343]. Таким образом, технология, в широком смысле – это учение о мастерстве, знание о том, как искусственно воспроизвести новые сущности, которые, возможно, могли бы возникнуть и самопроизвольно, – но только не тогда и не там, где это нужно человеку.

Д.П. Гавра со ссылкой на словарь иностранных слов приводит следующее определение: «...технология определяется как совокупность методов и процессов, применяемых в каком-либо деле, производстве чего-либо, а также научное описание этих методов» [10, с. 29].

С другой стороны, под технологией понимается объединенный в общую систему и обеспечивающий наибольшую эффективность той или иной деятельности комплекс разнородных компонентов: знаний, методов, операций и правил и, как правило, наличие информационных, энергетических, сырьевых, технико-технологических, кадровых, организационных и прочих ресурсов. И с этой точки зрения *PR* может быть рассмотрен как коммуникативная технология [12, с. 65].

В настоящее время в теории *PR* предпринимаются лишь первые попытки дать определение категории «*PR*-технология». Многие авторы, как ученые, так и практики, широко применяют данное словосочетание. Однако вопрос о сущности этого понятия, о характеристиках *PR*-технологии, о критериях технологизации коммуникативных процессов остается открытым.

Первопроходцами в данной области можно считать отечественных ученых В.Ф. Кузнецова и Д.П. Гавру.

По мнению В.Ф. Кузнецова, *PR*-технологии прежде всего представляют собой форму социальной инженерии, обусловленную свойствами действующего субъекта управления, его знаниями, опытом и настроем, духовными ресурсами и техническими компонентами. Во-вторых, *PR*-технологии могут также выступать в качестве средства информации, источника побуждения внутренних механизмов регуляции всей системы связей с общественностью и ее отдельных элементов. То есть как элемент деятельности субъекта управления, выполняющий определенные функции, технологии связей с общественностью являются одним из механизмов самонастройки и самоорганизации этой области управленческой деятельности. В данном смысле такие технологии – не просто перечень оптимальных и эффективных действий, но и способ усиления контроля за процессом достижения целей, форма управления этой деятельностью [12, с. 150].

Д.П. Гавра рассматривает *PR*-технологию как особый вид, частный случай социально-коммуникативной технологии, которая, в свою очередь, является частным случаем социальной технологии.

Социально-коммуникативная технология (СКТ) определяется Д.П. Гаврой как «опирающаяся на определенный план (программу действий) целенаправленная системно организованная деятельность по управлению коммуникацией социального субъекта, направленная на решение какой-либо социально значимой задачи» [2, с. 56].

PR-технологию можно трактовать как процедуру, т.е. последовательность действий (операций), приводящих при выполнении определенных условий к заданным изменениям в социальном объекте. С нашей точки зрения данное определение является наиболее оптимальным для проводимого исследования, так как отражает социальную значимость *PR*-деятельности [12, с. 98].

Рассмотрим проектный комплекс *PR*-технологий, который представляется в виде таких коммуникативных практик, как *PR*-проектирование, реклама и формирование имиджа.

Базовым и наиболее точным определением *PR*-кампании можно считать следующее: *PR*-кампания – это «комплексное и многократное использование *PR*-средств, а также рекламных материалов в рамках единой концепции и общего плана воздействия на мнения и отношения людей в целях популяризации имиджа, поддержания репутации, создания паблисити» [2, с. 138–139]. То есть это ряд планируемых *PR*-мероприятий, направленных на целевую аудиторию с целью достижения поставленных задач, которые, в свою очередь, являются частью стратегического плана компании. Соответственно, *PR*-кампания – это деятельность, которая имеет следующие отличительные признаки:

1. *PR*-кампания характеризуется наличием общей концепции и плана действий. Прежде чем приступить к реализации проекта, необходимо четко спланировать и продумать каждый этап предстоящей работы. Это позволит отследить процесс реализации и оценить достигнутые результаты. Член Британского института *PR* П. Грин: «Неструктурированная деятельность в области *PR* никогда не будет столь эффективна, как планируемая программа» [14, с. 57].

2. Так как *PR*-кампания – это четко продуманная деятельность, то она, соответственно, должна быть ограничена во времени. При проведении *PR*-кампании фактор времени играет очень важную роль и временной просчет может привести к провалу всей кампании. В зависимости от масштабности мероприятия *PR*-кампания может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет, но все-таки оптимальный и наиболее распространенный отрезок времени для проведения типовой *PR*-кампании – один год. Это позволяет отличать *PR*-кампанию от иных программ, растянутых во времени, а также от других краткосрочных акций.

3. Чтобы достичь максимальных результатов, *PR*-кампания должна основываться на комплексном подходе. Необходимо задействовать все имеющиеся ресурсы компании, затронуть все стороны деятельности организации. Многоаспектность, разнообразие методов воздействия на целевую аудиторию, различные каналы распространения информации – вот что лежит в основе успешной *PR*-кампании.

4. *PR*-кампания является двусторонне направленным процессом и предполагает наличие обратной связи. В соответствии с этим выделяются две группы средств *PR*. К первой группе относятся *PR*-средства, передающие входящую информацию, например: исследования общественного мнения, «горячие линии», мониторинг радио- и телепередач, личные контакты, консультации и т.п. А ко второй – те средства, которые передают исходящую информацию (пресса, выставки, конференции, рассылки и т.п.).

Несмотря на многообразие используемых методов, специфики каждого мероприятия, все-таки существует общая структура построения любой *PR*-кампании. Большинство авторов выделяют четырехступенчатую модель организации и проведения *PR*-кампании. Встречаются различные наименования этапов, например, наиболее известная, формализованная схема, которая широко используется для планирования и оценки *PR*-проектов, – формула *RACE* [3, с. 37]:

Research – исследование: анализ и постановка задачи;

Action – действие: разработка программы и сметы;

Communication – общение: осуществление программы информационно-коммуникативными средствами;

Evaluation – оценка: определение результатов и внесение коррективов в программу.

Разработка стратегических программных планов по связям с общественностью согласно разработкам С. Блэка состоит из четырех шагов [3, с. 35]:

1. Определение проблемы.
2. Планирование и программирование.
3. Действие и коммуникация.
4. Оценка программы.

Постановка проблемы представляет собой краткое описание соответствующей ситуации, сформулированное в виде предложения или короткого абзаца. Стадия определения проблемы, отвечая на вопрос «что происходит?», обеспечивает основу для всех последующих этапов *PR*-кампании.

Информация, собранная на первом этапе, позволяет выделить общественные группы, которые должны быть охвачены программой, установить ее цели, задачи.

На стадии планирования и программирования необходимо определить следующие элементы *PR*-кампании:

1. Цель программы.
2. Целевые общественные группы.
3. Задачи.

Цели *PR*-кампании, отражая ее специфику, дают представление о том, к чему нужно стремиться. По И.Л. Викентьеву, все мероприятия *Public Relations* в своей основе имеют пять целей [4, с. 11–12].

1. Позиционирование *PR*-объекта, товара и/или услуги.
2. Возвышение имиджа.
3. Антиреклама (или снижение имиджа).
4. Отстройка от конкурентов.
5. Контрреклама (или «отмыв»).

Все цели *PR*-кампании направлены на создание благоприятного общественного мнения и завоевание расположения конкретного контингента потребителей продукции данного предприятия. Средством достижения

этих целей является развитие коммуникации (общественных связей) организации с ее социальной средой через проведение различного рода *PR*-мероприятий.

При планировании *PR*-кампании необходимо превратить общественные группы, которые представляют собой абстрактное понятие, в нечто конкретное с целью разработки задачи, стратегии и тактики, необходимых для выполнения программы. *PR*-специалист работает не с любой аудиторией, а с определенной частью большого сообщества людей, потребителями конкретных товаров, услуг и т.п.

Ключом выявления общественных групп является установление характера участия в этой ситуации людей, для которых разрабатывается программа вмешательства. При составлении программы можно разрабатывать конкретные ответные задачи и стратегии, если известно, какие категории населения осведомлены о проблеме или ситуации, как они ее воспринимают, что делают, как способствуют развитию данной ситуации или как на нее реагируют. Таким образом, понимание характера участия общественных групп создает основу для написания удачных программных задач для каждой целевой аудитории [11, с. 166].

Задачи подробно описывают ключевые результаты, которых необходимо достичь в каждой общественной группе, а также последовательность выполнения программы, сроки и масштаб действий, необходимых для достижения намеченных программных целей. Фактически задачи выполняют следующие функции [14, с. 39]:

1. Задают направление для разработки программы стратегии и тактики.
2. Подробно излагают критерии для контроля и оценки программы.

При этом задачи являются основой для разработки и последующей реализации стратегии и тактики. Поскольку именно задачами руководствуются при планировании, управлении, а также при оценке всей программы и ее отдельных элементов, они имеют очень важное значение при организации и проведении *PR*-кампании.

Следующий, третий этап процесса управления знаменует собой переход на стадию реализации *PR*-программы, которая представляет собой практическое воплощение разработок, сделанных на первых двух этапах, – поиска фактов и стратегического планирования. П. Грин подчеркивает: «Важно знать, что планирование подхода и выбор из набора возможных видов деятельности, по крайней мере, так же важны, как и проведение в жизнь» [14, с. 48]. После того как выявлена проблема и разработана методика ее решения, наступает этап *PR*-акции и осуществления коммуникаций.

PR-акция – это «социально ответственные действия, предпринимаемые отделами *PR* или иными подразделениями компании в соответствии с вашими целями». Стратегия *PR*-акции обычно включает в себя изменение политики, образа действий и поведения компании. Эти изменения нацеле-

ны на достижение целей *PR*-программы и глобальных целей компании, но в то же время они отвечают запросам и потребностям всех целевых аудиторий компании. Коротко говоря, *PR*-акция отвечает взаимным интересам компании и ее целевых аудиторий.

Стратегия действий на практике реализует модель системы обратной связи. Этот подход основывается на трех условиях. Первое из них заключается в том, что изменения должны происходить как внутри компании, так и в ее целевой аудитории. Второе условие состоит в том, что в результате таких изменений складывается ситуация, в которой выигрывают обе стороны. Третье условие, которое является мотивом для этой стратегии *PR*-акции, заключается в улучшении действия, а не только имиджа. Если *PR*-кампания должна формировать взаимовыгодные отношения, необходимые для существования и процветания организации, то она должна разрабатывать стратегию *PR*-акции и координировать ее с коммуникационной стратегией.

Стратегия коммуникации включает в себя такие компоненты, как [9, с. 467]:

1. Доверие. Любая информационная кампания начинается с создания атмосферы доверия путем отражения организацией искреннего стремления служить всем заинтересованным сторонам и общественности.

2. Контекст. Программа информирования должна соответствовать реалиям окружающей среды. Эффективная информационная кампания требует адекватного социального окружения, которое в большой степени может быть обеспечено информационными каналами.

3. Содержание. Сообщение должно иметь смысл для получателей и быть совместимо с их системой ценностей.

4. Ясность. Сообщение должно быть изложено в максимально доступной форме. Слова, используемые в нем, должны иметь для получателя тот же смысл, что и для отправителя.

5. Непрерывность и последовательность. Информационная кампания – бесконечный процесс. Чтобы донести до адресата некое сообщение, требуется его повторение.

6. Каналы. Следует использовать уже существующие каналы информирования, которые получатели знают и которым доверяют.

7. Возможности аудитории. При передаче информации следует принимать во внимание возможности аудитории. Наиболее эффективной является такая информационная кампания, которая требует от получателя минимум усилий.

Следование перечисленным правилам, определяющим эффективность осуществления информационной коммуникации, будет способствовать успешной реализации *PR*-кампании в целом.

Следующий этап заключается в разработке плана конкретных тактических мероприятий с указанием сроков, ответственных за исполнение,

расходов на реализацию программы. Указание ответственных за исполнение каждого пункта программы и тактики установления связей с общественностью способствует четкому выполнению программы. Также важно точно рассчитать время проведения кампании.

PR-кампания рассчитана на определенный период времени и в зависимости от масштаба мероприятий рассчитывается на период от нескольких месяцев до нескольких лет. Типичная кампания по связям с общественностью имеет годовой цикл. Таким образом, кампании по связям с общественностью отличаются от более краткосрочных мероприятий, не имеющих определенных временных границ *PR*-программ. При проведении *PR*-кампаний фактор времени играет очень важную роль, поскольку большинство кампаний по связям с общественностью ориентированы либо на сезонные колебания рынка, либо на циклы политической активности, преимущественно связанные с выборами.

Качественная *PR*-кампания должна носить комплексный характер и затрагивать почти все стороны деятельности организации. Они включают в себя как минимум несколько мероприятий, поэтому их осуществление и налаживание коммуникаций с целевыми аудиториями по самым разнообразным каналам требуют вложения значительных материальных и финансовых ресурсов. С одной стороны, *PR*-кампании намного дешевле обычных рекламных кампаний, поскольку не требуется оплата за рекламные площади. С другой – оплата специалистов, затраты на специальные мероприятия и технические расходы не позволяют отнести *PR*-кампании к малобюджетным, а тем более к бесплатным технологиям.

В основе преобладающей коммуникативной стратегии *PR*-проектирования лежит создание у адресата убежденности в искренности и правдивости обращения. Этому служат и заверения в искренности, включенные в официальные декларации *PR* (начиная со знаменитой «Декларации о принципах *PR*» А. Ли, заложившей основу традиции позитивно-оценочных определений *PR*), и использование номинально незаинтересованных «третьих лиц» [6, с. 58].

В этом заключается принципиальное отличие *PR*-кампании как коммуникативной технологии от рекламы. Если для рекламы одной из существенных коммуникативных характеристик является всегда наличествующая возможность установить инициатора коммуникации (рекламодателя), то отличительной особенностью *PR*-кампании является возможность организовать коммуникацию таким образом, чтобы убеждающая информация исходила от номинально незаинтересованного субъекта, пользующегося доверием получателя сообщения.

Научный подход к изучению рекламы требует рассматривать рекламу как одну из форм человеческих коммуникаций. Формирование взаимосвязи, попытка наладить каналы общения рекламодателя с его аудиторией являются ее сущностью [16, с. 36].

На основе анализа ряда научных и официальных определений рекламы можно прийти к выводу о необходимости разграничения двух аспектов рекламы – технологического (производственного) и коммуникативного. Так, например, рекламодатель в технологическом аспекте выступает как субъект, экономически заинтересованный в ее результатах, и потому инициирующий производство рекламного продукта, оплачивающий этот продукт и использование каналов его распространения. В коммуникативном аспекте рекламодатель выступает как субъект, идентифицируемый получателем рекламного обращения на основании содержащейся в этом обращении информации [16, с. 145].

Специфичность коммуникативных задач, решаемых посредством рекламы, вытекает из конечных целей рекламодателя, особенностей восприятия рекламы ее получателем, объективных условий производства рекламных материалов и использования информационных каналов, которые, в свою очередь, определяются имеющейся совокупностью технических и институциональных возможностей. Содержанием этих коммуникативных задач продиктованы выделяемые сущностные характеристики рекламы как формы коммуникации и коммуникативной технологии: односторонний, монологический характер рекламного обращения; иницирующая роль рекламодателя и возможность его идентификации получателем рекламы; использование специализированных информационных каналов; предметность рекламной коммуникации; ее побуждающая направленность [16, с. 24].

Рекламная коммуникация должна быть безусловно определена как один из видов социальной коммуникации, так как вне рамок человеческого общества существование рекламы немыслимо.

Важным критерием для определения места рекламы в системе коммуникаций является количество участников коммуникации. В подавляющем большинстве случаев реклама относится к массовым коммуникациям.

Реклама может рассматриваться как специфическая область социальных массовых коммуникаций между рекламодателями и различными аудиториями рекламных обращений с целью активного воздействия на эти аудитории, которое должно способствовать решению определенных маркетинговых задач рекламодателя [16, с. 64].

В современном обществе любая сфера деятельности должна предоставлять как можно больше информации. В данном контексте информация сама по себе может работать как реальный продукт, создавая ту репутацию, к которой следует стремиться в целях эффективного ведения бизнеса, успешного участия в политике. Сегодня эти две тенденции сошлись вместе, вынося на одно из первых мест имидж.

Возрастающая роль информации, а будущие цивилизации уже именуются информационными, автоматически увеличивает значимость всех информационных компонентов общества. Имидж в этом плане не будет

исключением. Работа с ним будет становиться все более изощренной, с одной стороны, а с другой – будет опираться на объективные закономерности и процессы, уходя от искусства в сторону науки.

Имидж в концентрированной форме задает суть человека или организации. Отталкиваясь от имиджа, мы можем строить свои взаимоотношения с данным человеком, следовательно, чем точнее мы выберем и построим свой имидж, тем эффективнее будет коммуникация [15, с. 25–26]. Многие проблемы современного мира являются проблемами, которые можно решить именно на этом, чисто коммуникативном уровне.

Имидж представляет собой наиболее эффективную подачу сообщения, которая в состоянии обойти имеющиеся в каждом человеке разнообразные фильтры. Отсюда и возникает идея имиджа как публичного или внешнего «я» человека, которое достаточно часто может отличаться от его внутреннего «я». Исследователи трактуют имидж как внешний образ человека, например: «Ваш образ – это ваш портрет, который вы показываете окружающему миру. Образ должен работать на вас, а не против вас» [7, с. 9]. Из всего набора наших характеристик мы должны отбирать те, которые будут оценены окружающими исключительно позитивно.

Управление имиджем можно представить как увеличенное введение информации с прогнозируемой реакцией на нее. К примеру, ввод личностной информации преследует точно очерченную цель возбудить доверие, поскольку трудно верить абстрактной фигуре. Искренность необходима нам для того, чтобы избиратель мог поверить программе, которую будет защищать кандидат. Имидж мы также хотели бы трактовать как вариант свернутого текста. Поскольку мы не в состоянии обрабатывать большие объемы текстов, мы начинаем пользоваться их сокращенными вариантами типа такого обозначения, как «новый русский». Любой имидж, как вариант малого текста, может быть развернут в большой текст, если возникнет такая потребность [15, с. 168]. При этом, в отличие от привычного нам чисто вербального понимания текста, имидж, как текст, строится по всем каналам (визуальный, поведенческий и др.). Соответственно, управление имиджем состоит в ряде случаев в замене несущественных визуальных (или иных) характеристик на более важные с точки зрения данного имиджа. Аудитории как бы помогают развернуть свернутый текст в нужном направлении, выполняя за нее определенную часть работы.

Одной из важных задач в имиджологии является необходимость дистанцироваться от явно негативных символов. Для этого следует сосредоточить негативизм на каком-то объекте, а затем доказать свою отдаленность от него. Особая роль дистанцирования возникает в случае кризисных ситуаций, к которым должна быть готова любая организация, любой лидер [13, с. 58].

Обобщая вышесказанное, мы можем сказать, что имидж представляет собой достаточно сложный феномен, в котором переплетены совершенно

разнородные факторы. И все они должны приниматься во внимание, поскольку восприятие человека также идет по многим каналам и по каждому из них надо вести свою определенную работу. Мы также считаем, что главным для имиджа становится его коммуникативная составляющая. Имидж – это инструмент общения с массовым сознанием. Сюда мы также должны добавить роль тех или иных каналов коммуникации, поскольку удачей считается совпадение стандартов канала с естественными характеристиками объекта (лидера, партии, организации и др.). При этом имидж может жить как бы вне объекта, являясь более консервативным элементом.

Позитивный имидж создается основной деятельностью компании, а также систематической целенаправленной информационной работой, ориентированной на целевые группы общественности. Формирование имиджа предполагает решение конкретных задач и нередко ведется для каждой группы различными средствами. Для крупных организаций, а также для организаций, ориентированных на массовую аудиторию, при поддержке имиджа особенно важна работа с СМИ, поскольку крупный масштаб операции требует достаточно широкой известности, достижимой прежде всего с помощью массмедиа [1, с. 324].

Таким образом, реклама, *PR*-кампании и формирование имиджа прибегают к опосредованной коммуникации. При этом различным является характер этой опосредованности. Если для рекламы это опосредованность символическая и инструментальная, выражающаяся в использовании не-прямых (символических, метафорических, образных) средств выражения, то для *PR* характерна субъектная опосредованность, которая выражается в такой организации коммуникативного процесса, когда нужная информация поступает к адресату от третьих лиц.

С точки зрения классических подходов эти коммуникативные практики преследуют принципиально разные цели и задачи, используют оригинальные технологические средства.

Коммуникации в образовательной сфере – развивающаяся область исследований, включающая в себя межличностные, личностные, групповые и культурные способы общения. Поскольку индустриальное общество превращается в информационное, системы коммуникации становятся информационными. Если раньше коммуникация основывалась на контактах с помощью бумаги или личных встреч в определенных местах, то теперь для общения мы все чаще используем средства информационных технологий, таких как *PR*-проектирование, реклама, формирование имиджа. Если прежде общество зависело от транспортных систем, обеспечивавших доставку людей и документов, то в настоящее время оно все больше зависит от современных коммуникативных технологий, передающих необходимую информацию.

Литература

1. *Алешина И.В.* Паблик рилейшнз для менеджеров: Учебник. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002.
2. *Блажнов Е.А.* PR: приглашение в мир цивилизованных рыночных и общественных отношений. – М., 1994.
3. *Блэк С.* Паблик рилейшнз. Что это такое? – М.: Новость, 1990.
4. *Викентьев И.Л.* Приемы рекламы и Public Relations: Ч. 1. – СПб.: ООО «Триз-ШАНС»: Изд. дом «Бизнес-Пресса», 1999. – С. 260.
5. *Гавра Д.П.* Современные теории и стратегии в сфере PR. – СПб., 2006.
6. *Данилина Ю.А.* Трансформация коммуникативных технологий на современном этапе развития информационного общества / Дисс. ... канд. соц. наук Ю.А. Данилина. – М., 2009.
7. *Джеймс Дж.* Эффективный самомаркетинг. Искусство создания положительного образа. – М., 1998.
8. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляции. – М., 1996. – С. 132–133.
9. *Катлип С.М.* Паблик рилейшенз. Теория и практика. – 8-е изд. / С.М. Катлип, А.Х. Сентер, Г.М. Брум. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2001.
10. *Конецкая В.П.* Социология коммуникации. – М: МУБиУ, 1997.
11. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. – 11-е изд. – СПб.: Питер, 2003.
12. *Кузнецов В.Ф.* Связи с общественностью. Теория и технологии. – М., 2007.
13. *Почетцов Г.Г.* Паблик рилейшнз, или Как успешно управлять общественным мнением. – М., 1998.
14. *Почетцов Г.Г.* Паблик рилейшнз для профессионалов. – М.: Рефл-Бук, 2001.
15. *Почетцов Г.Г.* Имиджелогия. – 2-е изд. – М.: Рефл-бук; Киев: Ваклер, 2001.
16. *Ромат Е.В.* Реклама: Учеб. пособие. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009.

Управление рисками в работе с персоналом и повышение его эффективности в посткризисный период

Н.А. Титова

Успешная деятельность любой компании на рынке зависит от многих факторов как внешней, так и внутренней среды. К внешним факторам относятся конкуренция, социально-экономическая и политическая ситуация в стране и в мире. На них не может влиять ни владелец компании, ни наемный топ-менеджер. Стратегия фирмы на рынке, ее организационная структура, маркетинговая, кадровая политика являются внутренними факторами. От того, каким образом руководство компании будет распоряжаться-

ся своими ресурсами, менять внутренние факторы, и будет зависеть ее успех на рынке.

Согласно классической теории менеджмента, в любой организации есть четыре ресурса: финансовые, материально-технические, человеческие и информационные.

Как известно, существует понятие финансовых, страховых рисков. Такие виды рисков поддаются математическому расчету и прогнозу с определенной долей вероятности. Специалисты по управлению человеческими ресурсами вводят понятие рисков в работе с персоналом. Такой риск неизбежен, его нельзя заранее просчитать на 100%, так как человек подвержен изменениям, а его поступки, мотивы деятельности определяются как сознательным мышлением, так и сферой бессознательного.

Рассматривая технологический процесс работы с персоналом, можно разделить виды рисков в работе с персоналом на три группы:

- на входе в организацию;
- при работе внутри организации;
- на выходе людей из компании.

На сегодняшний день многие быстроразвивающиеся компании среднего масштаба уверенно преодолевают последствия кризиса. Многим из них экономический спад помог отыскать катализаторы повышения эффективности бизнеса: в кризис отчетливо обозначились проблемные точки, создававшие помеху динамичному развитию. Решение многих задач сопровождалось непопулярными мерами – «закручиванием гаек» в сфере трудовой дисциплины, увольнением сотрудников, «перекройкой» бизнес-процессов с целью их совершенствования. Это негативно влияло на работников (снижение окладов, увеличение планов продаж и т.д.) и заставляло их даже в период кризиса задумываться о смене работы. При этом ни одна компания не призналась в том, что пришлось пересматривать все на корню – это было бы все равно, что подписаться под беспомощностью ранее разработанной стратегии. Другое дело – точечные изменения, оптимизация некоторых важных процессов, улучшения, до которых раньше по каким-то причинам не доходили руки.

Именно кадровые решения стали первой реакцией средних компаний на кризис. Но спешное «латание дыр» – выбивание долгов из дебиторов, краткосрочные займы на пополнение оборотных средств и стремительное сокращение списка сотрудников – не стало нормой, и меры «пожарного режима» оказались не столь длительными, как полагали скептики. Тем не менее период с конца 2008 до середины 2009 г. прошел под знаком снижения издержек. Самым уязвимым и неэффективным звеном бизнеса признавался собственный персонал. Однако с весны 2010 г. тренд изменился в пользу мер, направленных на повышение эффективности – и в первую очередь эффективности труда работников. [9, с. 21].

В целом кризис стал для компаний среднего бизнеса моментом истины. Оказавшись в условиях спада активности на рынке, снижения объемов заказов на товары и услуги, компании получили время и возможность перестроить некоторые бизнес-процессы. С ослаблением кризиса вновь обрела актуальность мотивация персонала. Если в ходе экономического спада лучшим стимулом было сохранение прежнего уровня зарплаты – люди просто держались за своих работодателей, то теперь эти меры перестали действовать.

При этом при появлении первых, но таких явных сигналов снижения эффективности бизнеса, как падение темпов прироста прибыли и объемов продаж, руководство начинает срочно проводить изменения. Казалось бы, стоит только придумать новую систему вознаграждения – и все сотрудники будут мотивированы на работу, заинтересованы в достижении результата, повысится эффективность их деятельности, а значит и всего бизнеса. Однако с точки зрения управления рисками традиционные изменения вряд ли будут успешными, даже если дадут краткосрочный положительный эффект. С позиции системного подхода, используемого Э. Голдраттом в созданной им теории ограничений, «глобальный оптимум не есть сумма локальных оптимумов. Нельзя получить самую эффективную систему путем максимизации эффективности всех составляющих ее компонентов по отдельности, без учета их взаимодействия между собой» [3, с. 201]. Другими словами, Голдратт говорит о том, что оптимизация составляющих частей системы по отдельности в конечном счете приведет к потерям системы в целом.

Ввиду этого ниже будут перечислены несколько принципов, влияющих на эффективность работы системы управления персоналом [1, с. 35].

1. Соответствие целей системы оплаты труда и мотивации целям предприятия.

По утверждению Д. Нортон и Р. Каплана, «когда работник поймет, что его поощрение зависит от достижения стратегических целей, тогда стратегия станет поистине повседневной работой каждого» [5, с. 154].

Также стоит отметить, что мотивация – один из важнейших и с трудом поддающихся изменениям факторов, которые следует учитывать при приеме человека на работу и последующем построении системы ситуационного руководства [4, с. 9]. В посткризисный период все чаще используются не революционные, но действенные решения: разовое премирование, плавное повышение оклада, разработка четких схем продвижения по карьерной лестнице.

2. Учет мотивационных факторов, ожиданий и потребностей персонала.

Большинство специалистов в области теории мотивации приходят к выводу, что мотивирующие факторы, потребности и ожидания существуют параллельно: они не вступают в противоречие, а взаимно дополняют

друг друга, причем для каждого индивидуума существует уникальное сочетание факторов мотивации и потребностей [2, с. 156].

3. Устранение демотивирующих факторов.

4. Прозрачность и понятность системы вознаграждения.

Важно, чтобы сотрудник смог просчитать, какие усилия он должен приложить для достижения данного результата и какое вознаграждение получит. По теории ожидания В. Врума, если усилия сотрудника будут соответствовать вознаграждению, то он будет мотивирован на выполнение данной задачи или на достижение результата.

5. Справедливость системы оплаты труда.

Теория А. Смита гласит, что вознаграждение должно быть справедливым. Если вознаграждение несправедливо, то возможными рисками могут быть:

- приложение сотрудником минимальных усилий в своей деятельности;
- демотивация сотрудника, потеря им интереса к работе;
- поиск параллельных доходов;
- воровство;
- интриги;
- увольнение.

6. Вознаграждение как за индивидуальные, так и за коллективные результаты.

Система оплаты должна включать в себя три составляющие (три вида результатов):

- индивидуальные;
- командные;
- организации.

Учитывая индивидуальный и коллективный результаты деятельности, руководство компании стимулирует сотрудников к оказанию взаимопомощи, поддержки, правильной расстановке приоритетов при распределении ресурсов.

7. Своевременность выплаты вознаграждения.

В организации должны быть установлены определенные и известные всем сроки выплаты как постоянной, так и переменной части зарплаты.

8. Комплексность системы мотивации, которая должна включать как материальное, так и нематериальное вознаграждение.

9. Мониторинг локального рынка зарплат с целью обеспечения их конкурентоспособности.

10. Вовлеченность персонала в проведение изменений.

Необходимо участие сотрудников в проведении изменений в системе оплаты труда или в используемых методиках.

11. Учет этапа жизненного цикла компании.

12. Соответствие системы компенсации корпоративной культуре.

Безусловно, не стоит забывать, что в работе с людьми важно внимание к сотрудникам, которое, как показывает практика, быстро окупается. Данное заключение подтверждают исследования, проведенные Э. Коссек, профессором Школы трудовых и производственных отношений Мичиганского университета, и Л. Хаммер, профессором психологии Портлендского университета [6, с. 20]. По их мнению, есть один простой и надежный способ сделать так, чтобы люди получали удовольствие от работы и даже укрепить их здоровье: нужно учить руководителей внимательнее относиться к проблемам подчиненных – и рабочим, и личным.

Другой исследователь, С. Ливингстон, пришел к следующим выводам [7, с. 106]:

- от того, как руководители оценивают своих подчиненных и обращаются с ними, во многом зависит качество работы людей и их карьерный рост;
- лучшие руководители создают вокруг себя особую атмосферу – предвкушение победы, и их надежды сбываются;
- менее сильные руководители чаще настроены на худшее – и, соответственно, получают посредственный результат;
- чаще всего команда играет на том уровне, на каком должна бы играть по мнению своего лидера.

Работа с людьми всегда сопровождается стрессовыми ситуациями как со стороны руководителя, так и со стороны сотрудников, что также может повлечь за собой риски невыполнения плана продаж, срыва производства и т.д. Здесь важно, насколько подготовлен руководитель и как он сможет отреагировать на сложившуюся ситуацию.

Россияне ведут бизнес в режиме постоянного стресса и совершенно не пытаются защищаться от него психологическими методами. Все силы тратятся на выживание в условиях неполной занятости. Передовые сотрудники часто выслушивают жалобы и упрёки от недовольных клиентов и испытывают эмоциональный стресс при общении с ними. Зачастую в организациях активно ведутся карьерные войны, плетутся интриги, что создает стрессовую, конфликтную ситуацию внутри коллектива.

Как правило, руководителем становится человек неординарный и целеустремленный. Однако как бы ни был талантлив человек, занимающий кресло руководителя, он является человеком, со всеми вытекающими последствиями. Перегрузки на работе, стресс, высокий уровень ответственности за принимаемые решения – все это накладывает отпечаток и не всегда позволяет действовать с максимальной эффективностью: эмоции влияют на логику, неосознанные опасения мешают сделать важный шаг или оценить риски.

Таким образом, здоровая атмосфера, сведение стрессовых ситуаций к минимуму способствуют оптимизации как руководящих решений, так и повседневной работы.

Вместо заключения приведем данные 13-го Ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира (*CEO Survey*), проведенного компанией *PricewaterhouseCoopers* [8]. В России, как и во многих других странах, по-прежнему прилагают огромные усилия к тому, чтобы привлечь и сохранить лучших специалистов. При этом более других озабочены нехваткой ключевых специалистов руководители российских компаний, так как данное обстоятельство представляет собой прямую угрозу перспективам роста бизнеса. По данным исследования, эта проблема беспокоит 67% участников опроса в России и 51% опрошенных в целом по миру.

Как и до кризиса, в посткризисный период многие компании испытывают нехватку высококвалифицированных кадров в таких областях, как информационные технологии, программирование и маркетинг. Особо сложная ситуация возникает в сфере промышленного производства, когда предприятие переходит на технологии нового поколения, без чего невозможно сократить издержки или расход материалов, а эти технологии требуют наличия высококвалифицированных специалистов, найти которых трудно.

Участники опроса отмечают, что у кризиса есть и положительная сторона: российские компании были вынуждены выявить бюджетные «утечки» и поставить их под контроль. Теперь большинство из них собирается накапливать и углублять обретенные специальные знания и обучать руководящих работников на всех уровнях. Под воздействием экономического кризиса 57% опрошенных в России в течение предстоящих трех лет готовы изменить свою долгосрочную стратегию в области инвестирования в подготовку руководящего резерва и квалифицированных специалистов.

Литература

1. *Ветлужских Е.Н.* Стратегическая карта, системный подход и KPI: Инструменты для руководителей. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. *Виханский О., Наумов А.* Менеджмент: Учебник. – М.: Экономистъ, 2007.
3. *Демпер У.* Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. *Иванова С.В.* Мотивация на 100%: А где же у него кнопка? – М.: Альпина Паблишерз, 2009.
5. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
6. *Коссек Э., Хаммер Л.* Внимание к сотрудникам быстро окупается // *Harvard Business Review*. – 2008. – Декабрь.

7. *Ливингстон С.* Пигмалионы от управления // Harvard Business Review. – 2008. – Июнь-июль.
8. Руководители крупнейших компаний мира уверены в перспективах роста бизнеса в послекризисный период // Российский бизнес.ру: сайт. URL: http://www.rb.ru/dop_upload/file_2010-01-27_10.55.46_2010_ceo_survey_press_release_russia_rus_final.doc
9. Управление средним бизнесом: реальный опыт: Бюллетень РА Эксперт. – М., 2010. URL: <http://www.raexpert.ru/editions/bulletin/29sept2010a.pdf>

Количественная оценка некоторых методов управления экономическими рисками

А.В. Тихоненков

Процесс выработки компромисса, направленного на достижение баланса между выгодами от уменьшения риска и необходимыми для этого затратами, а также принятие решения о том, какие действия для этого следует предпринять (включая отказ от каких бы то ни было действий), называется управлением риском.

Управление рисками – управленческая деятельность, направленная на классификацию рисков, их идентификацию, анализ и оценку рисков, разработку путей защиты.

Главным методологическим принципом управления рисками является обеспечение сопоставимости оценки полезности и меры риска за счет измерения обоих этих показателей в общих единицах измерения.

Основные этапы процесса управления риском представлены на рисунке.

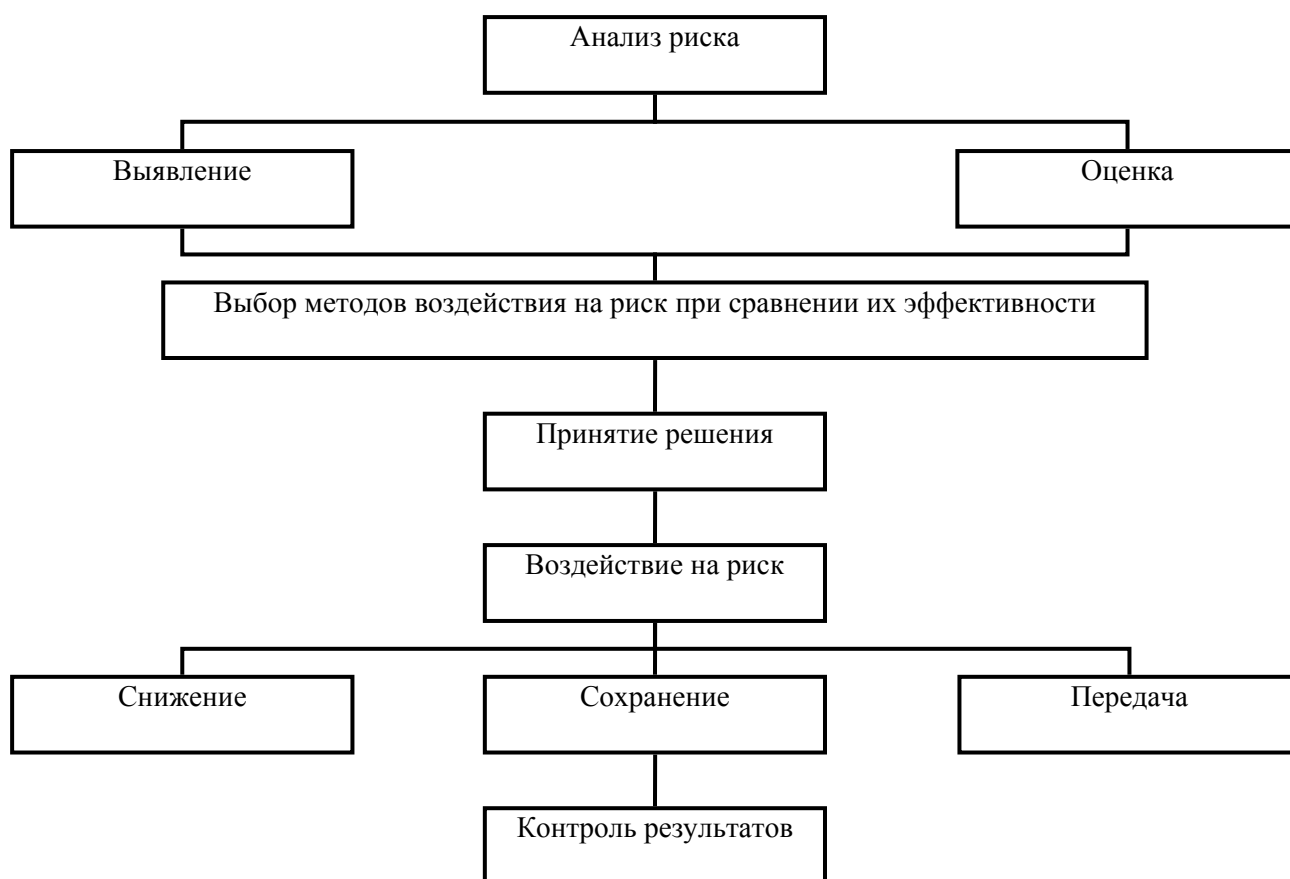


Рис. Общая схема процесса управления риском

Качественное решение задач этапа «Выбор методов воздействия на риск при сравнении их эффективности» не представляется возможным без количественной оценки альтернативных методов управления экономическими рисками.

Из теории риск-менеджмента известны четыре основные группы средств разрешения рисков:

1. Избежание риска – сознательное решение не подвергаться определенному виду риска.
2. Предотвращение ущерба – действия, предпринимаемые для уменьшения вероятности потерь и для минимизации их последствий.
3. Принятие риска – покрытие убытков за счет собственных ресурсов.
4. Перенос риска – перенесение риска на других лиц.

Среди указанных средств управления риском перенос части или всего риска на других лиц относится к тем видам риска, где финансовая система играет самую большую роль.

Самый главный метод переноса риска – это продажа рискованных активов, которые представляют собой его источник. Однако в большинстве случаев это либо невозможно, либо владелец просто не хочет продавать свои активы. В такой ситуации также можно управлять риском.

Существуют три метода переноса риска, часто называемые тремя схемами переноса риска, – это диверсификация, страхование и хеджирование.

Диверсификация

Под диверсификацией понимается процесс распределения инвестиционных средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов.

Диверсификация предполагает включение в финансовую схему различных по своим свойствам активов. Чем их больше, тем, в силу закона больших чисел, значительнее (из-за взаимопогашения рисков-уклонений) их совместное влияние на ограничение риска.

Применение диверсифицированного портфельного подхода на рынке ценных бумаг позволяет максимально снизить вероятность недополучения дохода. Например, приобретение инвестором акций пяти разных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в пять раз и соответственно в пять раз снижает степень риска [1, с. 64].

Однако это утверждение можно оценить более точно.

Пусть O_1, O_2, \dots, O_n – некоррелированные операции с эффективностями E_1, E_2, \dots, E_n и рисками R_1, R_2, \dots, R_n , тогда операция «среднее арифметическое»

$$O = (O_1 + O_2 + \dots + O_n) / n$$

имеет эффективность

$$E = (E_1 + E_2 + \dots + E_n) / n$$

и риск

$$R = \frac{\sqrt{R_1^2 + R_2^2 + \dots + R_n^2}}{n},$$

что следует из их свойств математического ожидания и дисперсии.

Математически эффект диверсификации (разнообразия) обосновывается следующим образом. Пусть операции некоррелированы и $a = E_i$ и $b \leq R_i \leq c$ для всех $i = 1, N$. Тогда эффективность операции «среднее арифметическое» не меньше a (т.е. наименьшей из эффективностей операций), а риск удовлетворяет неравенству

$$\frac{b}{\sqrt{n}} \leq R \leq \frac{c}{\sqrt{n}}$$

и, таким образом, уменьшается при увеличении n .

Итак, при увеличении числа некоррелированных операций их среднее арифметическое имеет эффективность из промежутка эффективностей этих операций, а риск однозначно уменьшается.

Эффект диверсификации представляет собой в сущности единственно разумное правило работы на финансовом и другом рынках. Нужно проводить разнообразные, несвязанные друг с другом операции, тогда эффективность окажется усредненной, а риск однозначно уменьшится.

Страхование

Наиболее важным и самым распространенным приемом снижения степени риска является страхование риска.

В общем случае страхование – это соглашение, согласно которому страховщик (например, какая-либо страховая компания) за определенное обусловленное вознаграждение (страховую премию) принимает на себя обязательство возместить убытки или их часть (страховую сумму) страхователю (например, хозяину какого-либо объекта), произошедшие вследствие предусмотренных в страховом договоре опасностей и/или случайностей (страховой случай), которым подвергается страхователь или застрахованное им имущество.

Обозначим страховую сумму – W , страховой платеж – S и вероятность страхового случая – p . Предположим, что застрахованное имущество оценивается в Z .

Таким образом, можно предположить следующую схему, представленную в табл. 1.

Таблица 1

Схема страхования

| Операции | Вероятности | |
|--------------------------------------|-------------|---------|
| | $1-p$ | p |
| Страхования нет | 0 | $-Z$ |
| Операция страхования | $-S$ | $W-S$ |
| Итоговая операция (страхование есть) | $-S$ | $W-S-Z$ |

Характеристики операции без страхования и итоговой операции могут быть найдены следующим образом. Из теории страхования известно, что при нулевой рентабельности страховщика можно считать, что $S=pW$. Получаем следующие результаты, которые запишем в виде табл. 2.

Таблица 2

Расчетные формулы

| Операции | Характеристики операций |
|----------------------|---|
| Страхования нет | $M_1 = -pZ,$ $D_1 = p(1-p)Z^2,$ $r_1 = Z\sqrt{p(1-p)}$ |
| Операции страхования | $M_2 = 0,$ $D_2 = p(1-p)W^2,$ $r_2 = W\sqrt{p(1-p)}$ |
| Итоговая операция | $M = -S(1-p) + p(W-S-Z) = p(W-Z) - S = -pZ,$ $D = S^2(1-p) + (W-S-Z)^2 p + p^2 Z^2$ $r = \sqrt{S^2(1-p) + (W-S-Z)^2 p + p^2 Z^2}$ |

Предположим, что $W=Z$, т.е. страховое возмещение равно оценке застрахованного имущества, тогда $D = 0$ и $r = 0$.

Таким образом, страхование представляется выгоднейшим мероприятием с точки зрения уменьшения риска, если бы не страховой платеж. Иногда страховой платеж составляет заметную часть страховой суммы и представляет достаточно большие затраты.

Хеджирование

Хеджирование – это система мер, позволяющих исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т.п. в будущем.

Таковыми мерами являются:

- валютные оговорки;
- форвардные операции;
- опционы и др.

Компания может принять решение хеджировать все риски, не хеджировать ничего или хеджировать что-либо выборочно.

Хеджирование всех рисков – единственный способ их полностью избежать. Однако оно сопряжено с существенными затратами на комиссионные брокерам и премии по опционам. Поэтому многие компании отдают предпочтение выборочному хеджированию.

Между страхованием и хеджированием существует фундаментальное различие. В случае хеджирования устраняется риск убытков, но в то же время и возможность получить дополнительную прибыль. При страховании возможность получить дополнительную прибыль сохраняется, но для устранения риска убытков платится страховой взнос.

В литературе выделяется пять различных коэффициентов эффективности хеджирования. Применение каждого из них зависит от целей хеджирования.

1. Цель: добиться планируемого финансового результата: больше – лучше, меньше – хуже. Это типично для многих ситуаций с хеджированием. Конкретным результатом может быть планируемая ставка инвестирования или планируемые финансовые поступления от сделки. Эффективность хеджирования можно определить следующим образом:

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{\text{ACT}}}{T_{\text{TGT}}},$$

где T_{ACT} – действительный финансовый результат;

T_{TGT} – планируемый финансовый результат.

2. Цель: добиться планируемого финансового результата: меньше – лучше, больше – хуже. Это похоже на предыдущий случай, исключая то, что риск имеет противоположную направленность. Примеры могут вклю-

чать планируемую заемную ставку или планируемую стоимость проекта. Для этого случая формула может быть переписана в виде:

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{TGT}}{T_{ACT}},$$

3. Цель: добиться планируемого финансового итога с ограничением на минимально приемлемый результат. Это также похоже на первый случай, но появляется второй порог, которым задается минимально приемлемый результат. В этом случае эффективность хеджирования можно рассчитать по формуле:

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{ACT} - T_{MIN}}{T_{TGT} - T_{MIN}},$$

где T_{MIN} – минимально приемлемый результат.

4. Цель: добиться планируемого финансового итога с ограничением на максимально приемлемый результат. Здесь все похоже на предыдущий случай, но условия изменены на противоположные из-за ограничения на максимально приемлемый результат. Эффективность хеджирования определяется формулой:

$$\text{Эффективность хеджирования} = \frac{T_{MAX} - T_{ACT}}{T_{MAX} - T_{TGT}},$$

где T_{MAX} – максимально приемлемый результат.

5. Цель: сохранить статус-кво. Это отлично от целей хеджирования, рассмотренных ранее. В этом случае любое отклонение от текущей ситуации считается нежелательным. В четырех предыдущих случаях всегда имелось преимущественное направление, а это значило, что могли быть достигнуты эффективности хеджирования выше 100%, если планируемое перевыполнялось.

Например, многие банки работают с портфелями финансовых инструментов, которые они хотели бы хеджировать от любых колебаний рыночных ставок. Совершенным тогда будет хеджированный портфель, стоимость которого вовсе не зависит от изменений рыночных цен. Недостаточно хеджированный портфель подвержен риску прибылей или убытков при изменениях рыночных ставок. Хотя изменение ставок в каком-то направлении может привести к случайным прибылям вследствие недостаточно хеджированного портфеля, банк будет справедливо опасаться того, что рынок с той же легкостью может сместиться в обратном направлении.

В этом случае в качестве меры эффективности хеджирования подходит выражение:

$$\min\left(1 - \frac{\Delta T}{\Delta u}, 1 + \frac{\Delta T}{\Delta u}\right),$$

где ΔT – изменение суммарной стоимости хеджированного портфеля;
 Δu – изменение суммарной стоимости нехеджированного портфеля.

Важно точно выбрать цели хеджирования, а затем правильно определить его эффективность. Неспособность так поступить может привести к ошибочным решениям, которые могут быть приняты как до, так и после наступления соответствующего события [2, с. 273].

Литература

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К°, 2006.

Развитие управленческого потенциала как фактор модернизации экономики

В.Г. Трифонова

Современное общество, даже с отлаженной экономической системой, чтобы успешно развиваться, должно меняться. Постоянно меняются окружающие условия, факторы внешней и внутренней среды. Необходимость преобразований – неотъемлемая часть сегодняшней действительности, причем эти изменения касаются в большей или меньшей степени практически всех сфер человеческой деятельности. Естественно, они не могут не касаться и управления на всех уровнях. Грамотная систематическая модернизация современного общества – это обязательное условие прогрессивного развития. И модернизация эта должна начинаться с усовершенствований, обновлений, адаптации в системе управления. Этот процесс, безусловно, сложный и многогранный. Он потребует длительного видоизменения всех сторон деятельности человека и общества новой России, и начать его необходимо с изменений в психологии, восприятии, с осознания новых реалий.

Удивительной представляется позиция реформаторов 1990-х гг., которые планировали провести все изменения в кратчайшие сроки. Осуществить программу «500 дней» – и экономика огромной страны развернется на 180 градусов, заработав в условиях рынка! Годы реформ показали: во-первых, поспешные решения никогда не дают желаемого результата, а если и дают, то он не сопоставим с затратами, которые несет общество; во-вторых, структура перестраивается, но осознание и восприятие зависят от человеческого фактора, а этот компонент меняется не так быстро, как хотелось бы. Человека нужно сначала обучить и воспитать, а затем уже спрашивать с него высокий конечный результат. Причем обучение и вос-

питание должно проходить в системе, которая в российском обществе только формируется. В-третьих, известно, что любые запланированные действия требуют в разы больше времени и денег. Россия здесь не исключение, поэтому ожидать от реформ высокого экономического и социального эффекта, наверное, рано. Где же искать резервы и скрытый потенциал?

В современном мире благополучное и устойчивое развитие доступно лишь сильным странам. Для этого необходимо иметь эффективное государство, конкурентоспособную экономику и развитое гражданское общество, основой которого является массовый средний класс. Поскольку всего этого в России нет, она является слабой страной. В слабой стране не может быть высокого уровня жизни, современного здравоохранения, качественного образования, развитой науки и доступной высокой культуры. Слабая страна не может успешно конкурировать с развитыми странами. Вместе с тем Россия обладает мощным потенциалом, и именно поэтому ее экономика, государственное управление и общество нуждаются в модернизации.

Суть модернизации, очевидно, состоит в переходе от состояния, которое имеется в настоящее время, к тому, каким оно должно быть. Следовательно, в России цели модернизации состоят в том, чтобы создать ответственную (а, следовательно, компетентную) власть, эффективную экономику, формирующую массовый средний класс и, как следствие, высокое качество человеческого потенциала на базе современного здравоохранения, образования, науки и культуры. Только при решении этих задач будет достигнут желаемый результат [3].

Кто может осуществить все эти преобразования? Вопрос не праздный. Модернизация проходит на всех уровнях, касается каждого, но инициирована она должна быть на государственном уровне. Именно государство с помощью рыночных механизмов, демократических инструментов и институтов создает условия для распределения ответственности в обществе. Когда ответственность ложится на всех участников общественных отношений, страна исправляет свои ошибки своевременно и без потрясений. А система ответственности воспроизводит компетентность, в которой люди делают то, что знают и понимают. Это выгодно всем: и власти, и обществу.

В России о необходимости модернизации говорится уже давно, причем на самом высоком уровне. Д.А. Медведев в Послании Президента РФ Федеральному собранию РФ (ноябрь 2010 г.) поставил задачу, «опираясь на ценности демократии, модернизировать экономику и создать стимулы для прогресса во всех областях; воспитать поколение свободных, образованных, творчески мыслящих граждан. Поднять стандарты жизни людей на качественно новый уровень; утвердить статус России как современной мировой державы, достигшей успехов на инновационной основе». Таким образом, модернизация – не самоцель; это лишь инструмент, с помощью которого можно решить давно назревшие проблемы в экономике и социальной сфере.

Историческими прецедентами могут служить мощные экономические прорывы в Южной Корее и на Тайване, совершенные за достаточно короткие, по меркам истории, периоды. При этом ни одна модернизация (даже в Японии) не опиралась на развитый технологический сектор; напротив, все они основывались на заимствованных технологиях. И серьезное развитие человеческого потенциала, подъем образования и науки были не предпосылкой, а следствием успешных модернизаций и пришлось на их заключительные, а не начальные этапы. Россия имеет высокоразвитые технологии в отдельных секторах экономики, она обладает достаточным внутренним ресурсным потенциалом. Значит, необходимо, опираясь на положительные опыт и навыки, развивать перспективные направления и изменять проблемные.

Модернизация экономики и общества – это, вне всяких сомнений, системная модернизация. Поскольку задача ставится именно так, мы можем констатировать низкую системную эффективность общества, т.е., попросту говоря, системный кризис. Низкий уровень жизни населения и дисфункции в управлении – лишь следствия. Поэтому любая внесистемная постановка вопроса о модернизации и отсутствие ясности в ее содержании могут только ухудшить ситуацию. Первым шагом в направлении любых изменений является планирование и грамотное определение целей. Это предполагает, в частности, отказ от всякого рода демагогии, точное определение средств, необходимых для решения задач модернизации, минимизацию затрачиваемых на их достижение усилий, безусловное отторжение институтов и лиц, доказавших свою бесполезность или некомпетентность.

Порядок в условиях модернизации – важное средство обеспечения ее эффективности. Все, что мешает четко формулировать цели и задачи, а затем и достигать их, должно отметаться. Лишь пройдя по этому пути, Россия сможет стать современной страной, сформировать в гражданах ценности, свойственные постиндустриальному обществу, и занять достойное место в мире как великая держава XXI в.

Можно ли модернизировать экономику при неправильной постановке целей модернизации и отсутствии понимания ее смысла? Например, структура национального богатства стран Запада такова, что 65% приходится на человеческий капитал, 15% – на природно-ресурсный и 20% – на физический. Для России все с точностью до наоборот, т.е. 65% приходится на природно-ресурсный, 20% – на физический и 15% – на человеческий капитал. Должна ли модернизация изменить данное соотношение? Очевидно, что так, хотя это лишь часть проблемы [1].

Общество должно изменить отношение к управленческим действиям любого уровня. Менеджер – это профессия. Абсолютно такая же, как и любая другая. Она требует профессиональных знаний, умений и навыков в области управления ресурсами. Она предполагает также наличие природных способностей, интуиции и творческого мышления. Поэтому для мо-

дернизации экономической системы необходимы прежде всего обновление, видоизменение и адаптация управленческих структур.

Нельзя сказать, что за период реформ ничего не делалось в этом направлении. Реструктуризация коснулась в первую очередь системы управления. Но к чему это привело? С 1991 по 2008 г. численность чиновников в нашей стране выросла почти вдвое – с 950 до 1750 тыс. На содержание гигантской государственной машины расходуется треть бюджета, или почти 10% ВВП. Конечно, сам по себе рост числа чиновников и расходов на их содержание – общемировая тенденция, отражающая усложнение и удорожание управленческих процедур. Но эффективность российской бюрократической машины в высшей степени сомнительна: в подборе кадров здесь отсутствует и намек на меритократический принцип. Некомпетентность компенсируется бесконечными реорганизациями, которые усложняют систему принятия решений и не позволяют создавать эффективные организационные структуры [1].

Критики в адрес высшей управленческой элиты на страницах различных изданий и с телеэкранов достаточно, а вот конструктивных предложений мало. Впрочем, нельзя не отметить и положительные изменения, происходящие в этом направлении. Идет системный запланированный процесс подготовки кадров в области управления. Все высшие учебные заведения экономического профиля уже больше 10 лет выпускают специалистов по направлению «Управление персоналом» или «Менеджмент организаций», т.е. на рынке рабочей силы появляются подготовленные люди, способные грамотно осуществлять руководство на разных уровнях.

Концепция модернизации российского образования, разработанная в 2000 г., предусматривала ряд мероприятий по повышению качества образования на всех его ступенях от школы до вуза. Естественно, этот процесс еще не завершен. Он должен быть продолжен во всех направлениях: правовом, экономическом и социальном. Сегодня принимаются правовые акты, требующие от руководителя любого ранга, от мастера участка до президента страны, высшего образования в области управления. А сама работа требует компетентного, взвешенного ситуационного подхода в принятии управленческих решений. Это уже не просто знания, но и опыт, интуиция, творческое мышление. И осознание этого – тоже положительный аспект происходящих изменений.

Под модернизацией организационной структуры управления необходимо понимать ее обновление (качественное изменение, перестройку), т.е. процесс перехода от состава, связей и отношений субъектов управления, соответствующих прежней организации, к новым, требуемым в развивающемся обществе. Следовательно, необходимо дать ответ на следующие вопросы:

- почему для развития российского общества необходима модернизация организационной структуры управления;

- в чем состоит эта модернизация;
- как ее лучше осуществить;
- чем отличается организационная структура управляющей системы в развивающемся обществе и в обществе, работающем в режиме функционирования?

В данном контексте необходимо уточнить некоторые общие положения современной теории управления. Любая управляющая система включает:

- организационную структуру (иерархическое строение, управленческие связи и отношения, подчиненность и соподчиненность по уровням, звеньям, блокам, частям, так что известно, кто кому подчинен, кто с кем связан и взаимодействует прямо или опосредованно);
- набор функций;
- состав субъектов управления (перечень лиц и органов, осуществляющих управление);
- функции отдельных субъектов управления и связанные с ними обязанности, права, полномочия, ответственность.

Организационная структура обычно изображается в виде схемы (организационной диаграммы), на которой показаны субъекты управления и связи между ними, включая отношения субординации и координации. Это статичный образ, отражающий «анатомию» управляющей системы. Аналогом «физиологии» в данном случае является организационный механизм управления [5].

В инвариантной структуре управляющей системы обычно выделяют четыре уровня управления (вертикальная структура) – в масштабах страны, субъектов Федерации, на местах и в отдельных организациях. На каждом из них по горизонтали разворачивается своя структура органов, объединений, групп, временных коллективов и т.п., которые связаны с субъектами каждого уровня и между собой. Почему, собственно, необходимо модернизировать эту организационную структуру? В каком случае это неизбежно? Разумеется, если существующая управляющая система работает эффективно, организация дает устойчивые, прогнозируемые положительные результаты, нет необходимости что-либо менять. Но в развивающейся организации меняются ее цели, производственные технологии, содержание и структура бизнес-процессов, появляются новые виды деятельности. Чтобы обеспечить внедрение этих новшеств, нужны изменения и в управляющей системе.

Очень важен управленческий потенциал системы – способность видеть перспективы развития событий, разрабатывать стратегию и тактику действий, в том числе в проблемных ситуациях. Это также умение концентрировать энергию и ресурсы на главных направлениях, наиболее эффективно использовать возможности каждого элемента системы и заставить работать принцип синергии.

Другой важный компонент – стиль управления. Основу авторитета руководителя в авторитарно-административных отношениях составляют:

- формальный статус в организации;
- формальный авторитет;
- формальная компетентность (диплом, осведомленность);
- практический опыт;
- право на принятие решений (особенно по кадровым вопросам);
- следование жестким инструкциям;
- подчинение вышестоящему руководству, дисциплине;
- право назначения материального вознаграждения, регулирования зарплаты;
- подчинение лицам, назначившим на должность.

Основу авторитета руководителя в командных отношениях (имеется в виду работа в группе, коллективное принятие решений) составляют:

- заинтересованность и творческий подход;
- искусство стратегического управления;
- общее руководство;
- умение сотрудничать;
- искусство планирования деятельности;
- искусство мотивировать людей;
- готовность к риску;
- духовное и физическое здоровье;
- учет и использование изменений;
- высокий управленческий потенциал [2].

Какой тип управления более эффективен, определяется сложившейся ситуацией. Ситуационный подход – основа менеджмента. Нельзя проповедовать один стиль или тип управления: это принципиальная ошибка. Управление должно быть ориентированным на достижение целей, адаптивным, гибким, а главное – эффективным. Его главный скрытый резерв заложен в методах и инструментарии.

Большое значение имеет также человеческий потенциал – главная движущая сила общественного прогресса. Он формируется на основе тесного взаимодействия как внутренних, так и внешних факторов: семьи, экономики, общественных отношений и т.д. [4]. Определенную роль тут играет государство, обладающее широкими возможностями и рычагами воздействия на человека. Оно несет ответственность за создание и поддержание благоприятного социального климата, способствующего решению сложнейших проблем модернизации российского общества.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- государству должна принадлежать главенствующая роль в инициировании и проведении преобразований;
- модернизация неизбежно затронет все элементы общественной системы и саму эту систему в целом;

- для успешных преобразований необходимо изменить сознание людей, их отношение к реформам;
- любые серьезные новшества требуют больших затрат, а главное – времени;
- ответственность за реформы лежит на всех общественных структурах, всех субъектах экономических и правовых отношений;
- главный фактор успешных преобразований – профессионализм и компетентность на всех уровнях управления.

Хотя Россия пока находится в начале пути, ее потенциальные возможности по-прежнему велики и нужно просто умело ими распорядиться.

Литература

1. *Аринин А.* Модернизация России: уроки истории и современные задачи. – URL: <http://www.lawinrussia.ru/modernizatsiya-rossii-uroki-istorii-i-sovremennye-zadachi>
2. *Дроздов И.Н., Дроздова Н.П.* Модернизация организационной структуры управления // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2010. – № 2(4).
3. *Иноземцев В.* Призыв к порядку: о модернизации России и возможном экономическом прорыве // Российская газета. – 2008. – 1 окт.
4. *Кондраль Д.П.* Специфика современной социально-политической модернизации российского общества: управленческий аспект // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2010. – № 2 (4).
5. *Сухарев О.С.* Модернизация экономики России: реальные проектировки или умозрительное словоблудие? // Капитал страны: федеральное интернет-издание. – URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176234>

Проблемные аспекты участия холдингов как субъектов военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами в условиях глобального экономического кризиса

Е.А. Трошин

Оценка кризисной ситуации в Российской Федерации включает анализ влияния международного экономического кризиса на военно-техническое сотрудничество (далее – ВТС) с иностранными государствами. В связи с этим необходимо всесторонне рассмотреть роль холдингов как субъектов военно-технического сотрудничества и проанализировать некоторые проблемные вопросы, связанные с законодательством Российской Федерации в области военно-технического сотрудничества с иностранными государствами.

Мировой (глобальный) экономический кризис в той или иной степени коснулся всех предприятий оборонно-промышленного комплекса. Перечислим лишь ряд его основных негативных последствий:

- сокращение производства гражданской продукции;
- угроза срыва ряда экспортных контрактов;
- быстрый рост кредиторской задолженности;
- острая нехватка оборотных средств, необходимых для поддержания производства;
- задержки выплаты заработной платы работникам предприятий.

Такое положение имело самые негативные последствия для всей оборонной промышленности, являющейся одним из локомотивов экономического развития России.

Для обеспечения функционирования оборонно-промышленного комплекса и недопущения спада производства Правительством Российской Федерации предпринимались беспрецедентные меры государственной поддержки.

Одним из инструментов стабилизации экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса стала активизация экспорта продукции военного назначения. Положительные примеры этого также имели место в начале 1990-х гг. и в период кризиса 1998 г., когда только благодаря экспортным контрактам оборонная промышленность держалась «на плаву» и сохранила свой потенциал.

На сегодняшний день ситуация в отношении экспорта вооружений показывает, что для предприятий оборонно-промышленного комплекса имеется множество запретов и ограничений.

Во-первых, Законом о военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами ограничено участие самостоятельного экспорта продукции военного назначения российскими частными компаниями (т.е. компаниями, менее 51% акций которых находится в государственной собственности). Сейчас чтобы получить это право надо быть или федеральным государственным унитарным предприятием, или открытым акционерным обществом с долей участия государства не менее 51%, или открытым акционерным обществом, входящим в состав холдинга, который, в свою очередь, контролируется государством (51% акций холдинга в госсобственности), или же входить в состав ГК «Ростехнологии».

После принятия Закона о военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами 11 предприятий утратили право на внешнеэкономическую деятельность. Ранее это были эффективно работающие на внешнем рынке компании, не имеющие принципиальных замечаний по линии выполнения контрактов о поставках продукции военного назначения. В настоящий момент эти предприятия вынужде-

ны поставлять продукцию военного назначения исключительно через посредника.

Из приведенного выше можно сделать вывод, что указанное ограничение на участие частных компаний в самостоятельном экспорте продукции военного назначения в настоящий момент не соответствует реалиям времени.

Возможность выхода на внешний рынок эффективно работающих частных компаний – разработчиков и производителей продукции военного назначения, менее 51% акций (долей) которых находится в госсобственности, – явится несомненно положительной стороной происходящего процесса.

Во-вторых, Законом о военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами ограничено право на участие в «прямом» экспорте для организаций с иностранным капиталом (не допускается покупка акций предприятиями с иностранным капиталом).

Представляется, что право на экспорт не должно быть препятствием для привлечения иностранных инвестиций. Сегодня предприятия оборонно-промышленного комплекса очень нуждаются в оборотных средствах, а для иностранных инвесторов эти предприятия являются одними из наиболее привлекательных для вложения средств.

В связи с этим необходимо отметить, что вопросы участия иностранных инвесторов в капиталах предприятий военно-промышленного комплекса дополнительно регламентируются Федеральным законом «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», которым предусмотрено, что разрешение на инвестирование дается Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций. Этим законом предусмотрены ограничения для иностранных инвесторов, оказывающих влияние на деятельность таких предприятий.

Из изложенного можно сделать вывод, что ограничения на привлечение иностранного капитала в уставные капиталы субъектов ВТС тормозит развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса, тогда как, в свою очередь, их отмена даст возможность организациям-экспортерам привлекать иностранные инвестиции, не опасаясь негативных управленческих решений по вопросам военно-технического сотрудничества со стороны иностранного инвестора.

И все-таки, несмотря на названные ограничения, в настоящее время оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации выходит из постэкономически кризисного состояния.

В соответствии с Основами военно-технической политики Российской Федерации на период до 2015 г. и федеральными целевыми программами реализуется структурная реформа оборонной промышленности, которая

позволит сформировать высокотехнологичный и эффективный сектор гражданского и оборонного производства.

Ожидается, что интеграция организаций – разработчиков и производителей вооружения и военной техники в единые системообразующие научно-производственные комплексы холдингового типа, контролируемые государством, позволит эффективно решить такие задачи в области военно-технического сотрудничества, как повышение качества экспортируемой продукции, снижение цен на выпускаемую продукцию, создание конкурентоспособной на внешнем рынке продукции военного назначения (далее – ПВН).

Всего же в рамках указанных программ предполагается создание свыше 50 таких структур. В перспективе эти объединения будут обеспечивать разработку и производство практически всей продукции военного назначения. Уже сейчас предприятия, вошедшие в состав созданных холдингов, обеспечивают более половины объема экспорта военной техники.

Вместе с тем в настоящее время поступают предложения о более детальной проработке законодательства в области военно-технического сотрудничества, в частности о необходимости введения в действующие правовые акты понятия интегрированных структур (холдингов), учета особенностей их организационно-правовой природы и социально-экономических функций.

Действительно, в законодательной базе военно-технического сотрудничества понятие «интегрированная структура в оборонно-промышленном комплексе» отсутствует, не определены ее функции при осуществлении ВТС. Право таким структурам предоставлено быть не может по той причине, что они не являются разработчиками и производителями ПВН, что приводит к их несоответствию требованиям законодательства.

Такие управляющие компании в системе военно-технического сотрудничества являются посредническим звеном между разработчиками и производителями ПВН, входящими в интегрированную структуру, и государственным посредником. Поскольку действующим законодательством посредническая деятельность в отношении продукции военного назначения запрещена для всех российских юридических и физических лиц, за исключением государственного посредника, то управляющие компании интегрированных структур лишены возможности участвовать в военно-техническом сотрудничестве.

Реализация же этих предложений приведет к изменению концептуальных положений, на которых базируется сама система военно-технического сотрудничества в целом. Все это приведет к конфликтам между новыми посредниками и уже существующими субъектами ВТС, успешно осуществляющими свою внешнеторговую деятельность, что негативно отразится на эффективности ВТС, особенно в условиях мирового финансового кризиса.

Из всего вышеизложенного очевидно, что рассмотрение предложений о внесении изменений в такую деликатную область международных отношений, как военно-техническое сотрудничество, требует всестороннего изучения этого вопроса с учетом результатов реформирования всего оборонно-промышленного комплекса и опыта функционирования созданных интегрированных структур в настоящих условиях.

Литература

1. Российская Федерация. Законы (1998). О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами: Федеральный закон: [принят Государственной думой 3 июля 1998 г.]: офиц. текст // Российская газета. – 1998. – 23 июля. – № 138.
2. Российская Федерация. Законы (2007). О государственной корпорации «Ростехнологии»: Федеральный закон: [принят Государственной думой 9 ноября 2007 г.]: офиц. текст // Российская газета. – 2007. – 26 ноября. – № 264п.
3. Российская Федерация. Указы (2005). Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами: указ: офиц. текст // Собрание законодательства РФ. – 2005. – 19 сентября. – № 38. – Ст. 3800.
4. Российская Федерация. Указы (2004). Вопросы Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству: указ: офиц. текст // Собрание законодательства РФ. – 2004. – 23 августа. – № 34. – Ст. 3539.
5. Российская Федерация. Указы (2007). О некоторых вопросах военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами: указ: офиц. текст // Собрание законодательства РФ. – 2007. – 22 января. – № 4. – Ст. 492.

Сведения об авторах

| | |
|--|---|
| ОСАВЕЛЮК Елена Алексеевна | канд. юрид. наук, доцент, профессор кафедры административного и международного права Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова |
| ОСИН Роман Сергеевич | выпускник Московского гуманитарного университета (МосГУ), управление научной работой |
| ПАВЛОВА Марина Владимировна | студентка Волгоградской академии государственной службы |
| ПАШКОВА Людмила Владимировна | старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности Всероссийского заочного финансово-экономического института |
| ПЕТРОВА Светлана Валерьевна | старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики Мурманского государственного технического университета |
| ПЕТРЯНИН Алексей Владимирович | канд. юрид. наук, доцент, докторант кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской академии МВД России |
| ПОДПОВЕТНАЯ Юлия Валерьевна | канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры «Экономика торговли» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) |
| ПОЖИДАЕВА Елена Сергеевна | канд. экон. наук, Москва |
| ПРОКОФЬЕВ Николай Николаевич | канд. экон. наук, профессор, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин, директор филиала МИЭП в г. Волгограде |
| ПРОСКУРИН Егор Викторович | аспирант Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова |
| ПУШКАРЕВ Станислав Вадимович | аспирант кафедры теории и истории государства и права Чебоксарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации, преподаватель кафедры гражданского права и процесса Межрегионального открытого социального института (г. Йошкар-Ола, Республика Марий Эл) |
| РАССОЛОВА Людмила Ивановна | заместитель главного бухгалтера ОАО «МобильныеТелесистемы», Макрорегион Москва |
| РЕУС Мария Анатольевна | канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Мурманского государственного технического университета |
| РЕУС Нина Ивановна | канд. экон. наук, доцент, профессор филиала МИЭП в г. Мурманске |
| РОМАНОВ Александр Константинович | канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой основ правоохранительной деятельности РАНХиГС при Президенте РФ |

| | |
|--|--|
| РОМАНЧЕНКО Валерий Сергеевич | канд. техн. наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП |
| САПУНЦОВ Андрей Леонидович | канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономики Государственного университета управления |
| САРИЕМ Мам | аспирант кафедры экономической оценки и земельного кадастра Российского университета дружбы народов (РУДН), Камбоджа |
| СЕЛЬЧЁНОК Анастасия Константиновна | магистрант Московской высшей школы социальных и экономических наук, выпускница Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь |
| СЕМЁНОВА Лидия Михайловна | д-р пед. наук, доцент, профессор кафедры «Маркетинговые коммуникации» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) |
| СЕМЁНОВА Нина Фёдоровна | канд. юрид. наук, доцент кафедры уголовно-правовых и специальных дисциплин филиала Московского института экономики, менеджмента и права в г. Нижнем Новгороде |
| СИДАК Николай | д-р юрид. наук, доцент, юридический факультет Университета им. Я.А. Коменского, г. Братислава, Словакия |
| ГАЙНИШОВА Эдита | д-р философии в области права, доктор права, юридический факультет Университета им. Я.А. Коменского, г. Братислава, Словакия |
| СКНАРЕВ Дмитрий Сергеевич | канд. филол. наук, доцент кафедры «Маркетинговые коммуникации» Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) |
| СМИРНОВ Владимир Петрович | канд. экон. наук, доцент, декан экономического факультета филиала Российской таможенной академии в г. Владивостоке, преподаватель филиала МИЭП в г. Владивостоке |
| СОЛОДУХИН Денис Витальевич | канд. филос. наук, доцент кафедры философии МИТХТ им. М. В. Ломоносова |
| СОЛОНЕНКО Анна Александровна | канд. экон. наук, доцент, доцент Астраханского государственного технического университета |
| СУЛЕЙМАНОВ Тимур Фуатович | канд. филос. наук, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Белорецке |
| ТЕТЕРИНА Ольга Сергеевна | ассистент кафедры философии и социологии Набережночелнинского государственного торгово-технологического института (Татарстан) |
| ТИТОВА Наталья Александровна | аспирант Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского |

| | |
|--------------------------------------|---|
| ТИХОНЕНКОВ Алексей Викторович | канд. техн. наук, доцент кафедры информатики и математики МИЭП |
| ТРИФОНОВА Вероника Геннадьевна | преподаватель филиала МИЭП в г. Белоречке |
| ТРОШИН Егор Алексеевич | аспирант кафедры гражданско-правовых дисциплин МИЭП |

Научное издание

**Россия и мировое сообщество
в контексте посткризисного развития**
Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2011 г.)

**Russia and the World Community
in the context of Post-crisis Development**
Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2011)

Часть 4

Редактор *М.В. Егорова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 21.12.2011
Формат 60×84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 13,5. Тираж 800 экз. Изд. № 2315

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1