



**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 1

Москва 2011





**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 1

Москва
Издательство МИЭП
2011

ББК 67.404.2
Д59
УДК 347.44(082)

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

Д59 Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2011 г.) : В 5 ч. Ч. 1 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2011. – 208 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.

ISBN 978-5-8461-0176-0 (ч. 1)
ISBN 978-5-8461-0175-3

УДК 347.44(082)
ББК 67.404.2

© МИЭП, 2011

Предисловие.....	6
Акишин А.Н., Мешалкин В.П.	Логистика в производстве автомобильных шин: создание кэптивного центра управления рисками..... 8
Акмаева Р.И.	Роль управленческих инноваций в модернизации экономики страны..... 13
Алиевская Е.С., Новиков М.Д.	Исследование динамики числа кредитных организаций в России..... 19
Алпатов А.А.	Теоретико-правовые проблемы междисциплинарного исследования..... 22
Алтунина В.В.	Влияние глобального экономического кризиса на мировую систему высшего образования..... 28
Андреев Е.А.	Интегральная концепция П.А. Сорокина и интегрированный подход к изучению социологии в вузе..... 33
Артемов А.С., Герасимов А.В.	Инновации и качество – перспективные направления развития экономических субъектов... 39
Ашкенузи Т.Г.	Теоретические основы управления финансовыми рисками на предприятии..... 43
Банько О.В.	Участие субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках после мирового финансового кризиса.... 47
Барковская О.П.	Корпоративная культура и процессы интеграции в судостроительной отрасли..... 52
Белозерский А.Ю.	Управление рисками в рамках интегрированной системы менеджмента металлургического предприятия..... 58
Беляков А.В.	Нижегородский губернский революционный три- бунал в 1918–1922 гг..... 64
Беляков А.В., Беляков Д.А.	Принцип законности при переходе к НЭПУ: 1921–1922 гг. (по материалам Нижегородской губернии)..... 71
Болвачев А.А.	Особенности развития паевых инвестиционных фондов в России 76

Брянцева Е.Н.	Влияние управления персоналом на общеэкономические показатели работы организаций.....	79
Бужинский В.А.	Проблемы освоения прикладных программных продуктов студентами младших курсов.....	85
Буйнова Е. (Bujnová H.)	Территориальное самоуправление в Словакии на различных этапах истории страны	89
Валеева Р.Р.	Сущность и содержание информационной компе- тентности будущих экономистов.....	98
Волкова О.В.	Проблемы профилактики преступлений, связанных с посягательством на личную свободу человека.....	104
Волошин П.В.	Насилие как элемент состава преступления.....	110
Гавриленко Н.И., Усова А.А.	Анализ макро- и микросреды на агропредприятиях в условиях экономической нестабильности.....	115
Гаевская Е.Ю.	Правовая охрана земель и государственный земельный контроль (по материалам Свердловской области).....	121
Гимаров В.В.	Мультиагентный подход к управлению предприятиями телекоммуникационной отрасли...	126
Гладких Р.Б.	Экономические функции государства и права в социально-ориентированной рыночной экономике.....	133
Гладышев Д.Ю.	Некоторые вопросы уголовно-правовой борьбы с экологическими преступлениями.....	139
Гладышев Ю.А.	Особенности технико-юридического конструирования санкций за коррупционные преступления по действующему уголовному законодательству.....	144
Голубева Е.М.	Фундаментальный анализ как инструмент выработки инвестиционной стратегии на фондовом рынке.....	148
Гончаров Ю.А.	Мировой финансовый кризис и пути модернизации российской экономики.....	154
Горшенина Ю.В.	Понятие договора аутсорсинга как одного из типов гражданско-правовых договоров.....	166
Данилова И.В., Резепин А.В.	Типология субъектов РФ по степени восприимчивости к политике федерального центра.....	167

Дауд Р.И.	Основные факторы внутренней среды, влияющие на успех работы гостиницы.....	176
Дацык А.В.	Адаптация менеджера-специалиста на рынке труда.....	180
Демидюк В.А.	Анализ правового статуса учебных заведений в свете современного образовательного законодательства.....	184
Джапаридзе У.	Проблема распада Югославии и неправомерность решения Международного Суда ООН о признании Косово как независимого государства	192
Дрождина А.И.	Ресурсный потенциал России и проблемы его использования в условиях кризиса.....	197

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научной конференции «Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития», прошедшей в Москве при участии свыше 250 ведущих ученых, преподавателей, молодых исследователей из России, Дании, Словакии, Беларуси, Литвы, Грузии, Сирии, Камбоджи.

Конференция, организованная Международным институтом экономики и права (Москва), предоставила возможность российским и зарубежным ученым и специалистам, представителям органов государственной власти, исследователям и консультантам обсудить широкий круг вопросов о приоритетах социально-экономической политики в посткризисный период и выработке экономико-правовых мер для решения актуальных проблем национального развития.

Работа конференции осуществлялась в рамках пленарных заседаний и трех секций – экономических, правовых, гуманитарных и естественных наук.

В настоящий сборник, публикуемый в нескольких частях, вошли статьи, заслушанные и обсужденные на конференции в форме серии панельных дискуссий и экспертных «круглых столов», участники которых изложили свое понимание ключевых тенденций и вызовов развития страны и мира.

Статьи экономического блока посвящены таким актуальным проблемам и приоритетным направлениям как эволюция общества и возможности реформирования национальной экономики, посткризисный мир и динамика мировой и национальных экономик, интеграция национальной экономики в мировое хозяйство в условиях глобализации, инновационные модели развития, тенденции развития современного предпринимательства. Особый интерес вызывают статьи о специфике развития финансовых рынков в посткризисный период. Ряд авторов затронул важную проблематику совершенствования государственного управления и местного самоуправления в России.

С точки зрения экономиста, мировой кризис – это прежде всего результат нарушения законов экономики. Но он также свидетельствует о деформации принципов права как в законодательстве, регулирующем экономику, так и в правоприменительной практике финансово-экономической сферы. Поэтому в статьях участников секции правовых наук затронуты не только актуальные проблемы права на современном этапе развития российской государственности, но и те задачи, которые общество должно решить в области права и с помощью правовых механизмов для преодоления негативных посткризисных явлений.

Не менее интересны статьи по проблематике секции гуманитарных и естественных наук, посвященные проблемам становления и развития

гражданского общества в России, социально-политическим перспективам современного государства. Авторы этих статей высказывают ценные идеи о соотношении традиций и современных проблем в области образования и науки, национальных аспектах образования. Оригинальным дополнением материалов конференции являются работы, посвященные интеграционным процессам и проблемам лингвистики во взаимосвязи с межкультурной коммуникацией. В группе статей рассмотрены проблемы использования математических методов и информационных технологий и доказательно продемонстрировано, что в посткризисный период роль главного производственного ресурса будут играть знания и информация. Собственно говоря, к сходным выводам пришли многие другие участники конференции, независимо от того, какой научной проблеме они отдавали предпочтение.

Редакционная коллегия сборника благодарит всех авторов за материалы, представленные для публикации.

Мнение авторов не обязательно совпадает с точкой зрения редакционной коллегии.

Редакционная коллегия

Логистика в производстве автомобильных шин: создание кэптивного центра управления рисками

А.Н. Акишин, В.П. Мешалкин

Шинная промышленность является одним из важнейших секторов химического комплекса России.

В производстве автомобильных шин до 2008 г. наблюдался устойчивый рост, причем наибольший объем производства был достигнут в 2008 г. и составил 38000,9 тыс. шт. автомобильных шин всех видов. Однако в 2009 г. произошел резкий спад производства до 27769,2 тыс. шт.

Динамика производства автомобильных шин всех видов в России в период с 2006 по 2010 г. представлена в таблице [5].

Производство автомобильных шин в России, тыс. шт.

<i>Автомобильные шины</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010 (предварительно)</i>
Легковые	12740	13216	25550,7	19268,1	26200
Легкогрузовые	3258,6	3650	3896,7	3207,3	3600
Грузовые	4636	5140	6797,5	4157,7	4800
Сельскохозяйственные	765,2	811,8	1629,6	1059,9	1000
Индустриальные	126,3	124,5	126,2	76,2	
Итого	21526,1	22942,3	38000,7	27769,2	35600

В 2010 г. в России было произведено и реализовано на 35% больше всех видов шин, чем за предыдущий год. Стоит, однако, отметить, что продажи растут в бюджетном и среднем сегменте, в то время как премиальный продолжает сокращаться.

Если сравнивать автомобильный рынок и рынок автошин, то последний будет восстанавливаться более плавно, так как он в большей степени зависит от имеющегося парка, чем от продаж новых автомобилей. Скорее всего, достичь докризисного уровня рынок сможет через полтора-два года.

Воспользоваться восстановлением рынка смогли в большей степени местные производители. Российские заводы (включая заводы зарубежных концернов, расположенные на территории России) увеличили объемы экспорта [4].

Однако изменившиеся в период кризиса покупательские предпочтения остались неизменными. Если раньше объемы продаж увеличивались за счет премиального сегмента, то сейчас он сокращается. В 2010 г. его сокращение составило 15%, в то время как сегмент «бюджетных» шин вырос на 37%. Именно эта ситуация изменила расстановку сил на рынке: те, у кого велика в портфеле доля «бюджетных» шин, увеличивают продажи, то-

гда как доля фирм, специализирующихся на производстве, продаже, импорте более дорогой продукции, сокращается. Отечественные производители значительно увеличили объем производства и продаж: «Сибур – Русские шины» – на 23%, «Нижекамскшина» – на 35%.

У российских компаний появляется необходимость расширения производственных мощностей, а значит, и необходимость привлечения инвестиций [2]. Однако важно учитывать и возможные риски, которые следует рассматривать в комплексе. Для этого необходимо учитывать все звенья логистической цепи поставок «производство сырья – доставка покрышек конечным потребителям».

1. Производство сырья. Для производства автошин необходимы: каучук, промышленная сажа, масла и смолы, вулканизирующие агенты (сера) и вулканизационные активаторы. Основные риски для предприятий – производителей автомобильных шин связаны здесь с качеством сырья. Следует отметить, что российская каучуковая химия является хорошо развитой отраслью и российский каучук закупают самые известные производители шин на Западе.

2. Доставка сырья. Поскольку основные компоненты для производства автошин – это химические вещества, то к их транспортировке предъявляются особые требования, соблюдение которых является достаточно трудоемким и затратным. Чтобы минимизировать затраты, целесообразно располагать заводы по производству резинотехнических изделий, в частности, автошин, недалеко от заводов по производству каучука и переработке нефтепродуктов.

3. Хранение сырья. Для этого необходимы специально оборудованные складские помещения. Существуют риски порчи сырья, а также его переизбытка. Соответственно, следует тщательно планировать объемы закупок.

4. Непосредственное производство автомобильных шин – сложный и трудоемкий процесс, который разбивается на ряд этапов: приготовление резиновых смесей, изготовление компонентов, сборка шины и вулканизация.

Основные риски производства связаны с возможными неисправностями оборудования. Для их сокращения необходимо тщательно следить за его состоянием оборудования и своевременно осуществлять замену.

Не следует исключать и человеческий фактор. Необходимы постоянный мониторинг квалификации работников, проведение курсов повышения квалификации.

5. Хранение готовой продукции. Хранение автомобильных шин также требует определенных условий. Как и в случае с сырьем, необходимы специально оборудованные складские помещения, что влечет за собой дополнительные затраты. Соответственно, необходимо тщательно прогнозировать спрос на продукцию и планировать объемы выпуска, включая выпуск «на заказ».

6. Доставка конечным потребителям. Автомобильные шины поставляются как автомобилестроительным заводами и крупным промышленным предприятиям, так и дилерским сетям. Транспортировка продукции должна осуществляться в строгом соответствии с нормами.

Можно выделить основные риски на каждом этапе логистической цепи поставок и показать их взаимное влияние друг на друга («цепь рисков») (рис. 1). Минимизируя определенный риск на раннем этапе, можно значительно снизить вероятность его возникновения в дальнейшем.

В настоящий момент для предприятий – производителей автомобильных шин существенным становится риск нехватки сырья (синтетического каучука) из-за сокращения объемов производства. Соответственно, на этапе доставки сырья может возникнуть риск нерегулярности поставок. Как следствие, на этапе производства автомобильных шин возникают риски нехватки сырья и риск недозагруженности производственных мощностей. В связи с этим возникает риск запуска в производство некачественного сырья (с истекшим сроком хранения). Соответственно, повышается вероятность порчи готовой продукции на этапе хранения и доставки потребителю, а значит, и риск возвратов. Разумеется, при недогрузке производственных мощностей высок риск сбоев сроков поставок товара потребителям.

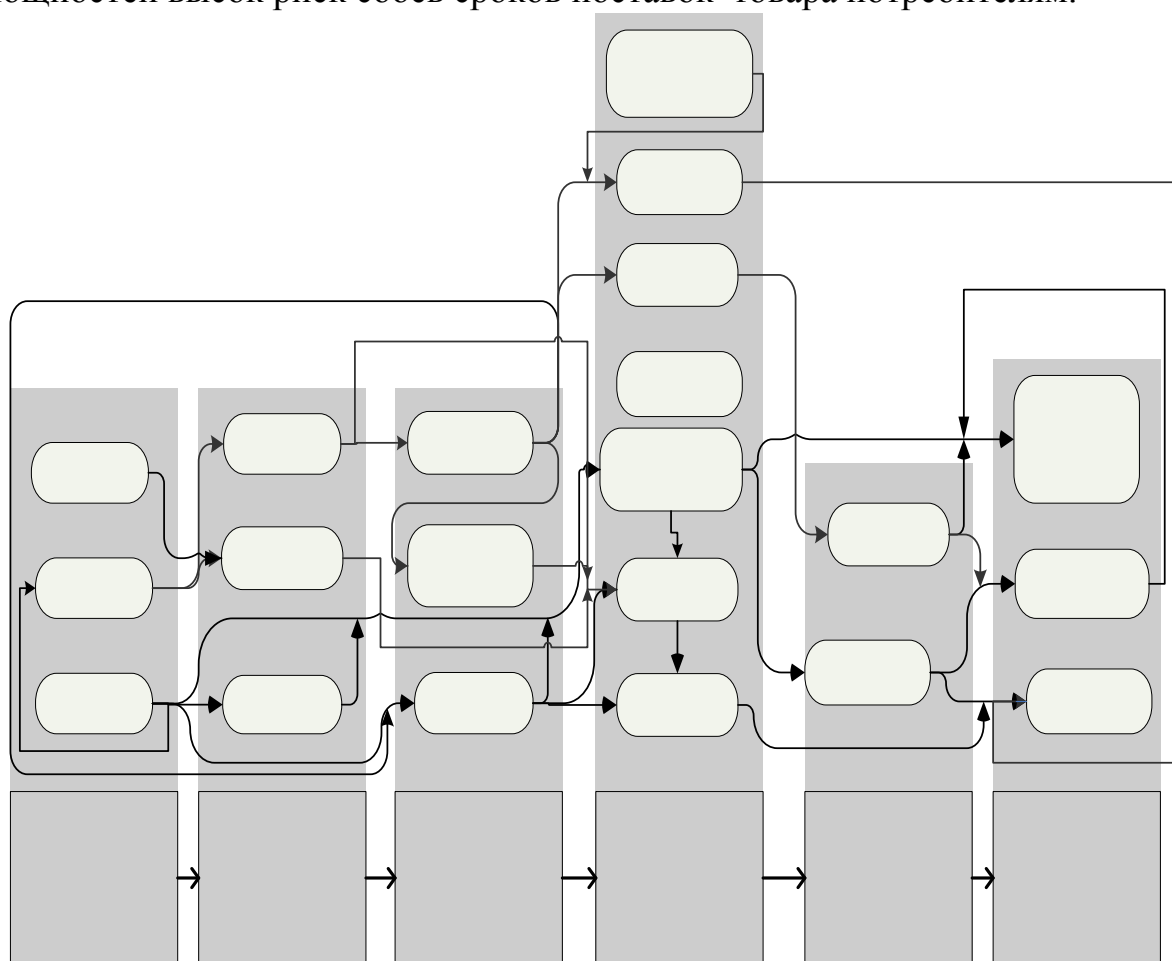


Рис. 1. Риски логистической цепи поставок предприятия – производителя автомобильных шин

Для эффективного управления рисками в логистической цепи поставок необходима заинтересованность всех участников процесса, а также совместные усилия для достижения общих целей. Для организации и координирования деятельности предприятий, входящих в цепь, представляется возможным объединение их в финансово-промышленную группу (далее ФПГ). Посредством обмена акциями происходит взаимное проникновение и оказывается взаимное влияние на проводимую финансовую политику, тактику и деловую стратегию, а так же систему управления рисками. Структура ФПГ представлена на рис. 2.

Финансовым институтом в ФПГ может выступать кэптивный центр управления рисками, одним из подразделений которого будет кэптивная страховая компания. Это институциональная структура, которая учреждается указанной выше группой субъектов предпринимательства для защиты своих имущественных интересов посредством механизма кэптивного страхования [3].

Основными целями создания кэптивного центра являются:

- минимизация расходов на страхование;
- контроль риска;
- аккумуляция финансовых ресурсов внутри материнского холдинга;
- оптимизация финансовых потоков;
- создание эффективной структуры упреждения рисков.

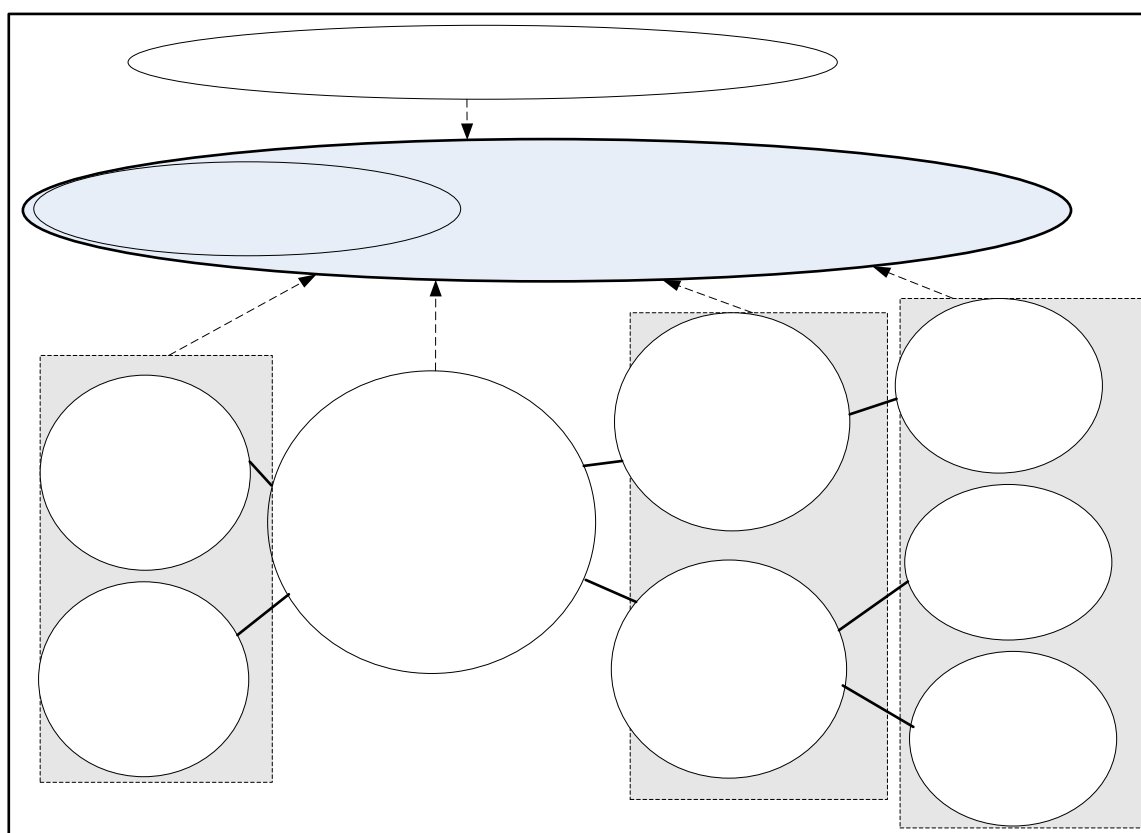


Рис. 2. Структура финансово-промышленной группы

Минимизация расходов на страхование достигается благодаря тому, что цены на страховые услуги в кэптивной страховой компании меньше подвержены рыночным колебаниям. Кроме того, поскольку материнская структура заинтересована в минимизации таких расходов, то в отличие от независимых компаний цены в кэптивных компаниях не будут включать составляющую, предопределяющую получение прибыли в значительном размере.

Контроль риска подразумевает, что срок получения страхового возмещения значительно сокращается, так как для организаций-собственников страховщик может ликвидировать целый ряд обычных бюрократических процедур. В такой ситуации кэптивная страховая компания действует в интересах ФПГ.

Внутри ФПГ аккумулируются финансовые ресурсы. Доходы кэптивного центра и страховой компании, формирующиеся за счет страховых премий его совладельцев, остаются внутри «материнской» структуры.

Оптимизация финансовых потоков подразумевает эффективное распределение денежных средств для минимизации рисков. Размер взносов в данном случае может быть пропорционален вкладу компании в добавленную стоимость конечного продукта (с использованием цепочки создания добавленной стоимости).

Создание эффективной системы упреждения рисков – одна из основных целей создания центра. Финансирование может быть направлено и на обновление основных фондов, и на обучение персонала.

Для обеспечения работы центра необходим мониторинг вероятности рисков и возможной величины ущерба. Это обеспечивает корректное определение, во-первых, отчислений в фонд, во-вторых, эффективное распределение ресурсов для упреждения и минимизации последствий. Для этого может быть использован метод экспертных оценок на основе группового мнения специалистов. Наиболее эффективным представляется метод Дельфи, который предполагает заочность, многоуровневость и анонимность.

В качестве экспертов могут быть привлечены:

- представители от каждого предприятия, входящего в ФПГ (специалисты, чьи полномочия связаны с данной проблематикой);
- сторонние эксперты (специалисты в области риск-менеджмента).

Количество экспертов зависит, во-первых, от количества предприятий ФПГ, во-вторых, от сложности поставленной задачи. Оптимальным считается состав в 15–20 специалистов.

Создание ФПГ обеспечивает заинтересованность в достижении общего результата, а создание кэптивного центра управления рисками решает большое число актуальных задач. Это минимизация рисков, повышение эффективности как отдельных предприятий, входящих в логистическую цепь поставок, так и ФПГ в целом.

В себестоимости шин велика доля сырья, а именно, синтетического каучука. В связи с высокими мировыми ценами на нефть все более привлекательным, по сравнению с переработкой, становится ее экспорт. Поэтому более выгодны позиции предприятий, входящих в вертикально интегрированные нефтяные компании. Собственные мощности по добыче и переработке нефти имеют холдинг «Сибур – Русские шины», входящий в Газпром, и «Нижекамскшины» («Татнефть»).

Литература

1. Горбатова И.И. Оценка рисков при производстве транспортно-логистических услуг // Материалы V Международной научно-практической конференции «Логистика: Современные тенденции развития». – СПб.: СПб. гос. инж.-экон. ун-т, 2006.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской Академии естественных наук. – 2009. – № 3. – С. 37–39.
3. Кэптивное страхование и взаимный метод создания страхового фонда // Финансовая аналитика: Банки, страхование, кредиты, инвестиции. URL: <http://finanal.ru/005/кэптивное-страхование-и-взаимный-метод-создания-страхового-фонда>
4. Объемы промышленного производства в России, 2011 // Автомобильный портал. Экономика: аналитика, статистика, отчетность. URL: <http://koleso.topof.ru/news.php?pid=8356>
5. Шинный рынок России «катится вслед» за автомобильным // Автомобильный портал «Колеса». URL: http://www.kolesa.ru/news/2010/10/04/shinnyy_rynok_rkatitsyvsled_za_avtomobilnym

Роль управленческих инноваций в модернизации экономики страны

Р.И. Акмаева

Модернизация экономики и технологий входит в число самых важных политических приоритетов современной России. Страна не может существовать в XXI в. лишь как поставщик нефти и газа – тем более что ее доля в мировой добыче этих энергоресурсов с 1985 г. заметно снизилась (с 19,4 до 12,9% по нефти и с 35,8 до 17,6% по газу). Очевидно, что нужно уходить от сырьевой модели экономики и модернизировать саму ее структуру; альтернативы этому курсу нет. Но речь должна идти о модернизации поступательной и постепенной, чтобы сформировать стабильные условия развития страны, не допуская скачков.

Модернизация основывается на догоняющей модели развития; это значит, что в ряде сфер нам неизбежно придется догонять конкурентов.

Задача заимствования проще и связана с меньшими издержками, чем разработка принципиально нового. Эксперты экономического клуба «Известий» полагают, что российская промышленность устарела и изношена, поэтому сейчас не время заниматься инновациями. Известный отечественный эксперт В. Иноземцев также полагает, что России следует сделать упор на развитии современной конкурентоспособной промышленности, а не на построении абстрактной «инновационной экономики»: «Стране нужна новая индустриализация, а не инновационные мечтания – ведь экономика, не создающая спроса на новые технологии, отторгнет инноваторов» [2]. По мнению В. Иноземцева, в современной глобальной экономике инновации не приемлют границ и делать на них акцент при отсутствии в стране развитой промышленности – значит в конечном счете финансировать индустриальное развитие в других регионах мира. А развивать инновации следует только тогда, когда в реальном секторе экономики будет запущен механизм их освоения, когда государство научится понуждать российский бизнес к использованию самых передовых технологических решений, уже применяемых в мире.

Безусловно, инновации появляются только там, где на них возникает спрос, а спрос возникает лишь там, где существует промышленность, способная воплотить в жизнь инновационные идеи. В России же складывается ситуация, в которой наш индустриальный сектор не обнаруживает потребности в инновациях, а рынок не стимулирует тех, кто готов их предложить. В соответствии с выдвинутой академиком В. Полтеровичем гипотезой об инновационной паузе текущий экономический кризис во многом возник вследствие снижения эффективности потока технологических новшеств, из-за того, что действующие базисные инновации, или «технологии широкого применения (ТШП)» – компьютеры и Интернет, – уже в основном исчерпали свои возможности мотора экономического роста, так как не генерируют достаточного количества вторичных инноваций, а новые ТШП запаздали и пока не готовы взять на себя эту роль [4]. Не случайно В. Полтерович, обосновывая свою гипотезу «инновационной паузы», пишет о «ловушке недоразвитости» (плохое оборудование, нет экономии на масштабах, нет прибыли и возможности инвестировать из нее). Все это мешает инновациям стать мотором экономического роста, так как отсталое производство не формирует спрос на инновации и подавляет их предложение, отсутствие которого, в свою очередь, тормозит спрос. Он предлагает заботиться о повышении производительности труда за счет «грамотного заимствования и доработки западных технологий» и «параллельно создавать условия для роста за счет принципиально новых продуктов» (цит. по [1]).

Возможность заимствования созданных развитыми странами институтов, технологий и методов хозяйствования (управленческих инноваций) позволяет развивающимся странам использовать уникальный шанс на сближение с развитыми за счет широкомасштабного внедрения более эф-

фективных технологий, уже созданных лидерами. Но успех политики заимствования, по мнению В. Полтеровича, зависит от повышения «абсорбционной способности страны – умения распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять для коммерческого использования», что необходимо для последующего перехода к инновационному развитию [4]. Следовательно, стратегия модернизации необходима, чтобы преодолеть инновационную паузу на основе создания нового института – системы интерактивного управления ростом, основанной на взаимодействии государства, ассоциаций бизнеса и общества. Для этого нужен более высокий уровень координации и соответственно должна возрасти роль государства, что потребует постоянной его вовлеченности в процесс производства и распространения новых ТШП.

По нашему мнению, не существует никаких принципиальных противоречий между модернизацией (новой индустриализацией, нацеленной на создание конкурентоспособной промышленности) и инновациями (созданием принципиально новых продуктов и технологий). Верно, что в настоящее время для большинства отечественных предприятий более актуально внедрение уже созданных и опробованных технологий. Однако параллельно следует систематически работать над созданием новшеств в пяти выделенных приоритетных направлениях развития, опираясь на опыт отдельных талантливых людей и эффективных компаний, а также формируя благоприятную среду для создания и внедрения инновационных проектов; это позволит дополнить модернизацию технологическими и социальными нововведениями.

Процессы создания и внедрения прогрессивных технологий и продуктов в области менеджмента (управленческие инновации) не менее важны для экономического и социального прогресса, чем технологические инновации. Речь идет, попросту говоря, о современных способах эффективного функционирования организаций. П. Друкер считал, что инновация – это не техническое, а экономическое понятие, предполагающее изменения на всех уровнях менеджмента (внутрифирменное управление, управление производством, персоналом и т.д.). Он первым смог убедить менеджеров в том, что отдельные работники являются ключом к успеху для любой корпорации и что маркетинг и инновации важнее, чем финансы.

Управленческие нововведения отличаются от продуктовых и технологических тем, что обычно требуют меньших единовременных затрат, сложнее поддаются экономическому обоснованию до внедрения и оценке после него, а также тем, что процесс внедрения осложняется психологическими факторами (что выражается прежде всего в более серьезном сопротивлении переменам, чем при технологических инновациях). Например, при создании системы оценки персонала на многих предприятиях происходят положительные сдвиги в работе функциональных подразделений: руководители начинают точнее планировать и оценивать деятельность

подчиненных, у подчиненных появляется осознание значимости своей работы, и первоначально негативное отношение к новой системе постепенно сменяется пониманием ее целесообразности и эффективности. Тогда руководство получает возможность не только повысить конкурентоспособность фирмы, но и доказать персоналу, что новое не несет для него угрозу; в коллективе формируется группа наиболее компетентных сотрудников, осознающих необходимость развития на основе инноваций. При появлении в будущем других управленческих новшеств эти предприятия будут обеспечены большими финансовыми ресурсами, а также персоналом, более лояльным к переменам.

В научной литературе под управленческими инновациями обычно понимается целенаправленное изменение функций, структур, технологий и организации процессов управления, методов работы менеджеров, ориентированное на замену прежней системы управления в целом или отдельных существенных ее элементов. При этом ставится цель улучшить методы решения стоящих перед предприятием задач на основе выявления факторов развития на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и организации в целом. Практика показывает, что такие инновации чаще всего требуют реструктуризации компаний, т.е. изменения всей их организационной структуры или ее значимых элементов для оптимизации хозяйственной деятельности. К ним относятся и нововведения в формах, принципах и методах оплаты и регламентации труда. Немаловажное значение имеют также новые концепции развития корпоративной культуры. Таким образом, значительная часть управленческих нововведений связана со сферой управления персоналом.

В настоящее время способности менеджеров к проактивным (а не реактивным) действиям по обновлению продукции, созданию новых перспективных рынков, распознаванию новых возможностей бизнеса и организационному совершенствованию предприятий (слияниям, поглощениям, реконфигурациям), осуществляемому для извлечения экономических выгод, считаются крайне важными для получения устойчивых конкурентных преимуществ. Нередко именно управленческие инновации способны обеспечить эффективное управление ростом организации и качеством такого роста. Умение менеджеров всех уровней проактивно управлять потоком ресурсов для формирования их новых ценных комбинаций и присвоения предпринимательской выгоды особенно важно для повышения конкурентоспособности российских предприятий в инновационной экономике, для трансформации их в самообучающиеся организации.

Способность учиться и самосовершенствоваться – ценнейшее конкурентное преимущество для любой фирмы; наглядным примером, подтверждающим этот тезис, могут служить результаты, достигнутые всемирно известной компанией *Toyota*. По мнению профессора Д. Лайкера, посвятившего более 20 лет ее изучению, это лучшая обучающаяся организация в

мире [3, с. 319]. Фундамент подхода фирмы к обучению – стандартизация, сочетающаяся с постоянным обновлением, закрепляемым в новых стандартах. Ключевая компетенция компании – ее производственная система *TPS*, созданная для того, чтобы побудить сотрудников думать, учиться и совершенствоваться. Именно это качество помогает им адаптироваться к непрерывно изменяющимся условиям окружающей бизнес-среды.

Однако, несмотря на открытость компании *Toyota* и доступность всего написанного о секретах ее успеха, больше никто не смог повторить ее достижений. Все дело в том, что копировались лишь явные элементы корпоративной политики, но не ее генетический код – сплав убеждений и ценностей, которые бережно передаются из поколения в поколение руководителями и инженерами-практиками. Исследователь из Гарвардской школы бизнеса С. Спир сумел выделить ментальные модели и схемы, которым инстинктивно следовали работники фирмы при проектировании, улучшении и совершенствовании какого-либо процесса: «Все эти вещи нигде не были зафиксированы, но работники *Toyota* следовали правилам, как будто они были написаны у них на ладони» [5, с. 11]. Даже высшие руководители фирмы не смогли бы сформулировать эксплицитно эти встроенные в их культуру инстинкты. Но когда С. Спир дал их точное описание, они немедленно признали, что всегда им следовали.

Открытые им схемы и принципы С. Спир назвал «ДНК *Toyota*» и попытался применить к другим организациям (больницы, производство алюминия и др.), для которых на первый взгляд они не подходят. Он стал проверять выявленные им правила теории непрерывных улучшений в различных сложных успешных организациях, которые он назвал быстродействующими, и пришел к выводу, что все они умеют слушать, учиться, совершенствоваться и внимательно отслеживают каждый следующий урок. Они также очень заботятся о том, чтобы знание, полученное «здесь и сейчас», распространилось на всю организацию. У сотрудников *Toyota*, как одной из самых быстродействующих организаций, постоянно присутствует сильное стремление выявлять лучшие способы выполнения работы, вместо того чтобы довольствоваться достигнутым или мириться с недостатками.

По нашему мнению, осознать острую необходимость внедрения на российских предприятиях новых управленческих инструментов, весьма успешно применяемых за рубежом, поможет овладение топ-менеджментом методами стратегического управления, лежащими в основе конкурентоспособности лучших компаний мира в последние 40 лет. Между тем по данным глобального опроса *Institute for Business Value*, проведенного среди генеральных директоров компаний разных отраслей, эти руководители считают своим главным делом выстраивание инновационных бизнес-моделей, что вполне оправданно в условиях экономического спада. В инновационной экономике один за другим появляются конкуренты, обла-

дающие новыми технологиями и работающие с низкими издержками, в связи с чем кардинально меняются методы создания стоимости и получения прибыли. Но, как показывает практика, нельзя реализовать инновационные бизнес-модели в отрыве от факторов внешней среды: наличия соответствующих бизнес-моделей у конкурентов, возможностей кооперирования предприятий при проектировании эффективной цепочки создания стоимости и др.

Ученые и практики в регионах убеждены в необходимости формирования отечественными предприятиями более эффективных бизнес-моделей и бизнес-стратегий. Важно понимать различие между этими понятиями, которые в стратегическом менеджменте часто толкуются неоднозначно. Бизнес-модель – это концепция бизнеса, основанная на определенных источниках получения прибыли, но без учета конкуренции, что абсолютно необходимо для бизнес-стратегии. Именно конкуренция является базовой характеристикой внешней среды бизнеса, а достижение определенных конкурентных преимуществ – главной стратегической целью компании. Многие фирмы могут следовать одной и той же бизнес-модели, но существенно отличаться бизнес-стратегиями, определяющими, каким образом фирма может воспользоваться своими внутренними возможностями для достижения конкурентных преимуществ. Современное рыночное соперничество – это прежде всего конкуренция бизнес-стратегий, а конкуренция товаров – лишь ее внешнее проявление.

Хорошо известно, что в условиях инновационной экономики главной ценностью и конкурентным преимуществом фирмы становятся знания, созданные и накопленные в коллективе, т.е. человеческий капитал, являющийся носителем ее ключевых компетенций. Результаты эмпирических исследований, проведенных в Астраханской области, позволяют утверждать, что в ближайшем будущем именно усилия внутрипроизводственного менеджмента будут в большинстве случаев определять эффективность работы российских предприятий, а основным источником экономического роста в стране станут внутренние по отношению к предприятию факторы, обусловленные действиями менеджмента и персонала по внедрению управленческих инноваций.

Важно также подчеркнуть, что в условиях посткризисного развития топ-менеджменту и собственникам отечественных компаний становится жизненно необходима концепция социальной ответственности бизнеса. Она предполагает способность понимать всякую систему как часть некоей большей системы и принимать продуманные решения, последствия которых будут сказываться многие годы. Люди, практикующие такую ответственность сознательно, нацелены на обеспечение гармонии и жизнеспособности социальной системы, элементами которой они являются.

Многие отечественные компании уже осознали, что социальная ответственность является необходимым условием достижения конкурентоспо-

собности, важным фактором развития эффективного менеджмента. Вместе с тем и сейчас не редкость, когда высшее руководство успешных предприятий стремится лишь к максимизации прибыли в краткосрочном периоде и полностью забывает о конкретных социальных обязательствах, не говоря уже о каких-то общих концепциях. В результате амбиций, непрофессионализма, тривиального стремления к наживе любой ценой они просто забывают обо всем остальном.

В условиях посткризисного развития эффективные руководители должны добиваться нового качества бизнеса на основе возврата к ценностям самоограничения, нравственности, личной ответственности за результаты деятельности возглавляемых ими компаний, возрождения социальной ответственности как альтернативы голому эгоизму и приоритету максимальной прибыли.

Литература

1. *Гончар К.* Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 125–141.
2. *Иноземцев В.Л.* Модернизация: цели достижимые и иллюзорные / Выступление на Мировом политическом форуме в Ярославле 9 сентября 2010 г.
3. *Лайкер Дж.* Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. *Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
5. *Спир С.* Догнать зайца: как лидеры рынка выигрывают в конкурентной борьбе и как великие компании могут их настичь / Пер. с англ. – М.: Институт стратегических исследований, 2010.

Исследование динамики числа кредитных организаций в России

Е.С. Алиевская, М.Д. Новиков

В 2010 г. каких-либо институциональных изменений в российской банковской системе не произошло, в основном сохранялись тенденции предыдущего года. Число действующих кредитных организаций сокращалось, при этом действующие банки продолжили свое планомерное развитие (увеличение числа офисов, оптимизация региональной сети и т.д.), восстанавливаясь после кризиса [1].

Нами было проведено исследование по данным Росстата [2] за период с 1993 г. по 2010 г. о зависимости числа действующих кредитных организаций (y) от таких факторов, как объем денежной массы $M2$ (x_1 , млрд руб.), среднедушевой доход (x_2 , руб.), объем вкладов физических лиц в кредит-

ных организациях (x_3 , млрд руб.), отток капитала (x_4 , млрд руб.), численность населения (x_5 , млн чел.), год (t). Его главная цель – изучение состояния системы кредитных организаций, выявление закономерности ее динамики и моделирование отдельных протекающих в ней процессов.

Для анализа взаимной зависимости между факторами можно использовать матрицу парных коэффициентов корреляции (см. табл. 1). Из нее видно, что все факторы, кроме x_4 , очень сильно линейно связаны с зависимой переменной y . Наблюдается также тесная линейная межфакторная зависимость между t и x_1, x_2, x_3, x_5 ; x_1 и x_2, x_3, x_5 ; x_2 и x_3, x_5 ; x_3 и x_5 , т.е. имеет место мультиколлинеарность.

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	t
y	1						
x_1	–0,8221	1					
x_2	–0,8587	0,9846	1				
x_3	–0,8212	0,9953	0,9861	1			
x_4	0,0121	–0,0051	–0,0353	–0,0788	1		
x_5	0,7897	–0,8490	–0,9136	–0,8440	–0,0646	1	
t	–0,7846	0,8729	0,9353	0,8745	0,0042	–0,9883	1

Модель множественной регрессии была построена методом последовательного включения факторов. Первый из них – x_2 , поскольку связь с результатом у него наиболее тесная. Уравнение парной регрессии имеет вид $y = 2342,876 - 0,071x_2$, оно в целом значимо на уровне 5×10^{-6} , параметры регрессии также значимы, а коэффициент детерминации $R^2 = 0,74$. Таким образом, фактором, в наибольшей степени влияющим на динамику числа кредитных организаций в данном исследовании, оказался среднедушевой доход.

Постепенно добавляя к x_2 другие факторы, мы получили регрессионные зависимости с двумя, а затем и тремя независимыми переменными (к сожалению, ограниченный объем выборки не позволяет построить модель с большим числом факторов). Значимыми в целом и содержащими значимые параметры оказались всего три уравнения (см. табл. 2). Линейные тренды достаточно хорошо описывают исходные данные, что говорит об адекватности построенных моделей.

Таблица 2

Значимые модели множественной регрессии

<i>Уравнение</i>	<i>t-статистики параметров</i>	<i>Уровень значимости уравнения в целом</i>	<i>Коэффициент множественной детерминации</i>
$y = -216211 + 0,251 x_1 - 0,368 x_2 + 109,579 t$	$t_a = -2,16$ $t_{b1} = 2,44$ $t_{b2} = -3,07$ $t_{bt} = 2,18$	$1,92 \times 10^{-5}$	0,818
$y = -280932 + 142,034 t - 0,468 x_2 + 0,769 x_3$	$t_a = -2,91$ $t_{b2} = -3,87$ $t_{b3} = 3,25$ $t_{bt} = 2,93$	$4,54 \times 10^{-6}$	0,852
$y = 34336,58 - 0,386 x_2 + 0,654 x_3 - 215,593 x_5$	$t_a = 1,96$ $t_{b2} = -2,63$ $t_{b3} = 2,24$ $t_{b5} = -1,82$	$2,87 \times 10^{-5}$	0,807

Полученные модели показывают, что наиболее значимыми факторами наряду со среднедушевым доходом являются численность населения, величина денежной массы, объем вкладов физических лиц в кредитных организациях и текущий год, причем с первыми двумя связь отрицательная (их рост приводит к снижению числа кредитных организаций), а с остальными положительная. Все три модели характеризуются высокими уровнями коэффициента детерминации и порога значимости. Вторая из них является наилучшей (коэффициент множественной детерминации в ней максимален).

С помощью всех трех моделей нами был составлен прогноз численности кредитных организаций на 2011 и 2012 гг. (см. табл. 3).

Таблица 3

Точечный прогноз числа кредитных организаций в России

<i>Уравнение</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>
$y = -216211 + 0,251 x_1 - 0,368 x_2 + 109,579 t$	1 193	1 117
$y = -280932 + 142,034 t - 0,468 x_2 + 0,769 x_3$	1 183	1 107
$y = 34336,58 - 0,386 x_2 + 0,654 x_3 - 215,593 x_5$	1 184	1 106

Судя по полученным показателям, тенденция к уменьшению числа кредитных организаций в стране в ближайшие годы сохранится. Аналогичные результаты были получены и Центром экономических исследований «РИА-Аналитика» [1].

Литература

1. Банковская система России: тенденции и прогнозы. Аналитический бюллетень. – М.: РИА-новости, 2010. – Вып. 1.
2. URL: <http://www.gks.ru/> (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики).

Теоретико-правовые проблемы междисциплинарного исследования

А.А. Алпатов

В последнее время часто говорится о кризисе науки и ее оснований, а в качестве прорывных направлений, способных преодолеть его, упоминаются постмодернизм, антропология, герменевтика, феноменология, концепция конца истории и др. Поэтому при исследовании онтологии права через призму его взаимодействия с экономикой необходимо уточнить: на какие все же основания опирается наука, каковы тенденции ее развития, каковы критерии научности, каким образом необходимо добывать новое знание? Ответы на эти нелегкие вопросы нацелены не только на решение указанных проблем, но также дают шанс проникнуть в самую суть права.

В некотором смысле эти ответы уже были в свое время сформулированы с позиций классической науки, но в последние десятилетия она все больше подвергается массированным атакам. Это еще раз подтверждает тот принцип, что знание не приемлет непререкаемых истин.

В России среди всех перечисленных вопросов наиболее злободневными оказались общефилософские (методологические), поскольку до 1990-х гг. они считались однозначно решенными в рамках диалектического материализма и марксистско-ленинской теории в целом. С распадом социалистического лагеря, СССР и отказом от идеи строительства коммунизма существовавшие прежде философские основания науки пошатнулись. Ф. Фукуяма пишет: наблюдая, как разворачиваются события в последнее десятилетие, трудно избавиться от ощущения, что во всемирной истории происходит нечто фундаментальное. То, чему мы, вероятно, стали свидетелями, – не просто конец холодной войны или очередного периода послевоенной истории, но конец истории как таковой, завершение идеологической эволюции человечества и универсализация западной либеральной демократии как окончательной формы правления [5].

Проблему постижения бытия можно расщепить на ряд вопросов, волнующих многие поколения исследователей. В силах ли научное знание достичь адекватного отражения бытия, закономерностей его движения, или оно может быть только слабой копией действительности, или иллюзией, или чем-то другим? Каковы критерии достоверности результатов исследования? Сюда же следует отнести и вопросы, обладающие некоторой новизной: существуют ли иерархия, система закономерностей, пронизывающих все мироздание? Если да, то можно ли это знание использовать в качестве методологической основы для исследования феномена права?

Создатели классической научной парадигмы – Галилей, Ньютон, Кеплер, Бэкон, Декарт – отстаивали научную истину как знание, свободное от всякой догмы и авторитетов, получить которое возможно лишь на основе эксперимента или теоретической деятельности самого познающего субъекта. С их точки зрения наблюдение, теория, эксперимент, измерение – основные методы получения и подтверждения знаний. Результат не зависит от того, кто его получил, он тем достовернее, чем меньше в нем субъективных привнесений. Отсюда общезначимость, универсальность научного знания, возможность его применения в практической деятельности.

Опытный (эмпирический) критерий достоверности знания был поддержан философией неопозитивизма (Э. Мах, Э. Мур, Б. Рассел, Л. Витгенштейн), где он трансформировался в принцип верификации. К. Поппером был предложен несколько иной критерий – фальсификации, который состоит в том, что теорию можно считать научной лишь в том случае, если она в принципе допускает опровержение на основании фактов (хотя таким путем и нельзя приобрести полную уверенность в ее истинности).

Экспериментальное обоснование достоверности знания привело к тому, что естественно-научный тип мышления стал господствующим в западной культуре. Физическое знание рассматривалось как образец научности. Это получило отражение в доктрине физикализма и его основном принципе – редукционизме, согласно которому природа любого явления может быть объяснена на физическом уровне.

Редукционизм как логико-гносеологическая проблема обсуждался в работах К. Поппера, П. Оппенгейма, К. Гемпеля, Э. Нагеля, М. Полани и др. Э. Нагель предложил два условия, необходимых для редукции теорий. Первое – условие выводимости: все экспериментальные законы и их теоретические следствия в редуцируемой теории должны стать следствиями конструкторов редуцирующей теории. Второе – условие связности, означающее, что все технические термины первой теории должны быть переопределены в терминах второй (редуцирующей) теории. Редукционизм характерен для классической науки, он дает представление о взаимосвязи наук, целостности бытия, существовании универсальных законов, ориентирует на поиск сущности.

С критикой классических критериев научности выступили постмодернисты, предложившие осуществить радикальный пересмотр оснований науки [1, с. 10]. С позиций социологии такой подход поддерживали сторонники теории постиндустриального общества, получившей большую популярность с середины 1970-х гг. (одним из первых этот термин использовал Д. Белл). Постмодернизм как исследовательская парадигма ориентирует ученого на реальность, данную в ощущениях, причем главным элементом этой реальности является постиндустриальное (информационное) общество с его особым типом производства, а также беспрецедентной глобализацией, фактически стирающей границы между этносами, культурами и государствами [2, с. 3–11].

К радикальному переосмыслению картины мира (включая и онтологию права) в последние десятилетия призывали и такие популярные авторы, как Ж. Бодрийяр, Ф. Гваттари, Ж. Делез, Ж. Деррида, Ф. Джеймисон, И. Хассан, У. Эко и др. Постмодернисты настаивают на том, что индустриальное общество достигло своих пределов и что дальнейшее экспоненциальное его развитие неизбежно приведет к глобальной катастрофе. Они ставят под сомнение исходные положения эпохи Просвещения: веру во всемогущество человеческого разума, в его возможность познать абсолютную истину и на этой основе преобразовать весь мир, построить идеальное общество, государство и право. Одновременно пересматривается и картина мира; представление о незыблемости структурно-функциональных зависимостей вытесняется идеями вероятности, виртуальности, постоянной изменчивости бытия (в том числе социального).

По мнению И.Л. Честнова, постмодернизм провозглашает отказ от истины вообще [7, с. 20–21]. Применительно к юриспруденции такая позиция может быть обозначена как радикальный релятивизм, согласно которому ни одна концепция права не может быть признана обоснованной, ибо ни одно его описание не является адекватным [6, с. 45–52]. Правда, такой вывод не удовлетворяет А.А. Полякова, который замечает, что если всерьез признавать основной постулат постмодернизма, разделяемый И.Л. Честновым (истина как таковая отсутствует), то для науки вообще не остается места. Но тогда постмодернизм ничем не лучше, скажем, диалектического материализма; это лишь две разные формы человеческих заблуждений. Теория, отрицающая истину как принцип, отрицает и свою собственную истинность; она не может иметь научного значения и практической ценности и обречена на небытие. Парадоксальность ситуации заключается в том, что в случае принятия основополагающих постмодернистских постулатов построить какую-либо онтологию права вообще невозможно. Что можно сказать о бытии права, если истинное и ложное в принципе равнозначны?

Вместе с тем постмодернисты обоснованно подчеркивают, что нельзя уповать на неограниченные возможности человека в преобразовании окружающего мира. Творческий потенциал человека, конечно, впечатляет, в

этом проявляется свобода его воли (катехизис Евангелия), но в то же время проникновение в законы мироздания на любом этапе имеет границы. Здесь позиция постмодернистов (с характерной для них гиперболизацией) совпадает с результатами новейших исследований, которые напоминают, что от человечества требуется максимальная адаптация своей жизнедеятельности к объективным законам. Ведь ограничители свободы обусловлены несовершенством природы человека.

В связи с этим весьма интересна точка зрения И. Пригожина. По его мнению, наше видение мира долгое время оставалось неполным. Порядок и беспорядок оказались тесно связанными – один включает в себя другой. Наше восприятие природы становится дуалистичным, и стержневым моментом в нем – представление о неравновесии. Другими словами, мир нестабилен, но это не означает, что он не поддается изучению. Следует признать, что нельзя полностью контролировать окружающий нас мир нестабильных феноменов, как невозможно полностью контролировать социальные процессы (хотя экстраполяция классической физики на общество долгое время заставляла нас верить в это). Современная наука в целом становится все более нарративной. Прежде существовала четкая дихотомия: социальные, по преимуществу нарративные науки – с одной стороны, и собственно наука, ориентированная на поиск законов природы, – с другой. Сегодня эта дихотомия разрушается [3, с. 46–47].

Итак, новейшие исследования (а также подспудно постмодернизм) напоминают о существовании влиятельных законов мироздания, которые вряд ли возможно познать, отказавшись от науки классического типа. Отрицание критериев научности не имеет под собой очевидных оснований. Классическая наука базируется на системе знаний, элементами которой являются факты, законы, теории, картины мира. Вероятно, самое короткое определение науки дал А.Н. Уайтхед: «Систематическое познание... в общем и называется наукой» [4, с. 555].

С нашей точки зрения, научно-практическое значение любого исследования предполагает некую пользу для человечества, а также возможность воздействовать на общественные и природные процессы в определенном направлении, сочетая их с существующими потребностями и интересами. Не ломая голову над тем, в какой последовательности человек может проникнуть в тайны природы и общества, опережая опыт или догоняя его, мы можем сказать, что открытие закономерностей дает нам возможность удовлетворять наши потребности. Критицизм постмодернизма показывает, что до какого-то момента человечество может экспериментировать с реальностью, добиваясь своих целей и не в полном соответствии с законами мироздания. Однако все, что при таком раскладе воплощается в жизнь, – это колосс на глиняных ногах.

Отдельные научные дисциплины по причине единства бытия находятся в тесной структурной взаимосвязи и взаимозависимости. Вероятно, по-

нимая это, Ф. Бэкон представлял науку в виде своеобразной пирамиды, основание которой составляют история человека и история природы. Ближе всего к основанию расположена физика, дальше всех от него и ближе к вершине – метафизика. Что касается самой верхней точки пирамиды, Ф. Бэкон сомневался в возможности проникновения человеческого познания в эту тайну. Для характеристики высшего закона он пользуется фразой из Екклесиаста: «Творение, которое от начала до конца есть дело рук Бога». Основатель позитивизма О. Конт в своем видении системы (иерархии) наук самое высокое положение отводит математике, далее у него следуют астрономия, физика, биология, этика и социология. Возможно, современные стандарты делают ранжирование О. Конта сомнительным, но его логика вполне очевидна: чем проще объекты изучения, тем фундаментальнее наука. Существует мнение, что ныне более точной порядковой репрезентацией представления О. Конта была бы иная последовательность: физика, химия, биология, психология, социология и, возможно, экономика.

На заре интеллектуального развития человечества научная мысль не разграничивала физику и метафизику, они составляли одно целое, нераздельную науку – философию. Параллельно из древних обычаев (мононорм, табу) постепенно формируется право, которое с вызреванием политических институтов становится влиятельной и деятельной частью государственной политики. Если философия имела познавательное значение, то позитивное право, базируясь на философских представлениях о природе и обществе (в основном сосредоточенных в рамках естественного права), выполняло деятельную, прикладную, инструментальную роль. Конкретизация соотношения философии и права сводится к тандему естественного и позитивного права.

Естественное право обычно ассоциируется с природой человека, то есть с тем, что концентрирует в себе объективные закономерности первого порядка (экономические, физиологические и др.). Эти закономерности, с одной стороны, ограничивают деятельность человека, а с другой – могут им осмысленно учитываться. Конечно, положительный эффект от контроля над собственной жизнедеятельностью будет иметь место лишь в том случае, если знание о закономерностях достоверно и применяется без искажений.

Говоря о системе закономерностей, следует подчеркнуть, что, с нашей точки зрения, сама жизнедеятельность человека образует некий базовый уровень, поскольку предопределяется несовершенством его природы и вместе с тем предоставленной ему свободой. Два последних обстоятельства могут быть и часто бывают источником произвола, которому противостоит общественный правопорядок в виде диктуемых политической властью обязательных правил поведения; в последней инстанции коррекция исходит от самих закономерностей бытия.

В результате развития науки, дробления, углубления и специализации знания, философия отошла от частных и сосредоточилась на обобщениях, на выявлении фундаментальных законов мироздания или сущностей второго порядка. Последние, с одной стороны, имеют глобальное, повсеместное и концентрированное проявление, с другой – обеспечивают единство мироздания в процессе его движения и развития. Представляется, что сущности второго порядка по отношению к сущностям первого порядка находятся в такой же взаимосвязи, как философия с частными отраслями науки.

Исходя из принципа единства и общности объективной реальности (природной и социальной), можно предположить, что сущности (закономерности) первого порядка – это законы, тенденции, повторяемости, изучаемые в рамках частных отраслей знания (физика, биология, социология, психология и др.). Возможно, эти закономерности могут иметь сходство, и тогда уместна редукция одних к другим. Представляется, что в разряд законов наиболее высокого порядка (сущностей второго порядка) следует отнести прежде всего эквивалентность, которая продуцирует как двойственность (например, порядок и беспорядок в единстве), так и движение от одного равновесия к другому. Скорее всего, последнее и составляет суть эволюции. Выдвижение на первый план эквивалентности обусловлено в первую очередь тем, что, по мнению многих мыслителей, вселенной присуща справедливость как высший закон мироздания, который и ассоциируется с этой категорией.

Итак, налицо три иерархии, имеющие общие точки соприкосновения: система наук, система закономерностей и система сущностей. Частные науки, а также закономерности и сущности этой ступени относятся к первому уровню иерархии. Философия и вырабатываемые ею фундаментальные закономерности, раскрывающие сущности второго порядка, занимают второй уровень. Но есть еще базовый уровень – сама жизнедеятельность человечества, где имеет место свобода, в том числе от следования закономерностям (что приводит в конечном итоге к негативным последствиям).

Позитивное право по своей специфике относится именно к базовому уровню. Многие правоведы высказывали вполне справедливую мысль о том, что позитивное право представляет собой описательную науку, т.е. оно не открывает закономерности; отсюда и соответствующее место в иерархии. Такой вердикт, безусловно, не умаляет значения права в общественной жизни, поскольку оно обладает политическим влиянием, эффективность которого непосредственно связана с качеством «перевода» открытых другими науками закономерностей на правовой язык.

В научно-практическом смысле понимание иерархии закономерностей служит ориентиром для исследователя при изучении любой частной области. Изначальное знание о характере универсальных закономерностей выполняет свою методологическую роль и позволяет более точно конструировать модели трансформации общественных систем.

Литература

1. Бурдые П. За рационалистический историзм / Пер. с фр. // Социо-Логос постмодернизма. Альманах Российско-французского центра социологических исследований. – М.: Институт экспериментальной социологии, 1996. – С. 9–29.
2. Бутенко И.А. Постмодернизм как реальность, данная нам в ощущениях // Социс. – 2000. – № 4. – С. 3–11.
3. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–57.
4. Уайтхед А.Н. Избранные работы по философии / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.
5. Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. – 1990. – № 3; URL: <http://alt-future.narod.ru/Future/fuku1.htm>
6. Честнов И.Л. Диалогическая онтология права в ситуации постмодерна // Правоведение. – 2001. – № 3. – С. 45–52.
7. Честнов И.Л. Принцип диалога в современной теории права (проблемы правопонимания) / Дисс. ... д-ра юрид. наук. – СПб., 2002.

Влияние глобального экономического кризиса на мировую систему высшего образования

В.В. Алтунина

Перед ведущими странами мира (которые являются также лидерами мирового образовательного пространства) сегодня на первом плане оказались проблемы преодоления последствий глобального экономического кризиса. Так или иначе он затронул все без исключения сферы общественной жизни, включая образование, и сделал очевидной необходимость назревших преобразований.

Реформа высшего профессионального образования имеет целью создание образовательной системы нового типа, которая могла бы быть основой инновационного развития. Понимание этого факта необходимо при формировании учебных программ, повышении качества обучения, планировании набора студентов, программировании новых дисциплин и профилей подготовки специалистов, востребованных на международном рынке труда. Это важно учитывать и для дальнейшего развития компетентностного подхода, разработки новых критериев сертификации учебных программ и аккредитации вузов.

Важнейший фактор выхода из кризиса – максимальное использование образовательных ресурсов в контексте глобальной инновационной системы. На саммите Азиатско-Тихоокеанского экономического сообщества

(АТЭС) в Йокогаме в ноябре 2010 г. подчеркивалось, что выход из экономического кризиса традиционными путями уже невозможен и только «новая глобализация» на базе открытости всех стран для международного сотрудничества нового типа дает надежду на устойчивое развитие мировой экономики [2].

В связи с этим встает вопрос о новом характере соотношения национального, регионального и глобального уровней изменений в системе высшего образования.

На *национальном* уровне происходят образовательные реформы в отдельно взятых странах (в том числе восстановление деятельности университетов). *Региональный* уровень затрагивает образовательные процессы внутри интеграционных объединений – ЕС (Болонский процесс), АСЕАН, АТЭС и др. *Глобальный* уровень связан с развитием межуниверситетской кооперации, всемирных образовательных консорциумов, международных исследовательских объединений, глобальных университетов.

Следует отметить, что выделение перечисленных уровней носит условный характер, поскольку происходящие в них процессы носят комплексный, взаимосвязанный характер. Например, Калифорнийский университет – лидер национальных инновационных систем США. Но одновременно он является одним из лучших университетов АТЭС (региональный уровень) и довольно активно участвует в глобальных процессах образовательной кооперации.

Естественно, что университеты, представленные и эффективно работающие на всех трех уровнях, имеют максимальные конкурентные преимущества. Страны и регионы также выигрывают, если учитывают специфику современного миропорядка. Поэтому так важно детально рассмотреть процессы, происходящие на этих уровнях в последние годы.

Мировой экономический кризис серьезно ударил по национальным университетским системам, в том числе по исследовательским университетам: снизилось их общее государственное финансирование, увеличился дефицит средств для развития фундаментальной науки, не хватает национальных педагогических и научных кадров. Серьезные проблемы возникли как в частных, так и в государственных учебных заведениях. Большинство университетов были вынуждены значительно увеличить стоимость обучения для компенсации потерь внешнего финансирования. Наиболее серьезная ситуация возникла в странах ЕС, где государство (в отличие от США) традиционно играет ведущую роль в финансировании высшего профессионального образования. Так, например, в Великобритании с 2011 г. планируется сократить на 40% государственные затраты на образование и повысить стоимость обучения в среднем в 2–3 раза [2].

В силу указанных причин приходится существенно видоизменять традиционные методы обучения. Американские университеты предлагают с этой целью две стратегии, которые уже дали впечатляющие результаты:

- метод *Carol Twigg*, который разрабатывался в университете Пенсильвании на грант *Sloan Foundation* и сейчас активно внедряется в университетской системе штата Мэриленд (США);
- метод *Carnegie Mellon*, созданный в одноименном университете на средства компании *Hewlett Packard*.

Неменьшее значение для преодоления последствий глобального экономического кризиса имеет использование возможностей международного сотрудничества в следующих формах:

- интернациональные институциональные соглашения;
- зарубежные кампусы;
- мобильность студентов (межуниверситетский обмен);
- изучение международных культур в рамках учебного плана;
- международные факультеты;
- международные сетевые связи;
- международные проекты развития;
- научно-исследовательское сотрудничество;
- приглашение иностранных ученых и преподавателей;
- присвоение совместных ученых степеней;
- совместная деятельность за рамками учебного плана;
- реализация программ двойных дипломов;
- предоставление учебных программ для зарубежного использования.

Пристальное внимание к расширению международного сотрудничества с целью развития национальных образовательно-исследовательских систем связано с его способностью:

- повышать результативность исследовательской работы благодаря международному разделению труда (специализация и кооперация лидеров отдельных научных направлений и академических школ);
- поднимать качество образовательно-исследовательских процессов до уровня мировых стандартов;
- увеличивать разнообразие форм и методов организации этих процессов (включая их финансирование).

По данным экономических обзоров, кризис 2008–2009 гг. в меньшей степени затронул страны Азиатского региона. Они не только не допустили падения ВВП, но смогли поддерживать устойчивый и заметный экономический рост. Поэтому они получили конкурентные преимущества для развития высшего образования и, как следствие, для усиления своих позиций на мировом рынке образовательных услуг [1]. Сегодня страны Азии инвестируют внушительные средства в формирование инфраструктуры высшего образования, в том числе в сферу исследований. Спад инвестиций в образование в США и Западной Европе совпал по времени со значительным их ростом в Китае, Тайване, Южной Корее и Индии.

Наибольший интерес в этом плане представляет Китай, где ежегодно на высшее образование тратится около 2% ВВП. За последние 10 лет количество высших учебных заведений здесь увеличилось более чем вдвое – с

1022 до 2263. Сейчас 5 млн китайских студентов получают высшее образование, 10 лет назад их было в 5 раз меньше. Кроме того, в Китае поставлена амбициозная задача – превратить ведущие университеты страны в организации, входящие в десятку лучших мировых университетов. По оценкам президента Йельского университета Р. Левина, представленным в докладе перед Королевским научным обществом в Лондоне, лучшие китайские университеты уже через 25 лет будут конкурировать с Оксфордом, Кембриджем и американскими университетами Лиги плюща (8 лучших университетов северо-востока США). По данным *Financial Times*, к началу 2010 г. Китай обогнал весь мир по темпам роста научных исследований и по объему производства научных знаний уступал только США.

Новым феноменом стала активизация регионов, которые ранее были почти незаметны на карте мирового высшего образования. Так, можно отметить появление Панафриканского университета; университеты Мексики выстраивают свои учебные планы в соответствии с потребностями большинства испаноязычных стран. Сильные университетские группировки формируются в Центральной Азии и на Ближнем Востоке. Кроме того, активно развиваются межрегиональные и внутрирегиональные ассоциации. Рост межуниверситетских союзов всех типов обусловлен общими тенденциями к глобализации мировой экономики; примером могут служить университетская сеть АСЕАН – Европа, Ассоциация исследовательских университетов Восточной Азии, Ассоциация европейских университетов, Институциональная сеть университетов европейских столиц, Лига европейских исследовательских университетов и др.

По мере выхода из кризиса наиболее пострадавших от него регионов (Северная Америка и Европа) ожидается усиление конкуренции в сфере высшего образования, на рынке образовательных услуг. Известно, что кризисы имеют не только отрицательные последствия, но также выполняют санирующую роль; они создают, в частности, и новые стимулы для роста эффективности образовательных систем.

Главной тенденцией в глобализации высшего образования является, как уже отмечалось, ускоренный рост международных университетских сетей. Большинство из них в годы кризиса оказались вполне устойчивыми формированиями (хотя некоторые потерпели крах или сократили объем операций). Перечень успешных образовательных консорциумов постоянно увеличивается; из 20 наиболее сильных следует отметить:

- Академический консорциум 21;
- Ассоциацию африканских университетов;
- Ассоциацию университетов стран Британского Содружества;
- Ассоциацию университетов Тихоокеанского кольца;
- Международную сеть университетов;
- Университас 21;
- Всемирную сеть университетов.

Список международных альянсов существенно расширится, если в него добавить специализированные организации образовательной сферы (школы бизнеса и другие научно-технологические институты). Так, активно развивается Сообщество европейских школ менеджмента, Консорциум программ латиноамериканских исследований, Консорциум связующих научно-технологических университетов в сфере образования и исследований, Европейский консорциум инновационных университетов, Европейская ассоциация университетов дистанционного обучения и др.

За редким исключением консорциумы и международные университетские альянсы сетевого типа заявляют о том, что они дают своим участникам мощные конкурентные преимущества в сферах обучения, исследований и услуг. Например, Университас 21 объявил своей целью помощь университетам-участникам в развитии перспективных глобально сфокусированных исследований, «создание для них новых возможностей такого уровня, который ни один из этих университетов не смог бы достигнуть самостоятельно либо посредством традиционных двусторонних альянсов». Созвучно с этим и заявление Международной сети университетов о своей работе на стыках ведущих дисциплин при решении глобальных проблем [3].

Следует отметить, что межуниверситетские консорциумы и иные подобные альянсы существуют уже давно; наибольший опыт в этом плане имеют университеты США. Но сейчас появились их качественно новые модификации, ориентирующиеся на современные инновационные тенденции. Наряду с консорциумами, обслуживающими международные интересы группы национальных университетов (*MUCIA*), активизируются многонациональные сетевые образовательно-исследовательские корпорации (например, *APRU*), которые:

- делают упор на объединение не только образовательных, но и исследовательских ресурсов ведущих университетов мира;
- ориентированы как на региональный, так и на глобальный уровень;
- пытаются эффективно сочетать массивную высшую школу, экономию расходов на обучение в расчете на одного студента и повышение качества образования.

Тенденция к повышению качества образования при снижении образовательных издержек получила отражение и в названии Парижской конференции ОЭСР «Высшее образование в изменившемся мире: делать больше меньшими средствами» (сентябрь 2010 г.).

В результате деятельности новых консорциумов создаются благоприятные условия для реформирования высшего образования в странах, пока не являющихся лидерами в этой области (в том числе в России). В силу не только образовательного, но и общеэкономического отставания, этим странам особенно важно эффективное встраивание в глобализацию образовательно-исследовательских процессов, предполагающее соблюдение следующих условий:

- последовательное формирование национальных инновационных систем в рамках глобальной инновационной системы;
- активное участие в международном разделении труда в сфере высшего образования;
- достаточное финансирование стратегических направлений фундаментальных исследований и научно-прикладных работ;
- развитие инфраструктуры образовательно-исследовательских работ (материальная база, подготовка кадров).

Литература

1. Компания. – 2010. – № 9.
2. URL: <http://www.apesc.org> (официальный сайт АТЭС).
3. URL: <http://www.universityworldnews.com> (портал, посвященный глобальным проблемам высшего образования).

Интегральная концепция П.А. Сорокина и интегрированный подход к изучению социологии в вузе

Е.А. Андреенко

В современном обществе в условиях стремительного расширения потоков информации, накопления эмпирического и теоретического материала наблюдается диалектически протекающий процесс дифференциации и интеграции научного знания. Задачи синтеза приводят к необходимости перехода от совокупности частных явлений к обобщающим инвариантным концепциям и принципам. Информационный век стимулирует исследователя переступать границы отдельных дисциплин и развивать более широкие представления на основе междисциплинарного подхода.

Такой подход представлен в учении выдающегося российско-американского социолога XX в. Питирима Александровича Сорокина (1889–1968). В историю социологической мысли он вошел как создатель интегрального направления в современной социологии, теории социальной стратификации и социальной мобильности, концепции флуктуации социокультурных систем.

Жизненный и творческий путь П.А. Сорокина до 1922 г. был связан с Россией, а с 1923 г. – с США. После революции 1917 г. социология стала востребованным и жизненно важным предметом в России. В 1919 г. П.А. Сорокин создает первый в стране социологический факультет в Петроградском университете. По воспоминаниям современников, лекции П.А. Сорокина были очень популярны, их посещали не только студенты, но и университетские служащие и просто люди с улицы. Ему удавалось умело рас-

членять самые запутанные вопросы, искусно их синтезировать в резюмирующие формулы, дающие отчетливые итоги предшествующей аргументации [1, с. 38]. В 1922 г. ученому пришлось эмигрировать из России. Американский период его творчества был более длительным и плодотворным. Основатель социологического факультета в Гарвардском университете, президент Международного института социологии, Социологического конгресса, Международного общества сравнительных исследований цивилизаций, Американской социологической ассоциации – вот только часть свидетельств признания его заслуг. П.А. Сорокина по праву называют классиком социологии прошлого столетия. Его многочисленные фундаментальные труды (40 книг и несколько сот статей) во многом определили характер и основные направления развития современной социологии.

Следует подчеркнуть, что в истории социологии трудно найти другого ученого, который уделял бы столь пристальное внимание выяснению исходных методологических проблем социологии – ее сущности, специфики, структуры и предназначения. К этим вопросам П.А. Сорокин неоднократно возвращался не только в специальных работах по данной теме, но и в трудах, посвященных самым разным социологическим проблемам. С самого начала ему было свойственно стремление интегрировать гуманитарное знание своего времени в единую, унифицированную систему.

В 1920 г. появилась лучшая работа российского периода его творчества – «Система социологии» в двух томах. В предисловии к первому тому П.А. Сорокин обозначил ряд методологических принципов, характеризующих исследовательскую позицию автора как последовательный социологический плюрализм: «Во-первых, социология как наука может и должна строиться по типу естественных наук... Во-вторых, социология может и должна быть наукой теоретической, изучающей мир людей таким, каков он есть. Всякий нормативизм из социологии как науки должен быть изгнан. В-третьих, социология должна быть объективной дисциплиной – объективной не только в смысле отсутствия оценочных норм и в смысле методов изучения явлений, но и в более специальном значении этого термина... Если социология хочет быть наукой, она должна исходить из фактов, идти к фактам и давать обобщения, основанные на тщательном анализе фактов. Поменьше философствования и побольше наблюдения и тщательного анализа фактов – таков очередной лозунг социологии... В-пятых, разрыв с философствованием означает и разрыв с несчастной идеей “монизма” – незаконным детищем незаконного брака социологии с философией. Монизм в социологии – это попытка решить бесконечно сложную задачу общественных явлений по методу уравнивания с одним неизвестным» [4, с. 12].

Здесь хотелось бы осуществить небольшой экскурс в практику преподавания социологии в высшем учебном заведении. Сегодня она входит в федеральный компонент цикла гуманитарных и социально-экономических

дисциплин всех специальностей высшего профессионального образования. Собственный многолетний опыт преподавания социологии, поиска оптимальных форм и методов ее изучения, позволяющих заинтересовать студентов и добиваться высокого качества усвоения материала, привел автора к выводу о необходимости интегрированного подхода к изучению разных разделов и тем курса.

В качестве примера можно представить опыт комплексного изучения таких тем, как «место социологии в системе наук» и «классические социологические теории». На первом семинарском занятии, которому предшествует вводная лекция, студенты знакомятся с личностью и с основными вехами творчества П.А. Сорокина, а затем изучают выдержки из его труда «Система социологии». Тем самым в самом начале учебы студенты соприкасаются с классикой социологической мысли и решают проблему определения места социологии в системе наук с помощью крупнейшего мыслителя XX в. Кстати, при обсуждении данной темы на семинаре будет полезным разделить студентов на четыре микрогруппы, каждая из которых будет знакомиться со взглядами ученого на проблемы взаимоотношения социологии с различными науками: 1) физико-химическими; 2) биологией и экологией; 3) психологией; 4) специальными дисциплинами, изучающими взаимоотношения людей. П.А. Сорокин в своей «Системе социологии» как раз в такой последовательности решает задачу определения места социологии в системе наук. Каждой микрогруппе студентов дается общее задание: выяснить, в чем сходство и в чем различия предметной области социологии и других наук. Затем происходит коллективное обсуждение взглядов ученого на теоретико-методологические проблемы социологии. В ходе такого обсуждения студенты, одновременно с изучением нового материала, учатся работать в группе, учатся конкретизировать свою мысль, делать обобщения, задавать вопросы и т.д.

В своем труде П.А. Сорокин формулирует принципы, от которых не отойдет и в будущем; в совокупности они составляют квинтэссенцию его структурного метода. В социологии он выделяет теоретический и практический уровень исследования. Согласно Сорокину, теоретическая социология распадается фактически на три основных раздела: социальную аналитику (социальная анатомия и морфология); социальную механику (ее объект – социальные процессы); социальную генетику (теория эволюции общественной жизни). Практическая социология характеризуется им как прикладная дисциплина. Опираясь на законы, которые формулирует теория, она должна помогать человеку и обществу управлять социальными силами в соответствии с поставленными целями. Практическая социология проявляется также и как социальная политика, направляет и обосновывает ее.

По Сорокину, общество – это «совокупность людей, находящихся в процессе общения». Социология определяется им как «наука, изучающая явления взаимодействия людей друг с другом, с одной стороны, и явления,

возникающие из этого процесса – с другой» [4, с. 112]. Помимо общей теории, автор дает конкретный анализ связи социологии с другими науками. В частности, говоря о ее соотношении с физико-химическими науками, он указывает на принципиальные отличия «явлений человеческого взаимодействия» от «всех других видов взаимодействия – неорганического и органического», подчеркивая при этом, что существуют и общие характеристики взаимодействия вообще. Но «если люди и их взаимоотношения, рассматриваемые с точки зрения физика как простые “центры сил” или “комплексы материи”, подлежат изучению физико-химических наук, если они же, рассматриваемые как организмы, подлежат ведению биолога, то человеческие отношения как явления, несводимые пока к физико-химическим и биологическим взаимоотношениям и отличные от первых, дают основание для существования особой научной дисциплины, называемой нами социологией» [4, с. 215].

Рассматривая взаимоотношение социологии и биологии, П.А. Сорокин делает ряд принципиальных выводов: 1) явления человеческого взаимодействия пока что несводимы к чисто биологическим процессам; 2) если даже они будут сведены, то от этого анализа они не перестанут быть процессами *sui generis*, ибо никакой анализ не может показать, что люди не есть люди и что человек есть амеба; 3) в силу этого изучение этих явлений требует особой дисциплины; 4) биология искомой дисциплиной не является; 5) таковой должна быть социология или *homo*-социология.

При этом ученый опять же подчеркивает, что «социолог может и должен строить свою дисциплину на данных биологии, он обязан считаться с ними ... но было бы ошибкой думать, что это сведение ... позволит поставить знак равенства между *homo*-социальными явлениями, с одной стороны, и фито- и зоосоциальными процессами – с другой» [4, с. 226]. В наши дни резко возросший уровень интеграции наук также не привел к подобному тождеству; в результате взаимодействия социологии и биологии получил дальнейшее развитие системный подход, стали развиваться социальная экология и социальная медицина.

П.А. Сорокин подчеркивает также принципиальное отличие социологии, изучающей человека через призму его социальных связей и отношений, и психологии, сосредоточенной на внутреннем мире человека и особенностях его восприятия. «Области явлений, изучаемых психологией и социологией, совершенно различны и не дают ни малейшего основания для их смешения или отождествления», – делает вывод ученый [4, с. 231].

Определяя место социологии в системе наук, изучающих взаимоотношения людей, П.А. Сорокин называет социологию «генерализирующей» дисциплиной, сравнивая ее положение по отношению к частным дисциплинам с положением общей биологии по отношению к анатомии, физиологии, морфологии, систематике и другим специальным биологическим отраслям знания, с положением общей части физики – к акустике, электроло-

гии, учению о свете и т.д., с положением химии по отношению к химии органической и неорганической. Социология исследует все социальные процессы, независимо от того, какими они являются: экономическими, политическими, правовыми, творческими, религиозными, философскими, нравственными и др. Социология анализирует общество в единстве всех его сторон, отраслей и сфер.

Ученый специально указывает на то, что «дифференциация наук не только не исключает, но, напротив, требует существования генерализирующей науки». Это положение основывается «прежде всего на том, что там, где дан ряд явлений, распадающихся на несколько видов, там должна быть дана и наука, изучающая общеродовые свойства данного разряда явлений... В целях лучшего и детального изучения явлений социальной жизни здесь необходима специализация наук; каждая из специальных дисциплин будет изучать и изучает частный вид явлений человеческого взаимодействия. Но все эти виды как частные случаи родового факта – человеческого взаимодействия – должны иметь и ряд общих свойств. Изучение их требует “генерализирующей” науки об этих родовых свойствах; такой дисциплиной является социология» [4, с. 248].

Интересен пример, данный П.А. Сорокиным при определении понятия социологии. Ученый пишет, что если имеется « n » разных объектов изучения, то их будет изучать « n » частных наук, к которым присоединится « $n+1$ -я» наука – социология, которая будет изучать то общее, что присуще всем этим объектам. Этот пример сегодня цитируют практически все авторы учебников по социологии.

Таким образом, если частные науки, изучающие взаимоотношения людей, обращают главное внимание на рассмотрение отдельных сфер и сторон их жизни с точки зрения их внутренних, специфических законов, то в социологии они уже исследуются не сами по себе, а как предпосылки, условия и средства социальной деятельности, отношений и поведения. Включаясь в новые связи и отношения, они приобретают характер элементов общества как социальной системы, которая осуществляет воспроизводство определенных типов личности как субъектов деятельности.

Успех работы социолога во многом обусловлен прогрессом частных наук об обществе. Но, с другой стороны, и прогресс специальных исследований зависит от совершенства социологии. В этом нас убеждают и история социологии, и история специальных наук. «Совершенствование последних, – пишет П.А. Сорокин, – влекло за собой улучшение социологии, и обратно – сам факт обоснования и развития последней вызвал в итоге почти во всех частных науках настоящую революцию». Ученый как на «неоспоримый факт» указывает на тенденцию «социологизирования» частных наук об обществе: «И наука о праве, и наука о хозяйстве, и дисциплины, изучающие явления религиозные, эстетические, психологические, язык, нравы, обычаи, движение народонаселения и т.д., – все они за эти де-

сятилетия в большей или меньшей мере “социологизировались”, прониклись общесоциологическими принципами и понятиями, соответственным образом перекрасились, короче – не избегли влияния этой дисциплины» [4, с. 261]. Вот почему вполне правильно утверждение, что сами интересы специальных наук требуют существования генерализирующей науки в форме социологии.

И в американский период своего творчества П.А. Сорокин сознательно стремился выйти за узкие рамки социологии через синтез всех частных наук социогуманитарной области знания, создать интегральную систему или методологию. Он признавал, что идея создания интегральных теорий не нова, что попытки объединения нескольких познавательных координат встречаются у многих исследователей, но его стратегия представляет собой последовательно дисциплинированное и глобальное объединение их в одну объяснительную концепцию. Особенность интегральной концепции П.А. Сорокина, ее отличие от других концепций состоит в том, что она зиждется на анализе как исторического, так и современного материала и отвечает целям и задачам всего социокультурного познания – прошлого, настоящего и будущего общества и культуры. Автор всегда подчеркивал особую миссию ученых-гуманитариев.

Выводы, сделанные ученым еще в первой четверти прошлого века, нашли свое подтверждение на современном этапе развития науки. Междисциплинарные взаимодействия социологии с другими науками привели к появлению целого ряда новых научных отраслей – экономической социологии, индустриальной социологии, социологии образования, социологии культуры, социологии политики и др. На междисциплинарной основе возникла и развивается социолингвистика, социопедагогика и т.д.

На семинарском занятии студенты, знакомясь с положениями, изложенными П.А. Сорокиным в его классическом труде, получают возможность в самом начале изучения дисциплины проникнуть в ее теоретико-методологическую основу, сделать при помощи выдающегося ученого фундаментальные выводы о месте социологии в системе наук, о процессах интеграции и дифференциации, происходящих в научном исследовании.

В 1920 г. П.А. Сорокин писал: «Наша потребность в социологических познаниях огромна. В ряду многих причин, вызывающих... плохую общественную жизнь, немалую роль играет наше социологическое невежество... Только тогда, когда мы хорошо изучим общественную жизнь людей, когда познаем законы, которым она следует, только тогда можно будет рассчитывать на успех в борьбе с общественными бедствиями... Только знание здесь может указать... как нужно устроить совместную жизнь, чтобы все были и сыты и счастливы... Вот с этой практической точки зрения социология приобретает громадное значение» [1, с. 36]. П.А. Сорокин мечтал о новой будущности через очищение и воскрешение культуры, будущности, основанной на альтруистической любви и этике солидарности.

Литература

1. *Голосенко И.А.* Питирим Сорокин как историк социологии // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – Вып. 4. – С. 35–51.
2. *Голосенко И.А., Козловский В.В.* История русской социологии XIX–XX вв. – М.: Онега, 1995.
3. *Согомонов А.Ю.* П. А. Сорокин и М.М. Ковалевский: методологические воззрения // Социологические исследования. – 1989. – № 3. – С. 12–25.
4. *Сорокин П.А.* Система социологии. – М.: Астрель, 2008.

Инновации и качество – перспективные направления развития экономических субъектов

А.С. Артемов, А.В. Герасимов

Мы живем среди изменений и вынуждены меняться сами. Чтобы выжить, люди приспосабливаются к обстоятельствам и событиям вокруг них и в них самих. Организации также постоянно приспосабливаются и совершенствуются. Чтобы не просто выжить, а расти и развиваться, им приходится изменять себя очень серьезно.

Единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, бизнес и управление, – это процесс научно-технических инноваций. В нем воплощаются те знания, которые компетентный руководитель, эффективно работающий ученый, инженер, разумный чиновник и просто образованный член общества должны иметь завтра. Это процесс преобразования научного знания в физическую реальность, изменяющую общество.

Однако рассматривать проблему инноваций без решения проблемы качества, на наш взгляд, будет не вполне правильно, а точнее – совсем неправильно.

Инновация (англ. *innovation*), по определению, представляет собой внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности производственных процессов или продукции, востребованное рынком. Это конечный результат интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализаций. Но инновация – не просто идея (изобретение, полезная модель и т.д.), а *внедренное* новшество.

Необходимость внедрения инноваций для экономических субъектов продиктована в первую очередь естественным процессом развития рынка. При этом по мере насыщения рынка меняются источники успешности бизнеса, а вместе с ними и парадигмы управления. Обострение конкурентной борьбы за покупателя еще больше обостряет проблему. Качество (конкурентоспособность) компании становится основой обеспечения лояльности

ее покупателей. Это новая системообразующая ценность, определяющая ключевые компоненты стоимости фирмы: прибыль, динамику развития, устойчивость.

В условиях гиперконкуренции недостаточно простого совершенствования деятельности. Для лидеров рынка стоит задача постоянно выигрывать, проигрыш для них равнозначен краху. Решить ее можно только за счет постоянных *инновационных прорывов*, обеспечивающих поддержание высокого темпа развития. Инновационный менеджмент, основанный на знаниях, – это парадигма управления XXI в., ответ на вызов современного рынка покупателя.

Почти все специалисты отмечают важную роль, которая принадлежит политическому руководству страны в инновационном процессе. В России такое понимание, казалось бы, достигнуто: высшие должностные лица не устают говорить о развитии инновационной составляющей экономики. СМИ ежедневно повторяют слова: инновация, нано-, революция изобретателей, инновационный конвент, технопарк, Сколково, центр новых технологий, интернет-инкубатор, интеллектуальная собственность и т.д. и т.п. Изменяется законодательство, введена в действие ч. 4 ГК РФ, которая упорядочивает и систематизирует правовые условия для охраны результатов интеллектуальной деятельности. Создаются новые и преобразуются прежние государственные структуры. (например, Федеральное агентство по науке и инновациям), 24 мая 2011 г. было объявлено о создании Федеральной службы по интеллектуальной собственности.

С необходимостью инноваций и модернизации экономики давно никто не спорит. Однако постоянно возникают сомнения: не получится ли и на этот раз «...как всегда».

М. Шерешева пишет в статье «Инновации – не лозунг, а предпринимательский инструмент модернизации»:

«Худшее, что можно сделать, – это вызвать энтузиазм и потом обмануть ожидания. Это надолго отбивает желание работать. Но пока происходит именно это. Российский предприниматель устал слушать слово “халва”».

Действительно, серьезной работы по главным направлениям модернизации не видно. Многие рассматривают все происходящее как шоу или еще хуже: как “распиливание” ресурсного бюджета.

Есть ли выход из данной ситуации?

Одно из перспективных направлений в посткризисной экономике – переход к методологии качества. Ее главная идея тесно связана с инновациями и основана на том, что понятие “улучшение качества” должно употребляться применительно к любой сфере деятельности. Качество продукции – лишь следствие качественного выполнения всех видов работ. Тем самым качество превращается из абстрактной категории в конкретный измеритель полезности, целесообразности и эффективности любого труда, осязаемый каждым человеком.

Многие скажут: качество – это дорого, особенно для кризисной или посткризисной экономики. Японский специалист в области качества К. Исикава, отвечая на подобные аргументы, утверждал:

«...безнравственно говорить о повышении цены при повышении качества продукции, так как повышение качества связано со стабилизацией производства, уменьшением дефектности, уменьшением издержек, а следовательно, с уменьшением себестоимости и цены».

Он отмечает также, что о повышении цены можно вести речь только тогда, когда потребитель получает продукцию принципиально нового технического уровня. Но и в этом случае сразу необходимо планировать последующее снижение себестоимости за счет отладки, стабилизации и доводки производственного процесса, упорядочения деятельности в цепи «поставщик – изготовитель – потребитель». В этом залог экономического успеха фирмы, отрасли и страны в целом.

Именно поэтому в популярных во всем мире стандартах ИСО серии 9000 делается особый акцент на ответственность руководителей, снижение издержек и кадровую политику.

Качество – степень соответствия совокупности характеристик объекта принятым требованиям.¹ Качество формируется с помощью техники на основе соответствующего образа мышления и рассматривается как двухуровневое. Качество первого уровня (так называемое *техническое качество*) формируется на стадиях исследований, разработок и производства. Управление качеством здесь предполагает меры по соблюдению необходимого минимума требований к продукту. Качество второго уровня, или *коммуникативное качество*, формируется на стадиях предпродажного и послепродажного обслуживания. Чтобы его обеспечить, осуществляются действия, направленные на удовлетворение разнообразных требований клиентуры. Соответственно, главная *цель управления качеством* – удовлетворение запросов потребителя, а не просто выпуск продукции, не имеющей явных дефектов.

В.А. Липидус² в книге «Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях» пишет:

«Многие страны – Япония, Корея, Сингапур, Малайзия, Гонконг, Англия, Германия, в последние годы – Бразилия, – подняли концепции всеобщего качества на уровень национальной идеи. В США появились публикации с предложениями о внесении изменений в Конституцию страны, отражающих тот факт, что США являются родиной многих концепций качества и должна быть страной качества.

¹ ГОСТ Р ИСО 9000-2008. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

² Вадим Аркадьевич Липидус – доктор технических наук, генеральный директор ЗАО «Центр “Приоритет”», академик Международной академии качества, профессор Государственного университета – Высшей школы экономики, один из ведущих российских консультантов в области качества.

Масштабное внедрение TQM на большом числе российских компаний с продуманной поддержкой государства могло бы начать процесс интеграции науки и производства».

В заключение, пожалуй, имеет смысл процитировать русского философа Ивана Ильина (Русский колокол. 1928. № 4):

«Всмотритесь же в пути и судьбы России, вдумайтесь в ее крушение и унижение! И вы увидите, что русскому народу есть только один исход и одно спасение – возвращение к качеству и его культуре.

Ибо количественные пути исхожены, выстраданы и разоблачены и количественные иллюзии на наших глазах изживаются до конца...»

Удивительно точный текст, поразительная актуальность. Бескачественность – это, к сожалению, бич почти всей истории России. И мало кто из политиков в нашей стране понимал (может быть, вообще никто) суть проблемы качества, а точнее сказать – дьявольскую роль «бескачественности» для ее судьбы.

Общественная мысль в России поглощена другими предметами. Перед страной стоят насущные задачи, отодвигающие проблему качества на задний план. Это можно понять. Однако необходимо понять и другое: не решив эту проблему, невозможно решить и любую иную социально-экономическую или геополитическую задачу. И никакая политическая система, установленная в России, долго не продержится, если не справится с ней.

Не являются исключением и инновации: без решения проблемы качества они малоперспективны или вовсе бесперспективны.

Литература

1. URL: <http://www.fasi.gov.ru/> (сайт Федерального агентства по науке и инновациям).
2. URL: <http://www1.fips.ru> (сайт Федерального института промышленной собственности).
3. Горелик С. Инновации – отказ от иллюзий. – URL: www.bigs.ru (сайт Бизнес Инжиниринг Групп).
4. Ильин И.А. Спасение в качестве. – URL: <http://markus.spb.ru/avtoritet/ilyin.shtml> (сайт «Управление изменениями в компании»).
5. Лapidус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. – М.: Новости, 2002.
6. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга. Принципы построения устойчивого бизнеса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
7. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: ГОСТ Р ИСО 9000-2008.
8. Шерешева М. Не лозунг, а предпринимательский инструмент модернизации //Промышленник России. – 2009. – № 9.

Т.Г. Ашкенузи

Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой относительно новое направление финансового менеджмента и имеет большое практическое значение. Некоторые исследователи за разработку проблем в этой области (в частности, Г.А. Саймон) были удостоены Нобелевской премии.

Академически риск определяется как возможная опасность чего-либо, т.е. как возможность наступления событий с отрицательными последствиями. Таким образом, риск характеризуется совокупностью трех качеств: наличием источника опасности; неопределенностью (вероятностью) наступления опасного события; возможностью причинения вреда (ущерба). Следовательно, управлять риском – это выявлять, изучать, устранять, нейтрализовывать или уменьшать воздействие источников опасности; необходимо также осуществлять мониторинг и прогнозировать сценарии развития опасных событий.

Большинство специалистов под финансовыми рисками понимают хозяйственные операции с негарантированными результатами. Они оказывают серьезное влияние на многие аспекты деятельности предприятия, но наибольшее значение имеют два момента:

- уровень принимаемого риска прямо влияет на уровень доходности по операциям предприятия;
- финансовые риски – основной источник опасности банкротства.

Невозможно получить прибыль без принятия и реализации рискованных решений; в этом состоит актуальность и практическая значимость обсуждаемой темы. Настоящая работа базируется на исследованиях управления финансовыми рисками известных российских экономистов – Е.С. Стояновой, А.Р. Алавердова, И.А. Бланка. Заметим, что в России данная проблематика разработана недостаточно, общепризнанные решения отсутствуют, каждый исследователь предлагает собственную точку зрения, что в каждом конкретном случае требует дополнительного анализа.

Риск и доходность в финансовом менеджменте всегда взаимосвязаны. Риск – это вероятность неблагоприятного исхода. Так, инвестиционные проекты могут иметь различную степень риска, и самый высокодоходный вариант нередко оказывается настолько рискованным, что, как говорится, «игра не стоит свеч». С другой стороны, риска нельзя и просто избежать, поскольку зачастую это означает отказ от возможной прибыли.

Риском можно управлять, т.е. в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и заранее принимать меры к снижению его негативного воздействия. Эффективность такой деятельности во многом зависит от правильной классификации рисков.

Под классификацией в данном случае понимается распределение рисков по группам на основе тех или иных признаков для достижения целей, поставленных финансовым менеджером. Если четко определить место каждого риска в их общей системе, это позволит более эффективно управлять ими.

Классификационная система Е.С. Стояновой включает более 20 категорий, групп, видов, подвидов и разновидностей рисков (см. рис. 1).



Рис. 1. Классификация финансовых рисков Е.С. Стояновой

А.Р. Алавердов (доктор экономических наук, ведущий преподаватель Московской финансово-промышленной академии) определяет финансовые риски как «совокупность операций предприятия с негарантированными конечными результатами». Заметим, что в рыночной экономике, а тем более в условиях переходного периода, к их числу можно отнести практически все операции, осуществляемые предприятием в процессе его уставной деятельности. На рис. 2 приведена классификация рисков, предложенная этим исследователем.

Наиболее детально проблема управления финансовыми рисками представлена в работах доктора экономических наук, профессор И.А. Бланка (см. табл.). Новым в его методике является учет особенностей конкретных задач финансового менеджмента, в том числе управление:

- риском потери финансовой устойчивости предприятия;
- риском неплатежеспособности;
- кредитным риском.

Эти задачи особенно важны для финансовой службы предприятия. Их успешное решение позволяет повысить его конкурентоспособность, а все необходимые данные имеются в бухгалтерских регистрах и отчетности. Рассмотрим их более подробно.



Рис. 2. Классификация финансовых рисков А.Р. Алавердова

Таблица

Классификация финансовых рисков И.А. Бланка

<i>Основание классификации</i>	<i>Риски</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
По видам	потери финансовой устойчивости; неплатежеспособности; кредитный
По характеризующему объекту	отдельной финансовой операции; различных видов финансовой деятельности; финансовой деятельности предприятия в целом
По совокупности исследуемых инструментов	индивидуальный; портфельный
По комплексности исследования	простой; сложный
По источникам возникновения	внешний (систематический); внутренний (несистематический)
По финансовым последствиям	влекущий только экономические потери; влекущий упущенную выгоду; влекущий как экономические потери, так и дополнительные расходы
По характеру проявления во времени	постоянный; временный
По уровню финансовых потерь	допустимый; критический; катастрофический

1	2
По возможности предвидения	прогнозируемый; непрогнозируемый
По возможности страхования	страхуемый; нестрахуемый

1. Управление риском снижения финансовой устойчивости

Если этот риск не будет своевременно нейтрализован, предприятие теряет возможность генерировать прибыль в необходимом объеме из-за возрастания стоимости привлеченного капитала. Данный вид риска относится к структурным рискам предприятия, так как вызывается несовершенством структуры операционных активов и капитала. Поэтому для управления этим риском необходима оптимизация, с одной стороны, структуры внеоборотных и оборотных активов, с другой – соотношения собственного и заемного капиталов. Для оценки достигнутых результатов используется коэффициент маневренности операционных активов, который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ма}} = A_{\text{об}}/A,$$

где $A_{\text{об}}$ – стоимость оборотных активов предприятия; A – общая сумма всех сформированных операционных активов.

2. Управление риском неплатежеспособности

Это также крайне опасный для предприятия риск, так как непосредственно связан с угрозой банкротства. Главная его причина – недостаток ликвидности, поэтому для обеспечения платежеспособности предприятия необходима оптимизация среднего остатка денежных средств (наряду с эффективным инвестированием временно свободных денег в краткосрочные финансовые активы). Эта задача может быть решена, в частности, с помощью модели Баумоля. Для этого определяют оптимальную величину максимального и среднего остатка денежных средств по формулам:

$$DC_{\text{max}} = \sqrt{\frac{2 \times PO \times ПО}{ПД}};$$

$$\overline{ДС} = \frac{DC_{\text{max}}}{2},$$

где DC_{max} ($\overline{ДС}$) – оптимальный размер максимального (среднего) остатка денежных средств предприятия; PO – расходы по обслуживанию одной операции пополнения денежных средств; $ПД$ – средняя ставка процента по краткосрочным финансовым инвестициям (выраженная десятичной дробью); $ПО$ – общая потребность в денежных средствах (объем платежей за период, обычно за год).

3. Управление кредитным риском

В настоящее время для России характерен высокий уровень кредитного риска, что приводит не только к общему росту дебиторской задолженности, но также, что особенно опасно, объема сомнительных долгов, зна-

чительная часть которых не сможет быть погашена должниками и будет списана на убытки. Поэтому эффективное управление кредитным риском связано в первую очередь с оптимизацией размера дебиторской задолженности за товары, работы и услуги и обеспечением ее своевременной инкассации.

Совокупность соответствующих алгоритмов образует кредитную политику предприятия. Ее можно считать оптимальной, если дополнительная прибыль от продажи в кредит превосходит издержки, связанные с финансированием дополнительной дебиторской задолженности, потерями от безнадежных долгов и т.п.

В настоящее время наблюдается повышенное внимание к проблеме риска вообще и финансового риска в частности. Это связано с возрастающей сложностью современных экономических систем, необходимостью их качественного преобразования. Финансовый риск становится неизбежным фактором любой производственной, коммерческой, социально-политической деятельности, и тем большее значение приобретает разработка эффективных мероприятий по минимизации обусловленных им издержек.

Литература

1. *Алавердов А.Р.* Управление финансами предприятия. – М., 2006.
2. *Балдин К.В., Воробьев С.Н.* Риск-менеджмент: Учебник. – М.: Гардарики, 2005.
3. *Бланк И.А.* Управление финансовыми рисками. – Киев: Ника-Центр, 2008.
4. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент. – Киев: Ника-Центр, 2007.
5. *Ковалев В.В.* Финансы предприятий. – М.: Проспект, 2009.
6. Риск-менеджмент: Учебник / В.Н. Вяткин и др. – М.: Дашков и К°, 2008.
7. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. *Стоянова Е.С.* Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2009.
9. *Чернова Г.В.* Управление рисками. – М.: Проспект, 2007.

Участие субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках после мирового финансового кризиса

О.В. Банько

Экономический кризис и его последствия для развития малого и среднего бизнеса, в том числе в сфере государственных закупок, – одна из обсуждаемых тем в российской прессе. В современных условиях было бы целесообразным преодолеть ряд барьеров для входа на рынок небольших

фирм и индивидуальных предпринимателей, что будет способствовать совершенствованию системы товародвижения, развитию межрегиональных связей и т.д.

Первостепенные и очевидные для всех последствия экономического кризиса (усиление инфляции, рост процентных ставок за кредит) уже проявили себя в полной мере. Многим организациям в последние годы не удалось сохранить необходимый контингент квалифицированных работников, в том числе эффективных менеджеров и руководителей. Неопределенной остается и ситуация с участием малого бизнеса в государственных закупках. По мнению законодателей и представителей исполнительной власти, для этого созданы все условия. СМИ постоянно подчеркивают важность поддержки малого и среднего предпринимательства. Тем не менее в действительности положение дел далеко не столь однозначное. У государственных и муниципальных заказчиков все чаще находятся причины, по которым заявки среднего и малого бизнеса отклоняются без серьезного рассмотрения. Далее мы рассмотрим некоторые административные «новации» в данной сфере.

Государственные заказчики (за исключением случаев размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности государства) и муниципальные заказчики обязаны осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства в размере не менее 10% и не более 20% общего годового объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг (п. 1 ст. 15 Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 94-ФЗ [7])). При этом заказчики должны руководствоваться Перечнем товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 642 [5], а также учитывать, что начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) при размещении заказа на поставку товара, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства не должна превышать начальную (максимальную) цену контракта (цену лота), установленную Правительством РФ. В настоящее время действует ограничение в размере 15 млн руб. [4].

Необходимо отметить, что в соответствии с ч. 11 ст. 7.30 КоАП РФ неразмещение должностным лицом государственного или муниципального заказчика заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства в размере, предусмотренном законодательством Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, влечет нало-

жение административного штрафа в размере 50 тыс. руб. [2]. Такой же штраф, в соответствии с ч. 12 ст. 7.30 КоАП РФ, предусмотрен за размещение должностным лицом государственного заказчика заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства в размере более 20% общего годового объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных или муниципальных нужд в соответствии с Перечнем товаров, работ, услуг, установленным Правительством РФ, путем проведения торгов или запроса котировок [2].

На наш взгляд, данный лимит (в размере 20%) сам по себе ущемляет в правах субъектов малого предпринимательства, поскольку без всякого экономического обоснования изначально принимается, что 80–90% средств, выделяемых для размещения заказов, достанутся представителям крупного бизнеса.

В качестве примера рассмотрим объемы размещенных заказов на закупки товаров для государственных нужд в одном из ФГУ (см. табл.). Фактическая доля малого бизнеса в 2008–2010 гг. колебалась в данном случае в диапазоне от 11,7 до 17,7%. В большинстве бюджетных учреждений она составляет около 12%, что само по себе не так уж плохо. Но не ясно, для чего установлена ответственность для должностных лиц за превышение лимита в 20%; мы считаем, что данная норма должна быть исключена из ст. 15 Федерального закона № 94-ФЗ, и тем более следует исключить как явно дискриминационную ч.12. ст. 7.30 КоАП РФ.

Таблица

Размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд

<i>Показатели</i>	<i>2008 г.</i>	<i>2009 г.</i>	<i>2010 г.</i>
Объем размещенных заказов – всего, тыс. руб.	9 585	10 222	9 276
В том числе у субъектов малого предпринимательства:			
тыс. руб.	1 265	1 196	1 645
в % к общему объему заказов	13,2	11,7	17,7

Рассмотрим теперь еще одну проблему. Согласно письму Минэкономразвития России от 9 февраля 2009 г. № Д05-655 [3], определение размера авансовых платежей по государственным или муниципальным контрактам – право, а не обязанность заказчика (если иное не предусмотрено законодательством РФ). Поэтому вопрос о выплате аванса и о его размере может решаться по-разному в зависимости от конкретной ситуации. Другими словами, в соответствии с положениями Федерального закона № 94-

ФЗ заказчик самостоятельно принимает решение о сроках и порядке оплаты контрактов и указывает данные условия в конкурсной документации или документации об аукционе.

Вместе с тем для поставщика (подрядчика, исполнителя) основная цель заключения контракта – получение денежного вознаграждения за выполненные работы либо оказанные услуги. Поэтому заказчику достаточно при подготовке проекта контракта не включить в условия авансовый платеж, чтобы большинство субъектов малого предпринимательства «по собственной воле» не захотели его заключать. Предположим, например, что размещается заявка на ремонт помещений на сумму 2 млн руб. Для такого ремонта, скорее всего, понадобятся свободные денежные средства для закупки материалов, подготовки работ и т.п., а у малых предприятий обычно их нет. Поэтому они не могут даже начать выполнять работы, предусмотренные контрактом, и рискуют не выполнить их в срок. Но, как известно, в соответствии с ч.10 и 11 ст. 9 Федерального закона № 94-ФЗ в контракт включается обязательное условие об ответственности поставщика (исполнителя, подрядчика) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, предусмотренного контрактом. В случае просрочки заказчик вправе требовать уплаты неустойки (штрафа, пеней), причем она начисляется за каждый день просрочки, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока. Размер такой неустойки не может быть менее 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день уплаты. Поставщик освобождается от ее уплаты лишь в том случае, если докажет, что просрочка произошла вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине заказчика [7].

И снова мы видим, что Федеральный закон № 94-ФЗ защищает права заказчика, но не поставщика (подрядчика, исполнителя). Точно так же законом не предусмотрен конкретный срок оплаты выполненных работ (оказанных услуг) при заключении государственного контракта. Следовательно, ничто не мешает заказчику установить срок оплаты, например, через 6 месяцев после фактического выполнения работ, хотя это нарушает права подрядчика и противоречит ст. 746 ГК РФ. На наш взгляд, необходимо предусмотреть в Федеральном законе № 94-ФЗ требование об обязательной оплате работ (услуг) не позднее чем через 10 дней после их фактического выполнения.

Глава 3.1 Федерального закона № 94-ФЗ, регламентирующая размещение заказа путем проведения открытого аукциона в электронной форме, включена в документ с 1 июля 2009 г. в соответствии с Федеральным законом 2009 г. № 93-ФЗ. Ключевыми новеллами данной главы являются проведение открытого аукциона в электронной форме оператором электронной площадки и отсутствие ограничений по начальной (максимальной) цене. В настоящее время идет активное сотрудничество с операторами таких площадок с целью сделать процесс размещения государственного заказа

еще более прозрачным. Это обеспечит субъектам малого и среднего предпринимательства неограниченный доступ к государственным закупкам и к тому же позволит значительно сократить издержки на подготовку необходимой документации [6].

Большой проблемой, однако, остается обеспеченность потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) современной интернет-связью. Если в Москве и Московской области проблем с ней нет, то даже в таком крупном городе, как Волгоград, с населением около 1 млн человек, Интернет работает не настолько хорошо, чтобы малая фирма реально могла участвовать в электронных торгах. Что же говорить о менее крупных городах и сельских районах? На значительной части российской территории скорость передачи данных через Интернет настолько низка, что никакая серьезная работа невозможна. На наш взгляд, прежде чем вводить в законодательство новшества, подобные интернет-аукционам, необходимо учитывать реальные условия, существующие в стране. Пока же данная норма существенно ограничивает возможности субъектов малого и среднего предпринимательства в осуществлении их права на участие в торгах.

Часто возникают затруднения при формировании пакета документов для участия в открытом конкурсе, а также при толковании положений действующего законодательства по размещению государственного заказа. Текст Федерального закона № 94-ФЗ сложен даже для специалистов, не говоря уже о предпринимателях, которые должны заниматься своей работой, а не решать юридические проблемы. Сенека в свое время говорил: «Закон должен быть краток, чтобы его легко могли запомнить и люди несведущие». В наши дни вряд ли получится написать краткий закон, но он, по крайней мере, должен быть понятным, а не искусственно усложненным и запутанным. В данной ситуации возможно лишь два выхода: первый – изменить закон, второй – повсеместно создавать центры консультационной поддержки. Это можно сделать на базе высших учебных заведений совместно с практикующими юристами, а также с представителями органов Федеральной антимонопольной службы, где потенциальные поставщики (подрядчики, исполнители) могли бы получить квалифицированную поддержку при формировании пакета документации для участия в открытом конкурсе.

Таким образом, можно констатировать, что на сегодняшний день существует множество проблем для участия субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках; для их решения необходимы серьезная доработка Федерального закона № 94-ФЗ, принятие других мер по защите прав предпринимателей.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях // СЗ РФ. – 2002. – № 1. – Ст. 1.
3. Об особенностях заключения государственных контрактов с субъектами малого и среднего предпринимательства: Письмо Минэкономразвития России от 9 февраля 2009 г. № Д05-655.
4. Об установлении начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) при размещении заказа на поставку товара, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства и внесении изменений в перечень товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 17 марта 2009 г. № 237.
5. О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 642 // СЗ РФ. – 2006. – № 46. – Ст. 4793.
6. Об утверждении Аналитической программы ведомства «Популяризация и развитие малого и среднего предпринимательства в сфере культуры на 2010–2012 годы»: Приказ Министерства культуры РФ от 24 марта 2010 г. № 144.
7. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. – Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № 30 (ч. I). – Ст. 3105.

Корпоративная культура и процессы интеграции в судостроительной отрасли

О.П. Барковская

Развитие судостроения является в настоящее время одним из государственных приоритетов, и внимание Правительства РФ к нему не случайно. Сегодня предприятия отрасли действуют в жестких условиях международного рынка, имеющего свои стандарты, в том числе стандарты корпоративного управления, которые играют важную роль при заключении контрактов. В то же время, как показывает анализ, большинство судостроительных компаний страны не отвечает этим требованиям. Причина кроется в несоблюдении законодательства в сфере защиты прав акционеров, недостаточном раскрытии информации, изъянах действующей судебной системы, недостатках законодательства в отношении прав собственности. Правительство РФ решило пойти по пути интеграции, чтобы улучшить положение дел в судостроительной отрасли. Поэтому весьма важно выявить

особенности российского судостроения и основных его составляющих, которые следует учесть, внедряя механизмы интеграции.

Судостроение – сложная и специфическая отрасль, аккумулирующая достижения большого числа смежных отраслей промышленности, таких как металлургия, машиностроение, электроника. По ее состоянию в значительной степени можно судить о научно-техническом уровне и промышленном потенциале страны.

Если говорить о конкуренции в мировом масштабе, Россия явно не относится к лидерам судостроительного рынка. Гражданские суда общего назначения (танкеры, сухогрузы) сейчас производятся практически только в Юго-Восточной Азии. Европа по существу ушла с этого рынка, потому что не выдержала конкуренции. Сначала на нем преобладала Япония, потом всех стала теснить Южная Корея. В Европе остались единичные заказы, все серийное производство сконцентрировано в Азии. Россия в этом сегменте также оказалась неконкурентоспособной. Если в Южной Корее можно строить суда круглый год практически под открытым небом, то в России нужно иметь крышу, стены, да еще и обогревать все это [4].

Большинство российских судостроительных заводов было построено многие десятилетия назад с учетом существовавших тогда технологий и методов организации работ, поэтому их состояние и технический уровень не соответствуют современным требованиям. В связи с тяжелым положением в отрасли на государственном уровне было принято решение о создании частно-государственной интегрированной структуры путем консолидации активов в рамках Объединенной судостроительной корпорации (ОАО «ОСК»).

Интеграционные процессы в России отличаются гораздо более высокой долей игроков из государственного сектора, чем в других странах. Это отрицательно сказывается на общих результатах, в том числе на эффективности управления объединенными предприятиями. Во-первых, квалификация государственных служащих в области профессионального управления бизнесом обычно невысока. Во-вторых, из-за их удаленности от реальных проблем отрасли они недооценивают их значение уже на первом этапе интеграции, что является первостепенной причиной неэффективной работы объединения в дальнейшем.

Обычно государственные компании являются менее эффективными собственниками, чем частные. Тем не менее в мировой практике есть немало примеров эффективного участия государства в модернизации национальных верфей. Так, в 1990-е гг. европейские страны с развитым судостроением инвестировали в перевооружение национальных верфей от 20 до 26% необходимых средств. Правительство Германии выделило 4 млрд долл. на модернизацию, реструктуризацию и покрытие убытков верфей восточной части страны, что способствовало их полному техническому перевооружению и обеспечило рост объемов производства. В Италии верфи

могут получать от государства до 40% инвестиций, необходимых для модернизации. Общая сумма правительственной финансовой помощи корейскому судостроению за период 1997–2000 гг. составила более 3,8 млрд долл. В Китае государственная поддержка при создании новых судостроительных мощностей составляет 50% и более.

Сегодня в мировом судостроении все чаще используют схемы взаимовыгодного сотрудничества на основе интегрированных структур холдингового типа, позволяющих работать на конечный результат в единой технологической цепочке «исследования – концепции – проектирование – постройка – сервисное обслуживание». На наш взгляд, такой вид интеграции может существенно повысить конкурентоспособность судостроительных предприятий на мировом рынке, поскольку позволяет, во-первых, контролировать весь процесс от НИОКР до сервисного обслуживания, что сокращает издержки и дает возможность снижать цены; во-вторых, сокращает время постройки, что само по себе является немаловажным фактором успеха при реализации проектов судостроения; в-третьих, положительно сказывается на качестве готового объекта благодаря наличию обратной связи. Примером может служить, например, южнокорейский концерн «Хендей Хэви Индастрис Кампании», обрабатывающий в год до 1 млн т стали, производящий гражданские суда, морскую добывающую технику, мосты, корабли и другую продукцию и имеющий в своем составе, помимо заводов, два конструкторских бюро судостроительного профиля и три НИИ с развитой экспериментальной базой [5].

Тем не менее при сегодняшнем состоянии российского судостроения кооперация возможна только при наличии тотального контроля со стороны управляющей компании. Основные причины – постоянное ущемление прав миноритарных акционеров и сокрытие финансовой информации. Все это свидетельствует о крайне неэффективном корпоративном управлении в отрасли, что и приводит к невозможности хоть как-то повысить конкурентоспособность судостроительных предприятий. Кроме того, партнеры на мировом рынке сейчас уже просто не хотят вести дела с плохо управляемыми компаниями. Поэтому выживание отрасли во многом зависит от того, смогут ли российские судостроительные предприятия адаптироваться под требования современной корпоративной культуры.

В состав ОАО «ОСК» вошли главным образом не самые успешные предприятия; только малая их часть имеет заказы, позволяющие загрузить производственные мощности. Руководству ОСК следует избавиться от непрофильных активов и перепрофилировать ряд предприятий, вошедших в корпорацию; тогда финансовые ресурсы можно было бы использовать более эффективно. Примером может служить судостроительный холдинг ОАО «Мидель-плюс», принявший решение продать консервный завод и направить вырученные средства на судостроение.

Наличие у правительства программы развития отрасли само по себе является положительным фактором, так как у судостроительных компаний появляются определенные перспективы. Однако на мировом рынке существуют ограничения и другие проблемы, мешающие им (во всяком случае, в ближайшем будущем) на равных конкурировать с лидерами. В то же время при обеспечении потребностей внутреннего рынка (как оборонного заказа, так и гражданского судостроения) они получают конкурентные преимущества, особенно учитывая заинтересованность правительства страны в развитии отрасли.

Для достижения максимально возможного синергического эффекта недостаточно простого желания предприятий объединить активы под одной крышей, консолидировав власть в рамках одной корпорации, под одной вывеской. Когда объединение становится самоцелью, положительные результаты достигаются редко, а иногда ситуация и вовсе ухудшается – вплоть до быстрого банкротства вновь созданной корпорации. Иными словами, компания «В», получившаяся при объединении компаний «А» и «Б», обычно не равноценна по своим характеристикам сумме объединившихся компаний. Каждая из вступающих в корпорацию организаций должна принести свою лепту в объединение – только тогда получится конкурентоспособная интегрированная структура.

К сожалению, при объединении в форме госкорпорации целью нередко становится обслуживание крупного экспортного заказа. В этом случае требования заинтересованных в интеграции лиц приобретают ультимативную форму, вплоть до прямого шантажа. Учитывая тяжелое финансовое положение предприятий отрасли, изношенность основных производственных фондов (до 70%), низкую конкурентоспособность и отсутствие заказов, они вынуждены принимать правила подобной игры и вступать в объединение, которое им, в сущности, не нужно [1].

По нашему мнению, создание работоспособной интегрированной структуры – это сложный процесс, который включает как минимум следующие элементы:

- стратегический анализ с учетом сильных и слабых сторон предприятий, участвующих в интеграции;
- разработка механизма объединения, соответствующего принятой стратегии;
- четкое следование стратегии объединения;
- разработка стандартов корпоративного управления, соответствующих аналогичным международным стандартам, и четкое следование им;
- повышение качества управления предприятиями, входящими в корпорацию, до уровня корпоративного управления в головной компании (ОСК);

- формирование организационной структуры и ключевых бизнес-процессов, позволяющих реализовать стратегию наилучшим образом;
- разработка принципов и механизмов управления объединением.

Пренебрежение перечисленными вопросами приводит к тому, что объединение так и не становится единой корпорацией, с общим видением будущего, едиными целями, четко разграниченными полномочиями и ответственностью, универсальными принципами управления и эффективными бизнес-процессами, а также сбалансированными интересами всех заинтересованных сторон. Непродуманные действия в данной области могут привести не к усилению, а к ослаблению конкурентоспособности предприятий и, как следствие, к быстрому разрушению всей интегрированной системы.

Проведенный нами анализ практики корпоративного управления на судостроительных предприятиях выявил ряд проблем, характерных как для данной отрасли, так и для большинства промышленных предприятий РФ:

- недостаточная квалификация многих владельцев и высших управляющих, а также большинства мелких акционеров и рядовых работников компании в вопросах корпоративного управления;
- стремление собственников к увеличению выплат в виде дивидендов вместо направления свободных средств на развитие производства;
- незнание требований законодательства, вызванное в одних случаях его относительной новизной, в других – полным пренебрежением к закону; это часто не позволяет в полной мере внедрить нормы корпоративного поведения, которые указанные правовые акты призваны установить;
- ущемление прав миноритарных акционеров;
- отсутствие развитой корпоративной культуры (основные проблемы корпоративного управления связаны не столько с качеством законодательства, сколько с недостатком практики, в связи с чем традиции корпоративного поведения в стране еще только формируются);
- закрытость (непрозрачность) деятельности компаний: во-первых, из-за опасения недружественных поглощений со стороны конкурентов, а во-вторых, из-за стремления (не всегда законного) к сокрытию информации в интересах собственников;
- концентрация собственности и власти в руках ограниченного круга лиц, зачастую в руках одного крупного акционера;
- невысокая деловая репутация среди иностранных партнеров, обусловленная низким качеством работы при прежних деловых контактах.

Растущая конкуренция на инвестиционных рынках, в том числе отечественных, повышает важность фактора инвестиционной привлекательности компаний. Эффективное корпоративное управление способствует ее росту, привлечению денежных средств и является мощным оружием борьбы с коррупцией, снижающей конкурентоспособность российских компаний на международном рынке.

Качество корпоративного управления определяет эффективность отраслей, регионов, а во многом и экономики страны в целом. Его повышение способствует росту внутренней эффективности бизнес-процессов в компаниях и их переходу на качественно новый уровень. Эти усилия оказывают, в свою очередь, заметное положительное влияние на использование капитала в национальном масштабе.

Эффективное управление предполагает также прозрачность в деятельности компании, высокую степень открытости финансовой отчетности, что в определенной степени будет способствовать сокращению операций теневого бизнеса и принятию более предсказуемых решений. Последнее, в свою очередь, важно для инвесторов, поскольку увеличивает их потенциал не только как участников экономической деятельности, но и как граждан страны, способствующих проведению прогрессивных реформ.

Для повышения эффективности корпоративного управления необходимо понимать, что самая большая потеря – это потеря доверия к организации (даже если все формальные нормы были соблюдены). Требуется ориентация на внедрение современной корпоративной культуры и через нее – на достижение информационной открытости, соблюдение прав акционеров, следование этическим нормам и требованиям социальной ответственности.

На наш взгляд, без внедрения новых внутренних организационных принципов и норм переход к новой системе управления невозможен; как показывает опыт, она просто отторгается при попытках внедрения извне. В этом смысле показателен опыт совместной работы российских судостроительных компаний с транснациональными корпорациями. В результате подобного сотрудничества в лучшем случае перенимаются отдельные элементы производственных и информационных технологий, но не корпоративная культура организации. Зачастую этим вопросам вообще не придается никакого значения, все различия в методах управления списываются на особенности национального менталитета.

Для внедрения современной корпоративной культуры и методов управления должна быть создана команда эффективных руководителей с опытом работы на крупных международных проектах, со знанием практики и принципов корпоративного управления, способная безоговорочно им следовать. Без этого интеграционные процессы, развернутые в судостроительной отрасли России, скорее всего не дадут серьезного результата, а сведутся лишь к бюрократическим перетасовкам и очередному переделу собственности.

Литература

1. *Астанов К.* Проблемы и перспективы развития судостроения в России. – URL: <http://www.finanal.ru/002/problemy-i-perspektivy-razvitiya-sudostroeniya-v-rossii> (сайт «Финансовая аналитика»).
2. *Беликов Д.* Расстроимся, утремся и пойдем работать дальше. – URL: http://www.oaoosk.ru/mass_media.html (официальный сайт Объединенной судостроительной корпорации).
3. *Войтенко М.* Объединенная судостроительная корпорация отвечает на вопросы Морского бюллетеня. – URL: <http://www.echo.msk.ru/blog/voitenko/722188-echo/> (сайт радиостанции «Эхо Москвы»).
4. *Зайко А.* Сняться с якоря. – URL: <http://www.raexpert.ru/editions/erg6/topic/> (сайт рейтингового агентства «Эксперт РА»).
5. *Пашин В.М.* Судостроение – проблемы и перспективы. – URL: <http://shipbuilding.ru/rus/overviews/building/> (российский судостроительный портал).

Управление рисками в рамках интегрированной системы менеджмента металлургического предприятия

А.Ю. Белозерский

Металлургия является в России базовым элементом экономики, без ее развития невозможен прогресс в таких стратегически важных отраслях, как оборонная промышленность, машиностроение, строительство, топливно-энергетический комплекс и др. В настоящее время она дает около 5% ВВП и занимает третье место в общей структуре промышленного производства (17,3%). Предприятия отрасли – крупные потребители энергетических и материальных ресурсов; в ней используется 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефтепродуктов от общего их потребления в стране [1]. Таким образом, ее стабильное развитие важно для нормального функционирования всей российской индустрии и формирования внешне-торгового потенциала страны.

На большей части металлургических предприятий России завершается внедрение интегрированных систем менеджмента качества, основанных на использовании стандартов серий *ISO 9000*, *ISO 14000*, *OHSAS 18001*, *SA 8000*, а также иных международных стандартов и ГОСТов, регламентирующих качество и параметры изделий. Международные стандарты определяют принципиальные подходы к процессам управления, устанавливают требования для упорядочения деятельности предприятия в интересах заинтересованных лиц, а также способствуют оптимизации использования ресурсов, минимизации рисков и получению как минимум средней нормы

прибыли. Обычно внедрение стандартов затрагивает большую часть бизнес-процессов и приводит к изменениям в структуре и процессах управления предприятием.

В последние годы было издано множество международных стандартов, регламентирующих различные стороны деятельности промышленного предприятия; среди наиболее значимых можно выделить следующие:

1. Стандарты серии *ISO 9000* – совокупность требований по управлению качеством продукции и услуг. Они содержат принципы организации работы предприятия, т.е. непосредственно относятся не к отдельным подразделениям, отвечающим за контроль качества, а к предприятию в целом. На сегодняшний день эти стандарты официально признаны более чем в 50 странах, в том числе в России.

2. Международный стандарт *ISO 14000* по экологическому менеджменту. Соответствующая система представляет собой часть общей системы менеджмента и включает организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки мер, их внедрения, оценки достигнутых результатов.

3. Международный стандарт *OHSAS 18001* по разработке систем управления охраной здоровья и безопасностью персонала; он совместим с *ISO 9000*, *ISO 14000* и применим ко всем отраслям производства и услуг. Сертификат *OHSAS 18001* показывает, что предприятие ведет пристальный контроль факторов производственного и профессионального рисков, заботится о безопасности персонала на рабочих местах.

4. *SA 8000* – стандарт для оценки социальных аспектов систем управления, направленный на улучшение условий труда и повышение жизненного уровня работников. Стандарты *ISO 9000* и *ISO 14000* дополняют его, подготавливая основу для интеграции в рамках всеобщей системы управления, что, в свою очередь, ведет к снижению рисков и повышению рентабельности.

5. Международный стандарт *ISO 26000* является руководством по основным принципам социальной ответственности, а также способам интеграции социально ответственного поведения в стратегии, системы, практики и процессы организации.

6. *ISO 50001* – стандарт для построения системы энергетического менеджмента. Его цель – создание систем и процессов, необходимых для улучшения энергетических параметров деятельности, в том числе энергетической эффективности и интенсивности.

7. Международные стандарты *ISO 27000* относятся к управлению информационной безопасностью. Они определяют требования к соответствующим системам управления, к управлению рисками, метрикам и измерениям, а также содержат руководство по внедрению.

8. Отраслевые стандарты *ISO*, разрабатываемые различными комитетами (деятельность некоторых из них прямо или косвенно связана с металлургическим производством).

9. Государственные стандарты РФ, регламентирующие качество и параметры готовой продукции. Применительно к металлургической промышленности, например, можно выделить ГОСТ 1435-99, который описывает требования к производству прутков, полосок и мотков из инструментальной нелегированной стали. Различные группы изделий регламентируются отдельными ГОСТами.

10. Национальные отраслевые стандарты (можно упомянуть, в частности, *DIN* – немецкий институт по стандартизации, *ASTM* – Американское общество по испытанию материалов, *BSI* – Британский институт стандартов, *ON* – Австрийский институт по стандартизации и др.).

11. Система менеджмента безопасности цепи поставок *ISO 28000*. Данный стандарт предлагает определенные требования по планированию и регулярной проработке мер по безопасности цепи поставок предприятия (с учетом как технических, так и экономических аспектов проблемы).

12. Стандарты серии *ISO 16000* по воздуху замкнутых помещений; в них содержатся методики выполнения соответствующих измерений.

13. Стандарт *ISO 19011* по аудиту систем менеджмента качества и охраны окружающей среды. Содержит базовые принципы аудита систем менеджмента *ISO 9001* и *ISO 14001*.

Большое влияние на формирование международных стандартов оказало принятие Киотского протокола, который обязывает большинство развитых стран и стран с переходной экономикой осуществлять ежегодное сокращение или стабилизацию выбросов парниковых газов.

В настоящее время одной из наиболее актуальных задач промышленного менеджмента является разработка системы управления рисками предприятия и ее интеграция в систему менеджмента качества. В данном случае управление рисками рассматривается как самостоятельная область стандартизации. Наибольшую известность на международном уровне получили: интегрированная модель управления рисками (модель *COSO ERM*); стандарт управления рисками (модель *RMS*); стандарт *ISO 31000* «Риск-менеджмент – принципы и руководство». Каждый из этих документов опирается на собственную трактовку риск-менеджмента [2].

В соответствии со стандартом *COSO ERM* процесс управления рисками не является линейным, а рассматривается как многонаправленный и циклический, в котором все компоненты могут воздействовать друг на друга. К компонентам данной модели относятся: постановка целей; определение событий, влияющих на достижение целей; оценка рисков; реагирование на риск; средства контроля; информация и коммуникации; мониторинг. Кроме того, в рамках данного стандарта учитываются «три кита» любой организации: персонал, процессы, технологии.

Стандарт *ISO 31000* предусматривает выделение следующих этапов риск-менеджмента: оценка внутренних и внешних факторов (контекста); определение источников и зон риска; анализ рисков; оценка рисков; контроль, мониторинг и анализ процесса [3].

В рамках стандарта *RMS* дается следующее описание процесса риск-менеджмента: определение стратегических целей; анализ рисков (включая идентификацию, описание и измерение); их количественная и качественная оценка; построение отчета; принятие решений; мероприятия по управлению рисками; повторный отчет; мониторинг.

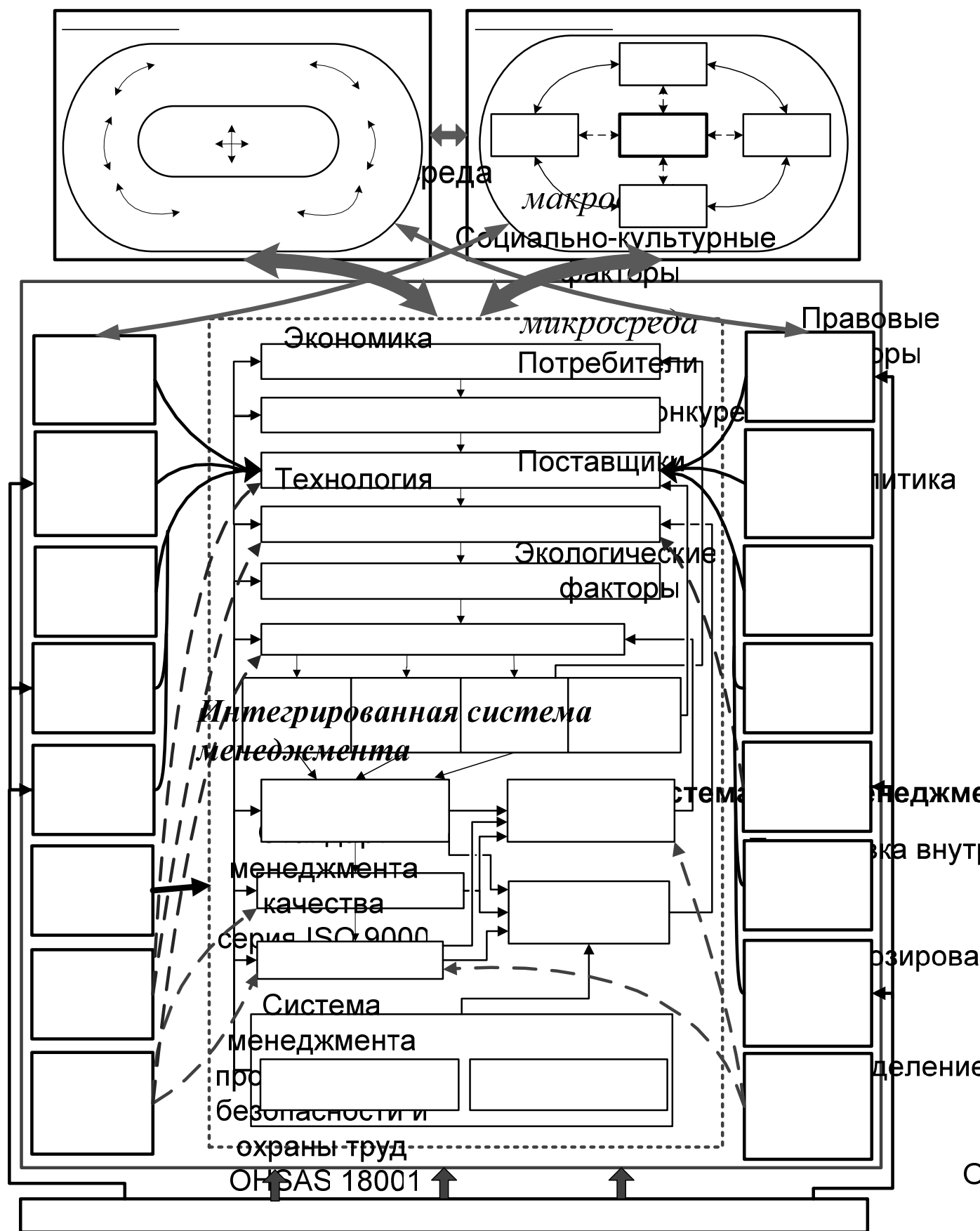
Ни одна из описанных процедур не применима в чистом виде для построения системы управления рисками промышленного предприятия. Эти системы не позволяют учитывать сложность рискованных ситуаций, осуществлять выбор мероприятий по управлению риском в зависимости от его тяжести и точки воздействия мероприятия, оценивать степень влияния осуществляемых мероприятий на риск, на который они непосредственно направлены, на другие виды рисков и друг на друга. Очевидно, необходимо совершенствование стандартных процедур с учетом указанных недостатков.

На рисунке представлена возможная процедура управления рисками промышленного предприятия в рамках интегрированной системы менеджмента. Она включает следующие основные этапы, необходимые для обеспечения комплексного управления рисками:

1. Описание внешних и внутренних (системных) факторов. Очевидно, что возникновение рискованных ситуаций в процессе функционирования предприятия в первую очередь обусловлено состоянием его внешней и внутренней среды. Для ее изучения, прогнозирования возникновения и развития рисков целесообразно выявление отдельных значимых факторов, их анализ и мониторинг. Данный этап предполагает наличие полной информации об организации, рынке, законодательстве, о ее социальном, культурном и политическом окружении, а также о стратегии ее развития и операционных процессах, включая информацию об угрозах и возможностях достижения поставленных целей [4].

2. Прогнозирование изменений факторов внешней и внутренней среды. В связи с тем, что специфика металлургической отрасли, обусловленная технологической сложностью производства, большой территориальной распределенностью агентов внешнего и внутреннего окружения, способствует динамизму и неопределенности бизнес-среды, получение и использование значений системных факторов в одномоментном разрезе нерационально; необходимо прогнозировать изменение факторов.

3. Определение источников и зон рисков. Использование системы международных стандартов предполагает полную регламентацию бизнес-процессов предприятия и возможность оперативно отслеживать отклонения их параметров от нормальных значений. Анализ технической документации предприятия может существенно повысить эффективность данного этапа.



Процесс управления рисками промышленного предприятия в рамках интегрированной системы менеджмента

Определение возможных рисков

Стандарт энергетического менеджмента серия ISO 50001

4. Оценка риска. Здесь представляется целесообразным использовать европейские *BREF*-документы по «наилучшим доступным технологиям» (НДТ). В их реестрах описаны технологические цепочки, требования к качеству сырья и другим параметрам [5]. Экспертиза на соответствие производственных характеристик конкретного промышленного предприятия НДТ позволит выявить возможные отклонения и направления анализа, необходимые для оценки риска.

5. Определение набора мероприятий для управления каждым видом риска. Все мероприятия подразделяются на четыре группы в зависимости от характера их воздействия: по снижению степени риска; по ликвидации его последствий; направленные на системные факторы; по устранению источников рисков.

6. Этап принятия решений предполагает выбор конкретных действий из широкого набора возможных мер на основании анализа экономической эффективности каждого варианта при существующих ограничениях на его реализацию.

7. Локальный мониторинг и контроль реализации каждого мероприятия.

8. Повторный отчет о рисках. Реализация набора мероприятий приводит к изменению состояния организации как целостной системы, поэтому необходим повторный анализ рисков с учетом изменения значений на отдельных подэтапах процесса их развития. На основании данного анализа в случае необходимости принимается решение о корректировке выбранного набора мероприятий.

9. Мониторинг. Эффективность управления рисками зависит от способов контроля и своевременного оповещения обо всех изменениях в программе управления рисками организации. Мониторинг должен обеспечить использование надлежащих методов внутреннего контроля, понимание процедур управления рисками и их выполнение.

10. Комплексная оценка реализации мероприятий. В рамках данного этапа прежде всего оценивают влияние совокупного риска на результативные показатели предприятия и оптимальность баланса отдельных рисков (которые могут взаимодействовать различным образом).

11. Разработка системы сбалансированных показателей, которая будет определять равновесие организации с учетом комплексного воздействия рисков [6].

Все этапы процесса риск-менеджмента сопровождаются внутренним аудитом как самой системы управления рисками, так и ее соответствия принятым стандартам.

Построение системы менеджмента организации в соответствии с представленными стандартами обеспечит прозрачность бизнес-процессов, четкое разграничение полномочий и повышение ответственности каждого сотрудника, повысит эффективность контроля во всех сферах деятельности, что позволит значительно упростить этап анализа факторов внешней и внутренней среды и, как следствие, определения источников и зон рисков.

При управлении рисками можно будет учесть особенности конкретного предприятия, а также значительно упростить управленческие процедуры за счет стандартизации информационных потоков.

Литература

1. ISO 31000:2009. Risk management Principles and guidelines.
2. Возможности воплощения европейских Справочных рекомендательных документов по «наилучшим доступным технологиям» (адаптированных к российским реалиям) в российской системе технического регулирования: этапы разработки, структурные элементы и организационные схемы принятия национальных стандартов. – URL: http://www.ippc-russia.org/public/cluster07/7-4_Possibility_of_BREF_as_RF_national_Standards_RU_20080814.pdf
3. Международные стандарты управления рисками: проблемы адаптации. – URL: <http://www.i-teco.ru/article134.html>
4. *Нивен П.Р.* Сбалансированная система показателей. Шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004.
5. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2015 г. – URL: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>
6. *Хохлов Н.В.* Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

Нижегородский губернский революционный трибунал в 1918–1922 гг.

А.В. Беляков

В кризисные периоды истории Советской России немалую роль сыграли чрезвычайные органы охраны общественного порядка и правосудия. Одним из таких органов был Нижегородский губернский революционный трибунал (далее – НГРТ). Российские историки долгие годы были лишены возможности изучать деятельность подобных учреждений, ибо документы губернских трибуналов в архивах были засекречены и открыты для специалистов только в 90-х гг. XX в.³

³ Методологической основой статьи явились фонды Центрального архива Нижегородской области – Ф. 1678. Нижегородский губернский революционный трибунал (февраль 1918 – январь 1923 гг.), – где содержится 1052 единиц хранения. Кроме того, использовалась переписка НГРТ с отделом юстиции, Советом народных судей Нижегородской губернии, судебными, пенитенциарными органами, Нижегородской губернской чрезвычайной комиссией, губернской милиции, структурными подразделениями Нижегородского губернского исполнительного комитета совета рабочих, солдатских и крестьянских депутатов. Ценный материал по данной теме имеется в фондах Государственного общественно-политического архива Нижегородской области, сборниках опубликованных документов названных выше архивов, материалах губернской периодической печати, в научной литературе.

Правовые основы трибуналов были заложены в декрете СНК № 1 «О суде» [11]: «Для борьбы с мародерством, хищничеством и саботажем учреждаются рабочие и крестьянские трибуналы в составе председателя и шести заседателей, избираемых губернскими и городскими Советами рабочих, солдатских и крестьянских депутатов». Имелась инструкция «О революционном трибунале, его составе, делах, подлежащих его ведению, налагаемых им наказаний и о порядке ведения его заседаний» [12].

Делами, подведомственными революционному трибуналу, являлись: восстания против власти; должностные преступления, саботаж; прекращение производства; скупка, перепродажа; нарушение декретов власти; злоупотребление властью. В качестве наказания использовались: штраф, лишение свободы, объявление порицания, квалификация врагом народа, секвестр и конфискация имущества, принуждение к обязательным работам. В состав революционного трибунала, согласно инструкции, входили председатель, два его заместителя, секретарь, два заместителя секретаря, сорок заседателей. Все указанные лица избирались на три месяца, заседатели – на месяц путем жеребьевки.

В определении меры репрессии трибуналу на местах предоставлялись широкие права. Для производства следствия создавались следственные комиссии. Обвинитель и защитник допускались по усмотрению трибунала, причем защитник мог быть членом коллегии защитников, состоящей при комиссариате юстиции. Приговоры выносились на основании обстоятельств дела и по велению революционной совести. На кассацию давалось 48 часов, она рассматривалась кассационным трибуналом при ВЦИК. Президиум ВЦИК по своему усмотрению передавал дела в Верховный трибунал, приговоры которого кассационному обжалованию не подлежали.

Подобные трибуналы создавались в уездах и волостях. В Нижегородской губернии в селе Лысково были созданы революционный трибунал и следственный комитет, в городе Лукоянове соответствующие дела рассматривались в революционном суде, а в городе Княгинино – в суде при уездном комиссариате юстиции [3].

В архивах сохранились телетайпограммы, посланные в уезды Нижегородской губернии с 5 января 1918 г. [28] и в последующие два месяца. Отметим, что представитель Нижгубисполкома требовал, чтобы приговоры трибуналов на местах не приводились в исполнение до расследования дела специалистами из губернских органов власти.

24 мая 1918 г. принимается Положение о революционном трибунале, упразднявшее трибуналы на местах [14]⁴. С 1 марта 1918 г. Нижегородский губернский революционный трибунал действовал в составе председателя

⁴ Немного позднее принимается Положение о революционном трибунале при ВЦИК, см. [15].

А.В. Анохина, в мае были назначены два заместителя председателя – А.В. Доманьский и Б.Т. Сильверстов (Моряк). Была определена компетенция руководителей трибунала, его структурных подразделений (коллегии обвинителей, кассационной коллегии), подсудность трибунала [14, 16, 17], создан штат сотрудников НГРТ [25], назначены заседатели [27].

Следственной комиссии с самого начала своей деятельности приходилось рассматривать самые разнообразные дела. За вторую половину 1918 г. было вынесено постановлений по 343 делам [30].

Период становления революционных трибуналов совпал со временем начала гражданской войны, отсутствия квалифицированных специалистов, недоверия к работникам судебных и правоохранительных учреждений [1]. Президиум губисполкома требовал: «Под страхом ответственности перед революционным трибуналом всем отделам, комиссариатам и должностным лицам рекомендовано увольнять лиц, служивших до 27 ноября 1917 г. по судебному ведомству и занимавших должности судей бывших окружных судов, прокуратур, судебных следователей и бывших мировых судей» [38].

Отмечалось, что «многие учреждения не только не соблюдали декреты центральной власти, но и вели политику, причиняющую тяжелые последствия, наносящую большой урон государству». Одно из требований А.В. Анохина гласило: «дела, подсудные трибуналу, должны немедленно передаваться ему. Все учреждения и граждане должны сообщать обо всех преступлениях в следственную комиссию при Трибунале. При несоблюдении требования виновные будут привлекаться к ответственности» [26].

НГРТ работал в тесном контакте с Нижегородской губернской чрезвычайной комиссией по борьбе с контрреволюцией, преступлениями по должности, спекуляцией, а также с Нижгубисполкомом [4, 10]. Документальный материал поступал в следственную комиссию от различных учреждений⁵. К началу 1919 г. было принято несколько тысяч дел от уездных чрезвычайных комиссий, ликвидированных в марте 1919 г. Канцелярия и следственная комиссия работали с колоссальным напряжением. За вторую половину 1918 – первую половину 1919 г. в штате трибунала состояло одиннадцать сотрудников, из которых лишь двое были опытными специалистами. За первую половину 1919 г. НГРТ вынес 718 постановлений [29].

В переписке с окружным судом в губернском трибунале появилось обращение крестьян села Торбы Сергачского уезда. Крестьяне В.В. Вадаев и Ф.В. Платов от имени жителей села направили председателю Правительства РСФСР В.И. Ленину письмо следующего содержания: «В Вашем об-

⁵ В период становления возникали вопросы по компетенции следственных комиссий трибунала со стороны заинтересованных лиц. В связи с этим отмечалось, что «требовать объяснений может только народный суд, при котором она [следственная комиссия] состоит», а на обвинителей при НГРТ должны накладываться штрафные санкции [24].

шестве есть лица, именуемые коммунистами. Они показывают всевластие, производят ночные обыски, отбирают у крестьян разное имущество, якобы для продажи беднейшему населению, скот. Действия этих лиц пристрастны, злостны. Стали придираются к нам, угрожать арестами с намерением запугать, опорочить нас перед уездной властью. Уездная власть не оказала им отпора, а они, не стесняясь, приняли недобросовестные меры к задержанию и лишению свободы. Означенные лица, мстя обществу, вытребовали вторично отряд красноармейцев, которые отбирают у граждан хлеб до последнего пуда, не считаясь с числом едоков» [21]. Поступали многочисленные жалобы и на действия продотрядовцев. После проверки следственной комиссией НГРТ должностные лица, отмеченные в письме, были привлечены к серьезной ответственности.

Общественный резонанс вызвали судебные процессы, произведенные НГРТ над бывшими полицейскими, судебными работниками, служащими пенитенциарных учреждений [9]. Также губернским трибуналом рассматривались дела и выносились постановления по сотрудникам вновь созданных советских учреждений [8].

Работа в 1918–1919 гг. была направлена исключительно на разбор дел контрреволюционного характера: быстрая и решительная расправа на открытых выездных судебных заседаниях в селах при огромном стечении народа. Работа проходила в атмосфере нервной напряженности. На скамье подсудимых сидели исключительно бывшие сподвижники царского режима и представители буржуазии [31].

С этой работой Трибунал справился⁶. В 1918 г. были вынесены постановления в отношении 297 человек, в 1919 г. – в отношении 1385 человек [32]. Высшая мера наказания была назначена в восьми случаях.

В начале 1920 г. декретом ВЦИК принимается очередное Положение о революционных трибуналах [18]. До апреля 1920 г. следователи трибунала находились в распоряжении губернской ЧК, а в трибунале был только следователь-докладчик. С апреля 1920 г. в трибунале находилось три следователя. За апрель–декабрь 1920 г. рассмотрено 1226 дел по дезертирству, 2298 общегражданских дел. Поступило 86 дел по обвинению в контрреволюционной деятельности, 38 дел по спекуляции, 218 дел по должностным преступлениям, 1113 прочих дел. Осуждено к расстрелу 24 человека, к условному расстрелу – 170 человек, к лишению свободы – 923 человека, к штрафу – 12 человек. Всего вынесено постановлений по осуждению 1143 дезертиров [33].

⁶ Отделом юстиции Нижгубисполкома отмечалось, что «следственная комиссия при трибунале должна иметь наблюдение за производством следствия и дознания. На представление обвинения отведено 48 часов. По установленным нормативам выносить определение она имеет право в двухмесячный срок» [37].

Судебные заседания проходили не только в губернском центре, но и в уездах. За 1920 г. за счет 368 выездных заседаний заслушано 3869 уголовных дел [5]. Поддерживалась ответственность за совершение преступлений по должности. Так, НГРТ вынесено постановление по обвинению председателя коллегии защитников при отделе юстиции губисполкома А.А. Скворцова в должностном преступлении⁷ [34].

В период перехода от войны к миру меняется состояние преступности⁸, растет роль органов юстиции [19]. Для всех трибуналов назначается единая кассационная инстанция – Верховный трибунал, а для корректирования деятельности – Народный комиссариат юстиции РСФСР [36]. Одно из многих очевидных изменений в деятельности органов юстиции – внимание к арестантским делам [35].

В период 1920 – первой половины 1921 г. основная работа трибунала связана с рассмотрением дел по дезертирству, участию в «зеленых» армиях, бандитизму. В первую очередь внимание направлялось на преступления экономического характера (должностные, налоговые преступления, хищения из государственных складов) и бандитизм. В середине 1921 г. в результате реорганизации коллегия объединяется с военным трибуналом и трибуналами на транспорте. С 7 июня коллегия губернского трибунала состоит из пяти членов губернского трибунала: трех от военной коллегии, одного от губернского продовольственного комитета, одного от губсовнархоза.

В то же время при НГРТ создается налоговое отделение. С 1 сентября по 15 ноября 1921 г. им вынесено 173 постановления по одиннадцати уездам: осуждено 760 человек, произведено 179 конфискации [23].

Несколько приговоров с применением исключительной меры социальной защиты было вынесено по бандитским группам [7]. К октябрю 1922 г. Нижегородский городской совет заявляет, что «бандиты и рецидивисты совершенно притихли» [6]. Правоохранительными органами губернии за 1922 г. задержано 568 рецидивистов (453 из них – в сельской местности). За 1922 г. трибуналом приняты постановления по 308 общеуголовным делам (бандитов, насильников) и 132 делам о хищениях из государственных учреждений, хранилищ продовольственных запасов [20, с. 115], в том числе делам, связанным с крупными хищениями, растратами государственных средств, взятками должностных лиц⁹.

⁷ Председатель губернской коллегии правозаступников являлся должностным лицом, получал зарплату и не имел права на дополнительный заработок.

⁸ Во-первых, борьба переносится в область экономических и трудовых отношений; во-вторых, многие преступления теряют свою остроту; в-третьих, растет значение борьбы с общеуголовными преступлениями.

⁹ Об одном из таких дел, рассмотренных губернским трибуналом, рассказано на страницах периодической печати, см. [2].

В таблице сведены статистические данные о деятельности НГРТ.

**Деятельность Нижегородского губернского революционного
трибунала в 1918–1922 гг.¹⁰**

<i>Показатель</i>	<i>1918 г.</i>	<i>1919 г.</i>	<i>1920 г.</i>	<i>1921 г.</i>	<i>1922 г.</i>	<i>Всего</i>
Количество совершенных преступлений						
контрреволюционных	9	93	86	37	3	228
должностных	10	53	215	39	114	431
общеуголовных	42	91	444	663	308	1548
связанных со спекуляцией	4	8	38	96	27	173
дезертирством	1	1140	1266	1	9	2417
хищениями	—	—	—	112	132	244
бандитизмом	—	—	—	28	31	59
саботажем	—	—	—	24	2	26
взяточничеством	—	—	—	37	112	149
уклонением от уплаты налога	—	—	—	215	—	215
Количество принятых постановлений / число заседаний	66/41	1385/114	1424/171	835/244	708/242	4418/812
Количество обвиняемых / из них получивших высшую меру	297 ¹¹ / 2	1385/6	1445/34 ¹²	1629/18	455/19	5211 ¹³ / 79

В обстановке чрезвычайного положения сотрудники НГРТ в целом принимали объективные решения. Если на первых порах заимствовался опыт специалистов, работавших до революции в судебных учреждениях, то с 1919 г. деятельность трибунала осуществлялась в основном коммунистами. Неоднократно их работа высоко отмечалась компетентными органами за объем и качество принятых решений.

Нельзя не отметить руководителей Нижегородского губернского революционного трибунала: Александра Васильевича Анохина, Валентина Никандровича Егорова, Владимира Ивановича Доронина, Александра Владимировича Горюнова, Павла Григорьевича Михея. Каждый из них в отведенный период времени внес свой весомый вклад в работу этого учреждения.

¹⁰ Без учета данных по выездным сессиям трибунала в сельскую местность.

¹¹ По материалам информационно-статистического отдела Нижегородского губернского суда, обработавшего материалы НГРТ в 1926 г. [32].

¹² Из них 24 человека по делам о дезертирстве.

¹³ Данные также приводятся на основе материалов информационно-статистического отдела губернского суда.

Положение «О судеустройстве в РСФСР», принятое ВЦИК 11 ноября 1922 г., отменяет территориальные трибуналы. 15 января 1923 г. вновь созданный Нижегородский губернский суд принял от трибунала последние 37 уголовных дел [22].

В целом Нижегородский губернский революционный трибунал сыграл значительную роль в обеспечении экономической политики и борьбе с преступностью в нашей стране.

Литература

1. *Вяхирев А.Н.* Юридическое значение и практическая сила революционного трибунала // Нижегородская коммуна. – 1918. – 27 авг.
2. Дело Волгосудстроя // Нижегородская коммуна. – 1922. – 13, 17, 18, 19 окт.
3. Нижегородская коммуна. – 1918. – 4 окт.
4. Нижегородская коммуна. – 1919. – 29 июля.
5. Нижегородская коммуна. – 1921. – 21 янв.
6. Нижегородская коммуна. – 1922. – 22 окт.
7. Нижегородская коммуна. – 1922. – 29 марта.
8. Нижегородский губернский революционный трибунал в борьбе с преступлениями по должности // Нижегородская коммуна. – 1919. – 16 июля, 15 авг., 11 дек.
9. Нижегородский губернский революционный трибунал о деле фальшивомонетчиков из города Арзамаса // Нижегородская коммуна. – 1919. – 9, 14, 16 февр.
10. Положение о революционных военных трибуналах // СУ РСФСР. – 1919. – № 13. – Ст. 131.
11. Собрание узаконений РСФСР. – 1917. – № 4. – Ст. 50.
12. СУ РСФСР. – 1918. – № 12. – Ст. 170.
13. СУ РСФСР. – 1918. – № 35. – Ст. 471.
14. СУ РСФСР. – 1918. – № 35. Ст. 471.
15. СУ РСФСР. – 1918. – № 41. – Ст. 520.
16. СУ РСФСР. – 1918. – № 44. – Ст. 583.
17. СУ РСФСР. – 1918. – № 45. – Ст. 583.
18. СУ РСФСР. – 1920. – № 22. – Ст. 115.
19. СУ РСФСР. – 1921. – № 63. – Ст. 456.
20. Статистический ежегодник по Нижегородской губернии за 1922 год. – Н. Новгород, 1924.
21. Центральный архив Нижегородской области. Ф. 1180. Оп. 1. Д. 6. Л. 65.
22. ЦАНО. Ф. 1290. Оп. 3. Д. 90. Л. 13.
23. ЦАНО. Ф. 1290. Оп. 5. Д. 11. Л. 6.
24. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 1. Д. 1. Л. 160.
25. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 5. Д. 1. Л. 179.

26. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 5. Д. 1. Л. 182.
27. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 5. Д. 1. Л. 21.
28. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 5. Д. 9.
29. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 5. Д. 11. Л. 31–32.
30. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 5. Д. 11. Л. 30.
31. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 6. Д. 6. Л. 52.
32. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 8. Д. 13.
33. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 8. Д. 14.
34. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 8. Д. 148.
35. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 8. Д. 277. Л. 124.
36. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 8. Д. 277. Л. 571.
37. ЦАНО. Ф. 56. Оп. 1. Д. 226. Л. 22.
38. ЦАНО. Ф. 56. Оп. 1. Д. 23. Л. 337.

**Принцип законности при переходе к НЭПУ: 1921–1922 гг.
(по материалам Нижегородской губернии)**

А.В. Беляков, Д.А. Беляков

Семь лет войн, сначала Первой мировой, а затем гражданской, привели Россию к полному хозяйственному упадку. Политика военного коммунизма, проводившаяся с 1918 г., не могла обеспечить восстановление экономики. В связи с этим X съезд РКП(б) (март 1921 г.) определил новые приоритеты экономической политики, предполагавшие оживление предпринимательской деятельности. Однако Новая экономическая политика предполагала не менее строгое, чем прежде, соблюдение законности.

В принятом 27 мая 1921 г. Десятой конференцией РКП(б) постановлении «Об экономической политике» отмечалась необходимость усиления карательных мер за бесхозяйственность и хищения государственного имущества. Более активно государство стало бороться с общеуголовными преступлениями.

Декрет ВЦИК «О предприятиях, перешедших в собственность Республики» [14] устанавливал, что частные лица могли открывать собственные предприятия с числом рабочих не более двадцати. Предприятия, объявленные национализированными, могли быть возвращены прежним владельцам, если до 17 мая 1921 г. не была осуществлена их фактическая национализация.

1 июня 1921 г. ВЦИК и СНК РСФСР приняли декрет «О мерах борьбы с хищениями из государственных складов и должностных преступлениях, способствующих хищениям» [12]. Он предусматривал следующие составы преступлений:

- заведомо незаконный отпуск товаров лицам, работающим в органах снабжения, заготовки, производства;
- заведомо незаконный отпуск товаров, содействие хищению и неприятие мер к воспрепятствованию хищению, совершенного сотрудниками баз;
- расхищение предметов производства и сокрытие их от учета в целях хищения;
- содействию хищению, невоспрепятствование ему со стороны должностных лиц;
- получение заведомо незаконным путем в целях спекуляции товаров из баз, распределителей, заводов, мельниц, ссыпных пунктов, а равно посредничество в таком получении;
- массовая скупка, продажа, перепродажа товаров, заведомо получаемых незаконным путем;
- расхищение товаров и материалов, предоставленных государственными органами для исполнения заказов государственными и частными предприятиями;
- хищение товаров при транспортировании их сухопутным и гужевым путем.

Это был первый закон о борьбе с хищениями государственной собственности. Положения декрета развивала Инструкция фабрично-заводским комитетам о предупредительных мерах по борьбе с хищениями. В частности, она предписывала фиксировать их в протоколах и отмечать, что сделано для предупреждения их в будущем.

Преступность наносила экономике колоссальный ущерб. Так, хищения железнодорожных грузов в 1922 г. достигли 37 млн руб. золотом, задержанная контрабанда составляла 5–6 млн руб. По данным ВСНХ, потери от хищений в 1921–1922 хозяйственном году составили 150–200 млн руб. золотом. Они в восемь-десять раз превышали сумму, которая была вложена в развитие тяжелой индустрии [7, с. 9].

Частный капитал за три г. увеличил объем с учетом собственных и заемных средств в два раза. К 1925 г. накопления в торговле, промышленности, кооперации составили один миллиард рублей золотом, в то время как к началу 1923 г. они составляли 800 млн руб.

Прокуратура РСФСР выделяла следующие пути накопления частного капитала:

- использование связей в корыстных целях;
- создание предприятий с учетом подставных лиц, создание фиктивных частных посреднических контор, подряды без денежных и материальных ресурсов;
- поставки «воздуха» из государственных складов, контрагентства из государственной продукции;

- хищническая аренда предприятий;
- мошеннические кредитные операции;
- «дутая» реклама;
- «дутые» фирмы, акционерные общества и промысловая кооперация, лжекооперативы и лжеконтрессии;
- использование товарного голода в стране, контрабанда [6, с. 9–14].

При переходе к НЭПу отмечалось полное отсутствие контроля и учета государственных средств. Происходила утечка государственной собственности, популярен стал лозунг: «Ближе к государственным органам!» В корыстных целях использовалось должностное положение государственных служащих. Типичным явлением стала растрата государственных средств.

Борьба с этими явлениями в Нижегородской губернии отражает общую картину в стране. Основную роль здесь играли НижгубЧК и Нижегородский губернский революционный трибунал (НГРТ).

В 1921 г. Нижгубревтрибунал вынес 835 постановлений по уголовным делам, из которых 112 – по хищениям, 37 – по взяточничеству, 215 – за уклонение от уплаты продовольственного налога, 24 – за саботаж, 28 – бандализм. Высшую меру наказания получили 18 человек. Из числа обвиняемых понесли ответственность 1669 человек. Среди дел о хищениях с государственных складов преобладали обвинения заведующих. Затем следуют дела по обвинению расхитителей товаров с мельниц и ссыпных пунктов (четверть дел этой категории). За нарушения по уплате продовольственного налога осенью 1921 г. понесли ответственность 563 человека, у 263 конфисковано имущество [22]. Из дел должностных лиц большинство – о превышении полномочий и халатности [25].

В 1922 г. практика применения мер уголовной ответственности НГРТ несколько сужается. Вынесено 735 постановлений, прежде всего по общеуголовным преступлениям. К уголовной ответственности привлечены 455 человек, из них 19 – приговорены к расстрелу [23]. Особенность рассмотрения дел – публичность, использование периодических изданий. Широкую известность получило публичное рассмотрение дела Волгосудстроя, по которому обвинялось несколько десятков человек, растративших большие суммы государственных средств [9]. Продолжается рассмотрение должностных преступлений, в том числе совершенных сотрудниками милиции [21]. Большая их часть осуждена в 1921–1922 гг.

В последующие годы повышается роль судебных органов, законодательно определяется их компетенция. В то же время резолюции «О ВЧК» сужает полномочия «Чрезвычайки» [18, 15].

Руководство судопроизводством в Нижегородской губернии осуществлял Совет народных судей. Он оказывал консультационную помощь должностным лицам, судьям, (около ста человек, в большинстве коммунисты), которые не имели юридического образования и необходимой юридической практики.

Можно обратить на изменения, происходящие в карательной политике судов общей юрисдикции в 1920 г. и первый послевоенный период. За 1920 г. в производстве уездных судов Нижегородской губернии было 52 813 дела и принято 40 121 постановление, за 1921 год – соответственно 74 612 и 64 645, в 1922 г. – 96 118 дела и 84 184 постановления [24]. Отмечается увеличение числа дел по гражданско-правовым вопросам, однако доля их составляет лишь пятую часть рассмотренных.

Совет народных судей Нижегородской губернии в 1922 г. рассмотрел более 7000 дел. Было принято постановлений и вынесено приговоров: 7 – по государственным преступлениям, 1859 – по имущественным, 566 – по должностным и иным [11, с. 52]. Отмечается рост числа имущественных, хозяйственных, должностных преступлений.

Серьезное внимание обращается на то, чтобы поднять авторитет суда на местах. Постановление ВЦИК «Об усилении деятельности местных органов юстиции» предписывало: «Возбуждать и направлять дела настоящим образом по борьбе с правонарушениями. Поднять авторитет органов юстиции. Обеспечить кадрами, принимать по преимуществу из революционных трибуналов, народных судов, уездных бюро юстиции. Укреплять государственный строй и законность выполнением поставленных задач. Снимать с должности руководителей местных органов юстиции только через губисполком. Пересмотреть состав и организовать коллегию. Снабдить судей удостоверениями» [13].

Нижегородский губком РКП(б) предлагал увеличить состав судебно-следственных органов за счет коммунистов, но вместе с тем комплектовать суды с учетом мнения широких масс населения [4, с. 26–27]. Юристов предполагалось использовать только в качестве секретарей и технических работников, что соответствовало политике диктатуры пролетариата. Поставленные задачи решались в контакте с губернским отделом юстиции [1, с. 13]. К концу 1921 г. его компетенцию передали в распоряжение Совета народных судей, а с принятием Положения о прокурорском надзоре – прокуратуре.

Суд не только боролся с преступностью, разрешал гражданско-правовые вопросы, но и занимался социальными задачами, такими, как помощь голодающим, что имело политическое и нравственное значение [8]. К сожалению, были и примеры другого рода. В 1923 г. была пресечена преступная деятельность работников Нижегородского губернского суда. Г.А. Шолохов, Н.М. Власов и М.И. Рощин были приговорены к высшей мере наказания уголовно-следственной коллегией Верховного Суда РСФСР за взяточничество [10].

С середины 1922 г. происходит кодификация российского законодательства, основ материального и процессуального права [3, 5, 2, 16]. Утверждаются Положения о прокурорском надзоре, «О судеустройстве» [19].

На Прокуратуру возлагаются функции надзора за законностью действий всех органов государственного, хозяйственного управления, общественных и частных организаций; непосредственное наблюдение за деятельностью следственных органов, дознания, деятельности ГПУ; поддержание обвинения в суде.

Утверждаются Положения об адвокатуре, нотариате [20]. Положение об НКВД РСФСР, принятое ВЦИК 24 мая 1922 г., определяет задачи органов внутренних дел по охране фабрик, заводов, государственного имущества, охране природных ресурсов [17]¹⁴. Однако по отдельным направлениям борьбы с экономическими преступлениями (фальшивомонетничество) продолжают создаваться «тройки».

В целом же, особые судебные органы (губернские ревтрибуналы, Советы народных судей) завершают свою деятельность. С января 1923 г. основная работа на местах сосредотачивается в губернских судах. Законодательство кодифицируется, его применение постепенно становится единым для всего государства. Это создает возможность для укрепления основ экономической политики государства и улучшения благосостояния граждан. Можно констатировать, что принципиальные вопросы установления законности в РСФСР были решены достаточно быстро и эффективно.

Литература

1. Вестник Нижгубисполкома. – 1921. – № 4.
2. Гражданский кодекс РСФСР // СУ РСФСР. – 1922. – № 71. – Ст. 904.
3. Земельный кодекс РСФСР // СУ РСФСР. – 1922. – № 69. – Ст. 901.
4. Известия Нижгубкома РКП(б). – 1921. – № 6.
5. Кодекс законов о труде РСФСР // СУ РСФСР. – 1922. – № 70. – Ст. 903.
6. *Кондурушкин И.С.* Частный капитал перед советским судом. Пути и методы накопления по 54 судебным процессам. – М., 1927.
7. *Ларин Ю.* Частный капитал. – М., 1927.
8. *Михей Г.П.* Голод и суд // Нижегородская коммуна. – 1922. – 22 марта.
9. Нижегородская коммуна. – 1922. – 13, 17, 18, 19 октября.
10. Обвинительное заключение (копия) судебной коллегии Верховного Суда РСФСР по делу судебных работников (группа Шолохова Г.А.) // ЦАНО. Ф. 1290. Оп. 5. Д. 84-а.
11. Статистический ежегодник Нижегородской губернии за 1925–1926 гг. – Н. Новгород, 1926.
12. СУ РСФСР. – 1921. – № 49. – Ст. 262.

¹⁴ См. подробнее: *Галай Ю.Г., Беляков А.В.* Функции органов внутренних дел по охране экономической безопасности РСФСР (октябрь 1917–1936 гг.): Учеб. пособие. – Н. Новгород: НА МВД РФ, 2009. С. 26–43.

13. СУ РСФСР. – 1921. – № 63. – Ст. 456.
14. СУ РСФСР. – 1921. – № 72. – Ст. 684.
15. СУ РСФСР. – 1922. – № 16. – Ст. 160.
16. СУ РСФСР. – 1922. – № 22–23. – Ст. 230. С изм.: СУ РСФСР. – 1923. – № 7. – Ст. 106.
17. СУ РСФСР. – 1922. – № 33. – Ст. 386.
18. СУ РСФСР. – 1922. – № 4. – Ст. 42.
19. СУ РСФСР. – 1922. – № 69. – Ст. 902. С изм.: СУ РСФСР. – 1923. – № 48. – Ст. 481.
20. СУ РСФСР. – 1922. – № 75. – Ст. 935.
21. ЦАНО. 1290. Оп. 3. Д. 39. Л. 460.
22. ЦАНО. Ф. 1290. Оп. 5. Д. 11. Л. 6, 15.
23. ЦАНО. Ф. 1290. Оп. 5. Д. 11. Л. 75.
24. ЦАНО. Ф. 1290. Оп. 6. Д. 27. Л. 17.
25. ЦАНО. Ф. 1678. Оп. 6. Д. 36. Л. 53.

Особенности развития паевых инвестиционных фондов в России

А.А. Болвачев

Паевые фонды (ПИФы) – одна из наиболее распространенных форм коллективного долгосрочного инвестирования. Объединенные средства участников обычно вкладываются в ценные бумаги и другие инструменты фондового рынка, причем бремя комиссионных выплат и других транзакционных издержек распределяется равномерно между десятками и сотнями владельцев паев и становится для них гораздо менее ощутимым, чем для индивидуального инвестора. Так создается инвестиционный портфель из акций и облигаций [1] крупнейших компаний, управление которым осуществляет специализированная компания – профессиональный участник рынка ценных бумаг [2].

Пайщиком инвестиционного фонда может стать практически любой человек или организация, поскольку стоимость паев невелика, процедуры их погашения и управления деньгами инвесторов просты и прозрачны, вся информация о деятельности фонда для них открыта.

Физические лица могут рассматривать ПИФ как аналог банковского депозита или конвертации сбережений в иностранную валюту; это один из способов защитить их от инфляции. Некоторые пайщики создают таким образом пенсионные накопления – за длительный период даже небольшой первоначальный вклад может принести доход, дающий существенную прибавку к государственной пенсии. Для юридических лиц ПИФы также могут быть важным инструментом извлечения доходов, позволяющим снизить риски от инвестирования в один актив (согласно известному принци-

пу «не класть все яйца в одну корзину»). Кроме того, некоторые организации используют ПИФы для оптимизации налоговых выплат.

Паевые фонды обладают рядом преимуществ по сравнению с банковскими вкладами и инвестициями в иностранную валюту. Прежде всего, это более высокая доходность, которая объясняется следующими причинами:

1) ПИФ – это имущественный комплекс, принадлежащий пайщикам (см. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»). Заработанные управляющей компанией средства немедленно реинвестируются в доходные активы, что обеспечивает дополнительный прирост стоимости пая;

2) ПИФ не является юридическим лицом, а следовательно, не облагается налогом на прибыль; сэкономленные таким путем средства также работают на вкладчиков. Налогообложению (по ставке 13%) подлежит лишь доход в виде курсовой разницы между стоимостью пая при его продаже и покупке;

3) ПИФ не является акционерным обществом, поэтому не тратит денег своих членов на проведение собраний акционеров и другие подобные мероприятия;

4) в отличие от банка, ПИФ не обязан отвлекать часть привлеченных денежных ресурсов в обязательные резервы (что вынуждает банки снижать проценты по вкладам, поскольку эти резервы не дают прибыли).

Срочные банковские вклады – это инструмент, приносящий стабильные, но невысокие доходы. Вложения в валюту исключительно ликвидны, но подвержены инфляции и колебаниям курсовой стоимости. Как показал опыт последних десятилетий, ни одна из основных мировых валют не отличается особой стабильностью. Доходность вложений в ПИФы зависит от множества факторов, но в долгосрочном периоде ее средняя величина значительно выше, чем при вложении средств в банки или в валюту.

Человек, решивший заняться инвестиционной деятельностью, должен понимать, что он принимает на себя риски снижения курсов акций и облигаций, входящих в инвестиционный портфель. Периоды снижения, однако, никогда не бывают продолжительными, и при качественном управлении ПИФом стоимость паев со временем значительно возрастает.

Доходность паевых фондов зависит от стратегии управления инвестиционным портфелем и его структуры. Акции в долгосрочном аспекте значительно выгоднее облигаций, но и риски по ним гораздо выше. Облигации можно расценивать как ликвидный аналог банковского вклада, их доходность невысока и сравнительно стабильна.

Сейчас сфера коллективного инвестирования быстро развивается. С одной стороны, этому способствовали общие тенденции финансовых рынков – снижение процентных ставок по вкладам, нестабильность курсов валют. Владельцы сбережений становятся более восприимчивыми к информации о новых способах их сохранения и приумножения. С другой сторо-

ны, издание Федерального закона «Об инвестиционных фондах» рассеяло ряд опасений, оставшихся после печального опыта финансовых пирамид предыдущего десятилетия. Большое значение имела также интенсивная работа управляющих компаний – выездные разъяснительные конференции, семинары, реклама, стабильные показатели деятельности ПИФов за несколько лет.

В 2005 г. ряд событий существенно повысил инвестиционную привлекательность российских ценных бумаг. Устойчивый рост цен на основные экспортные товары (энергоносители и металлы), усиление позиций «Газпрома» на глобальных рынках, покупка им «Сибнефти», повышение кредитного рейтинга России крупнейшими мировыми агентствами привлекли на российский фондовый рынок много новых игроков [3]. Естественно, рост биржевых курсов сразу же сказался и на доходности паевых инвестиционных фондов.

В развитых странах вложение средств в инструменты фондового рынка давно стало привычным делом для рядовых граждан. В России этого не произошло, несмотря на значительный рост количества ПИФов – с 17 в 1997 г. до 1124 в 2010 г. Главная причина здесь, конечно, крайне низкий уровень доходов большинства населения, при котором даже не возникает вопроса об оптимизации сбережений.

Кроме того, сохраняется общее недоверие к финансовым институтам вообще: банкам, биржам, ценным бумагам (особенно долгосрочным), инвестиционным компаниям, а стало быть, и к паевым инвестиционным фондам. И хотя многие ПИФы находятся под управлением крупных компаний, для которых операции с их активами – лишь одна из многочисленных услуг, предоставляемых на финансовом рынке, все равно недоверие остается.

Если преодолеть это недоверие, адаптировать к российским условиям современные западные технологии работы со средними и мелкими инвесторами, обеспечив им прямой доступ к ресурсам финансового рынка и фондовым инструментам, к широкому ряду продуктов, включающему накопительные, пенсионные и страховые программы, индустрия коллективных инвестиций может пережить настоящий бум, куда более значительный, чем прежние.

Сохраняются также объективные проблемы в деятельности паевых фондов, требующие серьезного анализа и, в ряде случаев, принятия незамедлительных решений. Одна из них – пробелы в законодательной базе, регулирующей операции закрытых ПИФов с недвижимостью. Как уже было сказано, ПИФ не является юридическим лицом, а стало быть, и налогоплательщиком по налогу на прибыль. С другой стороны, к имуществу закрытых паевых фондов относятся не только ценные бумаги, но и недвижимость, которая является объектом налогообложения. Попытки решить данную проблему уже предпринимались специалистами налоговых органов, но добиться ясности так и не удалось; поэтому управляющие компа-

нии ждут от ФСФР (Федеральной службы по финансовым рынкам) принятия соответствующих нормативных актов. Пока же большинство управляющих компаний предпочитает вообще не иметь дело с недвижимостью, что существенно тормозит развитие инвестиционных фондов.

Обычному вкладчику часто непонятен сам принцип определения доходов по инвестиционному паю. Многие потенциальные инвесторы рассматривают их по аналогии с дивидендами по привилегированным акциям, то есть как нечто фиксированное. На самом деле прирост пая непредсказуем, поскольку напрямую зависит от конъюнктуры фондового рынка.

Для многих пайщиков не ясна и схема выплаты денежной компенсации при погашении пая (не позднее 15 дней со дня погашения в открытом и не позднее 15 дней со дня закрытия интервала в интервальном ПИФе), так как за это время стоимостное выражения пая может существенно измениться. Естественно, у пайщика возникает вопрос, что происходит с его деньгами. Поэтому нам представляется разумным, чтобы управляющая компания давала информацию владельцам паев об объектах инвестирования, а также о процентном соотношении доходов от вложенных средств в расчете на каждого пайщика.

Рассмотренные материалы позволяют сделать вывод, что при устранении перечисленных недостатков и соблюдении принципа прозрачности деятельности паевые инвестиционные фонды могут стать инструментом, востребованным значительной частью населения нашей страны.

Литература

1. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. *Капитан М., Барановский Д.* Паевые фонды: современный подход к управлению деньгами. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007.
3. *Солабуто Н.* Секреты инвестирования в ПИФ. – СПб.: Питер, 2007.

Влияние управления персоналом на общеэкономические показатели работы организаций

Е.Н. Брянцева

В настоящее время (в период выхода из глобального экономического кризиса) представляют собой интерес методы оценки состояния компаний. Подходы к оценке могут варьироваться от чисто финансовых и экономических методов, до абстрактных. На наш взгляд наиболее уместно использовать кластерный подход, который позволит затронуть различные стороны работы предприятия и определить взаимосвязи и уровни влияния каждого параметра, входящего в данный кластер организации. Так, за основу может

быть принят показатель стоимости компании, т.к. именно стоимость является тем обобщающим показателем результативности, который признается всеми как наиболее значимый для дальнейшего ведения бизнеса и ее развития. Кроме того, ведущие мировые ученые, такие как П. Ховарт, Б. Беккер, М. Хьюзлид, признают определяющую роль данного показателя в качестве базового, а также видят в нем основную цель компании. Тем не менее авторы по-разному интерпретируют содержание стоимости предприятия в зависимости от целей своих исследований.

Проведенный анализ показал, что наиболее целесообразно использовать показатель рыночной стоимости. Ее содержание составляют средства, необходимые для текущей деятельности и осуществления инвестиций(собственный капитал), и источники формирования этих средств(оборотные активы). Оборотные активы представляют собой имущественный комплекс компании, в который входят земельные участки, здания, сооружения, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также нематериальные активы. Собственный капитал – это часть активов компании, включающих акционерный капитал, дополнительный капитал и накопленную прибыль.

Однако существенную роль в наращивании устойчивых позиций перечисленных факторов, несомненно, играет персонал, а качество управления персоналом, является одной из составляющих предложенного выше кластера оценки. При этом важно определить, какое влияние на увеличение стоимости компании оказывает управление персоналом. В этой связи рассмотрим основные факторы, оказывающие влияние на рыночную стоимость компании. Так, П. Ховарт выделяет монетарные и немонетарные факторы. К монетарным факторам относят : инвестиции на расширение компании, управление ценами, снижение себестоимости, оптимизацию использования активов и проч. Немонетарные факторы включают в себя: имидж компании, квалификацию сотрудников, качество(продукта или оказанной услуги), мотивацию и т.д. Кроме того, ученый отмечает, что немонетарные факторы возникают раньше монетарные, и при активном управлении обеспечивают устойчивость роста стоимости компании. Таким образом, акцент необходимо смещать в сторону социально-трудовых аспектов и в том числе, на управление персоналом.

Соответственно, возникает вопрос инвестиций не только в производственные или материальные ресурсы для их воспроизводства и повышения эффективности их деятельности, но и в нематериальные активы предприятия, к которым мы относим обучение персонала, повышение квалификации, а в ряде случаев, когда речь идет о креативной работе, то вложения в формирование команды. Необходимо отметить, что, как показывает анализ, компании, инвестировавшие в обучение персонала, до наступления экономического кризиса быстрее выровнялись в показателях работы. Кроме того, исходя из теории Б. Штаффельбаха, отсутствие подобного рода

инвестиций не позволит предприятию успешно развиваться и в благоприятном экономическом климате. Его теория экономики персонала имеет ряд специфических особенностей, которые возникнут при внедрении, и, которые необходимо учесть на стадии проектирования:

- способности, знания, квалификация и профессиональные навыки распределены между людьми неравномерно. Это требует обменных процессов между работодателями и работниками в форме разного рода договоров, которыми предусматриваются права и обязанности сторон, стимулы;

- мотивы заключения трудовых договоров различны, поэтому поиск и выявление координационной системы, которая способствует росту их эффективности, являются ключевой проблемой экономики персонала;

- с производственной точки зрения обеспечение предприятий человеческими ресурсами сопровождается решением особых управленческих и хозяйственных задач (развитие этих ресурсов, т.е. повышение их производительности, сохранение стимулов, эффективная эксплуатация благодаря их производительному использованию, минимизация прогулов, заболеваемости, травматизма, распределении на отдельных производственных участках и на предприятии в целом).

Сама теория состоит из нескольких блоков:

- теория производительности;
- теория поведения;
- теория человеческого капитала.

Под составными блоками здесь понимаются основные модели, позволяющие экономически реконструировать внутрифирменное управление персоналом. Охарактеризуем каждую составляющую.

Теория производительности предполагает традиционный подход с позиций микроэкономической теории. В центре этого блока стоит представление о предприятии как о крупной производственной функции, с данной точки зрения рассматривается кадровая политика. Она направлена на установление уровня занятости предприятия, который может быть измерен численностью работающих или количеством отработанного времени. Занятость может увеличиваться до предельного уровня рентабельности выпуска продукции.

Следует иметь в виду, что вследствие организационной увязки производства и разнообразия рабочих мест, рыночная конкуренция лишь частично воздействует на внутрифирменные решения относительно распределения ресурсов. Слабая дисциплинирующая сила рынка в этом случае требует применения рычагов кадровой политики. Они ориентированы на главную хозяйственную проблему предприятия – производительность, т.е. причинную связь между затратами и выпуском, что отражается в различных производственных функциях. На первом плане стоит использование эффекта увеличения масштаба производства и диверсификации продукции. Экономика персонала в этом блоке теоретически базируется на про-

блематике производства и производственных затрат. Перейдем к рассмотрению следующего блока- теории поведения. Поведенческие теории, лежащие в основе управления персоналом, могут быть реконструированы в экономические модели поведения. Рассмотреть это можно на примере теории «стимул-вклад». Данная теория описывает поведение индивида в процессе принятия решения. Это поведение определяется расчетом человека, который взвешивает получаемые стимулы и требуемые от него трудовые усилия (вклад). При позитивном результате расчета он становится сотрудником предприятия, остается на нем работать ведет себя согласно новой роли. Результат расчета зависит от целей, которые ставит перед собой индивид.

Практика управления человеческими ресурсами исходит из того, что система стимулов должна быть прозрачной, ориентированной на индивидуальные цели, а производственные требования должны предъявляться таким образом, чтобы стимулы и вклад индивида были равнозначны.

Сточки зрения экономической теории речь в этом случае идет об описании решений в области распределения ресурсов с учетом альтернатив.

Третьим блоком в теории экономики персонала является теория человеческого капитала. Ее суть сводится к следующим положениям:

- нанятый персонал должен работать и повышать свою квалификацию, чтобы осваивать инновационные направления развития организации (выпуск новой продукции, завоевание новых рынков, использование новых технологий);
- увольнения являются фактором деинвестирования;
- сокращение рабочего времени напротив, является средством сохранения человеческого капитала.

Другими словами данная теория позволяет по-новому оценить участие персонала в работе компании, а также проанализировать уровень затрат(инвестиций) на персонал. Низкий, недостаточный уровень инвестирования в нематериальные активы не позволит полноценно действовать немонетарным факторам, о которых говорилось выше. Поэтому формирование высокого уровня рыночной стоимости компаний неразрывно связано с капиталовложениями в сотрудников этих компаний.

Следующий вопрос, который возникает связан с инструментарием, позволяющим внедрить положения теории экономики персонала в практическую деятельность предприятий таким образом, чтобы уровень затрат был оптимален. На наш взгляд таким инструментом может стать маркетинг персонала. По мнению Э. Саруханова маркетинг персонала в узком смысле разновидность снабженческого маркетинга, поскольку его основная задача состоит в обеспечении предприятия персоналом. В широком плане – это активная форма социального обмена между предприятием и рынком рабочей силы. Маркетинговые мероприятия касаются как связей с

этим рынком, так и отношений с собственно работниками. В условиях, когда в товарный обмен наряду с другими факторами производства включена рабочая сила, критерием оптимизации ее потребления становится максимизация прибыли. Маркетинг персонала ориентирован на поиск такого работника, который своим трудом создаст потребительскую стоимость, обладающую большей меновой стоимостью, чем его рабочая сила. При обмене фонда жизненных средств на индивидуальную способность к труду покупатель рабочей силы исходит из оценки четырех типов характеристик потребительской стоимости данного специфического товара:

- профессионально-квалификационных, определяющих основное предназначение рабочей силы и обусловленных в свою очередь уровнем и содержанием ее знаний, умений, навыков;
- факторов связанных с социально-демографической ситуацией в регионе;
- психомотивационных, включающих психофизиологические особенности, и мотивационный механизм, профессиональной деятельности работника;
- специфических, отражающих конкретные желания и предпочтения работодателя, в отношении потребительской стоимости работника.

Тем самым внимание акцентируется не на профессиональной способности к труду, а на особенностях потребительского спроса на рабочую силу. В этой связи как раз необходимо смещение акцентов маркетинга в сторону рационального использования внутрифирменных трудовых ресурсов, определяющих потенциал организации и во многом, формирующих гудвилл, что в конечном итоге сказывается на рыночной стоимости компании. Внутрифирменный маркетинг представляет собой набор методов и инструментов, встроенный в систему управления персоналом и направленный на оптимальное распределение и расстановку персонала с учетом творческих возможностей и потенциала сотрудников. В частности, при введении маркетингового инструментария, появится возможность изучения знаний, квалификации, способностей и опыта сотрудников, следствием чего станет оптимизация численности персонала. Кроме того внутрифирменный маркетинг персонала, может быть встроен как стратегическая функция управления человеческими ресурсами. Что позволит оценивать совокупный потенциал компании. Очевидно, что одним из вопросов, рассматриваемых внутрифирменным маркетингом персонала, станет определение максимального уровня профессиональных амбиций сотрудников, как фактора стратегического потенциала предприятия. Другой стороной функционирования данного инструмента станет креативистика работы персонала через повышение мотивации к получению новых знаний, обучение, а значит способности генерирования инновационных подходов и методов в работе.

При этом возникнет необходимость группирования персонала таким образом, чтобы очевидным стало направление работы системы маркетинга

в связи со специфическими потребностями или социально-психологическими особенностями сотрудников компании. Основой для такого рода дифференциации может явиться классификация Л. Спенсера. В ней рассмотрены типичные обобщенные компетенции персонала и выделены следующие группы: «технические специалисты», «работники социальных служб», «продавцы», «менеджеры», «предприниматели», «новаторы». Компетенции согласно компетенциям Л. Спенсера – это базовые качества людей: психофизиологические особенности; мотивы; установки и ценности; знания и навыки. Модель компетенций должности представляет собой набор компетенций, которые позволяют отличать лучших работников от других, на подобных должностях. Словарь типичных компетенций представляет компетенции в виде шкал, разработанных для описания поведения, в рамках широкого спектра работ.

Разумеется, что каждая отдельно рассмотренная компания будет иметь собственный портфель компетенций сотрудников. Кроме того, при внедрении системы маркетинга персонала потребуется периодическая работа по пересмотру адекватности состояния параметров каждого сотрудника в его модели.

Выводы:

Таким образом, процессы ротации кадров, повышения квалификации и обучения будут лишены спонтанности, а финансовые ресурсы, вложенные в данные мероприятия, очевидно, будут намного более продуктивно использованы. Результатом от построения системы маркетинга персонала, в целом, станет повышение стоимости компании.

Литература

1. Критерии оценки современного бизнеса // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 11. – с. 117–125.
2. Новоселов В.А. Определение стоимости фирмы (оценка бизнеса фирмы). – М.: Диалог-МГУ, 2000. – 226.
3. Большой экономический словарь // Под ред. А.Н. Азриеляна: 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1376 с.
4. Роль системы управления персоналом в увеличении рыночной стоимости компании // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 12. – 92–101.
5. Jordan Gretcher B. «What matters to R&D Workers» // Research technology Management.-May-June-2005.

В.А. Бужинский

По мере выхода экономики России из кризиса возрастают требования к конкурентоспособности отечественных предприятий, в том числе на международных рынках. Это предполагает гибкость и адаптивность управления, возможные лишь при широком использовании автоматизированных информационных систем. Современный специалист должен свободно владеть навыками работы с ними, что вступает в противоречие с ограниченными возможностями российских вузов по организации такого обучения.

При сложившейся методике преподавания освоение таких дисциплин, как информатика, информационные технологии, информационные системы (включая практикумы), приходится на младшие курсы. Впоследствии, на старших курсах, студенты изучают теоретические основы прикладных областей с последовательным углублением специализации.

В качестве примера рассмотрим освоение программной платформы 1С: Предприятие, использование которой становится одним из факторов успешной постановки бухгалтерского учета, а также решения более широкого круга управленческих задач. На российском рынке программных продуктов все более уверенно завоевывает свою нишу версия 1С:Бухгалтерия 8. Поэтому при разработке оптимальной методики обучения (как и при исследовании любого рынка – в данном случае рынка труда для пользователей программы) необходимо как можно точнее описать целевую аудиторию.

Студентов МИЭП очного, заочного и вечернего отделений, получающих первое или дополнительное образование, можно разделить на три категории:

1. Опытные практикующие бухгалтеры, работавшие с программой 1С:Бухгалтерия 7.7 (относительно опытные пользователи – как правило, студенты вечернего и заочного отделений).

2. Опытные практикующие бухгалтеры и линейные руководители, которые ранее не имели дела с программами для бухгалтерского учета из семейства 1С.

3. Студенты, ранее не сталкивавшиеся с нюансами российского законодательства и методологии бухгалтерского учета.

Эти три группы отличаются в первую очередь по базовым знаниям и навыкам; рассмотрим их более подробно.

1-я группа характеризуется тем, что специфика программы 1С:Бухгалтерия им привычна и знакома. Например, им не нужно пояснять фирменный термин «субконто»; термин «план счетов» имеет не только бухгалтерский смысл, но также означает определенный технический объект со своими особенностями. Термин «отчет» ассоциируется не с конеч-

ной (бумажной) распечаткой, но означает электронную форму со многими техническими возможностями (детализация данных, отбор записей и др.).

2-я группа студентов отличается от предыдущей как раз отсутствием перечисленных навыков. Термин «субконто» им непонятен и к нему еще предстоит привыкнуть. Особенности плана счетов как объекта им нужно понять и запомнить. В многообразии форм отчетов поначалу нетрудно затеряться; нелегко понять, какой отчет и для чего может быть полезен и каким образом. На первоначальной стадии освоения программы привыкание к интерфейсу и формам объектов требует гораздо больше времени, чем овладение ее функциональными возможностями.

3-я группа по уровню базовых знаний и навыков работы с системой 1С:Предприятие аналогична предыдущей, но при этом возникает еще одна сложность. Студенты младших курсов приступают к практической части изучения современных информационных технологий, еще не освоив теоретические дисциплины, в том числе основы бухгалтерского учета, что, естественно, во многом меняет ситуацию.

Помимо уже перечисленных особенностей, названные группы отличаются и по запросу на содержание обучения. Его можно условно разделить на две части: собственно возможности программы (функционал) и выборка (или более детальное рассмотрение) разделов, важных для хозяйственной деятельности предприятий, учет в которых ведут эти пользователи.

С точки зрения изучения функционала новой программы запросы групп таковы:

- для 1-й группы задача состоит в том, чтобы понять, чем программа 1С:Бухгалтерия 8 отличается от 1С:Бухгалтерия 7.7;
- для 2-й и 3-й групп необходимо объяснять функционал программы «с нуля» и по возможности в полном объеме. При этом нужно иметь в виду, что как набор и взаимодействие объектов, так и последовательность работы с ними будут блокироваться у слушателей естественной необходимостью привыкнуть к соответствующим манипуляциям. Ясно, что в начальной фазе обучения баланс теории и практики должен быть смещен в сторону практики (для привыкания к работе с формами), а потом, на старших курсах, теория назначения объектов и их взаимодействия может усваиваться эффективнее.

Заметим, что практикумы по информатике проводят, как правило, преподаватели со специализацией в математике и общей информатике. Принимающие затем эти группы преподаватели профильных кафедр могут столкнуться с «неправильными», с их точки зрения, начальными представлениями студентов, возникшими в результате освоения программы без глубокого понимания практического назначения ее элементов.

Кроме того, к старшим курсам, через 2–3 года, может обнаружиться, что актуальной стала более современная версия программы (достаточно

вспомнить хотя бы появление 1С: Бухгалтерия 7.7 после программ на базе *Excel* и *Access*, программной платформы 1С: Предприятие 8 и прикладных решений версий 8.1 и 8.2).

Таким образом, для успешного освоения практикума по 1С:Бухгалтерия 8 следует во взаимодействии с профильной кафедрой подготовить прикладную комплексную (так называемую «сквозную») задачу с примерами по различным разделам бухгалтерского учета учебного предприятия. Практикум целесообразно организовать так, чтобы каждый слушатель с помощью этих материалов работал с программой в новой информационной базе данных в удобном для него темпе, тем самым имитируя начало работы с системой «с нуля», постепенно прорабатывая все участки учета.

При создании сквозного примера желательно отразить (хотя бы в ограниченном объеме) все виды деятельности и более или менее полно скомпоновать все возможные виды затрат (основного производства, обращения, общепроизводственные и общехозяйственные). Если пытаться удовлетворить запросы всех пользователей и раскрыть весь функционал программы, сквозной пример неминуемо будет страдать избыточностью.

Еще одной сложной проблемой может стать отсутствие аудиторной базы с лицензионным программным обеспечением. Для ее решения целесообразно заключить договор с одной из фирм-поставщиков. Продажа программных продуктов осуществляется по договору с учебными заведениями об использовании в учебном процессе. В частности, поставка «1С:Предприятие 8.0. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях» включает следующие элементы:

- 1С:Бухгалтерия 8.0;
- 1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей;
- 1С:Зарплата и управление персоналом 8.0;
- 1С:Предприятие 8.0. Управление производственным предприятием;
- Дополнительная многопользовательская лицензия на 20 рабочих мест;
- Сервер 1С:Предприятие 8.0.

Таким образом, для освоения программы студентам и преподавателям предлагается платформа «1С:Предприятие 8.0» и набор прикладных решений (конфигураций), разработанных фирмой «1С» на платформе «1С:Предприятие 8.0» и успешно внедряемых партнерами фирмы «1С» в тысячах организаций и предприятий. «1С:Предприятие 8.0» может использоваться на 20 рабочих местах одновременно, причем как в файловом, так и в клиент-серверном варианте.

Использование в «учебной бухгалтерии» версий системы 8.0 имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Учебная версия по сравнению с полной базовой значительно сокращена, а многие функции недоступны (например, в справочнике «Номенклатура» вместо 14 закладок

доступны только 3 и т.д.). С другой стороны, более современные версии 8.1 и 8.2, имея дополнительные вспомогательные функции освоения («Быстрый помощник», «Панель функций»), также имеют ограниченный функционал по многим направлениям деятельности предприятия, поскольку предполагают связанное использование дополнительных специализированных приложений – 1С:Управление складом, 1С:Управление производством, 1С:Управление торговлей и др. А дополнительные возможности новых версий программной платформы самостоятельно осваиваются студентами, более или менее подготовленными на версии 8.0, буквально на лету (за что следует поблагодарить разработчиков).

Помимо перечисленных пакетов программ с полным набором документации в поставку включена наиболее популярная методическая литература – неплохое подспорье при изучении платформы и прикладных решений.

Для освоения информационных технологий по другим прикладным дисциплинам могут быть установлены дополнительные программные продукты (например, поставка «1С-Логистика: Управление складом 8.0. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях»).

Из анализа, проведенного в данной статье, можно сделать следующие выводы:

- на кафедрах информатики и математики во взаимодействии с кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита необходимо организовать оснащенную компьютерной техникой учебную бухгалтерию, где проводятся занятия с использованием различных бухгалтерских программ и справочно-правовых систем;
- при освоении студентами компьютерного учета во время аудиторных занятий возникают серьезные проблемы (дефицит времени, различный уровень подготовки студентов, потребность в индивидуальном консультировании). При изучении бухгалтерских программ на старших курсах необходимы дополнительные занятия. В связи с этим в учебной бухгалтерии кафедры могут быть организованы факультативные курсы, которые проводятся во внеаудиторное время. Основной их задачей будет освоение новых программных продуктов фирмы «1С», закрепление практических навыков работы с программой «1С:Предприятие 8»;
- на лекционных занятиях факультатива следует рассматривать теоретические основы информационных технологий в бухгалтерском учете. Это позволит обобщить и систематизировать накопленные студентами знания, подробнее рассмотреть вопросы построения учетного процесса. Главная задача на этой стадии обучения – подготовка специалиста, умеющего принимать самостоятельные решения в области компьютеризации учетного процесса, использовать современные информационные технологии в практике бухгалтерского учета;

- практические занятия следует полностью посвятить изучению техники ведения компьютерного учета в программе «1С:Предприятие 8». Для проведения факультативных занятий необходимо разработать методические указания с индивидуальными заданиями для студентов. В сквозной задаче выделяются разделы, охватывающие все участки учетного процесса. Выполнение практических задач сопровождается комментариями и иллюстрируется экранными формами программы;
- на протяжении всего факультативного курса каждый студент должен работать с индивидуальной информационной базой. Такой подход создает ситуацию, сходную с возникающей на автоматизированном рабочем месте бухгалтера, что стимулирует студента к освоению материала, позволяет ощутить ответственность за проделанную работу. К тому же это позволяет преподавателю контролировать порядок выполнения заданий, оказывать помощь при устранении ошибок, консультировать наиболее сложные участки компьютерной обработки.

Организация взаимодействия кафедр, разработка сквозных задач и проведение практикумов по основным направлениям бухгалтерского учета в программном решении 1С: Бухгалтерия 8 позволит готовить современных высококвалифицированных специалистов, востребованных на рынке труда.

Литература

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике / Под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2010.
2. Информатика: практикум по работе на компьютере / Под ред. Н.В. Макарова. – М.: Финансы и статистика, 2008.
3. *Петров В.Н., Избачков Ю.С.* Информационные системы: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2008.

Территориальное самоуправление в Словакии на различных этапах истории страны

Е. Буйнова

Понимание современного состояния территориального самоуправления в Словакии было бы ограниченным, если не уделить должного внимания некоторым тенденциям его развития со времен Средневековья; при этом важно учитывать не только историю Словакии, но и развитие аналогичных институтов в окружающих странах Европы.

Постепенно развиваясь, организации, создаваемые населением в отдельных территориальных единицах, утверждали свою значимость, и местное самоуправление становилось важным элементом в общей системе власти (так называемая «четвертая власть» в государстве, существующая наряду с классической триадой законодательной, исполнительной и судебной власти). Местное (территориальное) управление отражает стремление общества к саморегулированию. Оно является незаменимым атрибутом любого развитого общества, признается государственной властью, и соответственно юридически закрепляется в Конституции или законах, которые определяют его полномочия и границы.

Можно сказать, что самоуправление – это разновидность общественной власти, отделенной от государства и ограничивающей его вмешательство в свою деятельность. Его правовая регламентация, прежде всего, связана:

- с проблематикой разделения властей, с защитой определенных территориальных сообществ от незаконных вмешательств извне и изнутри;
- урегулированием отношений отдельных лиц и государства (например, в Конституции Словацкой Республики декларировано право на самоуправление как территориального сообщества, так и отдельного лица);
- закреплением целей правового государства и ценностей, которыми оно руководствуется (основа свободного государства – свободные поселения).

В отличие от государственного управления, которое организует и осуществляет само государство, самоуправление находится в руках территориальных общественных организаций. Государство только определяет, на основе закона, пределы такого самоуправления и его конкретное содержание, а собственно самоуправление является делом граждан, проживающих в том или ином месте (городе или деревне).

По нашему мнению, на практике территориальное самоуправление может иметь несколько уровней (и Конституция Словацкой Республики это предусматривает). Низший уровень относится к селам, высший – к регионам, наиболее крупной территориальной единице. Кроме того, введение регионального самоуправления предполагает закрепление определенной функциональной модели государственного административно-территориального устройства. Другими словами, проблема территориального самоуправления является составной частью более широкого круга проблем общественного самоуправления.

Рассмотрим более подробно исторические корни этого феномена в Словакии. Во времена Великой Моравии (833–907 гг.) вельможи, чтобы защитить свое имущество и свои права, постепенно развивали государственную организацию, опираясь на укрепленные городища, в основном

расположенные в стратегически важных местах. Во главе центрального управления стоял князь – правитель, который одновременно обладал высшей административной, судебной и, вероятно, законодательной властью, а также был верховным главнокомандующим. Более представительный государственный орган, похожий на позднейший надворный съезд, вероятно, выполнял роль княжеского совета и суда.

По всей видимости, в это время уже существовало и сельское самоуправление. Основной территориальной единицей была область, которая состояла из городища и подвластной ему территории. Наместники правителя, его вельможи, жили в городищах; оттуда они осуществляли административные, судебные, а также некоторые военные полномочия. В их распоряжении были собственные дружины. «Можно предполагать, что организационная структура управления городищем соответствовала низшим по компетенциям центральным структурам» [1, с. 48].

Жители имели право и возможность свободно избирать старосту, так называемого *villicus*, который обладал судебной властью по гражданско-правовым, семейным и уголовным делам. В отправлении должности ему помогали присяжные (члены магистрата). Налоги и другие платежи с населения передавали правителю коллективно, за все сообщество.

Во время правления короля Стефана I (997–1038) материальной основой его неограниченной власти была наследственная частная собственность правителя. Все управление, законодательство и общественная организация в целом были связаны с управлением королевским частным имуществом; их центром были королевский двор и курия. Король и группа высокопоставленных сановников, окружающих его, выполняли все управленческие и экономические функции.

Наивысшим по должности лицом королевского двора был надворный жупан (надворник), который, в дополнение к судебным и административным полномочиям, занимал в XI веке и должность таверника, то есть управлял королевскими финансами. Верховным центральным органом власти был королевский Совет, членов которого назначал и снимал с поста сам правитель. Низшей единицей управления стала жупа (административная область) во главе с жупаном, которого назначал король. На своей территории жупан был судьей, военным начальником и управляющим хозяйством.

Центром управления в жупе был замок правителя. На территории Словакии жупаны частично использовали существовавшие прежде местные организации. Новая государственная и церковная иерархия опиралась на великоморавские традиции, что подтверждает преемственность развития светских и церковных усадеб в Братиславе, Нитре, Стары Текове, Земплине, Эстергоме [1, с. 64].

В этот период определенное значение для развития государства имело учреждение так называемых достоверных мест. Такой статус мог получить

любой капитул или монастырь, имеющий надежную печать. В Словакии в качестве достоверных мест выступали три капитула – братиславский, нитранский и спишский и пять монастырей – турциянский, зоборский, святобениядицкий, ясовский и лелеский. Здесь издавались достоверные свидетельства (документы) об имущественных договорах и переводах [6, с. 616]. Таким образом, достоверные места выполняли функции публичных нотариусов (что было характерно и для Венгрии того периода); хотя выполняли эту функцию церковные учреждения, она имела не церковный, а вполне светский характер.

В конце XIII в. королевская жупа превратилась в дворянский комитат (комитат земана), где решения принимали избираемые дворянами служные (дворянские судьи). Комитатского жупана, как представителя королевской власти, по-прежнему назначал король, но никакой реальной власти в комитате он не имел. Центры комитатов, как и прежних королевских областей, долгое время располагались в замках-крепостях и только в XVII–XVIII вв. постепенно переместились в центры городов, где уже имелись подходящие административные здания. «Они представляли собой укрепленные центры государственного и регионального управления, дворцы и усадьбы феодалов» [1, с. 83]. Верховным органом самоуправления в комитатах были генеральные конгрегации дворян (*congregatio nobilium generalis*).

Полномочия комитата сначала носили преимущественно судебный характер. Комитатский суд (*sedes iudiciaria*, сокращено – седрия) был основан в XIII в. и является самым старым автономным учреждением сельских аристократических обществ. Позже седрия отделилась от генеральной конгрегации, но этот процесс был довольно длительным. Начался он в XIV в., и в некоторых комитатах был завершен лишь в начале XVIII в. [1, с. 84–85].

Средневековые города на территории Словакии делились на королевские и некоролевские – в зависимости от того, на чьей земле они возникали и кто, соответственно, был их сюзереном. Некоролевские города находились в зависимости от светских или церковных феодалов.

Королевские города, в свою очередь, делились на свободные королевские (персональные или тавернические) и горнопромышленные. Они имели развитое самоуправление, сохранявшееся, с определёнными ограничениями, вплоть до 1848 г. Муниципальную организацию возглавляли избираемый представитель города (староста, *iudex*) и его помощники (городской совет, магистрат). В городах, функционировавших на основе южногерманского (нюрнбергского) права, их полномочия длились 1 год, причем старосту члены городского совета избирали из своего состава. В городах, принявших северогерманское (магдебургское) право, должность старосты (*scultetus*, солтыс) была наследственной.

Магистрат был исполнительным органом городского самоуправления. К его компетенции относилось, в первую очередь, повседневное ведение гражданских и не самых важных уголовных дел горожан и остальных

жителей города (в том числе иностранцев, проживающих на его территории); только дворяне и духовенство находились вне городской юрисдикции. Впрочем, некоторые города уже в XIII в. получили право меча, что означало их полную судебную независимость, включая право расследования и суда по уголовным преступлениям, наказуемым смертной казнью. «Выборы старост и членов заседаний являются доказательством активности городского самоуправления» [9, с. 42].

Наименьшей административной единицей на территории Словакии в период комитатного устройства были села [1, с. 95]. Они возникали в конце XIII – начале XIV вв., когда феодальные вотчины превращались в публично-правовые территориальные единицы. Различались три типа сел: свободные, феодально зависимые и села со смешанным населением. «В селах возникало ограниченное самоуправление, основанное на управлении общими делами, восходящее ко времени общинного хозяйствования» [9, с. 120]. Сельское самоуправление осуществлялось должностными лицами (староста, члены совета), которые избирались на сельском сходе.

Территориальное самоуправление современного типа стало формироваться в Словакии во время революционных событий 1848–1849 гг., приведших к кризису феодального абсолютизма. В принятой тогда Конституции было закреплено право сел самостоятельно управлять своими делами; вводный указ гласил, что основой свободного государства являются свободные села. Тогда же, с 1849 г., село становится основной территориально-административной единицей государства.

«Несмотря на то, что так называемая окончательная организация общественного управления (введена в Венгрии в 1853 г.) служила в первую очередь реакционным интересам императорской Вены... по своему характеру, с профессиональной и административно-управленческой точек зрения и по сравнению с прежним управлением, отягощенным остатками отжившего сословного устройства, она была намного более качественной и прогрессивной. Во многих направлениях она предопределила будущее развитие... управленческих органов и общественных институтов на нашей территории» [13, с. 72].

После возникновения в 1867 г. дуальной Австро-Венгерской монархии система органов местного управления в словацких и чешских землях стала различной. Венгерская система управления вернулась к старой национальной традиции, основанной на принципах муниципального устройства (Закон ст. 42/1870), то есть восстанавливалось самоуправление на уровне жуп и свободных королевских городов, причем основные задачи комитата – муниципалитета были сосредоточены в трех областях:

- решение задач самоуправления;
- посредничество и организационное обеспечение задач государственного управления;
- другие вопросы, представляющие общественный интерес.

Общественное управление в эпоху Австро-Венгрии было двухуровневым. Жупами и городами управляли муниципальные комитеты; такой комитет был представительным органом, который, кроме главного жупана, назначал служебный аппарат жупы [14]. На низшем уровне действовали сельские и районные нотариаты и муниципальные советы. Задачи сельского самоуправления решали правления [13, с. 86–88].

В 1886 г. были внесены поправки в муниципальный закон (Закон № 21/1886, подтверждавший административное деление на районы и жупы) и сельский закон (Закон № 22/1886), в соответствии с которыми усиливалось влияние центральной власти в жупах и городах. Важнейшие полномочия были сосредоточены в руках столичных судей во главе с главным судьей («служным»), в качестве второстепенного органа выступали жупные учреждения во главе с главным жупаном.

«Все села могли принимать уставы, выполнение которых потом обеспечивали органы местного самоуправления. Они взимали муниципальные налоги, следили за состоянием дорог, заботились о сельских школах, в их ведении находились охрана имущества, противопожарная и полицейская охрана. Города с учрежденным магистратом могли, в зависимости от своих потребностей, учреждать рыночную (ярмарочную), лесную, строительную и медицинскую полицию» [1, с. 124].

Таким образом, многие общественные функции на территории Словакии выполнялись в то время органами местного самоуправления. В селах это были муниципальные представительства и муниципальные правления, в городах с учрежденным магистратом – городское представительство, совет, сиротская власть, бургомистр и городской полицейский капитан. В жупах аналогичные функции были вверены муниципальному совету, административному комитету, жупной сиротской власти и заместителю жупана, в районах – столичному судье.

Последующее развитие институтов самоуправления на территории Словакии можно разделить на следующие этапы:

- рецепция венгерской системы общественного управления (с 28 октября 1918 г. по 31 декабря 1922 г.);
- первая реформа организации общественного управления (жупное устройство) – с 1 января 1923 г. до 30 июня 1928 г.;
- вторая реформа (на базе областных управ) – с 1 июля 1928 г. по 31 декабря 1939 г.;
- период Первой Словацкой Республики (с 1940 г. по 1945 г.);
- третья реформа (переход к областному устройству) – с 1945 г. до ноября 1990 г.;
- четвертая реформа (началась в ноябре 1990 г. и знаменовала переход к современным формам организации общественного самоуправления).

28 октября 1918 г. была провозглашена независимая Чехословацкая Республика. Парламент принял так называемую «рецепционную норму» (Закон № 11/1918), согласно которой все предыдущие законы и постановления остаются в силе, причем все самоуправляющиеся, муниципальные и государственные учреждения продолжают быть подчиненными Национальному комитету и продолжают свою деятельность в соответствии с действующими правовыми предписаниями. Закон № 65/1918 постановлял, что все городские и сельские комитеты распускаются и их полномочия переходят к комиссиям, созданным правительственными уполномоченными; при этом продолжали свою работу муниципальные (жупные) и административные комитеты. Таким образом, сельское самоуправление оказалось в центре внимания, и предполагалось, что оно подвергнется кардинальной реформе.

В 1920 г. был принят закон (№ 126/1920), на основе которого были созданы предпосылки к унификации управления на местах. Но он вступил в силу лишь 1 января 1923 г., а новое жупное устройство было реализовано только в Словакии. Территория словацкой части государства была разделена на 6 жуп, которые подчинялись напрямую министерствам (в отличие от прежних они назывались главными жупами). Традиционные венгерские жупы с учреждениями столичных судей были отменены и в рамках новых территориальных единиц учреждались районные управления первой инстанции. Впоследствии был принят закон о временном урегулировании политического управления в Словакии, который предусматривал, что во главе жупного учреждения стоит жупан, который отвечает за управление на подчиненной территории и для выполнения этой задачи ему выделяется специальный бухгалтерский и административный персонал.

В качестве элементов самоуправления при каждом учреждении жупы создавалось представительство, состоящее из 35 членов, избираемых на 6-летний срок (если жупа насчитывала более 700 тыс. жителей), комитет, состоящий из 8 человек, выбираемых из членов представительства, и комиссия жупы (в качестве факультативного органа управления, а также для контроля и ведения некоторых видов дел). Председателями всех этих комитетов и комиссий были жупаны.

В 79 административных районах, созданных согласно указу № 290/1922, возникли районные управления во главе с районным начальником по делам службы, подчиненным жупану. Эти районы лишь частично соответствовали бывшим районным учреждениям столичных судей и в более или менее неизменном виде просуществовали до 1960 г. При районном управлении учреждались районные комитеты, избираемые гражданами, с компетенциями представительства жупы (кроме нормативной деятельности), причем во главе такого комитета стоял районный начальник. С одной стороны, они были органами районного самоуправления, с другой – имели надзорные и контрольные функции по отношению к муниципалитетам.

Жупан и районный начальник при этом оставались государственными чиновниками.

Дуализм местного управления не мог продолжаться долго. Закон № 125/1927 об организации политического управления привел к кардинальным изменениям, поскольку им отменялись учреждения жуп и сами жупы как административные единицы. Нельзя забывать, что эти учреждения имели многовековую традицию, и ее пресечение было вызвано стремлением к унификации управленческих структур на территории всей Словакии, созданию единого административного порядка и единообразных правовых норм.

Реформа общественного управления состояла в переходе к областному устройству и вступила в силу 1 января 1923 г. Это устройство вводилось на территории всей тогдашней Чехословацкой республики: возникли четыре области (чешская, мораво-силезийская, словацкая с центром в Братиславе и закарпатская). В результате весьма запутанная система управления значительно упростилась. Жупы в Словакии прекратили существование, но районы остались практически нетронутыми. В рамках областей действовали областные муниципалитеты во главе с назначенным областным президентом, который одновременно был начальником избираемой областной управы.

В Словакии областная управа насчитывала 54 члена, из которых 2/3 избирались по системе пропорционального представительства, а 1/3 назначались на должность на профессиональной основе; срок их полномочий составлял 6 лет. Существовали также областные комитеты и областные комиссии; в Словакии такой комитет состоял из 12 действительных и 12 запасных членов. Из-за специфики местоположения Братиславы, в которой находились учреждения, управляющие всей Словакией, 27 июня 1936 г. для восточных районов области был создан филиал в городе Кошице.

Областное устройство в Словакии сохранялось до конца 1939 г., когда оно было отменено по закону № 190/1939 об общественном управлении. Изменения были связаны с фактической ликвидацией Чехословакии в начале Второй мировой войны и провозглашением 14 марта 1939 г. Первой Словацкой Республики. Впервые за всю свою историю Словакия стала независимым государством. Началось введение единого двухуровневого государственного управления на местах, с разделением территории страны на жупы, которые, в свою очередь, делились на районы. В результате венгерской оккупации южной и части восточной Словакии изменились территории приграничных районов. С 1 января 1940 г. была восстановлена система шести главных жуп. Возникли новые районы: Добшина, Хнушта и Ловинованя, но общее число районов сократилось с 77 до 60.

После войны был принят новый закон об областном устройстве № 280/1948. Он полностью отменял действовавшие в тот момент правила, прежние области и жупы с их административными системами заменялись

новым областным устройством. Вновь созданная система управления на местах с незначительными изменениями просуществовала до конца 1990 г. Хотя целью закона провозглашалось создание национальных комитетов как органов самоуправления, фактически этого не случилось. Национальные комитеты остались органами государственного управления, полностью подчиненными правительству, а самоуправление при решении дел поселения, района или области было заменено бюрократической регламентацией со стороны государства. Мелочная опека центральных властей не позволяла населению эффективно решать местные вопросы. Никак не улучшала ситуацию и система так называемого двойного подчинения, поскольку она приводила к постоянным столкновениям горизонтальных и вертикальных линий управления, выражавшихся то в предпочтении локальных интересов, то в ведомственном централизме.

Переход к современной системе местного самоуправления в Словакии был обусловлен глубокими социальными изменениями, начавшимися после 1989 г. К тому времени стало очевидно, что система национальных комитетов, как орудие административного диктата государства, полностью подавила местное самоуправление. Недостатки этой системы нельзя было устранить никакими частичными реформами, в связи с чем было решено немедленно приступить к разработке нового закона о сельском устройстве. Демократическое государство не могло существовать без самоуправления на местах, необходимого и для обновления центральной власти. Закон Словацкого национального совета № 472/1990 об организации местного государственного управления стал базовым для всей системы государственного управления.

В последующий период вопрос о компетенциях местного самоуправления был одним из ключевых, определяющих его значение и перспективы. При этом необходимо отметить, что распределение компетенций между государственным управлением и территориальным самоуправлением тесно связано с их распределением между отдельными уровнями управления на местах.

Литература

1. Буйнова Е. Территориальное устройство Словакии до 1990 года. Период Венгрии и Австро-Венгрии. – Нитра: Отто Канас – Полиграфические услуги, 2007.
2. Чех Л. Возможности использования структур CIMIC (Civil military cooperation) Вооруженных сил Словацкой Республики в борьбе с внутренними кризисами. – Racibórzwydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Raciborzu, 2008.
3. Чех Л. Управление безопасностью сложных систем: Международный научный семинар. – Липтовски Микулаш: Академия Вооруженных Сил, 2009.

4. Чех Л. Гражданско-военное сотрудничество (CIMIC) и его место в подготовке Вооруженных Сил Словацкой Республики //Борьба с кризисами в специфической среде: 13-я международная научная конференция. – Жилина: Жилинский Университет, 2008.
5. Чех Л. Вклад Словацкой Республики в работу международного кризисного менеджмента // Политические науки. – 2008.
6. Ковач Д. и др. Хроника Словакии. С древнейших времен до конца 19 века. – Братислава: Фортуна Принт и Адокс, 1998.
7. Малы К., Сивак Ф. История государства и права в Чехо-Словакии до 1918 г. – Братислава: Обзор, 1992.
8. Шварцурва М., Краликова А., Хаасова Г., Вахова А. Регионы Словакии. – Братислава: Гос. комитет по статистике Словацкой Республики, 2004.
9. Сивак Ф. История государства и права на территории Словакии до 1918 г. – Братислава: Юридический факультет УК Братиславы, 1999.
10. Соколовски Л. Обзор по истории общественного управления на территории Словакии (с момента создания по 1918 год). – Братислава, 1996.
11. Соколовски Л. Обзор по истории общественного управления на территории Словакии, ч. I (с момента создания по 1526 год). – Братислава, 1996.
12. Соколовски Л. Обзор по истории общественного управления на территории Словакии, ч. II (с 1526 года по 1848 год). – Братислава, 1996.
13. Соколовски Л. Обзор по истории общественного управления на территории Словакии, ч. III (с 1848 года по 1918 год). – Братислава, 1996.
14. Тибенски А. Словакия. История. Обзор. – Братислава, 1971.
15. Полный текст Конституции Словацкой Республики: № 460/1992.

Сущность и содержание информационной компетентности будущих экономистов

Р.Р. Валеева

Современное профессиональное образование в России находится на этапе преобразований. Их цель – гуманизация и приведение его в соответствие с международными стандартами, которые представляют собой совокупность требований, обязательных при реализации основных образовательных программ.

В Концепции модернизации Российского профессионального образования в качестве приоритетов утверждается необходимость подготовки специалиста, конкурентоспособного на рынке труда, востребованного во всех сферах жизни.

Профессиональная компетентность будущего специалиста формируется на качественно новой основе. Процесс обучения должен обеспечивать

не только фундаментальные теоретические знания, но и широкий спектр практических профессиональных умений и навыков. Это, разумеется, относится и к подготовке экономистов нового поколения, от компетентности которых во многом зависит развитие экономической ситуации в нашей стране.

Компетентность, профессионализм специалиста – эта проблема была, есть и будет актуальной во все времена. Меняются государство и общество, вместе с ними меняются требования к специалисту. Например, пятнадцать, двадцать лет назад владение компьютерными технологиями не входило в компетенцию многих специалистов, а сейчас оно требуется.

Изучение работ, посвященных исследованию компетентности, показало, что в настоящее время прослеживается несколько смыслов разработки проблемы формирования компетентности в системе профессионального образования.

А.К. Маркова считает, что традиционно используемых в государственных образовательных стандартах терминов («знание», «умение») недостаточно для характеристики качеств выпускника, которые позволят эффективно действовать в заданных профессиональных ситуациях. Возникла необходимость в определении сложноорганизованной системы, отражающей «степень соответствия конкретного человека требованиям профессии».

В современной психологической и педагогической литературе понятие профессиональной компетентности используется достаточно широко. Оно употребляется в различных контекстах и понимается по-разному как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе. Изначальное значение предполагает наличие знаний в определенной области. В толковом словаре русского языка С.И. Ожегова компетентность – «осведомленность, авторитетность в каких-то работах».

В работах, посвященных исследованию компетентности, выявлено наличие различных, порой противоположных представлений о ее сущности.

А.В. Хуторской развивает мысль о том, что компетентность – это индивидуально-психологическая особенность, а компетенция – отчужденное, наперед заданное социальное требование (норма) к образовательной подготовке студента, необходимой для его качественной продуктивной деятельности в определенной сфере.

В.В. Сериков трактует «компетентность» как способ существования знаний, умений, образованности, способствующий личной самореализации, нахождению учащимся своего места в мире.

И.А. Зимняя определяет компетентность как основывающийся на знаниях, интеллектуально и личностно обусловленный опыт социально-профессиональной жизнедеятельности человека. Напротив, «компетенция» рассматривается как не пришедший в «употребление» резерв «скрытого, потенциального».

И.Р. Рыбина в своей работе определяет понятие компетентность как интегративную личностную характеристику, представляющую собой совокупность ценностно-смысловых ориентаций, здоровьесберегающих знаний, умений и навыков, готовности и способности, обуславливающих формирование опыта эффективной здоровьесберегающей деятельности в ситуациях реальной действительности.

Компетентность личности базируется на таких физических качествах и интеллектуальных способностях человека, которые необходимы ему для взаимодействия с другими людьми в любых ситуациях с целью эффективного решения проблем. По всей видимости, необходимые для этого знания, умения и навыки должны охватывать все сферы жизнедеятельности, а не только материальное производство.

Термин «компетентность» вошел в педагогическую и психологическую науки благодаря исследованиям отечественных и зарубежных авторов, которые обозначили в своих работах проблему формирования компетентности как одного из свойств развивающейся личности.

Психолог Е.И. Огарев рассматривает компетентность как категорию оценочную, характеризующую человека как субъекта специализированной деятельности, приводящей к рациональному и успешному достижению поставленных целей. При этом оценке подлежат такие компоненты, как знания, умения, ценностные ориентации, отношения к своей деятельности, результативность деятельности и умения ее совершенствования.

Иначе можно определить компетентность как готовность и способность человека к деятельности «со знанием дела».

На основе анализа литературы мы можем выделить сущность и содержание понятия «компетентность» как:

- авторитетность, осведомленность;
- некая личностная характеристика;
- состоявшееся индивидуальное качество обучаемого;
- способность реализовать сложные культуросообразные виды действия;
- качественная характеристика личности, приобретаемая им в процессе профессионального обучения, постепенно перерастающая в профессионализм;
- мера включенности человека в деятельность;
- способ существования знаний, умений, навыков, способствующий самореализации личности и нахождению учащимся своего места в мире;
- качество человека, который достиг определенного уровня образования и готов к продуктивной деятельности с учетом ее социальной значимости.

Согласно предположениям многих авторов, рассмотревших в своих работах проблему компетентности, можно определить, что молодому специалисту по ходу своего профессионального становления требуется интеллектуальная мобильность, моральная устойчивость, эмоциональная стабильность, творческая сообразительность.

Понятие «компетентность» многогранно и может проявляться только в единстве с ценностями человека, при его личной заинтересованности в определенном виде деятельности. Это определяет важность исследований, посвященных проблеме формирования профессиональной компетентности будущих специалистов при исследовании различных аспектов жизнедеятельности.

Одним из эффективных путей формирования профессиональной компетентности специалистов, вооружения их необходимыми теоретическими знаниями и практическими умениями является внедрение форм и методов активного обучения. Это создает условия для эффективного усвоения знаний и формирования у будущих экономистов профессиональных умений и навыков.

Развитие информационной компетентности студентов экономических специальностей становится важной задачей учебных заведений этого профиля. Между тем анализ литературы показывает, что единого мнения о проблеме информационной компетентности пока не выработано. Ряд ученых рассматривают информационную компетентность как составляющую профессиональной компетентности (Б.С. Гершунский, В.В. Шапкин, Н.Х. Насырова, О.А. Кизик, Т.А. Гудкова).

Информационная компетентность является одной из основных. Она включает системное образование знаний и умений в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и опыт их использования, а также способность совершенствовать свои знания, умения и принимать принципиально новые решения в меняющихся условиях или непредвиденных ситуациях с использованием новых технических средств, таких как компьютер и периферийные устройства. Как считает О.Н. Ионова, информационная компетентность включает такие слагаемые профессиональной деятельности экономиста, как:

- теоретические знания об основных понятиях и методах информатики как научной дисциплины;
- способы представления, хранения, обработки и передачи информации с помощью компьютера;
- умения и навыки работы на персональном компьютере на основе использования операционных систем, утилит, надстроек над операционной системой и операционных оболочек;
- умение представить информацию в Интернет;
- владение навыками использования телекоммуникационных технологий.

По мнению Т.А. Гудковой, для формирования информационной компетентности необходимо:

- обеспечивать условия для развития ценностно-смысловых компонентов будущей деятельности;
- способствовать становлению опыта системного и целостного видения своей профессии;
- использовать в процессе обучения новые технологии (кейс-метод, метод проектной деятельности, деловые и ролевые игры и др.), которые позволяют в процессе обучения получать не только знания и навыки, но и развивать «порождающее» мышление, формировать способности применять полученную информацию в вариативной деятельности.

С.Е. Коврова трактует, что переход к информационному обществу вносит изменения во все сферы жизнедеятельности человека, что ведет к смене парадигмы образования. Требования, предъявляемые ранее к современному специалисту, отличны от тех, которые предъявлялись к выпускнику вуза. Будущий профессионал должен:

- иметь беспрепятственный доступ к разнообразным источникам информации за счет профессионального использования информационно-коммуникационных технологий и технических средств;
- уметь своевременно, быстро и качественно обрабатывать большие объемы информации, оптимально выбирая информационно-коммуникационные технологии;
- иметь наработанную коммуникационную среду;
- уметь на основе имеющегося знания создавать новое и применять его к той или иной деятельности;
- обладать способностью к профессиональной мобильности, социальной активности;
- иметь компетентность в смежных областях;
- уметь быстро и эффективно принимать решения;
- иметь способность к постоянному самосовершенствованию, самореализации, саморазвитию.

Переход к компетентностному подходу в построении личностно ориентированного контекста позволит сформировать компетентного специалиста, способного к деятельности в информационном обществе.

Информационная компетентность является одной из наиболее значимых, поскольку информация формирует материальную среду жизнедеятельности человека, определяет его социокультурную жизнь, служит основным средством реализации межличностных отношений.

Таким образом, одним из важнейших видов компетенций, достигаемых в результате общего образования, должна стать информационная, предлагающая умения самостоятельно искать, выбирать, организовать,

представлять, передавать информацию, проектировать объекты и процессы.

Модель будущего экономиста, обладающего информационной компетентностью включает следующие задачи: формирование у обучаемых владения основными компонентами информационно-учебной деятельности (гностическим, проектировочным, коммуникативным, конструктивным); выработка умений, навыков и способов деятельности для решения профессиональных задач с использованием средств информационных и коммуникационных технологий; формирование потребности и развитие способностей к дальнейшему саморазвитию и самообучению.

Таким образом, под информационной компетентностью специалиста мы понимаем не только полученные в процессе обучения определенные знания, умения и навыки, но и сформированное качество личности, которые помогут будущему специалисту в дальнейшем выполнять профессиональные функции в соответствии с установленными нормами и требованиями.

Литература

1. *Беликов В.А., Валеев А.С., Гришин А.В., Махновский С.А.* Профессиональное образование как система учебно-профессиональной деятельности будущих специалистов: Монография. – Магнитогорск: МГППК, 2009.
2. *Гудкова Т.А.* Подготовка учителя информатики в контексте компетентного подхода к образованию // Материалы XVI Международной конференции-выставки «Информационные технологии в образовании» (Москва, 6–9 ноября 2006 г.). URL: <http://ito.edu.ru/2006/Moscow/I/1/I-1-6241.html>.
3. *Зимняя И.А.* Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5.
4. *Ионова О.Н.* Теоретические аспекты формирования информационной компетентности взрослых в процессе дополнительного образования // Материалы XVI Международной конференции-выставки «Информационные технологии в образовании» (Москва, 6–9 ноября 2006 г.). URL: <http://ito.edu.ru/2006/Moscow/I/1/I-1-6146.html>
5. *Коврова С.Е.* О проблемах телекоммуникационного обучения в школьном образовании. URL: <http://www.ioso.ru/ts/s010608/kovrova.htm>
6. *Маркова А.К.* Психологический анализ профессиональной компетентности учителя // Советская педагогика. – 1990. – № 8.
7. *Огарев Е.И.* Компетентность образования: социальный аспект / Е.. Огарев. – СПб.: ИОВ РАО, 1995.
8. *Ожегов С.И.* Толковый словарь русского языка. – М.: Русский язык. 1984.

9. Рыбина И.Р. Педагогические условия формирования здоровьесберегающей компетентности учащихся на уроке: Автореф. дисс. ... канд. пед. наук. – Белгород, 2011.
10. Сериков Г.Н. Образование: аспекты системного отражения. – Курган: Зауралье, 1997.
11. Хуторской А.В. Ключевые компетенции // Народное образование. – 2003. – № 5.

Проблемы профилактики преступлений, связанных с посягательством на личную свободу человека

О.В. Волкова

Приоритетным направлением государственной политики по защите личной свободы от противоправных посягательств является профилактика преступлений и правонарушений. Согласно Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года, одной из стратегических целей обеспечения национальной безопасности является защита прав и свобод человека и гражданина (ст. 35). В ст. 38 Стратегии указано, что необходимы усиление роли государства в качестве гаранта безопасности личности, прежде всего детей и подростков, совершенствование нормативного правового регулирования предупреждения и борьбы с преступностью [1].

Следует отметить, что с развалом СССР государственная система профилактики преступлений практически была разрушена [7]. Органы внутренних дел, на которые ложилась основная нагрузка в данной сфере, оказались лишены целого комплекса отработанных годами действенных инструментов борьбы с преступлениями и правонарушениями. Конечно, это не могло не сказаться на результативности их деятельности по охране личной свободы человека и гражданина. Сохранившиеся в арсенале государственных правоохранительных органов правовые средства и методы профилактики преступлений не могут обеспечить должного уровня решения задач уголовной политики. Значимость данной проблемы была осознана лишь в 2005 г., и систему профилактики стали восстанавливать.

В настоящий момент в России организацию и координацию профилактической деятельности государственных органов призвана осуществлять Правительственная комиссия по профилактике правонарушений [2]. Ее возглавляет министр внутренних дел; такое решение вполне объяснимо, так как наибольший объем профилактической работы выполняется органами внутренних дел и именно это ведомство контролируется в наибольшей степени. Введены должности заместителей глав администраций по профилактической работе, созданы соответствующие межведомственные

комиссии. В МВД России разработана базовая многоуровневая модель профилактики правонарушений, но она до сих пор не принята.

К сожалению, в планах работы комиссии с момента ее создания (2007 г.) не было предусмотрено каких-либо мер по профилактике преступлений против личной свободы. На Государственном совете в 2007 г. приоритетными направлениями профилактики были признаны: укрепление правовой базы противодействия преступности; совершенствование профилактической работы среди молодежи; социальная адаптация лиц, освободившихся из мест лишения свободы; привлечение к охране правопорядка граждан и общественных организаций. Но даже эти направления на практике реализуются достаточно слабо.

Сейчас на государственном уровне ведется работа по противодействию алкоголизму, наркомании, безнадзорности и беспризорности несовершеннолетних, по социальной адаптации людей, освободившихся из мест лишения свободы, а также лиц без определенного места жительства и рода занятий [3]. Конечно, это играет определенную роль в профилактике преступлений против личной свободы, однако существующие немногочисленные нормы не в состоянии обеспечить системные и согласованные действия, поскольку они разрозненны, отстают от темпов развития общества и часто противоречивы.

В плане работы комиссии на 2010 и 2011 гг. никакие конкретные меры по профилактике рассматриваемых преступлений также не были предусмотрены. Не определена компетенция органов исполнительной власти всех уровней по реализации функции профилактики правонарушений, полномочия между ними не разграничены, не установлена ответственность за ненадлежащее исполнение государственных функций в области профилактики. Одна из причин этих недоработок – недостаточное финансирование; кроме того, отсутствует достаточная правовая база на федеральном уровне.

Ответственность за плохую профилактическую работу в данный момент могут нести только органы МВД, в силу специфики их деятельности. Министр внутренних дел, возглавляющий комиссию, не имеет права давать указания представителям иных министерств, ведомств и органов местного самоуправления, а те, в свою очередь, не обязаны исполнять эти указания. Решения комиссии носят рекомендательный характер, и значительная часть ее работы ведется только на бумаге.

Определенный выход из сложившейся ситуации видится в назначении во главе правительственной комиссии председателя Правительства РФ или одного из его заместителей, поручения и распоряжения которого были бы обязательными для всех субъектов власти. В связи с этим решение председателя Правительства РФ о назначении на должность главы Правительственной комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав заместителя председателя Правительства РФ А.Д. Жукова представляется нам ло-

гичным и оправданным. Теперь шансов, что комиссия будет работать более эффективно, намного больше. Если аналогичное решение будет принято и в отношении комиссии по профилактике правонарушений, более вероятно, что профилактикой станут заниматься все субъекты профилактики, а не только силовое ведомство.

Нормативная правовая база федерального уровня в сфере профилактики правонарушений носит фрагментарный характер; отсутствует ряд основополагающих законов в данной сфере. Прежде всего, мы имеем в виду Закон «Об основах государственной системы профилактики правонарушений в РФ», проекты которого были разработаны в МВД России, но до сих пор находятся в стадии согласования. В них определены предмет регулирования, основные понятия, цели и задачи функционирования системы профилактики, принципы, правовая основа, субъекты системы профилактики и предметы их ведения, ответственность, основные направления профилактики правонарушений, ее виды и другие важнейшие вопросы, без которых невозможна отлаженная результативная работа всей системы профилактики.

На заседании Правительственной комиссии по профилактике правонарушений в октябре 2010 г. прямо говорилось, что «отсутствие соответствующих федеральных законов создает препятствия в работе федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления» [4]. Мы совершенно согласны с А.Г. Авдейко, что эффективную государственную систему профилактики правонарушений невозможно создать без стройной системы правовых норм, без базового закона [5, с. 10].

На региональном уровне вопросами предупреждения преступлений занимаются более последовательно, в большинстве субъектов Федерации соответствующие законы уже приняты. Но в них не предусмотрено мер, непосредственно направленных на противодействие преступлениям против личной свободы; отдельные положения лишь косвенно отражают работу государства в данном направлении.

В стране практически повсеместно (на уровне республики, края, области, города) приняты комплексные программы противодействия преступлениям и правонарушениям. Анализ изученных программ привел нас к выводу, что в них чаще всего присутствуют следующие позиции:

- использование потенциала регионального законодательства в сфере профилактики правонарушений, социальной защиты и правового воспитания;
- устранение причин и обстоятельств совершения преступлений;
- организация спортивной и досуговой работы несовершеннолетних и молодежи;
- оказание наркологической помощи лицам, страдающим алкогольной и наркотической зависимостью;

- развертывание аппаратно-программного комплекса технических средств в целях обеспечения правопорядка в общественных местах;
- финансирование мероприятий программы профилактики правонарушений.

Лишь некоторые положения целевых программ создают определенные предпосылки по профилактике преступлений против личной свободы. Так, например, в долгосрочной целевой программе «Комплексные меры профилактики правонарушений во Владимирской области на 2010–2012 гг.» в числе мер по повышению правовой грамотности населения в главе «Меры совершенствования профилактической деятельности» записано:

- «Подготовить и распространить среди населения памятки (листовки) о порядке действий граждан в условиях угрозы или совершения правонарушений, посягающих на их жизнь, здоровье, имущественные интересы» (п. 3.2);
- «Совместно с Владимирской областной организацией общества “Знание” России предусмотреть ежегодное проведение цикла лекций и бесед на предприятиях, в учреждениях, жилых микрорайонах и сельских населенных пунктах по вопросам повышения юридической грамотности населения» (п. 3.10);
- «Рассмотреть вопрос о расширении учебного курса “Основы безопасности жизнедеятельности” для образовательных учреждений основного общего и среднего (полного) общего образования с включением в него тем, посвященных поведению несовершеннолетних при угрозах посягательств на их жизнь и здоровье. Организовать с участием правоохранительных органов обучение педагогов на базе Владимирского института повышения квалификации работников образования» (п. 4.3).

В аналогичном законе Брянской области в компетенцию органов власти, органов местного самоуправления в области профилактики правонарушений входит обеспечение и организация правового всеобщего, юридической помощи населению в сфере профилактики правонарушений. Но такие законы имеются далеко не во всех субъектах РФ, а соответственно, не реализуются и соответствующие меры [6, с. 10–11].

Хочется отметить, что достаточно большая работа по профилактике правонарушений ведется с несовершеннолетними. Но работа по изучению правил безопасного поведения в случаях, когда они могут стать жертвой преступлений против личной свободы, привитие правовых, моральных и психологических знаний, способных обеспечить защиту от посягательств на личную свободу, не ведется.

Таким образом, в настоящее время профилактическая работа по предупреждению преступлений, посягающих на личную свободу, практически отсутствует. Наше исследование показало, что граждане оценивают работу государственных органов в данной сфере как неудовлетворительную. В

частности, согласно проведенному нами опросу, 65% граждан считают, что государство недостаточно защищает свободу личности от преступных посягательств, 19% – что она не защищается вообще и лишь 13% полагают, что работу по защите свободы личности со стороны государства можно признать положительной.

Между тем вполне очевидно, что в рамках уже существующих законов можно предусмотреть конкретные меры профилактики преступлений против личной свободы. Наибольшее количество таких преступлений регистрируется в четырех федеральных округах: Центральном, Приволжском, Сибирском и Южном (с 2010 г. и в выделенном из него Северо-Кавказском федеральном округе). Поэтому мы считаем необходимым обратить особое внимание на профилактическую работу в данных регионах.

Представляется целесообразным внесение ряда изменений в региональное законодательство. В частности, общесоциальные, индивидуальные и конкретные специальные меры предупреждения преступлений против личной свободы необходимо предусмотреть в законах «О профилактике правонарушений и преступлений» и в целевых программах по профилактике правонарушений рассматриваемых субъектов РФ. Заметим, что практика применения конкретных мер по профилактике терроризма, экстремизма, незаконного оборота наркотиков уже существует в целом ряде подобных программ.

Известно, что большинство преступлений в сфере личной свободы совершается из корыстных побуждений. К похищениям и незаконному лишению свободы, захватам достаточно часто прибегают при решении экономических споров. Зачастую эти преступления возникают из-за недостаточного правового регулирования предпринимательства и конкуренции, несовершенства работы судов (в том числе арбитражных) при рассмотрении имущественных споров; у некоторых лиц это порождает желание решить все проблемы в обход закона.

Проблема торговли людьми и связанных с ней преступлений является также следствием социально-экономической нестабильности в обществе и требует пристального внимания государства. Выявленная нами прямая зависимость между уровнем безработицы и числом регистрируемых преступлений против личной свободы, таких как похищение человека и незаконное лишение свободы, наглядно подтверждает данный тезис. Необходимо уделять большее внимание защите населения от безработицы, оказанию гражданам помощи в поиске работы, в обучении и переобучении, приобретении востребованных профессий.

Серьезной проблемой остается отсутствие реабилитационных центров и финансовых средств на временное размещение жертв похищений, незаконного лишения свободы, торговли людьми для выходцев из стран ближнего зарубежья (хотя бы на период расследования и судебного разбирательства уголовных дел данной категории). Мы считаем необходимым

принятие неотложных мер по созданию сети социальных учреждений (приютов, центров помощи и т.п.), куда могли бы обратиться за помощью лица (особенно женщины, девушки и несовершеннолетние), оказавшиеся в трудных жизненных ситуациях, а также открытие государственных центров по защите жертв торговли людьми. Нужны также специальные комплексные программы, федеральные и региональные, по противодействию торговле людьми и социальной помощи гражданам, относящимся к группам повышенного риска (выпускники детских домов, неблагополучные и малообеспеченные семьи, матери-одиночки, инвалиды и др.).

Целесообразно организовать на государственном уровне соответствующую информационную кампанию. Только тесное взаимодействие правоохранительных органов и средств массовой информации позволит осветить истинное положение дел на рынке «работы за рубежом», оградить россиян от совершения необдуманных шагов и одновременно пресечь преступления, связанные с разными видами незаконного лишения свободы. Основной целью такой кампании должно стать повышение информированности граждан об опасности стать жертвами этих преступлений. Кроме того, весьма эффективным является распространение информации о преступлениях, связанных с торговлей людьми, о последствиях принятия сомнительных предложений о вступлении в брак и работе в другой стране на различных информационных стендах, на которых можно также поместить объективную информацию о миграционном, трудовом и гражданском законодательстве этих стран. Важно систематически публиковать в средствах массовой информации списки субъектов хозяйствования, имеющих лицензии на осуществление деятельности, связанной с трудоустройством за границей, проводить информационно-пропагандистскую работу среди населения, особенно в молодежной среде, о преимуществах легальной трудовой деятельности.

Подводя итог, следует отметить, что систематическая профилактическая работа по защите личной свободы в России практически не ведется. Отсутствие на федеральном уровне Закона «Об основах государственной системы профилактики правонарушений в РФ» затрудняет работу субъектов профилактики по предупреждению преступлений, в том числе и в сфере защиты личной свободы. В существующих нормативных актах (планах работы Правительственной комиссии по профилактике правонарушений, законах и целевых программах субъектов РФ) не предусмотрено конкретных мер, направленных на профилактику преступлений против личной свободы. В связи с этим представляется целесообразным скорейшее принятие указанного закона, в котором будут определены основные понятия, предмет, субъекты профилактики, их предметы ведения, полномочия, ответственность. В законе должны быть предусмотрены условия для защиты и реабилитации жертв, комплексное использование профилактических, правовых, социально-экономических, информационных мер, социальное

партнерство и сотрудничество с общественными объединениями и организациями, международное сотрудничество. Только в этом случае региональные законы и другие нормы, направленные на профилактику правонарушений, дадут желаемый результат.

Литература

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 // Российская газета. – 2009. – № 88.
2. О Правительственной комиссии по профилактике правонарушений: Постановление Правительства РФ от 28 марта 2008 г. № 216 (ред. от 15 октября 2008 г.) // СЗ РФ. – 2008. – № 14. – Ст. 1410.
3. Очередное заседание Правительственной комиссии по профилактике правонарушений от 29 марта 2011 г. – URL: http://мвд.рф/presscenter/interview/minister/show_88019/ (дата обращения 3 апреля 2011 г.).
4. Протокол № 3 заседания Правительственной комиссии по профилактике правонарушений от 6 октября 2010 г. – URL: <http://www.mvd.ru/about/10000200/> (дата обращения 3 декабря 2010 г.).
5. *Айденко А.Г., Москвин Г.К.* Актуальные вопросы отечественной профилактики правонарушений // Российский опыт профилактики правонарушений (из практики органов внутренних дел). Тематический сборник статей. – Ч. 1. – М., 2010. – С. 10.
6. *Дугенец А.С., Калмыков Г.И., Смирнов А.А., Ильинская Н.Г.* Материалы по реализации региональных программ предупреждения правонарушений. – М.: ВНИИ МВД России, 2009. – С.10–11.
7. См.: *Волков А.Е.* О роли Правительственной комиссии по профилактике правонарушений в организации межведомственного взаимодействия // Российский опыт профилактики правонарушений (из практики органов внутренних дел). Тематический сборник статей. Ч. 1. – М., 2010. – С. 16; *Алексеев А.И., Овчинский В.С., Побегайло Э.Ф.* Российская уголовная политика: преодоление кризиса. – М.: Норма, 2006. – С. 66.

Насилие как элемент состава преступления

П.В. Волошин

В настоящее время насилие изучается представителями разных наук – философии, психологии, криминологии, уголовного права и др. Как способ совершения преступления оно является неотъемлемым элементом объективной стороны ряда составов, называемых в уголовном праве насильственными преступлениями. Вместе с тем в действующих законодательствах

России и Казахстана легальное понятие насилия отсутствует, что свидетельствует о недооценке важности его правового регулирования.

Термин «насильственные преступления» употребляется в основном в теоретических работах по уголовному праву, криминологии, уголовно-исполнительному праву, причем его содержание не везде одинаково. Так, в уголовном праве и уголовном процессе это словосочетание означает преступления, сопряженные с насилием или угрозой применения насилия; в уголовно-исполнительном праве – те же преступления, за исключением особо опасных государственных преступлений; в криминологии – выразившиеся в насилии преступления против личности или, наряду с ними, также и хулиганство, соединенное с насилием и разбоем. Несмотря на различие взглядов, следует отметить, что отнесение преступлений к насильственным основано на уголовном законодательстве и данное понятие базируется на уголовно-правовых нормах.

Насильственные преступления в уголовно-правовом понимании характеризуются рядом общих признаков, что является основанием для объединения их в одну группу. Общность и сходство этих преступлений выражается прежде всего в одинаковом способе их совершения, а именно в применении насилия или угрозы его применения. Этот способ предусматривается в качестве элемента, характеризующего объективную сторону преступления, в диспозициях некоторых статей УК РФ; например, ответственность за насильственные преступления предусмотрена многими статьями кодекса.

Насильственный характер действий преступника в разных уголовно-правовых нормах выражен различно. Чаще всего в законе прямо указано на насилие или угрозу его применения. В ряде случаев предусмотрены действия или обстоятельства, которые по своей сущности представляют собой насилие или могут выразиться в насилии, либо указаны последствия насилия в виде причинения смерти или телесных повреждений.

Преступность насилия предполагает, что оно должно быть общественно опасным и уголовно-противоправным (и, разумеется, обладать такими признаками преступления, как виновность и угроза наказания). При этом необязательно, чтобы насилие или угроза были преступны сами по себе; важно лишь, чтобы преступным было деяние в целом. Например, выворачивание рук другому человеку, не причиняющее физической боли и осуществляемое без преступных целей или побуждений, не является преступлением. Когда такое же выворачивание рук осуществляется с целью похитить имущество, то налицо насильственное преступление, составленное из органически взаимосвязанных посягательств на отношения собственности и отношения, обеспечивающие телесную неприкосновенность личности. Наличие однотипного для всех насильственных преступлений объекта посягательства означает, что рассматриваемые преступления направлены против общественных отношений, обеспечивающих жизнь, здоровье или телесную неприкосновенность другого человека.

Одинаковый по своей сущности способ совершения насильственных преступных деяний заключается в фактическом применении насилия, в попытке или угрозе его применения. Таким образом, насильственными можно считать преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие физические и психические блага личности, и сопровождаемые умышленным совершением насильственных действий (насилия, попытки применения насилия, угрозы насилия), независимо от того, являются эти действия конструктивным элементом состава преступления или нет.

В современной уголовно-правовой литературе различается множество видов насилия: физическое, психическое, имущественное, интеллектуальное, воспитательное, бытовое, вооруженное и др. Но, несмотря на столь детальное деление, следует отметить, что в теории уголовного права на сегодняшний день отсутствует общее понятие «насилие», которое можно было бы использовать применительно ко всем составам преступлений. Насилие может быть обязательным и факультативным, основным и второстепенным элементом состава преступления, его квалифицирующим признаком, играть роль способа или средства совершения преступления. Это многообразие значений обусловлено особенностями, характеризующими как объективную, так и субъективную сторону преступления.

Например, при анализе составов насильственного грабежа и разбоя П.Н. Назаров, определяя понятие насилия, пишет: «Насилием в уголовно-правовом смысле должно признаваться волевое, общественно опасное, противоправное, виновное, с применением физической или психической силы деяние, посягающее на те общественные отношения ... которые охраняются законами, указанными в Особенной части Уголовного кодекса ... и причиняющее им вред или ставящее их под угрозу, выраженное в определенных законом границах своего объема и интенсивности» [6, с. 91]. Предлагаемое определение насилия, как и понятие преступления, включает в себя такие признаки, как общественная опасность, противоправность, виновность.

В Казахстане насилие, применяемое при совершении преступления, рассматривали Б.И. Ахметов, О.В. Вербовая, А.Н. Ералин, А.Ш. Ещанов, М.С. Нарикбаев, К.Ш. Уканов, М.А. Утанов и др. Так, М.А. Утанов предлагает считать насилием «совершение активных действий, выразившихся в умышленном нанесении ударов, побоев, причинении телесных повреждений» [9, с. 100]. Здесь насилие сводится исключительно к физическому насилию и не учитывается тот факт, что воздействие на потерпевшего может производиться и путем психологического давления.

В российской юридической литературе встречается аналогичная точка зрения. Например, Ф.М. Джавадов понимает насилие как общественно опасное, противоправное, умышленное воздействие на организм человека,

совершенное против его воли и направленное на причинение вреда жизни и здоровью [3, с. 11]. Как и в предыдущем определении, здесь принимается во внимание только физическое насилие.

В.В. Иванова определяет насилие как общественно опасное, противоправное физическое или психическое воздействие на другого человека, совершаемое вопреки или помимо его воли, представляющее опасность для его жизни или здоровья в момент применения, лишение свободы, могущее повлечь причинение вреда здоровью различной степени тяжести или смерть [5, с. 16]. Ю.В. Радостева считает, что насилие – это умышленное, общественно опасное, противоправное воздействие на организм человека, осуществляемое против или помимо воли человека, направленное на нарушение его физической или психической неприкосновенности [7, с. 22]. В рассматриваемых определениях насилие рассматривается только как воздействие, опасное для жизни или здоровья человека, что, безусловно, неоправданно сужает объем данного понятия.

Более широкое толкование предлагает О.В. Вербова. По ее мнению, насилие представляет собой различные по характеру и интенсивности действия, которые предполагают причинение вреда объектам посягательства или реальную возможность такого причинения [2, с. 90]. Сходной позиции придерживается Л.В. Сердюк, рассматривающий насилие как внешнее (со стороны других лиц) умышленное и противозаконное воздействие на человека (или группу лиц), осуществляемое помимо или против его воли и способное причинить ему органическую, физиологическую или психическую травму и ограничить свободу его волеизъявления или действия [8, с. 22].

Проанализировав предложенные определения насилия, нельзя не согласиться с Л.Д. Гаухманом, который считает, что понятие насилия не определено ни в теории уголовного права, ни в смежных отраслях юридической науки [3, с. 23]. И предложение о том, что в Общей части уголовного законодательства следовало бы дать определение насилия и его видов, а затем в нормах Особенной части осуществлять необходимое и достаточное обозначение и оценку насилия, проводя разграничение с обманом и иными способами совершения преступлений, на наш взгляд, заслуживает внимания [1, с. 67].

Таким образом, понятие насилия является сложным. Уточнить его очень важно не только для правильной квалификации преступлений, но и для соблюдения принципов и реализации задач уголовного права в целом.

Насилие в уголовно-правовом смысле может быть направлено не только на причинение физического вреда, но и на психику человека. Поэтому в уголовном праве рассматриваются две формы насилия – физическое и психическое. Так, в Уголовном кодексе Республики Казахстан часть статей содержит указание на угрозу причинения физического вреда с целью воздействия на потерпевшего. В данном случае угроза рассматривает-

ся как психическое насилие, как принудительное воздействие на психику путем запугивания или устрашения. Наиболее распространенным его видом является угроза лишить потерпевшего жизни или причинить его здоровью вред различной степени тяжести.

В отличие от физического насилия (например, при хищении чужого имущества) при психическом насилии основная цель преступника заключается в подавлении воли потерпевшего к сопротивлению, в его подчинении воле виновного и в лишении возможности отстаивать свои интересы на имущество, а не в причинении вреда его здоровью в физиологическом смысле. Рассматривая сущность и содержание вреда, причиняемого насильственным воздействием на психику, можно выделить такие его элементы, как подавление воли потерпевшего и причинение ему психической травмы.

Анализ научной литературы по рассматриваемой теме показывает, что остается много неясностей, касающихся понятий насилия вообще, опасного и неопасного для жизни и здоровья, психического насилия. На законодательном уровне эти вопросы также регулируются недостаточно четко. По-видимому, в данном случае необходимо полнее учитывать закономерности общественного развития, исходить из тенденций уголовного законодательства по охране общественных отношений, обеспечивающих физические блага личности и тесно связанных с ними. При таком подходе насильем следует признать противоправное, умышленное воздействие одного лица на другое вопреки его воле, которое причиняет или создает угрозу причинения вреда охраняемым уголовным законом интересам.

Литература

1. *Алаутов Е.О.* Проблемы правовой борьбы с вымогательством. – Алматы, 1997.
2. *Вербовая О.В.* Уголовно-правовая борьба с бандитизмом. – Алматы, 2002.
3. *Гаухман Л.Д.* Проблемы уголовно-правовой борьбы с насильственными преступлениями в СССР: Автореф. дисс. ... д-ра юрид. наук. – М., 1979.
4. *Джавадов Ф.М.* Квалификация насильственных преступлений, совершенных с применением оружия: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 1985.
5. *Иванова В.В.* Преступное насилие: Учебное пособие. – М., 2002.
6. *Назаров П.Н.* К вопросу о насилии при грабеже и разбое // Труды Киевской ВШ МООП СССР. – Вып. 1. – Киев, 1968.
7. *Радостева Ю.В.* Уголовно-правовое понятие насилия: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2006.
8. *Сердюк Л.В.* Насилие: криминологическое и уголовно-правовое исследование. – М., 2002.
9. *Утанов М.А.* Проблемы борьбы с хулиганством. – Алматы, 1998.

Анализ макро- и микросреды на агропредприятиях в условиях экономической нестабильности

Н.И. Гавриленко, А.А. Усова

Несмотря на то, что сельское хозяйство России претерпело в последнее время крупные трансформации, особых успехов, к сожалению, пока не достигнуто. Негибкая ценовая политика на энергоресурсы, комбикорма, технику и продукцию животноводства привела к сокращению поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров. В сравнении с 1990 г. их поголовье снизилось (по данным официальной статистики) более чем в 2,2 раза, объемы производства молока сократились на 24 млн т, что в перерасчете на душу населения привело к уменьшению производства на 150 кг и снижению его потребления на 145 кг.

Принятые в 2006–2007 гг. на федеральном уровне меры в рамках национального проекта «Развитие АПК» дали возможность затормозить спад в скотоводстве. В сельхозпредприятиях повысился удой молока на одну корову. В 2007 г. он достиг исторического максимума – 3758 кг в среднем по стране, на 977 кг больше по сравнению с 1990 г. С 2005 г. общий объем производства молока стал расти. Тем не менее доля импорта молока на внутреннем рынке Российской Федерации составляет 16,5%, так что зависимость от внешних поставок в ряде регионов сохраняется.

Несмотря на экономический кризис, начавшийся в сентябре 2008 г., в 2009 г. были перевыполнены прогнозные показатели, намеченные в постановлении Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 (см. табл.).

Таблица

Основные показатели сельского хозяйства РФ в 2009 г.

<i>Показатели</i>	<i>Прогноз</i>	<i>Фактически</i>	<i>Отклонение</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), %	98,3	101,2	2,9
В том числе:			
животноводства	102,4	104,1	1,7
растениеводства	95,5	98,6	3,1
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, %	82	75,8	–6,2
Располагаемые ресурсы домашних хозяйств в сельской местности (на одного члена хозяйства в месяц), руб.	8928	8412,7	94

1	2	3	4
Доля российского производства в формировании ресурсов, %:			
мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо)	63,5	64,1	0,6
молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко)	79,2	78,4	-0,8
Коэффициент обновления основных видов техники в сельскохозяйственных организациях:			
тракторов	5,4	2	-3,4
зерноуборочных комбайнов	8,9	4,3	-4,6
кормоуборочных комбайнов	11,9	3,5	-8,4
Энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций, л.с. на 100 га посевной площади	145	227	156,6
Индекс производительности труда в хозяйствах всех категорий, %	100,6	104,9	4,3

Принятые Правительством РФ меры государственной поддержки позволили сохранить в 2009 г. положительную динамику в АПК (в отличие от других секторов экономики); объем продукции сельского хозяйства увеличился по сравнению с 2008 г. на 1,2%. Вместе с тем сильнейшая засуха во многих регионах России внесла свои коррективы в состояние и поступательное развитие ряда отраслей сельского хозяйства.

Анализ показал, что, несмотря на положительные тенденции последних лет, сохраняются и многие проблемы, сдерживающие развитие отрасли:

- недостаточно развитая племенная база животноводства, низкий охват поголовья контролем продуктивности (35,9% в среднем по стране вместо оптимальных 50–60%);
- низкий выход телят в расчете на 100 коров (78 голов);
- незначительный удельный вес племенного скота в стаде (7,8% вместо требуемых 15%);
- недостаточный уровень оценки и использования выдающихся быков-производителей;
- низкий удельный вес ферм с современными технологиями и оборудованием (10–15%);
- отсутствие экономических стимулов для реализации имеющихся возможностей по ускоренному развитию молочного скотоводства;
- недостаточный уровень кормления (по объему и качеству), что приводит к несбалансированности рационов животных по питательным веществам.

Ситуация усугубляется дефицитом научно-методологических разработок по системному анализу факторов внешней и внутренней среды сельскохозяйственных предприятий. По нашему мнению, этот анализ нужно

проводить на качественно новом уровне, что позволит повысить эффективность прогнозирования, будет способствовать внедрению инноваций, в том числе энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Наибольший интерес в этом отношении представляют методы *PEST*-, *SWOT*-, *SNW*- анализа, анализ конкурентной среды на основе модели пяти сил М. Портера, матрицы БКГ. Можно также с успехом применять методы, позволяющие выделить основные приоритеты, такие как диаграмма Омаэ, поиск новых стратегических зон хозяйствования (СЗХ), матрица баланса жизненных циклов, деловой экран по Константинову и др.

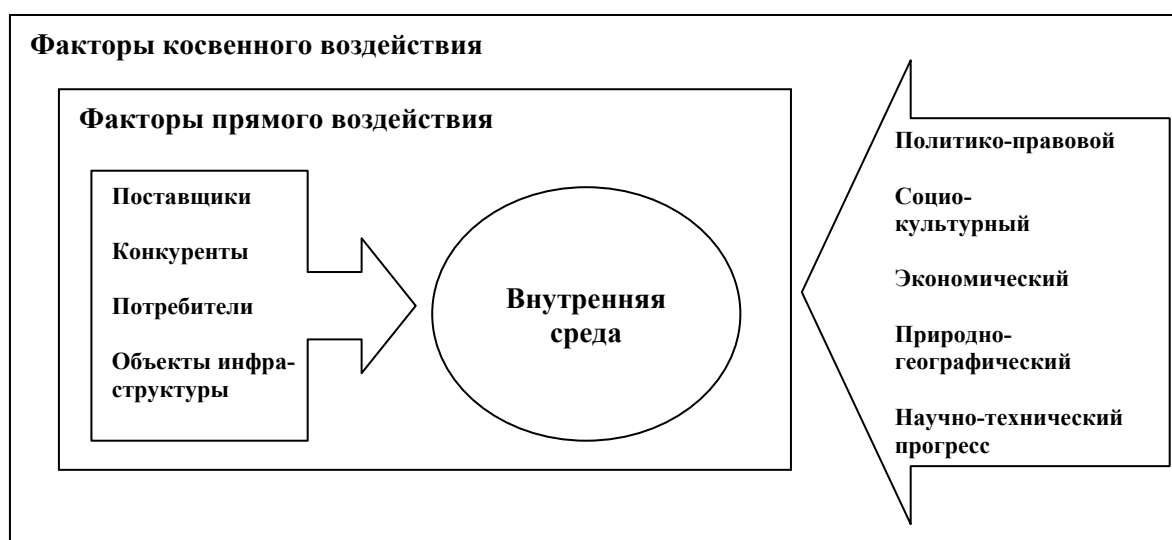


Рис. 1. Структура факторов внешней среды

Необходимое условие реализации этих методов – выделение структуры факторов среды. На рис. 1 приведена их классификация с подразделением на факторы прямого и косвенного действия. К первым относятся непосредственно влияющие на объект исследования. Они находятся с ним в постоянном взаимодействии, и сам объект также поддерживает и регулирует данную связь. Что касается факторов косвенного воздействия, нами были выделены факторы макросреды, влияющие на объект через определенные дополнительные условия, причем сам объект вынужден придерживаться стратегии адаптации (см. рис. 1).

Анализ внутренней среды организации обычно проводится для сравнения ее положения с положением ближайших конкурентов. В частности, для этого можно использовать метод исследования факторов внутренней среды организации (*SNW*-анализ) [2].

Требования к организации со стороны внешней среды могут быть представлены в виде перечня факторов внутренней среды, являющихся ее частью (тех параметров организации, которые играют более или менее важную роль при ее взаимодействии с внешней средой). Существует множество рекомендуемых наборов факторов, по которым следует проводить

такой анализ, но большинство исследователей склоняются к мнению, что необходимо рассматривать различные срезы – например, кадровый, организационный, маркетинговый и финансовый [4].

Целесообразно также использовать диаграмму (см. рис. 2), разработанную японским консультантом Омаэ (*Ohmae*) [3, 8]. Это своего рода дерево целей, в вершине которого находится цель, сформулированная в виде вопроса: «Рентабельность производства товара (A) можно увеличить?» Эта цель может быть достигнута двумя путями – за счет увеличения прибыли от производства товара (A) на рыночном сегменте (M) или снижения себестоимости продукции (C). Резервы реализации направлений рассматривают при анализе факторов внешней среды, сопоставляя их с внутренними, в частности с помощью *SWOT*-анализа. В следующей ветви цели увеличение прибыли возможно за счет увеличения объема продаж (V) и (или) за счет повышения продажной цены ($Ц$) и т.д. [8].

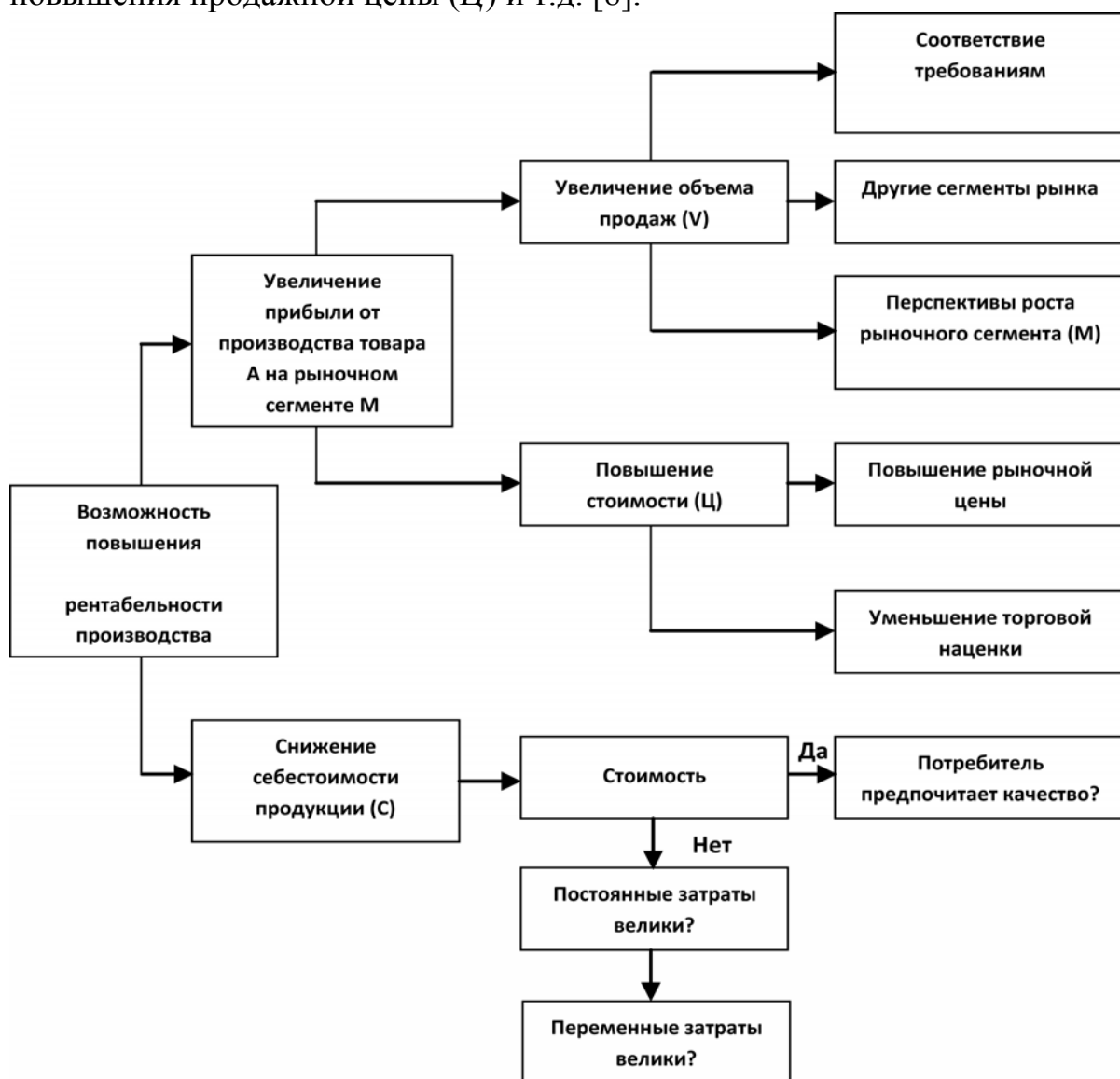


Рис. 2. Диаграмма Омаэ (фрагмент)

Практическая ценность данного метода состоит в возможности регулирования себестоимости продукции, что может быть достигнуто через анализ ее структуры. Диаграмма также позволяет уточнить результаты анализа, двигаясь от нижних ветвей к верхним и в конечном счете – к главной цели.

Большое значение имеет детализация стратегии в соответствии с тенденциями макро- и микроокружения. Анализ показал, что при этом можно использовать матрицу баланса жизненных циклов, которая предполагает оценку стратегий в долгосрочной перспективе и основана на балансировании набора СЗХ с различными жизненными циклами [8]. При этом учитываются как краткосрочные, так и долгосрочные перспективы, что позволяет их взаимно уравновешивать (см. рис. 3).








Капитальные вложения	Экстраполяция						
	Контрольная цифра						
Прибыль	Экстраполяция						
	Контрольная цифра						
Реализация	Экстраполяция						
	Контрольная цифра						
Конкурентный статус	Очень высокий						Краткосрочная перспектива
	Высокий		СЗ × 2				
	Средний						
	Слабый						
	Убыточный						
Фазы ЖЦ		Зарождение	Ускор. рост	Замедл. рост	Зрелость	Затухание	
Конкурентный статус	Очень высокий						Долгосрочная перспектива
	Высокий	СЗ × 4					
	Средний			СЗ × 2			
	Слабый					СЗ × 1	
	Убыточный						
Капитальные вложения	Экстраполяция						
	Контрольная цифра						
Прибыль	Экстраполяция						
	Контрольная цифра						
Реализация	Экстраполяция						
	Контрольная цифра						

Рис. 3. Матрица баланса жизненных циклов

Важным инструментом процесса стратегического планирования агро-сектора по результатам анализа внешней и внутренней среды является матричный метод. Существует несколько классификаций матриц, но наибольший интерес представляет деловой экран, по Г.Н. Константинову, суть которого состоит в оценке хозяйственного портфеля компании через четкое определение ее стратегии. Портфельные стратегии (матрица БКГ) позволяют принимать решения по степени сбалансированности продуктового портфеля и по уровню удовлетворения потребностей рынка. Они строятся на сочетании оценок маркетинговых возможностей (клиент/рынок) и внутреннего потенциала предприятия (параметры потенциала) или его стратегических бизнес-единиц.

Матрица хозяйственного портфеля – двухмерная модель, сравнивающая стратегическое положение каждого вида деятельности компании [3]. Деловой экран, по Г.Н. Константинову, может быть построен в координатах матриц БКГ, Томпсона – Стрикленда, McKinsey [7, 8]. Модификация матричных моделей может осуществляться по пути усложнения или упрощения оценок привлекательности направлений бизнеса и конкурентного положения фирмы в стратегической зоне хозяйствования (СЗХ).

Основная идея расширенной матрицы 3×3 – уточнение решений при средних значениях оценочных параметров, когда рекомендации наиболее чувствительны к достаточно приближенным оценкам состояния СЗХ. Привлекательность СЗХ, как и конкурентную позицию, Г. Константинов рассматривает исходя из нескольких ее составляющих – высокой, средней и низкой; так формируются основные варианты и принимаются эффективные управленческие решения. Мы убеждены в том, что организация на определенном этапе своего развития и функционирования должна обозначить свое место в этой модернизированной матрице; в зависимости от того, какое место она занимает в настоящее время, будет меняться и направление ее динамики в будущем [3, 4].

Литература

1. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Веснин В.Р. Стратегический менеджмент. – М.: МГИУ, 2007.
3. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: СПбГПУ, 2004.
4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. – М.: Проспект; ТК «Велби», 2007.
5. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. – СПб.: Питер, 2008.
6. Стратегический менеджмент: Учебник / Под ред. Петрова А.П. – СПб.: Питер, 2008.

7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. – М.: Вильямс, 2007.
8. Системный анализ в менеджменте: Учеб. пособие / В.Н. Попов, В.С. Касьянов, И.П. Савченко; Под ред. В.Н. Попова. – М.: КноРус, 2007.

Правовая охрана земель и государственный земельный контроль (по материалам Свердловской области)

Е.Ю. Гаевская

В соответствии со ст. 4 ФЗ «Об охране окружающей среды»¹⁵ земля является объектом охраны от загрязнения, истощения, деградации, порчи, уничтожения и иного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности. Ст. 6 Земельного кодекса РФ признает землю как природный объект и природный ресурс¹⁶. Земля является также неотъемлемым компонентом природной среды, составной частью экологической системы нашей планеты, неразрывно связанной с иными природными компонентами. Именно поэтому правовая охрана земель может рассматриваться как обеспечение основы жизни и деятельности народов, проживающих на данной территории, и создание условий для устойчивого развития общества (ч. 1 ст. 9 Конституции РФ¹⁷ и ст. 12 Земельного кодекса РФ).

В условиях рыночной экономики правовой контроль за рациональным использованием и охраной земель приобретает все большее значение. Современное земельное законодательство предоставляет собственникам, землевладельцам, землепользователям и арендаторам достаточно широкие права по самостоятельному хозяйствованию на земле. В то же время такая деятельность не должна наносить вред окружающей среде и нарушать права и законные интересы иных лиц (ч. 2 ст. 36 Конституции РФ и ст. 1 Земельного кодекса РФ). Развитие земельного рынка требует обеспечения со стороны государства надлежащей защиты прав на земельные участки, правовых гарантий для осуществления сделок с ними, регулярного поступления платежей за пользования земельными участками в бюджеты всех уровней.

На сегодняшний день в России одним из приоритетных направлений правовой охраны земель является надлежащее обеспечение государствен-

¹⁵ ФЗ «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ (в ред. от 29 декабря 2010 г.) // СЗ РФ. 2002. № 2. Ст. 133.

¹⁶ Земельный кодекс РФ от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (в ред. от 5 апреля 2011 г.) // СЗ РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.

¹⁷ Конституция РФ принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изм. от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ и № 7-ФКЗ) // СЗ РФ. 2009. № 4. Ст. 45.

ного контроля за их использованием на всей территории страны как важнейшего инструмента поддержания правопорядка в данной сфере.

Государственное управление земельным фондом представляет собой распорядительную деятельность соответствующих органов, направленную на обеспечение рационального использования и охраны земель на территории Российской Федерации. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 1 июня 2009 г. № 457 государственный земельный контроль осуществляет Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (п. 5.1.14 Положения об этой службе)¹⁸.

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим, в частности, функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, по оказанию государственных услуг в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, функции землеустройства, навигационного обеспечения транспортного комплекса, контроля за деятельностью арбитражных управляющих, государственного надзора в области геодезической и картографической деятельности. Росреестр находится в ведении Минэкономразвития России¹⁹.

Органами, осуществляющими государственный земельный контроль, также являются: Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору²⁰ (находится в ведении Министерства сельского хозяйства РФ²¹) и Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (находится в ведении Министерства природных ресурсов и экологии РФ)²².

Государственный контроль за использованием и охраной земель представляет собой систему мероприятий, проводимых с целью проверки за соблюдением собственниками земли землепользователями, землевладельцами и арендаторами установленных условий и правил пользования земель. От него зависит сохранение земли, как природного ресурса, основы жизни и деятельности граждан.

Как показывает практика, осуществление государственного земельного контроля ориентирует собственников, землевладельцев, землепользователей и арендаторов на рациональное использование земельных участков в соответствии с их целевым назначением и разрешенным использованием,

¹⁸ СЗ РФ. 2009. № 25. Ст. 3052.

¹⁹ Постановление Правительства РФ «О Министерстве экономического развития Российской Федерации» от 5 июня 2008 г. № 437 (в ред. от 16 апреля 2011 г.) // СЗ РФ. 2008. № 24. Ст. 2867.

²⁰ Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о Федеральной службе по ветеринарному и фитосанитарному надзору» от 30 июня 2004 г. № 327 (в ред. от 26 апреля 2011 г.) // Российская газета. 2004. № 150. 15 июля.

²¹ Постановление Правительства РФ «О Министерстве сельского хозяйства» от 12 июня 2008 г. № 450 (в ред. от 26 апреля 2011 г.) // СЗ РФ. — 2008. — № 25. — Ст. 2983.

²² Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о Федеральной службе по надзору в сфере природопользования» от 30 июля 2004 г. № 400 (в ред. от 24 марта 2011 г.) // СЗ РФ. 2004. № 32. Ст. 3347.

на соблюдение установленных законодательством требований. Привлечение правонарушителей к административной ответственности и устранение допущенных нарушений земельного законодательства позволяют восстановить нарушенные права законных владельцев земельных участков и своевременно вернуть землю в хозяйственный оборот.

Государственный контроль за использованием и охраной земель осуществляется на двух уровнях: федеральном и региональном. На территории субъекта РФ его осуществляют органы специальной компетенции данного субъекта; рассмотрим их деятельность на примере Свердловской области. Она расположена в 2000 км к востоку от Москвы в районе Уральских гор, на границе Европы и Азии, и является одним из основных промышленных регионов России. По территории это одна из крупнейших областей Уральского региона.

Земли, находящиеся в границах Свердловской области, составляют ее земельный фонд. Данные о нем сформированы путем свода данных земельного фонда административных районов (городов), полученных на основе сведений кадастра объектов недвижимости. Общая площадь областного земельного фонда на 1 января 2010 г. составила 19 430,7 тыс. га, из них 342 тыс. га (2%) – земли запаса, 96,8 тыс. га (5%) – водного фонда, 13 667,2 тыс. га (70,5%) – лесного фонда, 116,6 тыс. га (1%) – особо охраняемых территорий, 428,4 тыс. га (2%) – промышленности, 673,5 тыс. га (3%) – населенных пунктов, 4106,2 тыс. га (21%) – сельскохозяйственного назначения²³.

В составе земельного фонда Свердловской области, по данным годового статистического наблюдения, выделяются следующие виды угодий: пашня – 1571,7 тыс. га, сенокосы – 638,7 тыс. га, пастбища – 363,7 тыс. га, залежи – 3,9 тыс. га, леса – 13 594 тыс. га, многолетние насаждения – 31,6 тыс. га, кустарники – 220,6 тыс. га, прочие угодья – 3006,5 тыс. га. По состоянию на 1 января 2010 г. в целом по Свердловской области юридическими лицами использовалось 3292,1 тыс. га, гражданами – 711,4 тыс. га земель для производства сельскохозяйственной продукции²⁴.

Ежегодно происходит трансформация угодий из одного вида в другой. В частности, систематическое неиспользование земель собственниками, землевладельцами, землепользователями и арендаторами влечет за собой их естественную трансформацию – преимущественно в земли, покрытые древесно-кустарниковой растительностью и лесными угодьями.

В 2007–2009 гг. функции по государственному земельному контролю на территории области осуществляли управление Федеральной службы по

²³ Годовой статистический отчет управления Роснедвижимости по Свердловской области «О наличии и распределении земель по угодьям и формам собственности за 2009 год».

²⁴ Там же.

ветеринарному и фитосанитарному надзору по Свердловской области (управление Россельхознадзора) и управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Свердловской области (управление Роснедвижимости по Свердловской области и его структурные подразделения). В 2009 г. был утвержден график реорганизации структурных подразделений Федерального агентства кадастра объектов недвижимости в связи с упразднением данного агентства и передачи его функций Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии. Окончательный срок для реорганизации управлений Роснедвижимости и их структурных подразделений был установлен до 1 июня 2010 г. С этого момента (после завершения реорганизационных мероприятий) данные функции осуществляют управление Росреестра и его структурные подразделения и департамент Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Уральскому федеральному округу.

Функции контроля выполняются в ходе регулярных проверок. Так, в 2007 г. на территории области было проведено более 12 тыс. проверок и выявлено более 4,6 тыс. нарушений земельного законодательства; в 2008 г. соответственно 18,5 и 6,2 тыс., в 2009 г. – 19,5 и 6,9 тыс.²⁵ Отношение числа выявленных нарушений к числу проверок составило в среднем за три года около 30%. Заметим, что инспектор обязан составлять акт после каждого устраненного нарушения, что автоматически снижает процент выявленных нарушений.

Большая часть нарушений, выявленных в 2007–2009 гг. на территории Свердловской области, относилась к ст. 7.1 КоАП РФ²⁶ «Самовольное занятие земельного участка» (55%), ст. 19.5 КоАП РФ «Неисполнение в срок законного предписания (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль)» (9%) и ст. 26 Земельного кодекса РФ²⁷ «Отсутствие правоудостоверяющих документов на земельный участок» (34%). В 2007 г. было устранено 2133 из 4616 выявленных правонарушений, в 2008 г. – 3336 из 6219, в 2009 г. – 5839 из 6930.

К основным причинам неустранения нарушений земельного законодательства на территории Свердловской области относятся:

- длительные сроки оформления документов на земельные участки;
- дороговизна подготовки межевых планов;

²⁵ Годовые статистические отчеты в области осуществления контроля за использованием и охраной земель в Свердловской области, формы 10-К, 9-ЗМ.

²⁶ Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 4 мая 2011 г.) // СЗ РФ. 2002. № 1 (Ч. 1). Ст. 1.

²⁷ Земельный кодекс РФ от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (ред. от 5 апреля 2011 г.) // СЗ РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.

- незначительный размер штрафов за допущенные правонарушения, особенно в отношении индивидуальных предпринимателей (так, ст. 7.1 КоАП РФ за самовольное занятие земельного участка предусматривает административную ответственность индивидуальных предпринимателей в размере от 1 до 2 тыс. руб.);
- отсутствие у сельхозпроизводителей денежных средств, техники, горюче-смазочных материалов, запасных частей, сокращение субсидий.

Сумма штрафов, наложенных в 2007–2009 гг., имела тенденцию к снижению. Так, в 2007 г. было наложено штрафов на сумму 7824,3 тыс. руб., а взыскано 6370,8 тыс. руб.; в 2008 г. соответственно 7202,7 и 6661,1 тыс. руб., в 2009 г. – 5082,8 и 4487,2 тыс. руб. Это объясняется в основном большим числом выявленных нарушений, которые не влекут за собой административную ответственность (в частности, нарушений ст. 26 Земельного кодекса РФ «Отсутствие правоудостоверяющих документов на земельный участок»).

Имеется также ряд проблем с взысканием штрафов, в том числе:

- иногда службы судебных приставов необоснованно возвращают исполнительные документы или несвоевременно их исполняют;
- при обращении взыскания на имущество должника может обнаружиться, что он признан банкротом, деятельность его приостановлена, а на счета наложены аресты;
- граждане могут менять место жительства, либо у них могут отсутствовать как денежные средства, так и имущество, на которое может быть обращено взыскание;
- значительно возросло количество обжалуемых нарушителями постановлений о привлечении к административной ответственности, что приводит к немалым затратам времени из-за приостановки их исполнения;
- отсутствует контроль за своевременной уплатой штрафов мировыми судьями по постановлениям о привлечении к административной ответственности на основании протоколов по ст. 19.5 КоАП РФ «Неисполнение в установленный срок законного предписания (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль)».

В 2009 г. общая сумма невзысканных штрафов сократилась по сравнению с 2007–2008 гг. Произошло это благодаря тому, что государственные инспекторы стали активнее привлекать нарушителей земельного законодательства по ст. 20.25 КоАП РФ «Неисполнение административного штрафа».

Как уже отмечалось ранее, до 1 января 2010 г. государственный контроль за использованием и охраной земель в области осуществляло управление Россельхознадзора. За 2009 г. им было проведено 124 плановые и 49

внеплановых проверок, обследована площадь в 359,7 тыс. га, выявлено 137 нарушений (в том числе 7 – по ч. 1 ст. 8.6, 22 – по ч. 2 ст. 8.6, 42 – по ст. 8.8 КоАП РФ), вынесено 60 постановлений по делам об административных правонарушениях, наложено 56 штрафов на общую сумму 236,5 тыс. руб.²⁸

Функции государственного контроля за использованием и охраной земель в департаменте Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Уральскому федеральному округу осуществляют 12 государственных инспекторов, в том числе два главных. Часто проверки проводятся совместно с работниками природоохранной прокуратуры и правоохранительных органов.

Основная проблема, стоящая перед государственными инспекторами при осуществлении земельного контроля на территории Свердловской области, – удаленность территорий, на которых проводятся проверки, а также большое количество созданных в начале земельной реформы крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных предприятий, которые фактически не работают, но сохраняют земельные участки в собственности. Таких правообладателей порой трудно найти, затягивается процесс прекращения прав собственности, а без этого данные участки невозможно вновь включить в хозяйственный оборот.

Таким образом, можно констатировать, что на территории Свердловской области проводится значительная работа по выявлению и пресечению нарушений земельного законодательства, требований по использованию и охране земель. Прослеживается положительная динамика по устранению нарушений; в 2009 г. соответствующий показатель возрос до 80%, что немаловажно для Свердловской области, как и для любого другого региона, обладающего большим земельно-ресурсным потенциалом.

Мультиагентный подход к управлению предприятиями телекоммуникационной отрасли

В.В. Гимаров

В настоящее время рыночная среда бизнеса развивается динамично и характеризуется постоянным возрастанием уровня конкуренции. В этих условиях основным фактором достижения экономического роста и повышения уровня жизни населения страны является инновационное развитие.

На сегодняшний день экономика России является сырьевой, что негативно отражается на ее устойчивости ввиду высокой зависимости от мировой конъюнктуры на рынке сырья. Переход на инновационный путь разви-

²⁸ Отчет по земельному контролю управления Россельхознадзора по Свердловской области за 2009 г.

тия требует активизации процессов разработки и внедрения новшеств в масштабах всей страны. Особенно актуально это для высокотехнологичных отраслей российской экономики, темпы инновационного развития которых в настоящее время неудовлетворительны. Они не обеспечивают достаточный вклад в развитие экономики страны, их доля в ВВП составляет около 10,5%, а доля высокотехнологичной (наукоемкой) продукции в объеме продаж на мировом рынке оценивается экспертами в пределах 0,3–0,8%. Одна из причин такой ситуации – отсутствие гибких, адаптивных экономических механизмов управления предприятием в условиях сложной и изменчивой внешней среды.

К высокотехнологичному сектору промышленности относится и информационно-коммуникационная отрасль. В последние несколько лет она развивается очень динамично: ее доля в ВВП составляет 4,6%, а объем выпуска в 2009 г. увеличился на 2% и составил 1,80 трлн руб. Число пользователей сети Интернет в 2009 г. выросло на 32% и достигло 44,8 млн чел. [1]. Кроме того, в последнее время Россия улучшила свои позиции в мировых рейтингах ИКТ. В ежегодно публикуемом Мировым союзом связи индексе развития отрасли информационно-коммуникационных технологий Россия в 2009 г. заняла 50-е место из 156 стран. Лучше показатели по мобильной связи (23-е место) и проводной телефонии (41-е), но хуже по широкополосному доступу в Интернет (74-е) и количеству домашних компьютеров (79-е). Среди основных причин отставания России по данным показателям можно назвать неравномерность развития региональных рынков интернет-услуг, климатические и географические особенности страны, большую удаленность регионов от центра и необходимость значительных инвестиций в строительство новых сетей, малое количество домашних компьютеров.

Из всего сектора ИКТ наиболее быстро и стабильно развивается в России рынок телекоммуникационных услуг: доходы от услуг связи в первой половине 2010 г. выросли на 4,9% и составили 649,5 млрд руб., число пользователей сети Интернет достигло 59,7 млн чел. Главная особенность этого рынка – его высокая концентрация как по географической структуре (доля Москвы и Санкт-Петербурга в общей совокупности пользователей широкополосного доступа в Интернет составляет не менее 40%), так и по структуре участников (более 40% доходов телекоммуникационного рынка приходится на шесть крупнейших компаний) [2]. Поэтому одной из тенденций развития телекоммуникационных компаний в ближайшие годы станет расширение сферы их влияния в регионах.

Сектор услуг предоставления широкополосного доступа в Интернет в настоящее время является лидирующим с точки зрения объема потребления телекоммуникационных услуг в целом. Согласно мировому опыту, рост проникновения услуг широкополосного доступа на 10% способствует увеличению ВВП страны в среднем на 0,5–1,2%. Это достигается за счет

новых видов деятельности, использующих Интернет в качестве основы для развертывания сервисов, а также благодаря созданию условий для роста эффективности всех отраслей экономики (в том числе за счет увеличения скорости и масштабов распространения и внедрения инновационных технологий, товаров и услуг) [2].

Таким образом, телекоммуникационная отрасль приобретает стратегическое значение, создавая инфраструктуру, существенно облегчающую доступ к любым информационным продуктам. Это предопределяет и ее значение в содействии долгосрочному социально-экономическому развитию страны. Расширяется пространство личных и деловых коммуникаций, улучшается информационное обеспечение бизнеса, быстрее идет накопление интеллектуального капитала.

Один из главных факторов увеличения конкурентоспособности телекоммуникационных организаций – их возможность оперативно реагировать на изменения во внешней среде. Необходимость выполнять множество различных операций, не связанных друг с другом, а также сложность технологической инфраструктуры создают в данной отрасли серьезные препятствия для быстрого и эффективного принятия решений. Менеджерам телекоммуникационных компаний приходится прибегать к математическим и иным инструментальным методам, в том числе бизнес-анализу, хранилищам данных и другим подобным решениям. Естественно, при этом становится целесообразным использование компьютерных систем поддержки принятия решений (СППР).

В процессе управления телекоммуникационными предприятиями встает задача выбора стратегии развития, которую в общем случае можно разбить на следующие подзадачи:

- определение бизнес-площадки для реализации стратегии освоения новых рынков;
- определение варианта выхода на новый рынок (включая разработку маркетинговой стратегии, выбор целевых сегментов, варианта расширения телекоммуникационной инфраструктуры в регионе).

При составлении плана регионального развития оператора интернет-услуг и определения очередности выхода на новые географические рынки необходимо принимать во внимание уровень конкуренции на них, состояние телекоммуникационной инфраструктуры в регионе, емкость рынка, а также планы конкурентов в данном регионе. Выбор и анализ организацией вариантов регионального развития с учетом перечисленных факторов показан на рис. 1.

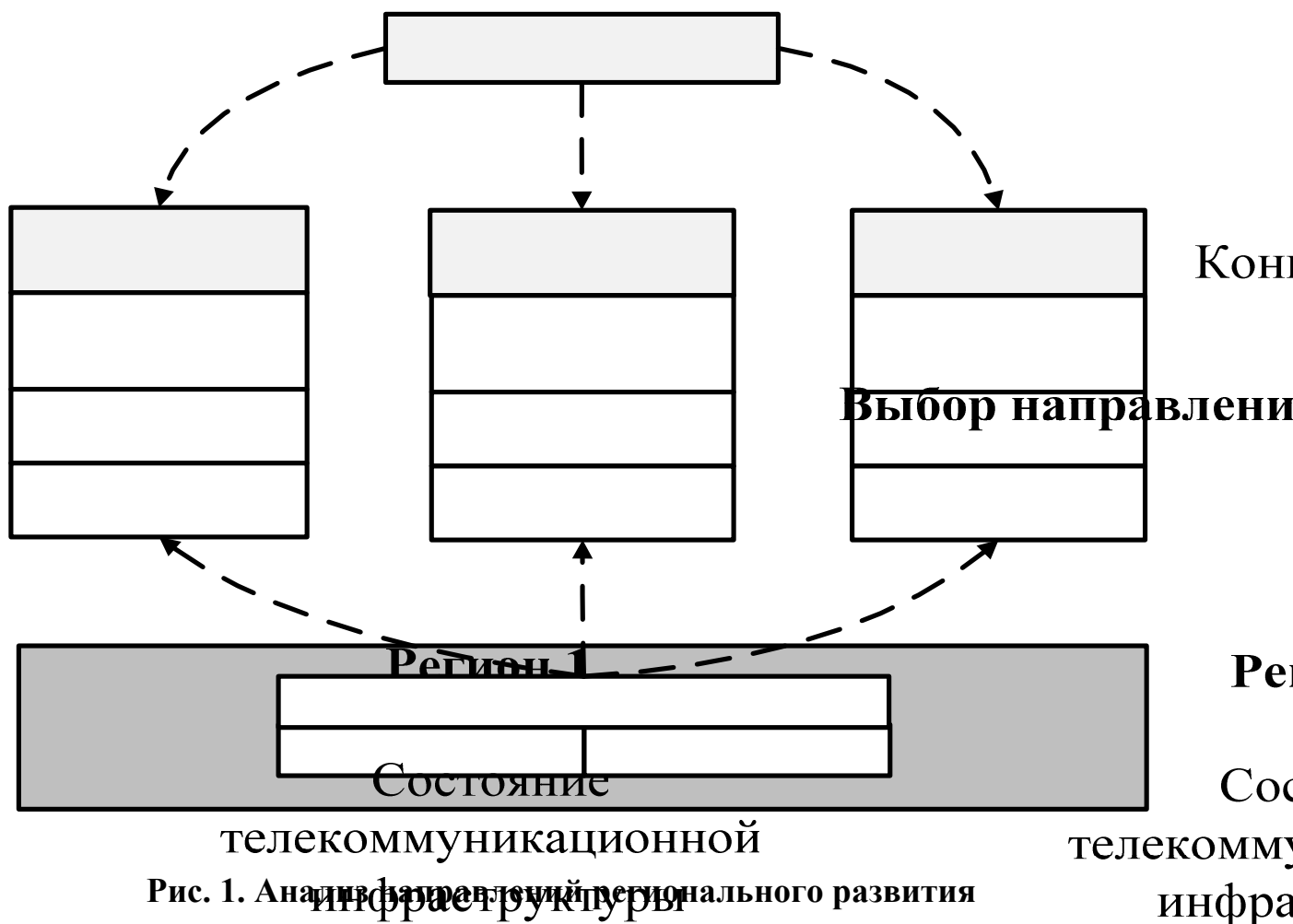


Рис. 1. Анализ направлений регионального развития

При принятии решения о выходах на новые географические рынки организации проводят комплексный анализ большого количества показателей. Известные в настоящее время методы, построенные на использовании различных математических инструментов, рассматривают состояния элементов двух противостоящих сторон статически, не принимая во внимание динамику поведения каждого объекта и его прямое влияние на состояние всех остальных.

Выделенные задачи характеризуются наличием большого количества зависимостей между участниками телекоммуникационного рынка, неопределенностью и динамикой окружающей среды, необходимостью учета большого количества факторов различной природы, нелинейностью поведения, вычислительной сложностью, зависимостью решения от истории процессов и т.д., что предопределяет актуальность использования для их решения агента-ориентированных технологий. Заметим, что решение подобных задач в математике в настоящее время осуществляется с помощью техник, родственных мультиагентным системам по своей методологии, связанных с теорией хаоса, генетическим программированием, нейронными сетями, фракталами и т.п. Использование такого подхода позволяет до

Организация

биться более высокой детализации за счет учета большего числа факторов индивидуальных агентов.

Мультиагентная технология – это новая программная технология, использующая для решения сложной задачи системы, состоящие из множества взаимодействующих агентов. Согласно традиционному определению, агент – это лицо, физическое или юридическое, наделенное полномочиями представлять другое лицо и вести его дела [3]. Каждый агент является открытой системой, расположенной в некоторой внешней среде, которая имеет собственное поведение и удовлетворяет определенным экстремальным принципам. В соответствии с этим агент способен воспринимать от внешней среды информацию с ограниченным разрешением, обрабатывать ее на основе собственных ресурсов, взаимодействовать с другими агентами и действовать на среду в течение некоторого времени, преследуя свои собственные цели [4]. При построении искусственного агента минимальный набор его базовых характеристик включает следующие свойства [6]:

- активность – способность к организации и реализации действий;
- автономность – независимость агента от внешней среды, выраженная в хорошем ресурсном обеспечении его поведения;
- общительность – способность решать задачи коллективно;
- целенаправленность – наличие собственных источников мотивации или специальных интенциональных характеристик.

Отличительные особенности интеллектуальных агентов – способность оценивать результаты своих действий, формировать независимые суждения, принимать решения, изменяющие среду, взаимодействовать с другими агентами для решения общих задач [5]. При разработке мультиагентных систем (МАС) предполагается, что агент имеет частичное представление о задаче и ориентирован на решение ее подзадачи. Именно поэтому для решения сложной проблемы требуется взаимодействие агентов. В МАС задачи распределяются между агентами и каждый из них рассматривается как член группы или организации.

Таким образом, мультиагентная модель предполагает автономное существование каждого агента, одновременное сосуществование многих агентов, а также отсутствие общего алгоритмического способа организации процесса моделирования.

В рамках вышеуказанных задач и выбранного подхода к моделированию можно предложить для выбора региональных бизнес-площадок структуру мультиагентной системы, представленную на рис. 2.

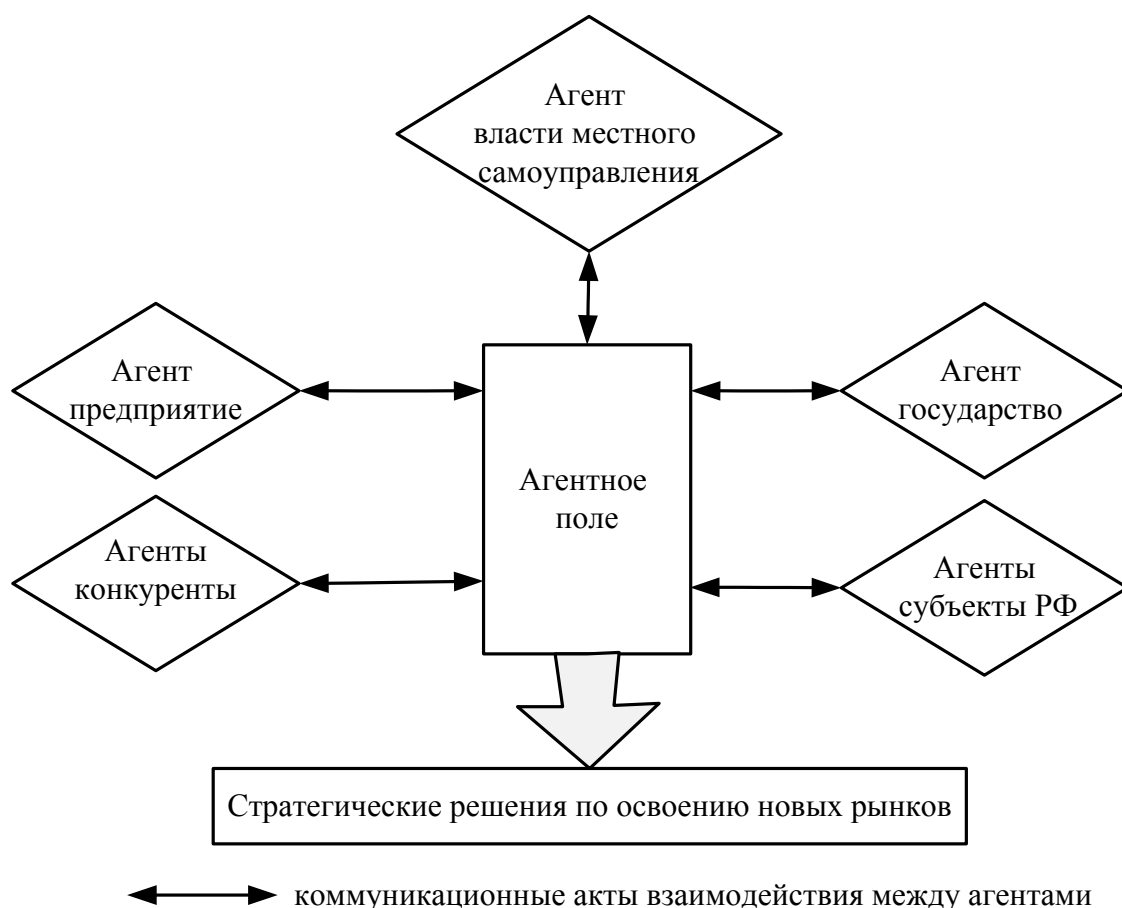


Рис. 2. Структура мультиагентной системы для выбора бизнес-площадок

Как видно из представленного рисунка, в модели выделены следующие основные агенты: предприятия, основных конкурентов, отдельных субъектов РФ (предопределяющие поведение региональных рынков с учетом их различных характеристик), государственной политики в сфере телекоммуникаций и органов местного самоуправления (учитывающие деятельность местных властей по поддержке региональных предприятий и противодействию конкуренции).

На рис. 3 представлена структура модели мультиагентной системы выбора варианта вхождения на выбранный региональный рынок. Здесь выделены следующие виды агентов: системы управления предприятием (включая центральный и региональный управленческий аппараты), агенты потребителей, которые отражают поведение отдельных сегментов рынка (количество данных агентов является достаточным, если они отражают полную структуру потребления на рынке), конкурентов национального и регионального масштаба, местного и государственного уровней управления (описывающие влияние разного рода законопроектов, мероприятий и программ на возможности развития в рамках выбранного региона).

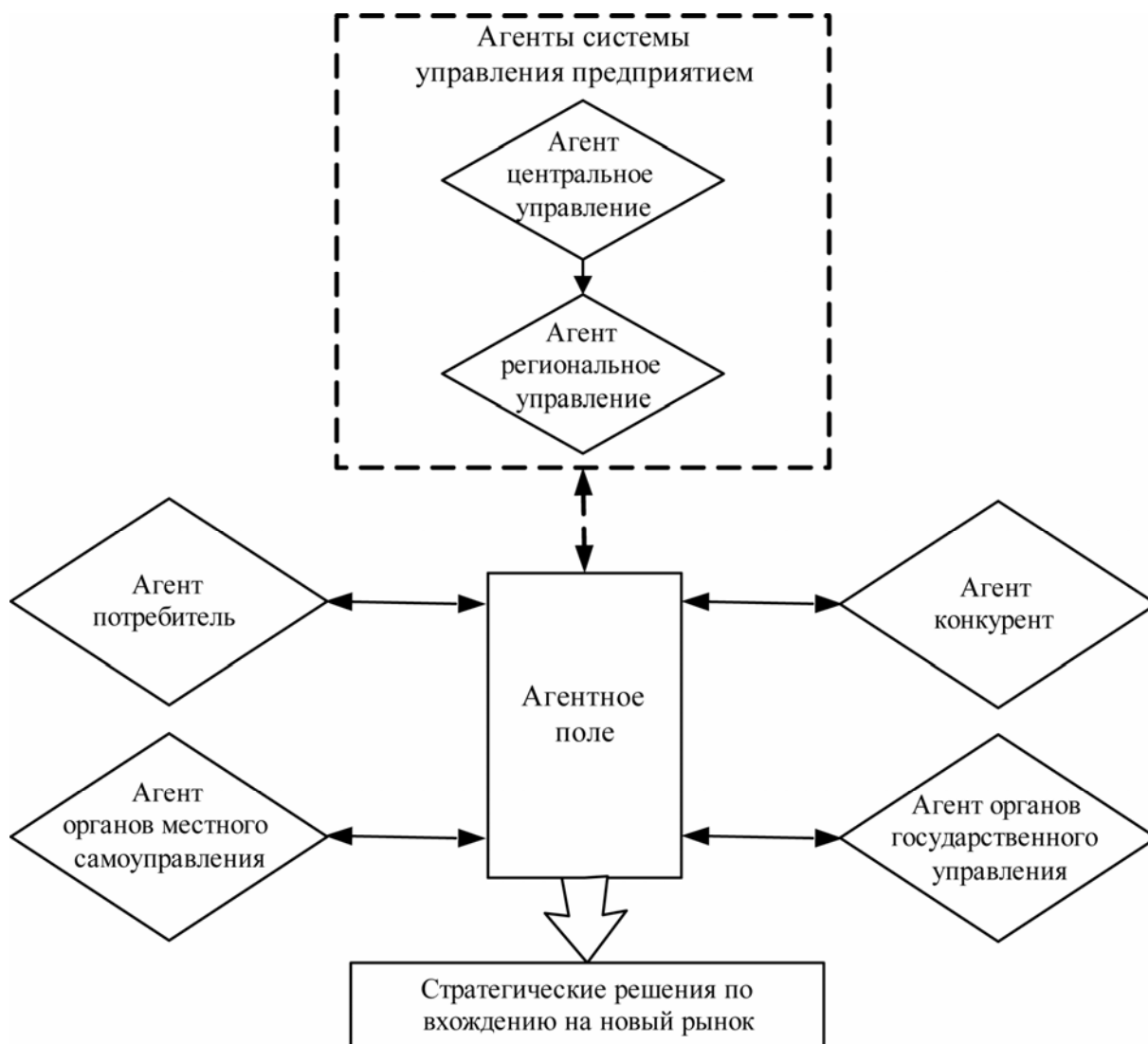


Рис. 3. Структура мультиагентной системы для выбора варианта выхода на региональный рынок

В рамках представленных структур отражены и основы взаимодействия агентов. Так, в соответствии с рис. 3 система управления телекоммуникационной организацией имеет иерархический и централизованный характер, так что решения принимаются на высшем уровне руководства. Агенты системы управления взаимодействуют с внешней средой, воспринимая воздействия и оказывая их. Аналогичным образом взаимодействуют друг с другом агенты внешней среды.

Построение системы поддержки принятия решений с помощью агенто-ориентированных технологий позволит увеличить эффективность стратегического управления за счет повышения обоснованности принимаемых решений, учета большего числа факторов, а также различных сценариев взаимодействия участников телекоммуникационного рынка.

Литература

1. Андреев В.В., Минаков И.А., Пиеничников В.В., Симонова Е.В., Скобелев П.О. Основы построения мультиагентных систем. – Самара: ПГАТИ, 2007.
2. Борщев А.В. Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика // Exponenta Pro. – 2008. – № 3–4.
3. Девятков В.В. Системы искусственного интеллекта. – М.: МГТУ, 2001.
4. Мировые тенденции развития ИКТ и опыт России. – URL: <http://www.connect.ru/article.asp?id=9447>
5. Проникновение Интернета в регионы продолжают тормозить провайдеры. – URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/telecom2009/articles/inter-net.shtml>
6. Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология, информатика. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.

Экономические функции государства и права в социально-ориентированной рыночной экономике

Р.Б. Гладких

В период формирования цивилизованного рынка меняются роль и характер воздействия права и государства на общественные отношения, на поведение экономических субъектов. Наряду с традиционными ограничительными средствами все большую роль начинают играть мотивационно-стимулирующие механизмы. В первую очередь это касается законов, действующих в сфере предпринимательства, так как именно они должны способствовать созданию необходимой инфраструктуры рынка, правовых основ многоукладной экономики.

Смешанная экономика базируется на высококонкурентных, зачастую противоположных интересах. Задача права – создавать благоприятную среду для этого, поддерживать баланс противоречивых, но вполне совместимых устремлений.

В России в процессе реформ создавались условия для существования свободного рынка, но, по оценкам видных российских и зарубежных специалистов, сделано это было не лучшим образом и вместо саморегулирующейся возникла неуправляемая, не регулируемая правом экономика. Ставка на то, что рынок «сам все отрегулирует», не оправдала себя. Более того, она привела ко многим негативным последствиям, и из этого пора извлекать уроки.

Свободный рынок как абсолютно конкурентное пространство является лишь абстракцией, теоретической конструкцией, необходимой для целей научного исследования; в лучшем случае он может быть лишь фраг-

ментом реального рынка. Но если даже допустить, что где-то такой рынок имеется, то и в этом случае не все экономические проблемы могут быть решены с помощью его «невидимой руки». Та или иная форма воздействия государства на экономическую жизнь необходима, и практически никто из современных исследователей этого не оспаривает.

Сложилось достаточно отчетливое понимание: чтобы современный рынок работал, нужен как минимум эффективно действующий рыночный механизм. Но этот механизм не возникает сам собой, а создается при активном участии государства, оперирующего в рамках права и правовыми средствами. Научные и политические дискуссии вращаются главным образом вокруг пределов, задач, юридических механизмов и средств регулирующего воздействия государства на экономику.

Объективная необходимость в эффективном вмешательстве государства и права в становление рыночных отношений в России обусловлена следующими причинами:

- современный российский рынок складывался в значительной мере криминальным путем с участием мафиозных и коррумпированных бюрократических структур, т.е. это «дикий» рынок;
- реформы нуждаются в придании им социальной направленности, преодолении их «шоковых» последствий с целью облегчить тяготы общества и снизить непомерно высокую цену за проводимые преобразования;
- необходимо заполнить брешь между уже выключенными административными рычагами и еще не включенными или не набравшими силу рыночными механизмами;
- необходимо более глубокое осмысление зарубежного опыта с учетом российской специфики для создания более благоприятного инвестиционного климата.

Известно, что правовые нормы могут как ускорять, так и тормозить экономическое развитие. Известно достаточно много способов стимулирующего воздействия на экономику, но главный – максимальный учет интересов, запросов, потребностей отдельных лиц и их объединений. Право должно выступать сосредоточием интересов, отражать их, формировать, развивать и направлять в позитивное русло. Неэффективными являются те законы, которые не умеют адекватно выразить интересы индивидов, общества и государства. Они не работают и не могут достичь поставленных целей, поскольку не способны создать у субъектов права стимулы к полезной деятельности, а в ряде случаев даже мешают этому.

Существенные трудности в теоретическом осмыслении тенденций и закономерностей развития переходного общества связаны с противоречивостью процессов, протекающих в социально-политической и экономической жизни, а также противоположными тенденциями, развивающимися одновременно (примером может служить типичное для российского обще-

ства параллельное существование административно-командных и либерально-демократических методов управления).

Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства можно представить прежде всего как систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными органами и учреждениями в целях обеспечения эффективного, надежного функционирования рыночных механизмов. Такое понимание, однако, в большей степени относится к государствам с уже сложившейся системой рыночных отношений. В законодательстве этих стран особенно четко прописаны детали имущественных (владение, пользование, распоряжение, наследование, аренда, залог, банкротство и т.п.), рыночных (права и обязанности продавцов и покупателей, защита конкуренции, противодействие олигополии и монополии) и налоговых отношений. Функционирование здорового рынка становится возможным, поскольку существуют общепринятые правила поведения для широкого круга лиц.

Правовое регулирование должно иметь гуманистическую, демократическую направленность. Необходимо гарантировать основные свободы человека, такие как право частной собственности, свобода труда и выбора вида деятельности, равенство всех перед судом и т.д., но главной и высшей ценностью в государстве должен считаться сам человек; соответственно, его права должны неукоснительно соблюдаться как другими гражданами, так и государственными органами.

Регулирование рыночных отношений необходимо осуществлять главным образом гражданско-правовыми методами, ибо они являются в принципе дозволительными, характеризуются диспозитивностью и инициативностью. В центре такого регулирования стоит право собственности – абсолютно естественное субъективное право, определяющее многие другие гражданские, личные и политические права. Утверждение многообразия форм собственности составляет сущность экономических реформ.

Важное направление государственной и правовой деятельности по строительству рыночной экономики – реализация системы мер по повышению правовой и политической культуры общества, становлению демократии. На Западе процесс становления правового государства занял длительное время и правовые институты сформировали соответствующий образ жизни. В современном Российском государстве переход от централизованно-плановой к социально ориентированной рыночной экономике объективно требует целенаправленных действий со стороны государства, выполняющего помимо функций общего порядка целый ряд специфических функций, призванных сделать этот переход как можно менее болезненным.

Необходимость проведения масштабных структурных преобразований вызвана и тем, что в современной отечественной экономике в несколько

трансформированном виде сохранились обширные сегменты, которые не способны функционировать без государственного протекционизма, ряда привилегий и преимуществ. Это значит, что наряду с внедрением рыночных механизмов какое-то время будут существовать и прежние экономические структуры.

Содержательно роль права в регулировании экономики в современном обществе можно определить следующим образом: право, учитывая объективные закономерности экономического развития, стремится с помощью нормативных актов восстановить социальную и экономическую справедливость в обществе. Цель правового регулирования – достойное существование всех членов общества; право должно быть средством достижения социального компромисса. Динамичное развитие экономических отношений, в свою очередь, влияет на правовую базу общества, корректируя ее в нужных направлениях.

Принимая во внимание указанную роль права по регулированию экономических процессов, а также учитывая относительную самостоятельность правовых институтов, можно говорить о том, что право институционально оформляет существующие экономические отношения, придает рыночным механизмам правовой статус, что позволяет ему влиять на их развитие, осуществлять их охрану присущими ему специфическими средствами.

В общетеоретическом плане следует отметить органическую взаимосвязь права и собственности. В.С. Нерсисянц справедливо соотносит такие категории, как «право», «свобода», «собственность». «В целом право собственности – это свобода индивидов и других субъектов социальной жизни... Собственность является не просто одной из форм и направлений выражения свободы и прав человека, но она образует собой вообще цивилизованную почву для свободы и права. Где полностью отрицается право индивидуальной собственности на средства производства, там не только нет, но и в принципе невозможны свобода и право» [4, с. 28].

Потребность в правовом регулировании экономики вызвана как минимум разницей в целях деятельности государства и бизнеса. Действия предпринимателя направлены в первую очередь на извлечение прибыли, задача государства – обеспечить приемлемый уровень жизни граждан, их безопасность и многое другое. Федеральные и региональные экономические программы призваны определять основные цели и приоритеты в области экономики, обеспечивают комплексное решение наиболее сложных экономических проблем путем применения таких методов, которые сочетают централизацию и децентрализацию управления, сохраняют регулируемую роль государства на стратегических направлениях социально-экономического развития [3, с. 67, 69]. Необходимость планирования и определения приоритетов развития на уровне нормативно-правовых актов

вызвана стремлением обеспечить целенаправленные, поэтапные, скоординированные действия, учитывающие социальную и экономическую ситуацию в обществе, уровень научно-технического развития, и выработать решения, способные оптимальным образом достигнуть желаемого экономического эффекта.

Рыночные механизмы вносят изменения не только в общественные отношения, но и в характер правовых норм: со временем принципы вертикального подчинения ослабевают, происходит переход к согласованиям, договорно-правовому регулированию, взаимному учету интересов, координирующим, а не регулирующим формам воздействия. В законодательстве не следует стремиться однозначно регламентировать все многообразие существующих, быстро развивающихся общественных отношений. На выбор той или иной модели поведения, кроме правовых норм, влияет множество случайных факторов, часто даже косвенно не регулируемых правом. Не последнюю роль в этом выборе занимают эффективность информационного и ценностного воздействия, уровень правосознания и правовой культуры.

Переход к рынку в России сопровождается множеством противоречий. В определенной степени можно говорить о кризисе общественного сознания, связанном с изменением системы ценностей. Новые рыночные механизмы до сих пор не принимаются значительной частью населения. Рыночная модель, предусматривающая активную деятельность участников экономических отношений, не способна полноценно работать при таком уровне общественного сознания.

Правовые нормы в сфере экономики не действуют не только из-за сформировавшегося в ходе российской истории негативного отношения к предпринимательской деятельности (во многих случаях воспринимаемой как преступная), к финансовым инструментам, другим жизненно необходимым основам рыночной экономики, но также из-за общего недостаточного развития правовой культуры. Внедрение рыночных механизмов не отменяет принимаемых широкими слоями общества принципов справедливости и равенства; но так как в современном обществе эти принципы приобретают «непривычную» форму, не связанную с прямым перераспределением материальных благ, они очень часто остаются незамеченными.

Право, основанное на закреплении исторически выработанного людьми опыта, на оптимальной модели поведения, а не на абстрактной воле законодателя, предполагает добровольное исполнение его норм со стороны граждан. На протяжении истории неоднократно отмечалось стремление законодателя вывести право за рамки регулятора, придать ему социальную и культурную ценность. Но это желаемое состояние в современной России едва ли достижимо. Несмотря на совершенствование законодательства, достичь стабильного соответствия требуемого и реального действия права

в нашей стране не удавалось никогда [2, с. 8]. Такие явления, как «серый» и «черный» рынок, теневая экономика, высокий уровень коррупции в государственных структурах, встречаются повсеместно. Неудивительно, что в сознании людей сохраняется множество противоречий, касающихся самих основ права и эффективности правовых норм.

Недостаточный уровень ценностного воздействия, пробелы в работе механизмов реализации права способствуют разрушению общественного мнения и неизбежно ведут к более широким проблемам, одна из которых – снижение доверия граждан к государственным институтам и принимаемым ими решениям, в том числе в экономической сфере.

Характер общественных отношений оказывает прямое влияние на пределы их необходимого правового регулирования. Способность рынка к саморегуляции, естественный потенциал развития, возможные угрозы социальной стабильности и государственной безопасности – эти и многие другие критерии диктуют необходимость взвешенного определения таких пределов.

Право способно и должно создавать условия для максимального раскрытия возможностей общества. Эффективно организованные рыночные механизмы заставляют каждого их участника искать новые пути и решения, совершенствовать производительные силы, своевременно внедрять новые технологии, повышать качество продукции.

Государство вмешивается в экономические отношения в той мере, в которой это необходимо для поддержания их эффективности, соблюдения баланса интересов в обществе, обеспечения социальной стабильности. В современных условиях этот уровень воздействия на экономические отношения может и должен быть оптимальным.

Литература

1. Колоколенков Д.С. Государственно-правовое регулирование экономики: теоретико-правовой анализ основных показателей эффективности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – М.: Литера, 2009.
2. Колоколенков Д.С. Экономическая свобода в России: теоретико-правовой аспект // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – М.: Литера, 2009.
3. Маркалова Н.Г. Правовое обеспечение российской экономики. – М.: БЕК, 2002.
4. Нерсесянц В.С. Философия права. – М., 1998.

Д.Ю. Гладышев

В настоящее время общепризнано, что защита окружающей среды – одна из приоритетных задач мирового сообщества. Экологическое состояние планеты продолжает ухудшаться; быстрыми темпами истощаются природные ресурсы, загрязняется окружающая природная среда. Экологическая дестабилизация все чаще проявляет себя в экономической, политической, военной и других сферах. Особую обеспокоенность вызывают экологические катастрофы. Наиболее масштабные из них, имевшие место в Чернобыле, Мексиканском заливе, на атомной станции в Фукусиме, до сих пор держат весь мир в напряжении. Они выявили глубокие противоречия в массовом сознании, показали, что настало время в решении экологических задач решительно переходить от слов к делу.

Нарастание экологических проблем характерно и для многих регионов Российской Федерации; в некоторых местах ситуация близка к критической. В крайне неудовлетворительном экологическом состоянии находится седьмая часть территории страны с населением, превышающем 50 млн человек. Смертность, вызываемая экологическими причинами, составляет, по имеющимся оценкам, 30–35% общей смертности в России [5].

В связи с этим все большую опасность представляют преступления, наносящие существенный вред окружающей природной среде, дестабилизируя и без того напряженную экологическую ситуацию. По сведениям МВД России, только за 2010 г. было зарегистрировано 39,2 тыс. экологических преступлений [6]. Даже без учета высокой латентности такого рода деяний их количество впечатляет.

Возрастает актуальность научных исследований, нацеленных на поиск решений, снижающих экологические риски. К их числу, несомненно, следует отнести и совершенствование уголовного законодательства, играющего важную роль в правовом регулировании отношений, связанных с охраной окружающей среды.

Изменение системы уголовного права России в этой области обусловлено новыми политическими и экономическими реалиями. Устранение противоречий по ряду важных теоретических вопросов (например, по проблеме объекта экологических преступлений) актуально и необходимо. Без этого будут оставаться нерешенными многие конкретные вопросы (дефиниция, классификация и систематизация экологических преступлений и др.). Кроме того, углубление теоретического анализа необходимо ввиду недостаточно эффективной практики применения действующих уголовно-правовых норм в борьбе с экологическими преступлениями.

Конституция РФ выполняет роль главного регулятора всех социально значимых общественных отношений. Важная роль отводится также Уголовному кодексу. В отличие от ранее действовавшего УК РСФСР вопросам защиты окружающей среды и животного мира посвящена в нем целая глава (гл. 26 УК РФ). В то же время проблема сохранения природных ресурсов, разнообразия животного мира, поддержания численности редких и исчезающих видов животных, обеспечения экологического равновесия становится все более значимой в связи с нарастанием негативных тенденций в данной сфере.

Немалую роль в охране животного мира сыграл Указ Президента РФ от 29 сентября 1999 г. № 1317, в котором одним из приоритетных направлений было названо обеспечение экологической безопасности России [2]. Правительство РФ 31 августа 2002 г. одобрило экологическую доктрину Российской Федерации, разработанную Министерством природных ресурсов с участием федеральных и региональных органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных экологических организаций, деловых и научных кругов. Разработчики этого документа констатируют, что современный экологический кризис ставит под угрозу возможность устойчивого развития человеческой цивилизации.

Исчезновение любого биологического вида дикой природы не проходит бесследно; оно наносит ущерб интересам общества, ведет к невосполнимым потерям. Тем не менее до сих пор широко распространено мнение о безграничности природных богатств. Вред, причиняемый животному миру экологическими преступлениями, по-прежнему недооценивается. Подобная тенденция наблюдается и в деятельности правоохранительных органов, что приводит к ослаблению борьбы с указанными преступлениями. В результате формируется чувство вседозволенности и безнаказанности у широкого круга лиц, совершающих эти деяния, увеличиваются число латентных преступлений и размер причиняемого ими ущерба.

Необходимо дальнейшее совершенствование уголовного и административного законодательства в рассматриваемой сфере. Так, многие нормы, предусматривающие уголовную ответственность за посягательство на животный мир (фауну), содержащиеся в гл. 26 УК РФ «Экологические преступления», являются оценочными. Специалисты по уголовному праву толкуют их по-разному; нет однозначного подхода и со стороны органов следствия, дознания, прокуратуры, работников природоохранных органов и суда при решении вопроса о привлечении лиц к административной или уголовной ответственности.

Так, например ст. 256 УК РФ предусматривает уголовную ответственность за незаконную добычу (вылов) водных биологических ресурсов. Но на практике данный вопрос полностью зависит от регионального законодательства. Так, согласно Приказу Федерального агентства по рыболовству от 16 января 2009 г. № 13 «Об утверждении Правил рыболовства для Се-

верного рыбохозяйственного бассейна», сети являются орудиями промышленного (промышленного) лова [4]. Но, например, на территории Архангельской области и некоторых других областей в соответствии с п. 83.1 Правил граждане вправе осуществлять любительское рыболовство без путевки одностенными сетями общей длиной не более 50 м и высотой не более 3 м в озерах площадью менее 50 га. В то же время в Нижегородской области, согласно приказу Росрыболовства от 13 января 2009 г. № 1 «Правила рыболовства Волжско-Каспийского рыбохозяйственного бассейна», запрещается любительское и спортивное рыболовство ставной сетью.

На наш взгляд, использование таких норм правомерно лишь в том случае, если это связано с региональной спецификой, но не с уяснением отправных понятий уголовного закона. Сложившаяся ситуация приводит в одних случаях к безнаказанному браконьерству и формированию у людей потребительского отношения к природе, в других – к нарушению принципов законности и справедливости при привлечении к уголовной ответственности лиц, совершивших малозначительные деяния.

Анализ уголовных дел по Кстовскому району Нижегородской области за январь–ноябрь 2010 г. об ответственности по ст. 256 УК РФ показал, что по всем изученным делам незаконная добыча осуществлялась только в отношении одного вида водных биологических ресурсов – рыбы. За исследуемый период было рассмотрено 16 уголовных дел о преступлениях, предусмотренных п. «б» и «в» ч. 1 ст. 256 УК РФ. К уголовной ответственности привлекались граждане Нижегородской области, из них осуждены с вынесением обвинительного приговора 5 человек (31%), в отношении 11 (69%) уголовные дела были прекращены производством в связи с деятельным раскаянием. Все подсудимые – мужчины различного возраста (от 20 до 65 лет), лишь трое из них не были трудоустроены, лишь двое – ранее судимы (но не по ст. 256). Уголовные дела рассматривались мировыми судами в общем порядке судебного разбирательства.

Изучение судебной практики показывает, что в правоприменительной деятельности нередко возникают трудности по отграничению уголовно наказуемого деяния от административно наказуемого по признаку крупного ущерба. В таких случаях особое внимание следует уделять выяснению всех обстоятельств, характеризующих состав экологического правонарушения, последствий противоправного деяния, размера причиненного ущерба.

В частности, разграничение уголовно наказуемой добычи водных животных и растений (ст. 256 УК РФ) и аналогичного административного проступка необходимо проводить по таким признакам, как наличие крупного ущерба, применение самоходного транспортного плавающего средства, взрывчатых и химических веществ, электротока либо иных способов массового истребления, а также по обстоятельствам места совершения деяния (особенно если речь идет о местах нереста или миграционных путях к ним, о территории заповедника, заказника, зоны экологического бед-

ствия или чрезвычайной экологической ситуации). Это позволит правильно отграничить уголовно наказуемое деяние от состава административного правонарушения, предусмотренного ч. 2 ст. 8.37 КоАП РФ.

Пока же уголовный закон не устанавливает критериев определения крупного ущерба для целей применения п. «а» ч. 1 ст. 256 УК РФ. Постановление Правительства РФ от 18 августа 2008 г. № 625 «Об установлении размера ущерба, который причинен водным биологическим ресурсам и который следует считать крупным» регулирует отношения, возникающие в сфере промышленного рыболовства и при осуществлении любительского (спортивного) рыболовства, и не может быть использовано при установлении данного квалифицирующего признака [3].

Пленум Верховного суда РФ в п. 16 Постановления от 5 ноября 1998 г. № 14 «О практике применения судами законодательства об ответственности за экологические правонарушения» разъясняет, что «при решении вопроса о том, является ли ущерб, причиненный незаконной добычей водных животных и растений, крупным, нужно учитывать количество добытого, поврежденного или уничтоженного, распространенность животных, их отнесение к специальным категориям (например к редким и исчезающим видам), экологическую ценность, значимость для конкретного места обитания, а также иные обстоятельства содеянного» [1].

В случае причинения крупного ущерба необходимо установить причинную связь между действиями виновного и их последствиями. При этом в каждом конкретном случае суд должен исходить, квалифицируя содеянное, не только из количества и стоимости добытого, но и учитывать экологический ущерб в целом, т.е. вред, нанесенный всему животному и растительному миру на той или иной территории. К такому вреду следует, в частности, относить ущерб, причиненный уничтожением мест нереста, гибелью большого количества мальков при незаконном занятии водным добывающим промыслом, отлов или уничтожение животных и растений, занесенных в Красную книгу РФ.

Кроме того, для правильной оценки причиненного экологического вреда суд может привлечь соответствующих специалистов. В Нижегородской области эту функцию могут выполнять сотрудники Верхневолжского территориального управления Федерального агентства по рыболовству.

Следует обратить внимание, что гл. 26 УК РФ не охватывает все возможные преступные посягательства на живую природу. Некоторые преступления, имеющие непосредственным объектом отношения охраны окружающей среды, относятся к другим главам Уголовного кодекса. Точная дефиниция понятия «экологическое преступление» позволила бы четко обозначить соответствующие статьи. Так, например, в УК Республики Беларусь в примечании к гл. 26 «Преступления против экологической безопасности и природной среды» дано определение экологического преступления, а также размера крупного и особо крупного ущерба. Таковыми пре-

ступлениями в данном документе признаются совершенные умышленно или по неосторожности общественно опасные деяния, причинившие или могущие причинить вред земле, водам, недрам, лесам, животному и растительному миру, атмосфере и другим природным объектам, отнесенным к таковым законодательством об охране окружающей среды, независимо от форм собственности.

Уголовное законодательство ряда стран дальнего зарубежья (Швейцарии, Польши, КНР и др.), как и российское, при определении крупного ущерба использует оценочный критерий, т.е. четкие границы в нем не обозначены. Это показывает, что размер ущерба не столь важен, как общественно опасный способ добычи биологических ресурсов и некоторые другие признаки объективной стороны преступления, такие как время (например, период нереста) и место (охраняемая зона и т.п.).

В заключение отметим, что хотя у практических работников имеются возможности для отграничения уголовно наказуемого деяния от административного правонарушения по признаку величины ущерба, процесс доказывания вины подсудимого следовало бы упростить. Для этого нужно на законодательном уровне определить размер крупного ущерба, указав его в примечании к ст. 256 УК РФ (как это сделано, например, в отношении преступлений против собственности). Такой подход позволит избежать судебных ошибок и будет способствовать реализации конституционных положений по охране окружающей среды и животного мира.

Литература

1. О практике применения судами законодательства об ответственности за экологические правонарушения: Постановление Пленума Верховного суда РФ от 5 ноября 1998 г. № 14 // Бюллетень Верховного суда РФ. – 1999. – № 1.
2. О совершенствовании деятельности научного совета при Совете безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 29 сентября 1999 г. № 1317 // СЗ РФ. – 1999. – № 40. – Ст. 4820.
3. Об установлении размера ущерба, который причинен водным биологическим ресурсам и который следует считать крупным: Постановление Правительства РФ от 18 августа 2008 г. № 625 // СЗ РФ. – 2008. – № 34. – Ст. 3934.
4. Об утверждении Правил рыболовства для Северного рыбохозяйственного бассейна: Приказ Федерального агентства по рыболовству от 16 января 2009 г. № 13 // Российская газета. – 2009. – 25 февраля (№ 31).
5. *Проценко Л.* Без посредников // Российская газета. – 2010. – 18 ноября.
6. Состояние преступности. Январь–декабрь 2010 г. – URL: <http://www.mvd.ru/>

Ю.А. Гладышев

В условиях формирования правового государства и гражданского общества лишение свободы не должно занимать господствующее место среди предусмотренных законом видов наказаний. В соответствии с принципами уголовной политики и целями наказания, на основании Федерального закона от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции» суды имеют возможность назначать за коррупционные преступления наказания в виде штрафа.

Длительное время в нашей стране преобладало отрицательное отношение к штрафу как виду наказания. Считалось, что российскому уголовному праву присуща тенденция к сокращению сферы и ограничению условий использования штрафных санкций [1, с. 160]. В свете сегодняшней экономической и политической ситуации подобная точка зрения не может быть признана правильной. Происходящие изменения в уголовном законодательстве направлены на широкое использование наказаний, не связанных с лишением свободы, в том числе штрафа. Это отражает серьезные социально-экономические сдвиги, в результате которых именно имущественное взыскание стало наиболее эффективным способом воздействия на определенный контингент осужденных.

Анализ коррупционных деяний, предусмотренных названным Федеральным законом, показывает, что наказание в виде штрафа вполне соответствует характеру рассматриваемых деяний и при незначительных размерах преступной деятельности является вполне целесообразным.

Каждое наказание исправляет, и (как и в отношении кары) можно говорить о разном объеме исправительного воздействия в разных видах наказания. Несомненно, в некоторых из них исправительные функции прослеживаются более четко, тогда как в других исправительный эффект отдален и проявляется не так ярко. Чтобы повысить эффект применения штрафа как меры наказания за коррупционные преступления, законодатель определил новый порядок его исчисления, который напрямую зависит от суммы взятки или коммерческого подкупа и исчисляется в размере до 100-кратной их величины [4].

Сегодня эти положения вступают в этап реализации. На наш взгляд, данный подход соответствует принципу гуманизма при определении нака-

зания, поскольку штраф назначается в посильном для осужденного размере. Он не должен лишать его самого и его семью доходов, необходимых для существования. В противном случае штраф мог бы подтолкнуть осужденного к совершению еще более тяжких преступлений – с целью как-то поправить имущественное положение семьи.

Чтобы повысить эффект применения данной меры наказания, целесообразно и полезно проводить судебные заседания по месту работы виновного. Это обеспечит не только исправление лица, совершившего преступление, но и будет способствовать предупреждению коммерческого подкупа, взяток и иных противоправных деяний со стороны сослуживцев, склонных к совершению преступлений.

С наказанием, которое может быть назначено за совершение преступлений, тесным образом связаны вопросы классификации. Анализ показывает, что половину составов коррупционных преступлений (10 из 20)²⁹ законодатель относит к тяжким, из них 5 – особо тяжкие, а 4 – преступления средней тяжести. Коррупционные действия, которые расценивались как преступления небольшой тяжести и за совершение которых максимальное наказание, предусмотренное УК РФ, не превышает двух лет лишения свободы, встречается всего лишь один раз (ч. 1 ст. 291 УК РФ).

Из всех видов основных наказаний, предусмотренных за коррупционные действия данным Федеральным законом (ст. 204, 290, 291 и 291.1 УК РФ), штраф упоминается во всех 20 составах, вне зависимости от тяжести содеянного. Он может быть назначен как за преступление небольшой тяжести (ч. 1 ст. 291), так и за особо тяжкое (ч. 3 ст. 291.1).

Стоимостная мера наказания за коррупционные преступления может изменяться в пределах от 10-кратной до 100-кратной суммы коммерческого подкупа или взятки, но не должна быть менее 25 тыс. руб. и более 500 млн руб. Минимальный размер штрафа за эти преступления может быть установлен в размере от 15-кратной до 30-кратной суммы взятки (ч. 1 ст. 291 УК РФ). В случае получения взятки в особо крупном размере штраф может составлять от 80-кратной до 100-кратной суммы взятки (ч. 6 ст. 290).

Таким образом, штраф за совершение коррупционных действий является лишь относительно определенным, что расширяет возможности для индивидуализации наказания с учетом размера коммерческого подкупа или взятки, способа совершения преступления, личности виновного и других факторов. Вместе с тем такой подход имеет и негативную сторону. Законодатель, определяя стоимостные критерии наказуемости деяния, тем

²⁹ В данном случае мы имеем в виду только преступления, о которых говорится в Федеральном законе от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ (как их основные, так и квалифицированные составы).

самым ограничивает принятие решения определенными рамками. Суд, назначая наказание, может действовать лишь в указанных пределах. Чем они уже, тем меньше у суда возможности принимать произвольные решения, не соответствующие тяжести совершенного деяния.

К данной проблеме можно с полным основанием отнести слова П.Н. Панченко о том, что «устранение из системы криминализации деяний всякого рода недомолвок, двусмысленных положений, повторов и других подобных недочетов исключает возможность произвольного толкования признаков состава преступлений, а следовательно, создает и более широкие возможности для дальнейшего упрочения принципа законности в рассматриваемой сфере» [3, с. 125]. Бесспорно, прав и А.И. Коробеев, который утверждает, что реализация принципа справедливости требует дальнейшего законодательного сужения судейского усмотрения, ограничения его минимумом, который необходим и достаточен для индивидуализации наказания [2, с. 145]. На наш взгляд, стоимостные критерии наказаний за коррупционные преступления должны конструироваться с учетом этих требований.

Как уже отмечалось, штраф, предусмотренный Федеральным законом № 97-ФЗ, является во всех случаях (вне зависимости от срока наказания) альтернативным наказанием по отношению к лишению свободы. В то же время решение составителей данного закона определять размеры штрафа исходя из суммы взятки или коммерческого подкупа является существенным вкладом в развитие уголовно-правовой науки в целом. Это дает возможность правоприменителю более серьезно наказывать за коррупционные преступления, что будет способствовать повышению эффективности штрафов.

Вместе с тем штрафные санкции в рассматриваемом документе до конца не проработаны, о чем свидетельствует, в частности, следующее обстоятельство. Если классифицировать с учетом степени общественной опасности преступления, предусмотренные ч. 1 ст. 204 (коммерческий подкуп) и ст. 290 (получение взятки), то получится, что оба они относятся к преступлениям средней тяжести. Следовательно, по логике вещей, наказания за них должны быть примерно одинаковыми. Тем не менее за коммерческий подкуп на виновное лицо может быть наложен штраф в размере от 10- до 50-кратной его суммы, а за получение взятки – в размере от 25- до 50-кратной суммы взятки. В итоге оказывается, что за деяния равной общественной опасности могут быть назначены существенно различные по тяжести наказания, что в принципе неверно.

Нет сомнений, что штраф за более тяжкое преступление должен быть большим. В то же время, учитывая особенности конструкции некоторых статей, приходится констатировать, что такого различия может и не быть. Например, согласно ст. 291.1 УК РФ посредничество во взяточничестве в зависимости от характера совершенных действий может рассматриваться и

как преступление средней тяжести (ч. 1 указанной статьи), и как тяжкое (ч. 2). Стоимостной критерий наказуемости для ч. 1 позволяет назначить виновному лицу наказание в виде штрафа в размере от 20- до 40-кратной суммы взятки. При совершении посредничества во взяточничестве, которое рассматривается как тяжкое преступление (ч. 2), размер штрафа увеличивается, он может составлять от 30- до 60-кратной суммы взятки. На первый взгляд все вроде бы правильно; но это лишь при беглом взгляде. Более детальное изучение санкций позволяет выявить некоторую неконкретность их конструкции. Например, по ч. 2 ст. 291.1 суд может назначить штраф в размере 30-, 35- или 40-кратной суммы взятки и его действия не будут противоречить закону. Но тогда может оказаться, что за совершение менее тяжкого преступления осужденный будет наказан более строго, чем за совершение его квалифицированного вида.

Таким образом, на уровне правоприменительной практики возможно сглаживание различий между преступлениями средней тяжести и тяжкими преступлениями. Чтобы этого не происходило, следует, на наш взгляд, более взвешенно подходить к конструированию уголовно-правовых санкций. Поэтому мы считаем необходимым внести изменения в ст. 291.1 «Посредничество во взяточничестве» УК РФ и определить в санкции ч. 2 этой статьи минимум штрафа в размере 40-кратной суммы взятки.

В принципе этому требованию должны отвечать и все другие санкции, не только касающиеся борьбы с коррупционными преступлениями, но и с любыми преступлениями вообще.

Литература

1. Демидов Ю.А. Социальная ценность и оценка в уголовном праве. – М.: Юридическая литература, 1975.
2. Коробеев А.И. Советская уголовно-правовая политика. Проблемы криминализации и пенализации. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 1987.
3. Панченко П.Н. Советская уголовная политика. Общетеоретическая концепция борьбы с преступностью: ее становление и предмет. – Томск: Изд-во Томского университета, 1988.
4. О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции: Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ //Российская газета. – 2011. – 6 мая (№ 97).

Е.М. Голубева

Разработка инвестиционной стратегии основывается на результатах анализа факторов, которые могут повлиять в будущем на уровень доходности акций выбранных компаний-эмитентов. Принятая стратегия определяет тактику вложения средств: сколько и в какие ценные бумаги следует инвестировать и, следовательно, всегда является основой операций с ценными бумагами. При этом конъюнктура фондового рынка, складывающаяся под влиянием финансового кризиса, оказывает значительное давление на механизм ее выработки. Сказываются рост рисков, неутешительные результаты фундаментального анализа микро- и макроэкономических факторов. Данные обстоятельства, создающие крайне негативный общий фон на рынке ценных бумаг, отражают долгосрочную перспективу инвестирования и свидетельствуют о смещении интересов от краткосрочных (спекулятивных) к долгосрочным (накопительным) вложениям. Тем не менее краткосрочные спекуляции, как один из возможных вариантов выбора торговой стратегии, также достаточно распространены в кризисные и посткризисные периоды.

Рассмотрим эффективность реализации следующих инвестиционных стратегий в условиях финансового кризиса:

- краткосрочные спекулятивные операции;
- долгосрочное инвестирование с пассивным управлением;
- долгосрочное инвестирование с активным управлением.

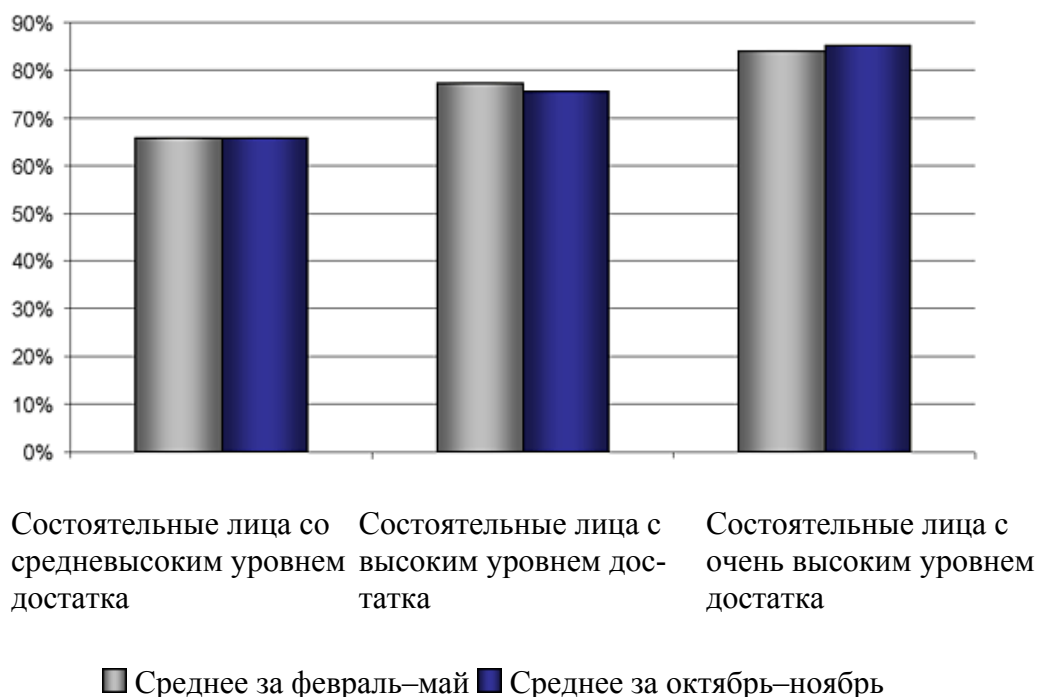
Краткосрочные спекуляции на фондовом рынке – весьма распространенная на отечественном рынке стратегия рискованных вложений в наиболее доходные акции, когда колебания их цен весьма значительны. Степень их волатильности еще больше возрастает в период кризиса, что стимулирует спекулятивных инвесторов к усилению активности на фондовом рынке.

Данный вид стратегии эффективен для «коротких» денег, причем результат сильно зависит от качества прогнозов. Поэтому реализация данного варианта инвестирования требует определенной аналитической работы для прогнозирования уровня цен, а также выбора момента покупки и продажи акций. Сторонники такой стратегии обычно применяют методы технического анализа; тем более они привержены им во время кризиса. Закономерности, выработанные в период стабильно растущего фондового рынка, применялись для анализа в условиях истерии и крайней непредсказуемости. При этом фундаментальные показатели не учитывались; более того, крупные инвестиционные компании в значительной степени сокращали штат сотрудников, занимающихся фундаментальным анализом. Это привело к дисбалансу информационного поля, складывающегося вокруг фон-

дового рынка: технические факторы неоправданно превалировали. Но они, однако, ни в коей мере не способствовали выявлению перспектив вложений в ценные бумаги с точки зрения долгосрочных инвесторов. Кроме того, неоправданные прогнозы, полученные по результатам технического анализа, способствовали усилению хаотических колебаний цен.

На российском фондовом рынке, несмотря на финансовый кризис, доля агрессивных инвесторов в октябре–ноябре 2008 г. была такой же, что и в феврале–мае этого года (около 66%), хотя их количество уменьшилось примерно на 23% (см. рис.).

Доля агрессивных инвесторов на российском фондовом рынке



Источник: ЗАО КБ «Ситибанк»

Таким образом, ввиду превалирования «коротких» продаж стратегия краткосрочных спекулятивных операций на фондовом рынке приобрела хаотичный характер. Этого можно было избежать, сделав упор на долгосрочное инвестирование и методы фундаментального анализа, тем самым сгладив негативные тенденции.

Различают пассивную и активную стратегию долгосрочных инвестиций. Пассивная предполагает формирование широко диверсифицированного портфеля, включающего акции различных компаний, отобранных по результатам фундаментального анализа, с различными (но не превышающими одного года) горизонтами их реализации. При этом предполагается, что, если рыночные изменения приводят к неадекватности портфеля интересам инвестора, его состав меняется. В условиях финансового кризиса такие корректировки могут стать очень частыми, поэтому для большей мобильности принимаемых инвестиционных решений необходимо опреде-

лить в ходе фундаментального анализа, какие из факторов оказывают наибольшее давление на рыночную стоимость акций того или иного эмитента. Такой подход вполне эффективен во время кризиса, так как позволяет инвестору, руководствуясь отобранными критериями, принимать осмысленные решения о купле-продаже ценных бумаг, не поддаваясь массовой истерии на рынке и не совершая стихийных, избыточных операций.

Активная стратегия основана на постоянном реструктурировании портфеля в пользу акций, наиболее доходных в текущий момент. Эта схема более сложна, так как требует большой аналитической работы, постоянного сканирования информационного поля рынка. Кроме того, это самый затратный вариант инвестирования, поскольку при нем резко возрастают выплаты рыночным посредникам (депозитарные и брокерские комиссии). Опыт показывает, что такая стратегия может быть эффективной лишь в условиях растущего рынка.

Прекрасным подтверждением преимуществ пассивной стратегии в кризисный период может служить опыт инвестиционной деятельности У. Баффета. Так, в 1973–1974 гг., когда индекс Dow Jones упал на 45%, он выждал, пока акции газеты *Washington Post* упали на 30 пунктов, и купил их по 6,37 долл. за штуку. Реальная цена этих акций, если судить по объемам ее продаж и прибыльности, в тот момент по меньшей мере в 4 раза превышала цену сделки. В 1993 г. У. Баффет получил на свою 10-миллионную инвестицию дивиденды в сумме 7 млн долл. в год, а рыночная стоимость этих акций достигла 400 млн долл. В 1999 г. она составляла уже 960 млн долл.

Изучая потенциальные объекты инвестирования, У. Баффет обращал внимание на ценные бумаги, которые продавались по номинальным ценам или по ценам, рассчитанным на основе объема продаж выпустившей их компании. Он считал показатели финансовой отчетности главным критерием выбора и стал родоначальником основанной на них стратегии. Кроме того, он разработал собственную концепцию безопасного инвестирования, заключающуюся в приобретении бумаг по ценам, которые были меньше на определенную сумму, чем их заниженная стоимость. Средний срок владения акциями, согласно стратегии У. Баффета, должен составлять 10 лет, так как именно в долгосрочном периоде раскрываются все их потенциальные возможности.

По мнению У. Баффета, наибольшее влияние на рыночную стоимость акций оказывают следующие факторы, учитываемые в фундаментальном анализе:

- отношение чистой прибыли к собственному капиталу и чистый денежный поток (способность компании генерировать денежный поток, достаточный для расширения собственного бизнеса);
- высокий уровень рентабельности продаж (с учетом политики компании по сокращению издержек);
- темпы роста и рентабельность собственного капитала;

- уровень задолженности компании (с учетом причин ее возникновения, объема процентных выплат, динамики объема продаж и прибыли).

Оригинальные стратегии долгосрочного инвестирования на фондовом рынке, помимо У. Баффета, разработали Ф. Фишер, Т. Прайс, Д. Темплтон, Ф. Каррет. В их основу также были положены решения, принимаемые по результатам фундаментального анализа.

Ориентация на пассивную стратегию во многом обусловлена тем обстоятельством, что фондовый рынок в условиях кризиса заметно изменился и модели, долгое время бывшие эффективными, перестали работать. Прежде всего это касается инструментов технического анализа. Теории оптимального портфеля Марковица, Шарпа – Линтнера и теория *Value-at-Risk* неоднократно подвергались критике за «ложную стационарность». Оказалась неработоспособной формула Блэка – Шоулза. Методы *GARCH/ARCH* прогнозировали только растущий рынок на данных растущего же рынка; на падающем рынке их предсказательная способность резко снизилась.

В настоящее время российский фондовый рынок в целом имеет тенденцию к росту. Однако, как известно, рост рыночных показателей не всегда отражает положение дел в реальном секторе экономики. Поэтому целесообразно рассмотреть возможности формирования долгосрочной инвестиционной стратегии с учетом возможных вариантов развития реальной экономической ситуации в стране. Это позволит выявить макро- и микроэкономические факторы, влияющие на динамику рыночных цен на акции компаний-эмитентов, и в полной мере использовать возможности фундаментального анализа.

Исходя из анализа экономической эволюции России за последние 10 лет, можно сформулировать три возможные экономические стратегии государства:

1. Россия полностью вписывается в экономическую систему Запада в ущерб собственным национальным интересам. Это происходит за счет выкачивания из страны стратегических ресурсов практически на безвозмездной основе (поскольку доходы, полученные за счет сырьевого экспорта, возвращаются в развитые страны в виде валютных резервов России).

2. В условиях мирового финансового кризиса, утраты доверия к доллару США как мировой резервной валюте происходит обособление российской экономики. Данный вариант во многом сходен с первым, но при этом происходит корректировка экономической ситуации с учетом новых посткризисных условий развития.

3. Государство постепенно меняет свои приоритеты, усиливая на деле, а не на словах социальный крен экономики, повышая качество жизни основной части населения, увеличивая материальные стимулы к производительному труду.

Этим стратегиям соответствуют различные сценарии развития российского бизнеса и финансового рынка.

Если и дальше будет осуществляться первая из указанных альтернатив, на российском фондовом рынке практически ничего не будет меняться. Фундаментальный анализ, ориентированный на узкий круг раскрываемых компаниями-эмитентами показателей, едва ли даст возможность построить надежную инвестиционную стратегию, минимизирующую риски финансовых потерь.

Возможно, произойдет объединение двух ведущих российских фондовых площадок – ММВБ и РТС, а также будет создан единый депозитарий. Эти действия носят формальный характер, они не способствуют расширению информационного поля, складывающегося вокруг фондового рынка, и применению фундаментального анализа. Могут также улучшиться технологии торговли (в частности, снизится частота сбоев на серверах). Это чисто тактические аспекты проблемы; стратегические сдвиги возможны лишь в рамках двух других экономических стратегий.

При реализации второго сценария российский фондовый рынок должен претерпеть определенные изменения. Во-первых, одной из задач государства станет обеспечение его устойчивости к негативным внешним воздействиям. При этом создание единой биржи на базе двух ведущих российских площадок не даст особого эффекта, так как очевидно, что даже объединенная биржа не сможет противостоять основным зарубежным конкурентам (см. табл.). Частично решение может быть найдено за счет создания государственного биржевого холдинга, что позволит не объединять биржи, а консолидировать биржевые инфраструктуры.

Т а б л и ц а

Капитализация наиболее известных фондовых торговых площадок

<i>Торговая система</i>	<i>Капитализация, трлн долл.*</i>
<i>NYSE Euronext (US)</i> – Нью-Йоркская фондовая биржа Евронекст (США)	13,4
<i>Tokyo Stock Exchange (TSE)</i> – Токийская фондовая биржа	3,8
<i>NASDAQ OMX (US)</i> – Автоматизированная система котировок Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам (США)	4,72
<i>NYSE Euronext (Europe)</i> – Нью-Йоркская фондовая биржа Евронекст (Европа)	2,93
<i>London Stock Exchange (LSE)</i> – Лондонская фондовая биржа	3,6
<i>Shanghai Stock Exchange (SSE)</i> – Шанхайская фондовая биржа	2,7
<i>Hong Kong Exchange (HKEX)</i> – Гонконгская фондовая биржа	2,67
<i>Frankfurt Stock Exchange</i> – Франкфуртская фондовая биржа	1,3
<i>Toronto Stock Exchange (TSX)</i> – Фондовая биржа Торонто	2,17
<i>Madrid Stock Exchange</i> – Мадридская фондовая биржа	1,3
ММВБ (Россия)	0,8

* По суммарной капитализации эмитентов торгуемых акций на конец 2010 г. (данные Всемирной федерации фондовых бирж).

Во-вторых, фондовый рынок должен стать частью (инструментом) регионального финансового центра, в котором основной резервной валютой был бы российский рубль. При сокращении оттока капитала из страны можно значительно снизить темпы инфляции и сделать рубль привлекательным для международных расчетов (при современной официальной инфляции в 13–15% по индексу потребительских цен это нереально).

Но самые важные изменения должны произойти не в форме, а в содержании работы фондового рынка. Он будет опираться на реальную экономику, значительно более развитую и разностороннюю, чем сейчас, и поэтому его эффективность и социальная значимость существенно повысятся.

В настоящее время возможность реализации третьего варианта экономической стратегии невелика, однако именно данный вариант развития событий позволит обеспечить прозрачность фондовой структуры, принятие качественных инвестиционных решений, рациональное распределение финансовых ресурсов в рамках реального сектора экономики, их увеличение за счет привлечения потенциальных инвесторов.

Инструментарий фондового рынка должен быть избавлен от спекулятивной виртуальности. По крайней мере, ее следует существенно ограничить, как это было сделано в конце 2008 г., когда Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) регулярно снижала величину «плеч». На западных рынках действия спекулянтов необходимы и логично встроены в стратегию развития финансовой системы: они помогают манипулировать ценами для захвата новых рынков. В России же при реализации первого и второго сценариев основной задачей будет не экспансия, а обеспечение устойчивости рынка (в первую очередь от негативных внешних воздействий). Следовательно, чрезмерно развитая спекуляция может оказаться не только не полезной, но даже вредной.

По нашему мнению, целесообразно также модернизировать методики определения основных российских фондовых индексов. Ненормально, когда текущие значения цен акций устанавливаются по результатам низких объемов торгов (как в конце 2008 г.). В этих условиях спекулянты, оперируя небольшими пакетами акций, деформируют все систему цен на фондовом рынке. Парируется это элементарно: нужно учитывать изменения цен только в том случае, если объемы торгов превысят некоторые критериальные уровни, а в противном случае считать их «замороженными». Тогда появится шанс избежать в будущем ажиотажа, который наблюдался в тот период.

Методика выработки инвестиционной стратегии, ориентированная на анализ ключевых макро- и микроэкономических показателей (с учетом трансформаций, происходящих в посткризисный период), может оказаться в долгосрочной перспективе наиболее эффективной на российском фондовом рынке.

Ю.А. Гончаров

Сейчас, когда весь мир выходит из кризиса, а рост в России по итогам 2010 г. составил 4%, экономические проблемы, казалось бы, отходят на второй план. Кризис начался и закончился как мировой, Россия всего лишь один из его участников. Идея особо устойчивого положения нашей страны высказывалась до кризиса не раз. «На протяжении всего 2008 года российские чиновники, банкиры и бизнесмены говорили, что России нечего бояться глобального финансового кризиса, поскольку она развивается сама по себе, довольно изолирована от западной экономики и любой шторм в общем-то переживет». Как отмечал В.В. Путин в октябре 2008 г., российская экономика достаточно хорошо подготовлена к «длительным отрицательным внешним шокам» [16].

На самом деле кризис коснулся нашей страны значительно сильнее, чем стран Запада. Падение российского ВВП в 2009 г. составило 7,9 %, что стало наихудшим результатом среди стран «восьмерки» [22]. В чем причина? По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 г. «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований» [8]. Специфическим фактором в развитии кризиса в России было наличие значительного внешнего долга российских компаний, который достиг в совокупности 527 млрд долл. на начало октября 2008 г. [17]. Другим негативным фактором стало резкое падение цен на нефть: с июля по октябрь 2008 г. нефть марки *Urals* упала с 147 до 70 долл. за баррель – уровня, исходя из которого бюджет на 2009 г. был рассчитан как бездефицитный [20].

Можно в целом согласиться со словами А. Илларионова: «...никакого глобального кризиса-то нет. Это большое преувеличение, распространяемое российской официальной пропагандой, а особенно с рассказом про американский кризис. В Соединенных Штатах Америки за последний месяц индексы фондового рынка снизились на 15%, а в России – на 30 с лишним. За последние неполные 5 месяцев российский фондовый рынок потерял свыше 70% от уровня 19 мая, а рыночная капитализация российских компаний, акции которых обращаются на рынке, упала более чем на 900 млрд долл. Вот это – кризис. Но этот кризис не глобальный, это российский кризис» [14].

Основные проблемы российской экономики – сырьевая ориентация и низкая конкурентоспособность, коррупция, низкое качество человеческого капитала.

Является ли экономика России сырьевой? Безусловно, и это можно продемонстрировать:

- по товарной структуре внешней торговли;
- отраслевой структуре ВВП;
- уровню доходов по секторам экономики (в отраслях финансов и нефтедобычи уровень зарплат самый высокий);
- составу индекса ММВБ (на $\frac{3}{4}$ это сырьевые компании [18]).

За последние 15 лет «колониальная» структура внешней торговли России только усилилась, несмотря на постоянные призывы к ее изменению. За 1995–2009 гг. доля минеральных продуктов в экспорте возросла с 42,5 до 70,2%, доля машин и оборудования в импорте – с 33,6 до 52,7%. Россия импортирует 75% легковых автомобилей [11], 80% электроники [9], 93% деревообрабатывающих станков [10]. Программное обеспечение, видео- и киноиндустрия – в лучшем случае бюджетное копирование западных аналогов, опять же для внутреннего рынка. Россия традиционно имеет репутацию страны с сильной фундаментальной наукой, особенно в таких областях, как теоретическая физика, математика, науки о Земле, некоторые разделы химии. Эти области остаются ведущими и в настоящее время, однако и здесь позиции России постоянно ухудшаются [3, с. 149].

В докладе Всемирного экономического форума по национальной конкурентоспособности Россия занимает 63-е место в мире – рядом с такими странами, как Мексика, Турция, Румыния и Уругвай. Товарная конкурентоспособность страны определяется по отношению производительности труда к зарплате, а в РФ этот показатель очень низок. В США средняя зарплата составляет 2500 долл. (72,5 тыс. руб.) в месяц [12], но производительность труда в 4–5 раз выше, чем в России [19]. Россия со средней зарплатой 19,1 тыс. руб. [25] занимает промежуточное положение – зарплата не настолько низка, как в Китае, но качество товаров гораздо ниже, чем в США. Наши товары слишком дороги по отношению к их качеству, они могут удовлетворять только внутренний спрос. Даже в ОПК «фондовооруженность работников в 2–3 раза, а производительность труда в 5–10 раз ниже, чем в развитых странах» [6, с. 130].

Проблемы сырьевой специализации понятны:

- природные ресурсы исчерпаемы;
- высокие доходы от экспорта сырья смягчают необходимость реформ и консервируют общую отсталость экономики;
- экспортер сырья автоматически становится зависимым от мировых цен на него, а значит, и от политики иностранных держав, для которых никогда не будет большой проблемой при необходимости сбить эти цены (скажем, цены на нефть – резким ростом экспорта из Саудовской Аравии или иной подобной страны).

Но просто заменить экспорт сырья экспортом промышленных товаров невозможно, ибо кто будет их покупать при низкой конкурентоспособно-

сти? Выпускать же отечественные аналоги – значит продолжать политику импортозамещения, неэффективность которой давно стала очевидной [1].

Каждый раз, когда в России возникает проблема, для ее решения предлагается выделить средства из бюджета, часто на сомнительные проекты. По данным интернет-ресурса «Роспил», только его специалистам удалось выявить за год необоснованно выделенных бюджетных средств на сумму более 400 млрд руб. [20]. А сколько осталось невыявленным?

Распространено мнение, что коррупция – это неизбежное зло, часть российского менталитета и т.п. Недовольство коррупцией чаще всего сводится к тому, что отдельные лица несправедливо получают слишком большие доходы. Но «коррупция коррупцией, а делать что-то надо», и опять раскручивается госзаказ. На самом же деле коррупция – одна из основ современной российской экономики, и без ее подавления никакие положительные изменения невозможны. На всех уровнях, от совета директоров крупной компании до уборщицы в школе, коррупция (коммерческий подкуп) вызывает:

- искажение экономического поведения (успех инвестиционного проекта определяется главным образом его коррупционной составляющей);
- замещение выбора: вместо производства на рынок развивается производство ради откатов;
- разбазаривание средств, строительство ненужных дорогостоящих объектов и т.п.

Если в основе большинства экономических решений лежит откат, такая экономика не может называться рыночной, для нее нужна особая экономическая теория. В советское время никому не нужные объекты возникали по логике административно-командной системы и мягкого бюджетного ограничения, теперь же – ради возможности поживиться за счет бюджета. Возьмем для примера Ханты-Мансийск. Чем оправдано строительство огромных спортивных сооружений, выставочных центров, концертного комплекса, подземных переходов в городе с населением 75 тыс. человек? Они возводились на бюджетные средства, а отнюдь не на пожертвования нефтяников. Все ли эти деньги использовались по назначению? Строительство Третьего транспортного кольца в Москве, сооружений для Олимпиады в Сочи, игровых центров на юге России постоянно вызывает вопросы из-за огромных (и почти наверняка завышенных) расходов на них.

С качеством человеческого капитала (здоровье, образование, коммуникации) дело также обстоит плохо. Расходы на здравоохранение и спорт составляют в России 3,5% федерального бюджета (в развитых странах 15–20%). Регулярно занимаются спортом не более 22 млн человек (15,5% населения). По «болезням бедности», к которым относят СПИД, туберкулез и малярию, Россия занимает первые места в мировом списке. Продолжительность жизни составляет 65,5 лет (137-е место в мире) [22].

В вузы сейчас поступают абитуриенты, лишённые даже базовой подготовки. Про коррумпированность и неотработанность системы ЕГЭ говорится постоянно. При общем снижении численности населения России число студентов за последние десятилетия резко выросло и достигло 7,5 млн человек – в 3 раза больше, чем во времена СССР [23]. Высшее образование фактически оторвано от профессиональных требований, предъявляемых на рынке труда. Получают его в основном для галочки, поскольку оно обеспечивает карьерный рост или сохранение занятости. На вопрос: «Приходилось ли вам за последние 3 года получать профессиональную подготовку?» – более 2/3 (67,1%) общего числа работающих респондентов трудоспособного возраста (от 18 до 60 лет) ответили отрицательно. Не удивительно, что Россия по индексу экономики знаний занимает 61-е место в мире, что соответствует ее положению в индексе национальной конкурентоспособности [13].

О необходимости модернизации российской экономики говорят давно. Новый импульс эта тема получила благодаря Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, принятой 17 ноября 2008 г., статье Д.А. Медведева «Россия, вперед!» от 10 сентября 2009 г. и Посланию Президента РФ Федеральному собранию от 12 ноября 2009 г. Так, в статье Д.А. Медведева сказано: «В течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: “умной” экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности» [15]. Ставится амбициозная цель – сделать Россию одной из самых комфортных стран для проживания людей и для развития бизнеса.

Однако у планов модернизации, как их рассматривают сейчас, есть два важных недостатка. Во-первых, складывается впечатление, что правительство излишне оптимистично оценивает ситуацию. Так, в Концепции развития до 2020 года планируется **одновременно**:

- выход российской экономики на траекторию долгосрочного устойчивого роста со средним темпом 6,4–6,5% в год;
- снижение инфляции до 3–3,5% в год;
- превращение России в один из мировых финансовых центров, обеспечение ее лидирующих позиций на финансовых рынках евразийского пространства;
- рост реальных располагаемых доходов населения на 164–172%;
- рост инвестиций в основной капитал на 215–223%;
- снижение уровня общей безработицы с 6 до 2–3%;
- увеличение строительства автомобильных дорог федерального, регионального и межмуниципального значения к 2020 г. в 3,2 раза по сравнению с 2007 г. (до 8 тыс. км в год);
- повышение доли России в мировом ВВП (по паритету покупательной способности) с 3,2% в 2007 г. до 3,8% в 2015 г. и 4,3% в 2020 г.;

- увеличение экспорта машиностроительной продукции более чем в 6 раз по сравнению с 2007 г. (до 110–130 млрд долл. США);
- увеличение доли России на рынках высокотехнологичных товаров и услуг до уровня не ниже 5–10% по 5–7 крупным позициям [5].

Неясно, однако, за счет чего будет достигнут такой рост. Не много ли противоречивых целей, вроде одновременного снижения инфляции и безработицы? Нелишне отметить, что аналогичная предшествующая программа оказалась не слишком успешной: «Если оценивать реализацию мер Стратегии–2010, то общий ее уровень составляет примерно 36%» [4, 112].

Во-вторых, наблюдается прежний, характерный еще для советских времен узкоμηχανический подход. Само наличие проблемы и ее осознание вовсе не означают желания всех членов общества ее решать. Модернизация не может быть проведена по указке, не сводится к набору цифр и коэффициентов, к оснащению предприятий, школ, больниц определенным оборудованием и т.п. Необходимо изменить сам подход к модернизации. Пока мы видим в Концепции такую конструкцию:

- описание проблемы, обычно в виде отставания от стран Запада по неким критериям (например: «предусматривается за 2008–2020 годы увеличить долю государственных расходов на систему здравоохранения в валовом внутреннем продукте с 3,6% до не менее 5,2–5,5%... что сопоставимо с показателями передовых иностранных государств» [5];
- формулировка задач и программ, разработка требований: «...ужесточение лицензионных и аккредитационных требований к учреждениям и программам высшего профессионального образования» [5], «внедрение системы ежегодной поддержки до 100 организаций, реализующих лучшие инновационные программы непрерывного профессионального образования» (сама процедура отбора этих организаций уже создает базу для показухи и коррупции) и т.п.;
- выделение под эти программы бюджетных средств.

Всем прекрасно известно, что данная схема не работает и не может работать. В действительности необходимо следующее:

- определение реальной проблемы, например: «возможность получения качественного образования продолжает оставаться одной из наиболее важных жизненных ценностей граждан, решающим фактором социальной справедливости и политической стабильности». Здесь следует заменить слово «качественного» на «престижного». Реальная проблема не в том, что образование некачественное (поскольку некий коэффициент ниже, чем на Западе), а в том, что оно зачастую нужно лишь для галочки, нет заинтересованности большинства студентов в получении именно образования, а не диплома;

- выявление искажений, препятствующих развитию;
- устранение этих искажений и создание стимулов.

Пока же для разработчиков, по-видимому, нет особой разницы между государственными программами и личным выбором. Так, в одном из пунктов Концепции предлагается «увеличение уровня обеспеченности населения спортивными сооружениями исходя из их пропускной способности: в 2007 г. – на 21,7%, в 2012 г. – на 26, в 2020 г. – на 48%» (государственная программа, под которую выделяются средства) и «увеличение за 2007–2015 гг. доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в том числе учащихся, с 14,8% до 30%» (личный выбор людей, заниматься им спортом или нет, который нельзя изменить по указанию сверху, но под это все равно выделяются средства). В данном случае следовало бы задуматься: почему люди занимаются не спортом, а, например, употреблением алкогольных напитков? Очевидно, что недостаток спортивных сооружений – не единственная причина; нужно искать пути изменения жизненных установок и поведения граждан.

Ясно, что в обозримом будущем Россия не будет производить промышленные товары, конкурентоспособные на мировом рынке; поэтому так важно развивать рынки услуг, информации, финансовые рынки и человеческий капитал. Конечно, вложения в человеческий капитал не гарантируют, что получившие качественное образование специалисты останутся в России, но эту проблему можно в значительной мере решить за счет психологических факторов (патриотизм, привычка, пропаганда престижа квалифицированного труда), за счет требований отработать некоторое время в стране, создания комфортных условий труда и т.д. Кроме того, эти вложения несомненно будут иметь положительный внешний эффект и способствовать повышению производительности труда во всех отраслях экономики. Возможно, в будущем это позволит производить более качественные промышленные товары и даже выходить с ними на мировой рынок.

Литература

1. The Global Competitiveness Report 2009–2010 //World economic forum.
2. URL: <http://ecoportal.ru/getresearchlist.php?h=ecoportal.ru&id=346>
3. URL: <http://market.babr.ru/mark/getresearch.php?id=3405&h=babr.ru>
4. URL: http://www.automag.vrn.ru/08_17/0.html
5. URL: <http://www.bls.gov/news.release/wkyeng.nr0.htm>
6. URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/OBR (данные Росстата по образованию).
7. URL: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/ZDRAV (данные Росстата по здравоохранению).
8. *Гайдар Е.Т.* Аномалии экономического роста. – М.: Магистр, 1997.
9. *Дежина И.* Меняющиеся приоритеты международного научно-технологического сотрудничества России // Экономическая политика. – 2010. – № 5. – С. 143–156.

10. *Дмитриев М., Юртаев А.* Стратегия–2010: итоги реализации. 10 лет спустя // Экономическая политика.– 2010. – № 3. – С. 107–115.
11. Доклад об экономике России // Всемирный банк в России. – № 18 (март 2009 г.).
12. *Илларионов А.* О финансовом кризисе в России. Интервью в эфире радио «Свобода» (9 октября 2008 г.). – URL: <http://svobodanews.ru/content/Transript/468260.html>
13. Как финансовый коллапс США может отразиться на России. – Би-би-си. – 2008. – 1 октября.
14. Концепция социально-экономического развития России на период до 2020 года. – URL: <http://www.youngscience.ru/>
15. Куда девать деньги? // Аргументы недели. – 2008. – 9 октября. – № 41(127).
16. *Медведев Д.* Россия, вперед! – URL: <http://www.kremlin.ru/news/5413>
17. Модернизация российской экономики: структурный потенциал. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 130.
18. Московская межбанковская валютная биржа. – URL: <http://www.micex.ru/>
19. Низкая производительность труда – препятствие для роста российской экономики. – URL: <http://www.cig-bc.ru/library/74190/93453>
20. Падение цен на нефть угрожает твердости рубля и бюджету, который рискует стать дефицитным // NEWSru. – 2008. – 16 октября.
21. *Путин В.* Россия оказалась подготовленной к мировому финансовому кризису. – URL: <http://www.echo.msk.ru/news/547932-echo.html>
22. РосПил. – URL: <http://rospil.info/>
23. Россия – худшая среди стран G8 по падению ВВП и росту инфляции // NEWSru. – 2010. – 19 февраля.
24. Средняя зарплата в РФ превысила 19 тыс. руб. – URL: http://www.dp.ru/a/2010/03/19/Srednjaja_zarplata_v_RF_pre
25. *Шувалов И.* Россия на пути модернизации // Экономическая политика. – 2010. – № 1.

Договор аутсорсинга как тип гражданско-правового договора

Ю.В. Горшенина

Договор – центральный и важнейший институт гражданского права, который используется во всех сферах предпринимательства и обслуживает разнообразные имущественные и личные потребности граждан.

В рыночном хозяйстве договор становится одним из основных способов регулирования экономических взаимосвязей, так как их участники, будучи собственниками, по своему усмотрению определяют направления и

порядок использования принадлежащего им имущества. В качестве производителей товаров, работ, услуг собственники заключают договоры со своими контрагентами, определяя характер и содержание отношений, составляющих экономический оборот. Условия договоров в большинстве случаев формируются самими сторонами и отражают баланс их частных интересов, учитывающий конкретную экономическую ситуацию. Договор – основа саморегулирования и наиболее эффективный способ организации хозяйственной деятельности.

Будучи порождением, необходимой формой товарообмена, цивилистическая категория договора и ее правовое оформление развивались и усложнялись по мере соответствующего развития самого оборота (обмена). Так, уже в классическом римском праве стали различаться соглашение (*conventio*) как согласованное волеизъявление сторон и договор (*contractus*) как основа возникающих между ними обязательственных отношений (от лат. *contrahere* – связывать, вступать в обязательство путем соглашения).

В русской дореволюционной литературе гражданского права договор определялся как соглашение, из которого возникает обязательство. Г.Ф. Шершеневич определял договор как «соглашение двух или более лиц, направленное к установлению, изменению или прекращению юридических отношений» [29, с. 304], Д.И. Мейер – как «соглашение воли двух или нескольких лиц, которое порождает право на чужое действие, имеющее имущественный интерес» [15, с. 46], К.П. Победоносцев – как «сознательное соглашение нескольких лиц, в котором они совместно изъявляют свою волю для того, чтобы определить между собой юридическое отношение, в личном своем интересе по имуществу» [20, с. 2]. И.А. Покровский определял договор как «способ регулирования отношений между частными лицами сообразно их индивидуальным интересам и потребностям, где зиждущей силой всякого договора является соглашение сторон, то есть их воля» [21, с. 245]. Несколько иначе определяет договор В.И. Синайский. С его точки зрения, «договор – волеизъявление сторон, в силу которого возникает обязательство для одной или обеих сторон» [25, с. 241].

В период развития гражданского права в советское и постсоветское время доминирующим остается определение договора как соглашения. Особенно четко это выражено в исследованиях О.С. Иоффе [8, с. 75]. В.В. Меркулов под гражданским договором понимает «допускаемое и обеспечиваемое законом свободное правообразующее соглашение двух или более не подчиненных друг другу субъектов права, повлекшее установление обязательства» [16, с. 18].

Советская цивилистика акцентировала роль договорных отношений для общества в целом [27, с. 120], что подчеркивают и некоторые современные исследователи [26, с. 51]. Ф.И. Гавзе определял гражданско-правовой договор как «направляемый планомерно-регулирующими мероприятиями государства общий волевой акт сторон об установлении между ни-

ми, изменении или прекращении гражданско-правового обязательства с целью наилучшего удовлетворения потребностей общества и отдельных его членов» [5, с. 6–7]. Вместо «соглашения» (как в работах Р.О. Халфиной) здесь фигурирует понятие «общий волевой акт».

Еще в римском праве договор рассматривался как основание для возникновения правоотношения; как само правоотношение; как форма, которую оно принимает. Так же многозначно понятие договора в современном гражданском праве.

«Многопонятийное» представление о договоре поддерживают многие цивилисты, в том числе М.И. Брагинский, Н.Д. Егоров, В.П. Мозолин. Есть у него и противники. Например, О.А. Красавчиков отмечает, что «разночтение одного и того термина не может не привести к различным недоразумениям и затруднениям теоретического и практического порядка» [13, с. 276–277]. С этим мнением трудно согласиться, так как ни в доктрине, ни в правоприменительной практике при определении значения используемого термина особых затруднений не возникает.

Помимо перечисленных, в юридической доктрине существуют и другие определения понятия «договор». Например, А.Д. Корецкий отказался от использования термина «соглашение», заменив его термином «намерения» [12, с. 7]. Ш.В. Калабеков заменяет «соглашение» «актом согласия», поскольку нередко «условия договора вырабатываются одной стороной, а другая может их принять в неизменном виде либо отказаться от заключения договора» [9, с. 7–8]. Б.И. Пугинский предлагает рассматривать договор как «соглашение сторон, которое в первую очередь служит непосредственным основанием возникновения обязательства» [22, с. 40]. М.И. Брагинский высказывается за понимание договора как соглашения, направленного только на возникновение взаимных прав и обязанностей [4, с. 149]. Согласие же сторон на изменение и прекращение уже возникших договорных отношений (или отдельных прав и обязанностей) следует именовать соглашением, но не договором. Аналогичной точки зрения придерживается Ш.В. Калабеков [9, с. 12–13].

Следует отметить, что во многих странах законодательно закреплено понятие договора через термин соглашение. Так, в континентальной Европе под договором понимается соглашение, направленное на установление, прекращение или изменение прав и обязанностей.

В *Common Law* договором признается обещание, исполнимое через суд. Концепция договора как обещания – ключевая для общего права – исходит из того, что соглашение, не содержащее обещания, договором не признается. Обещанию же придается настолько важное значение, что против стороны, не исполнившей его, контрагент вправе применить средства правовой защиты. Представление о договоре в общем праве существенно отличается от такового в континентальной системе. Если для последней основой договора выступает исключительно соглашение, то для общего

права договор – прежде всего обещание, опирающееся на встречное удовлетворение. Однако И.В. Бекленищева считает возможным объединить понятия договора-соглашения и договора-обещания [3, с. 6].

В целом, большинство российских правоведов определяют договор через соглашение, что имеет под собой нормативную основу, поскольку законодательная формулировка договора строится именно по такому принципу. Действующий закон признает договором соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК). Данное в ГК РФ определение договора полностью соответствует нормам о двух- или многосторонних сделках ст. 153 и 154, вследствие чего к договорам применяются соответствующие правила, предусмотренные гл. 9 ГК.

Договоры в ГК РФ классифицированы по определенным типам, на основании объективных отношений, складывающихся между их участниками. Выделяются 26 договорных типов, некоторые подразделяются на виды (купля-продажа, рента, аренда, подряд и др.).

Следует отметить, что ГК РФ не содержит такого понятия, как договор аутсорсинга. Однако это не означает того, что субъекты оборота не вправе самостоятельно создавать те или иные нормы в рамках договора. Никакие законодательные предписания, в том числе положения о договорных типах, не могут исчерпывающе отражать все особенности экономической жизни. Принцип свободы договора предоставляет субъектам гражданского оборота возможность заключать договоры, не предусмотренные в законе.

Это относится и к договорам аутсорсинга, весьма востребованным на современном этапе развития экономики. Договор и понятие аутсорсинга имеют иностранное происхождение. Термин заимствован из английского языка (от *out* – вне и *source* – ресурс, источник) и дословно переводится как использование чужих ресурсов.

В современном менеджменте под аутсорсингом понимают выполнение отдельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения [2, с. 49].

Д.В. Хейвуд определяет аутсорсинг как «перевод внутреннего подразделения предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [28, с. 26]. Аналогичные определения дают Н. Рыбаков [23, с. 62–63], З.С. Айвазян [1, с. 39–40], А.Г. Ивлев [7, с. 13], С.О. Календжян [10, с. 11]. А. Лазарев подчеркивает, что аутсорсинг означает глубокую специализацию внутри дружественных компаний для повышения эффективности работы каждой из них [14, с. 7].

Аутсорсинг используется органами исполнительной власти как механизм передачи определенных видов деятельности внешним исполнителям [18]. Аналогичным образом действует и Центральный банк РФ [19]. ОАО РЖД использует аутсорсинг как способ оптимизации деятельности филиалов (Положение № 530, утверждено 27 апреля 2006 г.).

Таким образом, аутсорсинг означает привлечение ресурсов специализированных организаций вместо развития собственных компетенций в конкретных видах и направлениях деятельности. Смысл аутсорсинга сводится к сосредоточению ресурсов на основном виде деятельности и передаче сопутствующих функций профессиональному партнеру, то есть внешним исполнителям, которые, как правило, обладают более высокой квалификацией. От подряда и других форм оказания услуг аутсорсинг отличается наличием общего бизнес-процесса и длительным характером отношений.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

В научной литературе существуют различные мнения относительно правовой природы договора аутсорсинга. Многие специалисты отождествляют аутсорсинг с возмездным оказанием услуг. По мнению А. Нуртдиновой, использование чужого труда может регулироваться договором возмездного оказания услуг (обслуживания) между организацией-услугодателем и организацией-услугополучателем. При этом работники, состоящие в трудовых отношениях с организацией-услугодателем, обслуживают его заказчиков [17, с. 9]. Л.Г. Кисурина также указывает, что аутсорсинг по содержанию схож с возмездным оказанием услуг, и при заключении договора аутсорсинга стороны могут руководствоваться правилами, предусмотренными ГК РФ для возмездного оказания услуг. В большинстве случаев отношения между организациями могут быть оформлены как договором аутсорсинга, так и договором возмездного оказания услуг [11, с. 239].

Другие авторы полагают, что договор аутсорсинга является смешанным гражданско-правовым договором, синтезирующим элементы договоров подряда и возмездного оказания услуг [6, с. 5]. По мнению И.С. Шиткиной, «договор аутсорсинга — смешанный договор, соединяющий в себе элементы различных гражданско-правовых договоров и элементы трудового договора, в результате которого одна организация предоставляет в распоряжение другой организации специалистов» [30, с. 99].

В юридической литературе подобные отношения между организациями расцениваются и как гражданско-правовые, поскольку они носят имущественный характер, возникают между самостоятельными участниками

гражданского оборота на основе равенства и автономии воли. Л.В. Санникова предлагает квалифицировать договор аутсорсинга как не поименованный в ГК РФ и отнести к группе обязательств по совершению иных действий [24, с. 98].

В отсутствие юридического определения, аутсорсинг в отечественной практике регламентируется теми нормами ГК РФ, которым соответствует фактическое содержание взаимоотношений между заказчиком и фирмой-аутсорсером. Например, если договор предусматривает передачу в собственность вещи – это купля-продажа; если предполагается выполнение работ, имеющих овеществленный результат – это подряд; если осуществляются действия, материального результата не имеющие, и полезный эффект которых потребляется в процессе их совершения – это услуги. Чаще всего аутсорсинг регулируется нормами гл. 39 ГК РФ «Возмездное оказание услуг», что, конечно же, не обеспечивает прочной правовой конструкции для всех типов аутсорсинга и не вполне учитывает его специфику.

Правовой целью любого договора является создание, изменение или прекращение прав и обязанностей сторон по отношению друг к другу или к третьим лицам. Это может быть приобретение права собственности, права пользования определенной вещью и т.д. Типичная для данного вида договоров правовая цель, ради которой они совершаются, называется основанием договора (*causa*)³⁰.

Какова же правовая цель (основание) договора аутсорсинга? Как мы показали, это – передача определенных бизнес-процессов или функций заказчика аутсорсеру за вознаграждение. Столь специфичные отношения представляется необходимым отразить в ГК РФ, выделив договор аутсорсинга в самостоятельный тип гражданско-правовых договоров.

Литература

1. Айвазян З.С. Аутсорсинг, или Как разместить производство в одной комнате // Финансист. – 2000. – № 4.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Бекленищева И.В. Понятие гражданско-правового договора: Сравнительно-правовое исследование: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Екб., 2004.
4. Брагинский М.И. Договорное право. Кн. 1. Общие положения. – М.: Статут, 2002.

³⁰ Предложенное понимание понятия *causa* – одно из многих. Определение этого понятия относится к разряду вечных проблем цивилистики. Об этом см.: Хвостов В.М. Система римского права. – М., 1996. – С. 170–175; Кривцов А.С. Абстрактные и материальные обязательства в римском и современном гражданском праве. – М., 2003. – С. 99–181.

5. *Гавзе Ф.И.* Социалистический гражданско-правовой договор. – М.: Юрид. лит., 1972.
6. *Ещенко И.А.* Договор аутсорсинга в гражданском праве: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2009.
7. *Ивлев А.Г.* Аутсорсинг организационного развития. – М.: Агентство профессионального сервиса, 2007.
8. *Иоффе О.С.* Обязательственное право // Иоффе О.С. Избранные труды: В 4 т. Т. III. Обязательственное право. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.
9. *Калабеков Ш.В.* Договор как универсальная правовая конструкция: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2004.
10. *Календжян С.О.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003.
11. *Кисурина Л.Г.* Сложные сделки: учет, налоги, право. – М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2007.
12. *Корецкий А.Д.* Теория договорного регулирования гражданско-правовых отношений: Автореф. дисс. ... д-ра юрид. наук. – М., 2007.
13. *Красавчиков О.А.* Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции // Красавчиков О.А. Категории науки гражданского права. Избранные труды: В 2 т. Т. 2. – М.: Статут, 2005.
14. *Лазарев А.* Взрывоопасные технологии, или Почему аутсорсинг пока не приживается на российском транспорте // Экономика и время. – 2001. – № 43.
15. *Мейер Д.И.* Русское гражданское право: В 2 ч. Ч. 2. – М., 1999.
16. *Меркулов В.В.* Гражданско-правовой договор в механизме регулирования товарно-денежных отношений: Монография. – Рязань: РВШ МВД РФ, 1994.
17. *Нуртдинова А.* Заемный труд: особенности организации и возможности правового регулирования // Хозяйство и право. – 2004. – № 9.
18. О концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 годах: Распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2005 г. № 1789-Р // СЗ РФ. – 2005. – № 46. – Ст. 4720.
19. Об организации управления операционным риском в кредитных организациях: Письмо ЦБ РФ от 24 мая 2005 г. № 76-Т // Вестник Банка России. – 2005. – № 28.
20. *Победоносцев К.П.* Курс гражданского права: В 3 т. Т. 3. – М., 2003.
21. *Покровский И.А.* Основные проблемы гражданского права. – М., 1998.
22. *Пугинский Б.И.* Гражданско-правовой договор // Вестник Московского университета. Сер. 11, Право. – 2002. – № 2.
23. *Рыбаков Н.* Аутсорсинг – это не мода // ИнфоБизнес. – 1999. – № 5–6.
24. *Санникова Л.В.* Обязательства об оказании услуг в российском гражданском праве. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
25. *Синайский В.И.* Русское гражданское право. – М.: Статут, 2002.

26. *Соцууро Л.В.* Гражданско-правовой договор как объект толкования // Арбитражный и гражданский процесс. – 2000. – № 1.
27. *Халфина Р.О.* Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. – М.: Изд-во АН СССР, 1954.
28. *Хейвуд Дж. Б.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Вильямс, 2002.
29. *Шершеневич Г.Ф.* Учебник русского гражданского права. – М.: СПАРК, 1995.
30. *Шиткина И.С.* Договор предоставления персонала: что это такое? // Хозяйство и право. – 2004. – № 1.

Типология субъектов РФ по степени восприимчивости к политике федерального центра

И.В. Данилова, А.В. Резепин

Эффективность экономической политики в России зависит не только от действий центрального правительства, но и от работоспособности «передаточных каналов» в регионах, обеспечивающих преобразование решений федерального центра в реальное изменение хозяйственной ситуации на местах. Сейчас цели экономической политики связаны с проведением структурных изменений, модернизацией, диверсификацией, переходом к инновационному развитию. Их реализация требует прежде всего устойчивого ценового фона, что официально зафиксировано как переход к политике «инфляционного таргетирования», осуществляемой с 2003 г. Поэтому особый интерес представляет исследование взаимоотношений центра и регионов, связанных с контролем над ценами.

Разнообразие региональных условий ценовой стабилизации (высокая ресурсная, производственная, инфраструктурная и социальная асимметрия субъектов РФ) и абстрагирование от территориальной специфики при разработке экономической политики препятствуют успешному решению данной задачи. Соответственно, нужна методика, позволяющая структурировать экономическое пространство страны по критерию восприимчивости регионов к решениям центральных органов власти.

Восприимчивость в широком смысле определяется как способность предмета к изменению в результате внешнего воздействия. Применительно к рассматриваемому вопросу можно сказать, что это способность региона к изменению параметров функционирования экономики в направлении их целевых значений под воздействием мер стабилизационной политики. Другими словами, это наличие условий, позволяющих региональной экономической системе функционировать в пределах, близких к целевым параметрам [1, с. 66]. Отсутствие таких условий, влекущее за собой невос-

приимчивость региона к стабилизационному воздействию центра, можно охарактеризовать термином «инертность».

Для решения данной задачи было выделено три направления классификации регионов.

1. Степень управляемости регионального ценового фона. Как известно, структура инфляционного процесса включает разнообразные компоненты, формирующие общий уровень цен. Среди них принято выделять:

- инфляцию издержек;
- экзогенную инфляцию, связанную с ценами на экспортные и импортные товары;
- инфляционные эффекты, вызываемые бюджетно-налоговой политикой (прежде всего манипулированием косвенными налогами);
- влияние ценовых ожиданий (инфляционная инерция);
- прямое воздействие мер государственной денежно-кредитной политики.

При осуществлении политики ценовой стабильности федеральный центр способен оказывать влияние лишь на ценовые ожидания и монетарную инфляцию, в то время как другие перечисленные компоненты оказываются вне рамок его регулирующего воздействия. Ценовой фон в регионе будет считаться управляемым, если в структуре инфляционного процесса преобладают монетарные факторы и ценовые ожидания, и неуправляемым, если преимущественное влияние оказывают рост цен производителей и тарифов на услуги, региональные издержки, стоимость импортной продукции и эффекты фискального регулирования.

2. Чувствительность региональной банковской системы к решениям, принимаемым на федеральном уровне. Практические решения по реализации денежно-кредитной политики осуществляет Центральный банк, причем передаточным звеном является финансовый сектор экономики. Поэтому принципиальное значение приобретает степень зависимости региональной банковской системы от национальной, контролируемой ЦБ РФ; если эта зависимость невелика, банковский сектор региона перестает быть проводником решений федерального центра в области ценовой политики.

3. Эластичность реакции населения и деловых кругов региона на действия региональной банковской системы. Монетарные факторы, зависящие от работы банков, вызовут должную реакцию субъектов реального сектора (населения и бизнеса), повлияют на региональный спрос и предложение, а затем на объем ВРП и уровень цен лишь в том случае, если уровень развития финансового сектора соответствует потребностям региональной производственно-распределительной системы; в противном случае их воздействие будет крайне незначительным.

Мы предлагаем при исследовании восприимчивости субъектов РФ к экономической политике федерального центра провести разграничение всей их совокупности на однородные группы (кластеры) по каждому типу

восприимчивости. Для этого можно использовать, в частности, экономико-статистический пакет прикладных программ *SPSS*.

По первому направлению были выделены следующие показатели, характеризующие влияние неуправляемых факторов регионального ценового фона и не подпадающие под воздействие инструментов ценового регулятора:

- 1) доля расходов на импорт в объеме потребительских расходов населения региона;
- 2) индекс цен производителей в строительстве;
- 3) индекс тарифов на грузовые перевозки;
- 4) коэффициент стоимости жилищно-коммунальных услуг (определяемый как отношение ее регионального уровня к среднероссийскому).

Проведенный анализ позволил выделить четыре кластера регионов (группа А). Их ранжирование осуществлялось исходя из предположения, что высокие значения параметров сравнения указывают на низкий потенциал управляемости региональной ценовой средой (доминирование импортируемой инфляции и инфляции издержек). В результате 31 субъекту РФ с наибольшей относительной управляемостью был присвоен рейтинг 1А, 17 регионам с управляемостью выше среднего – 2А. Для 12 субъектов РФ с рейтингом 3А характерна высокая доля расходов на импорт, что означает высокий риск неуправляемости ценового фона. Наконец, 20 регионов с неуправляемым ценовым фоном получили рейтинг 4А (см. табл. 1, 2).

Т а б л и ц а 1

Группировка субъектов РФ по степени управляемости регионального ценового фона

<i>Кластер</i>	<i>Субъекты РФ</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
1А (31 субъект РФ, 17,5% ВВП)	Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская республики, республики Адыгея, Бурятия, Карелия, Коми, Марий Эл, Мордовия, республики Саха (Якутия), Северная Осетия – Алания, Удмуртская и Чеченская республики, Алтайский и Забайкальский края, Архангельская, Иркутская, Калужская, Костромская, Липецкая, Магаданская, Новгородская, Пензенская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ульяновская области, Еврейская АО, Чукотский АО
2А (17 субъектов РФ, 30,6% ВВП)	Республики Башкортостан, Ингушетия, Татарстан, Тыва, Пермский и Ставропольский края, Волгоградская, Вологодская, Ивановская, Кировская, Московская, Нижегородская, Новосибирская, Орловская, Смоленская, Тюменская, Челябинская области
3А (12 субъектов РФ, 33,5% ВВП)	Республики Алтай, Калмыкия, Хакасия, Приморский край, Белгородская, Брянская, Ленинградская, Псковская, Ростовская, Сахалинская области, г. Москва, г. Санкт-Петербург

<i>1</i>	<i>2</i>
4А (20 субъектов РФ, 18,4% ВВП)	Республика Дагестан, Чувашская Республика, Камчатский, Краснодарский, Красноярский, Хабаровский края, Амурская, Астраханская, Владимирская, Воронежская, Калининградская, Кемеровская, Курганская, Курская, Мурманская, Омская, Оренбургская, Свердловская, Томская, Ярославская области

Т а б л и ц а 2

Средние значения показателей для кластеров группы А

<i>Кластер</i>	<i>Число субъектов РФ</i>	<i>Доля расходов на импорт в потребительских расходах населения региона, %</i>		<i>Индекс цен производителей в строительстве</i>		<i>Индекс тарифов на грузовые перевозки</i>		<i>Коэффициент стоимости жилищно-коммунальных услуг</i>	
		<i>значение</i>	<i>ранг</i>	<i>значение</i>	<i>ранг</i>	<i>значение</i>	<i>ранг</i>	<i>значение</i>	<i>ранг</i>
1А	31	4,71	1	110,08	1	106,23	1	1,87	4
2А	17	6,74	2	112,58	2	125,26	4	0,96	1
3А	12	26,52	4	117,15	3	110,17	2	1,14	2
4А	20	9,90	3	120,99	4	110,37	3	1,18	3
РФ	80	9,71	—	114,68	—	111,90	—	1,00	—

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

По второму направлению анализа кластеризация проводилась по показателям, отражающим зависимость ресурсов региональных банковских систем от внешних источников (что и характеризует их зависимость от федерального центра). В качестве параметров сравнения использовались:

- 1) число региональных кредитных организаций, заключивших генеральные кредитные договоры с ЦБ РФ;
- 2) доля таких организаций в общей численности банков;
- 3) доля кредитов, полученных от других банков в пассивах кредитных организаций, зарегистрированных в регионе.

Высокие значения данных параметров указывают на зависимость региональной банковской системы от внешних ресурсов (поэтому изменение ценовых регуляторов вызывает изменения в региональных условиях кредитования, т.е. восприимчивость региона высока). В результате было выделено пять типов регионов (см. табл. 3, 4).

Таблица 3

**Группировка субъектов РФ по степени чувствительности
региональной банковской системы к стабилизационным мерам
федерального центра**

<i>Кластер</i>	<i>Субъекты РФ</i>
1В (25 субъектов РФ, 49,9% ВВП)	Республики Алтай, Башкортостан, Коми, Саха (Якутия), Хакасия, Чувашская Республика, Алтайский, Камчатский, Краснодарский, Красноярский края, Амурская, Волгоградская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Кировская, Костромская, Нижегородская, Омская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Челябинская области, г. Москва
2В (20 субъектов РФ, 23,6% ВВП)	Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская республики, республики Адыгея, Карелия, Мордовия, Татарстан, Тыва, Пермский, Приморский, Хабаровский края, Вологодская, Кемеровская, Курганская, Магаданская, Новосибирская, Рязанская, Сахалинская, Тульская, Тюменская, Ярославская области
3В (10 субъектов РФ, 10,7% ВВП)	Республика Северная Осетия – Алания, Удмуртская Республика, Ставропольский край, Ивановская, Курская, Липецкая, Мурманская, Оренбургская, Ростовская области, г. Санкт-Петербург
4В (17 субъектов РФ, 12,8% ВВП)	Республики Бурятия, Калмыкия, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ленинградская, Московская, Новгородская, Орловская, Пензенская, Псковская, Тамбовская, Тверская, Томская, Ульяновская области
5В (8 субъектов РФ, 3,0% ВВП)	Республики Дагестан, Ингушетия, Марий Эл, Чеченская Республика, Забайкальский край, Архангельская область, Еврейская АО, Чукотский АО

Таблица 4

Средние значения показателей для кластеров группы В

<i>Кластер</i>	<i>Число субъектов РФ</i>	<i>Число региональных кредитных организаций, заключивших генеральные кредитные договоры с ЦБ РФ, на 1 млн жителей</i>		<i>Доля кредитных организаций, заключивших генеральные кредитные договоры с ЦБ РФ, %</i>		<i>Доля кредитов, полученных от других банков в пассивах кредитных организаций, зарегистрированных в регионе, %</i>	
		<i>значение</i>	<i>ранг</i>	<i>значение</i>	<i>ранг</i>	<i>значение</i>	<i>ранг</i>
1В	25	5,46	1	93,05	1	4,10	2
2В	20	4,43	2	71,91	2	1,28	3
3В	10	2,18	3	48,00	4	5,91	1
4В	17	1,57	4	55,24	3	0,30	5
5В	8	0,05	5	0,39	5	0,56	4
РФ	80	4,51	–	61,73	–	2,45	–

Источник: Официальный сайт Центрального банка РФ. – URL: www.cbr.ru

В рамках третьего направления классификации использовались следующие показатели:

- 1) эластичность потребительских расходов по объему кредитования;
- 2) доля потребительских кредитов в расходах домохозяйств;
- 3) доля банковских кредитов в инвестициях.

Чем выше значение этих параметров, тем выше восприимчивость регионального спроса к мерам по управлению ценовым фоном. Кластер 1С (10 регионов) включает субъекты РФ, в которых фирмы активно используют заемные ресурсы, что определяет эластичность реакции совокупного спроса и предложения на изменение активности банковской системы. Субъекты РФ, входящие в кластер 2С (20 регионов), характеризуются в первую очередь эластичностью реакции населения на изменения условий кредитования. Кластер 3С (24 субъекта РФ) определяется средними значениями параметров сравнения. Кластер 4С (26 регионов) отличается слабой реакцией населения на изменение условий привлечения заемных средств, что, вероятно, указывает на наличие иных источников либо о большом объеме накопленных обязательств населения перед банками (см. табл. 5, 6).

Т а б л и ц а 5

Группировка субъектов РФ по эластичности реакции населения и фирм на изменение активности региональной банковской системы

<i>Кластер</i>	<i>Субъекты РФ</i>
1С (10 субъектов РФ, 9,4% ВВП)	Республики Марий Эл, Татарстан, Хакасия, Белгородская, Владимирская, Курская, Липецкая, Орловская, Свердловская, Тамбовская области
2С (20 субъектов РФ, 27,3% ВВП)	Республики Алтай, Бурятия, Калмыкия, Тыва, Удмуртская и Чувашская республики, Алтайский, Забайкальский, Красноярский края, Амурская, Астраханская, Вологодская, Иркутская, Кемеровская, Нижегородская, Новосибирская, Оренбургская, Томская, Тюменская, Челябинская области
3С (24 субъекта РФ, 17,5% ВВП)	Кабардино-Балкарская Республика, республики Адыгея, Карелия, Коми, Мордовия, Краснодарский, Пермский, Ставропольский края, Архангельская, Ивановская, Кировская, Курганская, Магаданская, Мурманская, Новгородская, Омская, Ростовская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Смоленская, Ульяновская, Ярославская области, Еврейская АО
4С (26 субъектов РФ, 45,8% ВВП)	Карачаево-Черкесская Республика, республики Башкортостан, Дагестан, Ингушетия, Саха (Якутия), Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Камчатский, Приморский, Хабаровский края, Брянская, Волгоградская, Воронежская, Калининградская, Калужская, Костромская, Ленинградская, Московская, Пензенская, Псковская, Сахалинская, Тверская, Тульская области, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Чукотский АО

Таблица 6

Средние значения показателей для кластеров группы С

Кластер	Число субъектов РФ	Эластичность потребительских расходов населения по объему потребительских кредитов в регионе		Доля потребительских кредитов в расходах населения региона, %		Доля банковских кредитов в инвестициях фирм региона в основной капитал, %	
		значение	ранг	значение	ранг	значение	ранг
1С	10	1,037	1	13,12	2	26,25	1
2С	20	0,956	2	17,37	1	7,35	3
3С	24	0,654	3	12,98	3	6,87	4
4С	26	0,314	4	8,36	4	9,11	2
РФ	80	0,632	–	12,54	–	10,17	–

Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Для сведения воедино результатов анализа по разным направлениям можно использовать сводный коэффициент восприимчивости, определяемый как сумма баллов, полученных при попадании региона в разные кластеры. Чем выше восприимчивость кластера, к которому принадлежит субъект РФ, тем выше присваиваемый балл; наименее восприимчивым назначается нулевой балл. Таким образом, максимальное количество баллов по кластерной группе А равно 3, группе В – 4, группе С – 3, а сводный коэффициент восприимчивости может принимать значения в диапазоне от 0 до 10 (см. табл. 7).

Таблица 7

Методика расчета сводного коэффициента восприимчивости

Блок I. Управляемость регионального ценового фона		Блок II. Зависимость региональной банковской системы от внешних ресурсов		Блок III. Эластичность реакции населения и фирм региона на изменение банковской активности	
Кластер	Балл	Кластер	Балл	Кластер	Балл
1А	3	1В	4	1С	3
2А	2	2В	3	2С	2
3А	1	3В	2	3С	1
4А	0	4В	1	4С	0
–	–	5В	0	–	–

Результаты расчета сводного коэффициента по субъектам Российской Федерации и распределение регионов по территориальным зонам (с высокой, средней и низкой восприимчивостью, включая «инертную зону») представлены в табл. 8.

Т а б л и ц а 8

Классификация субъектов РФ по критерию восприимчивости к мерам стабилизационной политики федерального центра

<i>Степень восприимчивости</i>	<i>Сводный коэффициент восприимчивости</i>	<i>Субъекты РФ</i>
Высокая (10 субъектов РФ, 14,8% ВВП)	10	—
	9	Алтайский край, Иркутская область
	8	Республики Коми, Татарстан, Хакасия, Липецкая, Нижегородская, Самарская, Саратовская, Челябинская области
Средняя (30 субъектов РФ, 28,5% ВВП)	7	Республики Адыгея, Алтай, Карелия, Мордовия, Саха (Якутия), Тыва, Удмуртская Республика, Вологодская, Калужская, Кировская, Костромская, Магаданская, Новосибирская, Рязанская, Свердловская, Смоленская, Тамбовская, Тюменская области
	6	Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская республики, республики Башкортостан, Бурятия, Марий Эл, Чувашская Республика, Красноярский и Пермский края, Амурская, Волгоградская, Орловская, Тульская области
Низкая (27 субъектов РФ, 41,7% ВВП)	5	Республика Северная Осетия, Забайкальский, Краснодарский, Ставропольский края, Белгородская, Ивановская, Кемеровская, Курская, Новгородская, Омская, Ульяновская области, г. Москва
	4	Республика Калмыкия, Камчатский и Приморский края, Архангельская, Владимирская, Калининградская, Курганская, Оренбургская, Пензенская, Ростовская, Сахалинская, Тверская, Ярославская области, г. Санкт-Петербург, Еврейская АО
«Инертная зона» (13 субъектов РФ, 15,0% ВВП)	3	Чеченская Республика, Хабаровский край, Астраханская, Московская, Мурманская, Томская области, Чукотский АО
	2	Республика Ингушетия, Брянская, Ленинградская, Псковская области
	1	Воронежская область
	0	Республика Дагестан

Регионы с высокой восприимчивостью (коэффициент 8–10) имеют одновременно управляемый ценовой фон и эластичную реакцию как региональной банковской системы, так и реального сектора к мерам, осуществляемым в рамках официального курса. В такой ситуации региональные организационно-экономические условия не создают никаких барьеров, а политика федерального центра характеризуется потенциально высокой пространственной результативностью.

В регионах со средней восприимчивостью (коэффициент 6–7) механизм реализации политики ценовой стабилизации имеет узкие места, препятствующие достижению реально значимых результатов. Ограничения могут быть связаны с любым из трех признаков восприимчивости. Так, в Свердловской области барьером является высокая зависимость региона от импортной продукции. В Якутии консерватизм населения и бизнеса проявляется в слабом развитии потребительского кредита и в финансировании инвестиционных проектов преимущественно за счет собственных ресурсов фирм.

В регионах с низкой восприимчивостью (коэффициент 4–5) барьеры возникают сразу по нескольким направлениям. Например, Москва характеризуется низкой управляемостью ценового фона в связи с опережающим ростом цен производителей и высокой зависимостью от импорта, а высокие доходы населения и фирм позволяют им в меньшей степени ориентироваться на заемные средства.

В «инертной зоне» (коэффициент 0–3) находятся субъекты РФ, характеризующиеся высокой концентрацией банковской системы, отсутствием региональной кредитной инфраструктуры, дисбалансом реального и финансового секторов экономики, консервативной культурой потребления. Инертность к управляющим воздействиям может иметь различную природу. Например, в Московской области она объясняется в основном финансированием инвестиционных и потребительских расходов за счет собственных средств и недостаточностью кредитной инфраструктуры. В Мурманской области на первый план выходит влияние на региональный ценовой фон тарифов на транспорт и услуги ЖКХ, а также слабое развитие банковской системы.

Таким образом, классификация регионов в соответствии с их восприимчивостью к мерам ценовой стабилизации позволяет выявить зоны различной потенциальной результативности государственной политики, выработать на этой основе общий подход в отношении сходных по данному критерию регионов, более эффективно осуществлять контроль со стороны федерального центра, лучше прогнозировать экономическую ситуацию в субъектах РФ.

Литература

Данилова И.В., Резепин А.В. Неоднородность экономического пространства РФ как фактор отличий в восприимчивости регионов к стабилизационной политике центра // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 12. – С. 65–70.

Р.И. Дауд

Гостиничный бизнес – неотъемлемая часть индустрии гостеприимства, напрямую зависящая от уровня расходов своих клиентов. В современных условиях гостиницы буквально вынуждены бороться за «место под солнцем». Чтобы не только сохранить бизнес, но и развиваться, необходимы средства, получить которые можно только у клиента. Предприятие данной сферы должно уметь не только привлекать клиента, но и стимулировать приобретение разнообразных услуг. Для решения этой задачи необходимо не только расширять спектр этих услуг и повышать качество обслуживания, но и улучшать уровень работы гостиницы в целом [1, с.13]. Поэтому целесообразно рассмотреть основные факторы внутренней среды, оказывающие влияние на конечный результат.

Первый из них – обслуживающий персонал; это один из наиболее важных компонентов гостиничного бизнеса. Его работа важна в двух аспектах. Прежде всего, работники гостиницы должны в совершенстве знать правила этикета, что проявляется в их обхождении с гостями и манере держать себя с ними. Например, важной частью навыков персонала является умение делать посетителям тонкие, уместные комплименты. Они создают атмосферу непринужденной доброжелательности, воодушевления и общего доверия. Напротив, выражения, способные вызвать у гостей негативную реакцию, должны быть исключены. Работникам гостиницы следует воздерживаться от слов «нет», «нельзя», «это невозможно» [3, с. 160]. Вместо них используются позитивные словосочетания: «позвольте предложить», «могу порекомендовать» и т.п. Не менее важен принцип «клиент всегда прав». Даже если фактически он не прав, гостиница не получит никакой выгоды (более того, может понести прямые потери), если ее работник продемонстрирует клиенту его неправоту. Правила хорошего тона предписывают встречать гостей с приветливой улыбкой, свидетельствующей о хорошем отношении к ним. Все это поднимает имидж гостиницы и существенно влияет на результаты ее работы.

Далее, очень важен внешний вид персонала, благодаря которому у клиента складывается первое впечатление о месте, в котором он поселился. Поэтому работник гостиницы должен выглядеть привлекательно и не может позволить себе игнорировать такие элементы своей внешности, как одежда, обувь, прическа, косметика, осанка, мимика, жесты, манеры и т.д. [3, с. 156].

Второй существенный фактор – дизайн гостиницы, под которым следует понимать всю совокупность ее эстетических характеристик. При проектировании все должно быть рассчитано на привлечение клиентов: стиль

меблировки, фасон одежды работников, цвет и тип обоев, освещение и т.д. Необходимо создать впечатление не только красоты элементов гостиничного пространства, но и рациональности ее конструкции, удобства и полезности всех деталей. Если эти требования соблюдены, посетитель при входе в отель сразу испытывает чувство комфорта, что очень важно для достижения успеха в условиях жесткой конкуренции.

Третий внутренний фактор, прямо влияющий на конечный результат, – маркетинговые исследования. Он важен уже потому, что продукт в гостиничном бизнесе, как и любая услуга, не может «храниться»; любая задержка с реализацией (в отличие от продажи товаров) здесь означает прямой убыток [1, с. 540].

Маркетингом должен заниматься каждый работник отеля – от руководителя до рядового служащего. Вступая в контакт с гостями, им необходимо поступать так, чтобы это шло на пользу гостинице. Все их решения и действия должны быть направлены на повышение качества обслуживания гостей и увеличение рентабельности предприятия.

Для гостиницы недостаточно использование только четырех классических элементов маркетинга (продукт, цена, каналы распространения, способы продвижения); целесообразно использовать еще три дополнительных [3, с. 455]: персонал, материальные свидетельства и позиционирование гостиничных услуг.

В гостинице значительная часть услуг предоставляется при непосредственном контакте клиента с ее работниками, поэтому их профессиональное мастерство и личностные качества фактически становятся элементами предлагаемой услуги и соответствующим образом должны продаваться.

К материальным свидетельствам относятся: привлекательный современный интерьер, чистота помещений, удобная мебель, различные фирменные аксессуары и т.п.

Позиционирование услуг – основа формирования маркетинговой стратегии отеля. У потребителя должен возникнуть и закрепиться образ услуг, отличный от того, что можно найти у конкурентов; иначе невозможно завоевать определенное место на рынке, создать «свою» нишу. Для этого используют грамотно организованную коммуникационную политику, рекламу и т.п.

Четвертый фактор, позволяющий не только развить успех, но и получить определенную категорию в системе гостиничной классификации, – это наличие дополнительных услуг.

Услуги, предоставляемые в гостиницах, подразделяются на основные и дополнительные; они могут быть платными и бесплатными. Согласно «Правилам предоставления гостиничных услуг» [5], к основным относятся услуги проживания и питания. Без дополнительной оплаты гостям могут быть предоставлены такие услуги, как вызов «скорой помощи», пользование медицинской аптечкой, доставка в номер корреспонденции по ее по-

лучении, пробуждение к определенному времени, предоставление кипятка, иголок, ниток, одного комплекта посуды и столовых приборов.

Перечень и качество предоставления платных дополнительных услуг должны соответствовать требованиям присвоенной гостинице категории. Наиболее распространенные из них – экскурсионное обслуживание, заказ услуг гидов-переводчиков, продажа билетов на все виды транспорта, в театры, на концерты, заказ автотранспорта, вызов такси, прокат автомобилей, заказ мест в ресторанах, ремонт, глажение и чистка одежды и др. Вся работа по организации услуг должна быть хорошо продумана и организована. Подразделения, оказывающие их, следует размещать в доступном месте (лучше всего – на первом этаже отеля), часы работы должны быть удобными для гостей. В вестибюле, на этажах, в номерах необходимо предоставлять в удобном виде информацию о том, где и как можно получить все предлагаемые услуги.

В стандартный набор услуг по бытовому обслуживанию входят: срочная стирка и химчистка, ремонт и глажение личных вещей (в номере в папку с рекламой целесообразно помещать бланки заказов на стирку и чистку одежды). Во многих гостиницах есть мастерские по ремонту обуви. Для хранения документов, денег и других ценностей предоставляются камеры хранения и сейфы в номерах или у администратора [5].

Следует отметить, что список дополнительных услуг должен соответствовать уровню гостиницы. Кроме того, руководство гостиницы должно понимать, с какой целью оно их предлагает: для получения дополнительной прибыли или привлечения клиентов. В первом случае все услуги будут платными (бар-ресторан, продажа сувениров, бытовое обслуживание, предоставление сейфов), во втором – в значительной части бесплатными (доступ в Интернет, пользование аптечкой, предоставление информации о достопримечательностях, театрах, местах развлечений).

Таким образом, предоставление дополнительных услуг позволяет лучше реагировать на запросы и особые потребности посетителей, повышать репутацию гостиницы, удерживать клиентов, извлекать дополнительные доходы.

Большое значение имеет ценовая политика. В современных условиях гостиницы стремятся не поддаваться стихии рынка, а самостоятельно формировать цены, выгодные как для них, так и для потенциальных клиентов.

Основные факторы, влияющие на уровень цен на услуги, можно разделить на внешние и внутренние. На внешние факторы повлиять невозможно, к ним можно только приспособиться. Их перечень достаточно велик: соотношение спроса и предложения, уровень и динамика цен конкурентов, государственное регулирование экономики в целом и сферы туризма в частности, политическая ситуация в стране, состав потенциальных потребителей, их платежеспособность, интересы, привычки, вкусы и т.д. [4, с. 289].

Внутренние факторы имеют прямое отношение к цели ценообразования, которая может формулироваться следующим образом:

- выживание – когда доходность гостиницы резко падает и предприятие пытается удержаться в бизнесе, снижая цены;
- максимизация текущей прибыли, что предполагает проведение анализа спроса и затрат при различных ценах (выбирается уровень цен, который дает максимально высокую прибыль);
- захват лидерства на рынке или наращивание рыночной доли (в этом случае цены устанавливаются настолько низкими, насколько это возможно, но как только спрос значительно увеличится, происходит переход к политике высоких цен и доходов);
- достижение наиболее высокого качества обслуживания (для этого требуется высококвалифицированный персонал; гостиницы – лидеры качества, – могут запрашивать высокую цену за свои услуги, но они должны вкладывать капитал в поддержание этого качества);
- покрытие будущих затрат (реклама, персональные продажи, стимулирование сбыта).

Таким образом, важной составляющей деятельности гостиницы является гибкая ценовая политика, определяемая с учетом таких факторов, как характер конкуренции на рынке, уровень спроса, сезонность, качество услуг и др.

В последнее время все большее влияние на успех работы деловых организаций оказывает их организационная культура. Она включает такие элементы, как цели фирмы, ее ценности, стратегии качества продукции и услуг, правила поведения и нравственные принципы работников. Ее значение состоит в формировании устойчивого положительного мнения об организации, предлагаемых ею товарах и услугах среди потребителей, деловых партнеров и общественности. Поддержание репутации фирмы в деловом мире сегодня считается главным фактором конкурентоспособности.

Развитая организационная культура проявляется в форме увеличения объема профессионального, информационного и интеллектуального капиталов, лежащих в основе повышения качества предлагаемых товаров и услуг. Чем выше ее уровень, тем меньше персонал нуждается в директивах, наставлениях, детальных схемах и подробных инструкциях. Организационная культура рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения фирмы и отдельных работников на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечить их преданность, облегчить общение. Потому она становится важнейшим фактором повышения конкурентоспособности, адаптивности, эффективности производства и управления.

Если раньше фирмы стремились повысить эффективность работы за счет роста качества продукции, совершенствования производственных процессов, то сегодня это достигается с помощью широко известной, узна-

ваемой торговой марки, фирменного стиля, доверия партнеров и потребителей, эффективных связей с общественностью. Для этого нужны квалифицированный персонал и высокая организационная культура.

Наличие системы организационных ценностей способствует формированию позитивного отношения и к гостиничному комплексу. Хорошее мнение о нем быстро распространяется средствами массовой информации, через клиентов и деловых партнеров, акционеров. Это способствует росту продаж, конкурентоспособности отеля, что сразу сказывается на его экономических показателях. Существенно улучшаются межличностные коммуникации, общая мотивация к труду и, как следствие, повышается эффективность труда работников.

В основе успехов или неудач гостиницы всегда лежат причины, которые прямо или косвенно связаны с вышеизложенными факторами, определяющими качество ее работы.

Литература

1. *Балашова Е.А.* Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса. – М.: Вершина, 2007.
2. *Ефимов С.Л.* Управление персоналом: гостиничный бизнес: Учебное пособие. – М.: Транс Лит, 2008.
3. *Уокер Дж.Р.* Введение в гостеприимство / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
4. *Федцов В.Г.* Культура гостинично-туристского сервиса. – 2-е изд. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008.
5. *Чудновский А.Д.* Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве. – М.: КноРус, 2007.
6. URL: <http://www.h-l.ru>
7. URL: <http://www.hotelmaster.ru/dopuslugi.html>

Адаптация менеджера-специалиста на рынке труда

А.В. Дацык

Молодежь – основная категория населения, из которой формируется персонал предприятий; но востребована она лишь тогда, когда полученное ею образование подкрепляется реальным опытом. Профессиональная адаптация молодого специалиста в современном динамично развивающемся бизнес-пространстве – одна из наиболее актуальных проблем российского образования.

С чем сталкивается молодой специалист, когда попадает на свое первое место работы?

Во-первых, ему приходится вживаться в новую среду со своими правилами поведения, общения, со своей сложившейся системой межличностных отношений.

Во-вторых, знания, полученные в вузе, еще ни разу не были им адаптированы для практического применения. Ему приходится заново переучиваться, ориентируясь на опыт, знания и помощь своих коллег.

В-третьих, ему зачастую не с кем проконсультироваться по интересующим его вопросам. Потребность в профессиональном обучении у молодых специалистов выражена особенно ярко.

Первый практический опыт работы в организации – важный момент, зачастую целая веха в профессиональной и социальной жизни молодого человека, значимость которой трудно переоценить. Иногда это напоминает постановку рук при обучении на музыкальном инструменте: если что-то было сделано неправильно, о дальнейших высоких результатах можно и не мечтать. Важно не только то, как проходит процесс приобретения профессионального мастерства, но и то, какие нормы и эталоны организационного поведения будут привиты молодому работнику.

На успешность протекания адаптационных процессов влияют как субъективные факторы (возраст, пол, психофизиологические характеристики человека) так и факторы среды (условия и мотивация труда, режим и характер деятельности, особенности социального окружения). В основе адаптации лежит умение понимать новые условия существования, оценивать проблемы и эффективно их решать.

Сам процесс адаптации можно разделить на три части: профессиональная адаптация (непосредственное освоение профессиональных обязанностей); социально-психологическая адаптация, связанная с включением нового работника в трудовой коллектив; организационная адаптация (новый сотрудник должен освоить корпоративную культуру предприятия – нормы и правила, принятые в коллективе).

Если по одному из указанных направлений начинаются сбои, можно сказать, что человек испытывает трудности при адаптации. Можно стать хорошим профессионалом, но не найти общий язык с коллегами, или наоборот, органично влиться в коллектив, но не научиться решать профессиональные задачи. Бизнес – это и работа, и общение с людьми.

Средний срок адаптации специалистов (в последнее время сильно сократившийся) напрямую зависит от конкретной должности и компании. Так, у менеджеров по продажам он обычно не превышает 1 месяца – ведь этим специалистам нужно сразу активно включаться в работу. Но чем сложнее вид деятельности, чем менее стандартизованы профессиональные задачи, чем сложнее предугадать рабочие ситуации, тем длительнее процесс адаптации. Если в отношении начала адаптации вопросов обычно не возникает, то момент ее завершения определить довольно трудно. Прежде всего потому, что адаптация – непрерывный процесс, протекающий по ме-

ре изменения факторов внешней среды, трудовой деятельности и самого человека.

В качестве существенных элементов адаптации молодого специалиста можно выделить следующие:

- овладение системой профессиональных знаний и навыков;
- соблюдение требований трудовой и исполнительской дисциплины;
- самостоятельность при выполнении должностных функций;
- удовлетворенность и интерес к работе, возможность реализации своего потенциала;
- стремление к совершенствованию в рамках профессии, установление хороших взаимоотношений с коллегами, благоприятный микроклимат в коллективе;
- ощущение психологического комфорта, чувство справедливого вознаграждения за труд, взаимопонимание с руководителем.

Успех адаптации зависит от обеих сторон: от самого сотрудника и от принимающей его организации. Его собственных усилий будет недостаточно, если у компании нет программы адаптации. Для этого могут использоваться следующие организационные формы:

1. Подготовительные процедуры. Собственно говоря, процесс адаптации начинается уже при оформлении на работу. Сотрудник отдела кадров проводит с претендентом краткую беседу, в ходе которой в общих чертах знакомит его с организацией и с подразделением, где ему предстоит работать, представляет новичка его куратору. Тот, в свою очередь, знакомит его с коллективом, с коллегами по работе, с рабочим местом.

2. Грамотное сопровождение программы адаптации – залог ее успешной реализации. Чтобы новый человек быстрее приспособился к «мелочам быта», полезно составить «Справочник сотрудника», включающий следующую информацию:

- общее описание компании, история ее создания и развития, ее миссия;
- стратегия компании;
- организационная структура компании;
- общее описание персонала, список служебных телефонов;
- инструкции по технике безопасности;
- выдержки из «Корпоративной конституции» (Кодекса компании);
- должностная инструкция нового сотрудника;
- схемы материальной мотивации;
- ответы на самые распространенные вопросы (типа «что делать, если...»).

3. Наставничество. Очень важно, чтобы в процессе трудовой адаптации за молодым специалистом был закреплен опытный сотрудник, обладающий к тому же педагогической и психологической грамотностью. Тогда новичок всегда будет уверен, что ему есть к кому обратиться за помощью.

Основные инструменты наставника – консультирование и тренинг. Молодому специалисту нужны индивидуальные рекомендации, а также возможность самостоятельно находить способы решения возникающих перед ним проблем. Тренинг – это целый набор средств, с помощью которых знания, процедуры и мысли преобразуются в практические действия.

На этом этапе большое значение имеет обратная связь: руководитель должен знать об успехах нового сотрудника, его сильных сторонах, а также о том, с какими проблемами он столкнулся, что ему пока не очень удастся.

4. Введение в должность. Для молодого специалиста приход в трудовой коллектив – непростое морально-психологическое испытание, нередко связанное с переоценкой прежнего образа жизни, отказом от ряда привычек и установок, принятием традиций и обычаев организации.

5. Индивидуальные беседы с линейным руководителем, куратором, менеджером по обучению с целью разработки индивидуального плана обучения нового работника.

6. Неформальное общение. В первое время молодой специалист испытывает определенные трудности в налаживании контактов с людьми, в выработке навыков коллективного труда, в формировании коллективистских установок, принятии новых ценностных ориентаций, в реализации личных планов. В процессе неформального общения он знакомится с неписаными правилами организации, узнает, кто обладает реальной властью, каковы его шансы на продвижение по службе и увеличение зарплаты, какой уровень производительности труда считается достаточным.

7. Годичная стажировка молодых специалистов, по завершении которой их аттестуют и высказывают рекомендации по дальнейшей работе.

Независимо от того, какие конкретные методы адаптации были выбраны, ее цель всегда заключается в том, чтобы помочь новому сотруднику как можно быстрее освоиться в коллективе. Не имеет смысла при этом экономить силы и время опытных сотрудников – все затраты вскоре окупятся более высокими производственными показателями, успехами общего дела. Грамотно выстроенный процесс адаптации может существенно уменьшить затраты компании на замещение вакансий, снизить количество увольнений во время испытательного срока.

Литература

1. *Алавердов А.Р.* Управление персоналом: Учеб. пособие. – М.: Маркет ДС, 2007.
2. *Бухалков М.И.* Управление персоналом: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008.
3. *Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.

В.А. Демидюк

Учебные заведения в РФ являются объектом правового регулирования; соответствующие нормы определяют их правовой статус. Правовой статус – это своеобразная правовая модель, дающая юридическую основу деятельности учебных заведений, придающая стабильность их работе. Наличие правового статуса является обязательным условием их участия в различных правоотношениях, в которых реализуются их цели и задачи.

Правовой режим имущества образовательных учреждений определяется гражданским законодательством. Он содержит перечень правовых предписаний по поводу включения имущества в гражданский оборот, характера вещного права на имущество, механизма присвоения имущества и объема правомочий по владению, пользованию и распоряжению имуществом, формируемых из разных источников, специфики ответственности за пользование имуществом и форм контроля. Расширение хозяйственных полномочий бюджетных учреждений и особенно вузов, получивших вслед за правом выступать арендодателем имущества возможность учреждать юридические лица, говорит о дальнейшей адаптации рыночных отношений к условиям образовательной деятельности.

По большому счету, режим деятельности учреждений, имеющих в своем составе малые предприятия, в части хозяйственных полномочий напоминает «усеченный» режим автономного учреждения и выступает некой альтернативой его имущественному статусу [2]. Полномочия автономного учреждения в отношении его имущества распадаются на два самостоятельных вещно-правовых режима. С одной стороны, это право оперативного управления имуществом, переданным собственником, с возможностью самостоятельного расходования заработанных средств, с другой – право самостоятельного распоряжения имуществом, приобретаемым самим автономным учреждением.

Обращает на себя внимание противоречивость норм Закона «Об образовании», касающихся правомочий собственника в отношении закрепленного за учреждением имущества. Так, согласно п. 4 ст. 39 собственность, закрепленная за государственным образовательным учреждением, может отчуждаться собственником в порядке и на условиях, которые установлены законодательством РФ, законодательством субъектов РФ и правовыми актами органов местного самоуправления, принятыми в пределах их полномочий. Но прежде чем произвести отчуждение имущества, его необходимо изъять. Вопрос об изъятии имущества в данном документе затрагивается в двух статьях. С одной стороны, в п. 6 ст. 39 установлено, что изъятие и отчуждение собственности, закрепленной за образовательным учре-

ждением, допускается только по истечении срока договора между собственником (уполномоченным им юридическим лицом) и образовательным учреждением или между собственником (уполномоченным им юридическим лицом) и учредителем, если иное не предусмотрено этим договором. С другой стороны, согласно п. 2 ст. 43 материальные средства образовательного учреждения, закрепленные за ним учредителем, используются им в соответствии с уставом и изъятию не подлежат, если иное не предусмотрено законодательством РФ. Таким образом, Закон «Об образовании» содержит по данному вопросу две нормы, императивную и диспозитивную, взаимно исключающие друг друга. К тому же их необходимо соотносить со ст. 298 ГК РФ, согласно которой учреждение не вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом и имуществом, приобретенным за счет средств, выделенных ему по смете.

Вопрос о правомочиях юридического лица по распоряжению имуществом зависит от вида вещного права, на котором оно за ним закрепляется. По нашему мнению, имущество, приобретенное учреждением за счет средств от разрешенной предпринимательской деятельности, должно закрепляться за ним на праве хозяйственного ведения. При таком подходе коллизия между нормами Закона «Об образовании» и между образовательным и гражданским законодательством могла бы быть решена путем внесения соответствующих изменений в ст. 298 ГК РФ и в Закон «Об образовании». В указанных актах следует закрепить положение, что на имущество, переданное собственником учреждению и приобретенное им за счет средств, выделенных ему по смете, должен распространяться правовой режим, установленный п. 2 ст. 296 ГК РФ; на имущество, приобретенное за счет средств от разрешенной предпринимательской деятельности, – правовой режим, установленный п. 2 ст. 295 ГК РФ.

Как справедливо отмечает В.Н. Зенков, «специфика правового статуса учреждения проявляется в двух сферах: целевой и имущественной. С одной стороны, учреждение выступает инструментом реализации целей собственника в отношении общих и текущих задач. С другой стороны, учреждение является юридическим лицом со строго очерченной специальной правоспособностью» [19, с. 25]. Принятие Федерального закона от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» потребовало внесения изменений и дополнений в Гражданский, Бюджетный и Налоговый кодексы РФ, в законы «Об образовании», «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» в целях уточнения правоспособности государственных и муниципальных учреждений, что и было сделано Федеральным законом от 3 ноября 2006 г. № 175.

Большая часть организаций сферы образования функционирует в настоящее время в форме бюджетных учреждений. Согласно п. 1 ст. 298 ГК РФ, автономное учреждение наделено более широкими правами в отношении закрепленного за ним или приобретенного на средства собственника

имущества. Закон «Об автономных учреждениях» уравнивал полномочия автономного учреждения в отношении закрепленного за ним на праве оперативного управления имущества с полномочиями государственного или муниципального унитарного предприятия (которое владеет имуществом на праве хозяйственного ведения). Одновременно с правом оперативного управления действующее законодательство предусматривает второй вид правового режима имущества учреждения – право самостоятельного распоряжения денежными средствами и имуществом, приобретенным на доходы от разрешенной учредительными документами предпринимательской деятельности (п. 2 ст. 298 ГК РФ).

Предпринимательская деятельность образовательных учреждений стала неотъемлемой частью современной действительности и является одним из основных источников их финансирования. Вместе с тем такая деятельность должна отвечать требованиям, определенным действующим законодательством. Во-первых, образовательное учреждение вправе использовать полученные доходы только в соответствии с уставными целями (ст. 45 Закона «Об образовании»). Во-вторых, предпринимательская деятельность образовательного учреждения может носить лишь вспомогательный (по отношению к основной деятельности) характер, должна соответствовать целям создания некоммерческой организации (п. 3 ст. 50 ГК РФ), а виды такой деятельности должны быть закреплены в уставе организации (пп. «г» п. 6 и ст. 13 Закона «Об образовании»). В-третьих, предпринимательская деятельность образовательных учреждений осуществляется под собственную имущественную ответственность, которая носит ограниченный характер: частные и бюджетные учреждения отвечают по своим обязательствам находящимися в их распоряжении денежными средствами, при недостаточности которых субсидиарную ответственность несет собственник имущества (п. 2 ст. 120 ГК РФ). Что касается автономного учреждения, то оно несет ответственность всем закрепленным за ним имуществом, за исключением недвижимого и особо ценного движимого имущества, переданного ему собственником этого имущества или приобретенного на средства последнего. Собственник имущества автономного учреждения не несет ответственности по его обязательствам (п. 4 ст. 2 Закона «Об автономных учреждениях»). В четвертых, учредитель или органы местного самоуправления вправе приостановить предпринимательскую деятельность образовательного учреждения, если она идет в ущерб его основной деятельности, предусмотренной уставом, до решения суда по этому вопросу (п. 5 ст. 47 Закона «Об образовании»).

По вопросу гражданско-правовой ответственности образовательного учреждения в действующем законодательстве сохраняются существенные коллизии. Так, согласно п. 9 ст. 39 Закона «Об образовании», образовательное учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами; при недостаточности этих

средств ответственность по его обязательствам несет собственник имущества. Содержание данной нормы аналогично содержанию п. 2 ст. 120 ГК РФ, а также нормам Правил исполнения требований исполнительных листов судебных органов о взыскании средств по денежным обязательствам получателей средств федерального бюджета, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 22 февраля 2001 г. № 143 (в редакции от 26 июля 2004 г. № 379) [8], которые предусматривают, что взыскание может быть обращено лишь на денежные средства. В отличие от данных норм Типовое положение об образовательном учреждении высшего профессионального образования предусматривает, что высшее учебное заведение отвечает по своим обязательствам средствами, находящимися в его распоряжении, а также имуществом, учитываемым на отдельном балансе. При их недостаточности субсидиарную ответственность по обязательствам высшего учебного заведения несет учредитель в порядке, установленном законодательством РФ.

Под имуществом, учитываемым на отдельном балансе, понимается имущество, приобретенное высшим учебным заведением за счет средств, полученных от осуществления разрешенных видов деятельности (п. 89 Положения). Еще более запутывает ситуацию Закон от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» [6], который предусматривает возможность обращения взыскания на имущество, принадлежащее должнику-организации не только на праве собственности, но и на праве хозяйственного ведения и оперативного управления (за исключением имущества, изъятого из оборота либо ограничиваемого в обороте), независимо от того, где и в чем фактическом пользовании оно находится (ст. 58).

Противоречия касаются не только вопроса об объекте взыскания по обязательствам учреждения, но и порядка предъявления требований должнику. Из п. 1 ст. 399 ГК РФ следует, что требование о взыскании денежных сумм может быть сразу в судебном порядке предъявлено к субсидиарному должнику, если в досудебном порядке основной должник отказался удовлетворить требование кредитора или если последний не получил от должника в разумный срок ответ на предъявленное требование. Совершенно иной вывод следует из Правил исполнения требований исполнительных листов судебных органов о взыскании средств по денежным обязательствам получателей средств федерального бюджета. Данные правила устанавливают, что требование о взыскании кредитор может предъявить сначала только основному должнику. Если эти требования, подтвержденные исполнительным листом, не будут исполнены в течение двух месяцев со дня поступления исполнительного листа в орган Федерального казначейства, взыскатель вправе обратиться в суд с требованием к субсидиарному должнику (п. 15 Правил). Таким образом, Правила вводят новый порядок привлечения субсидиарного должника к ответственности. Однако п. 1 ст. 399

ГК РФ не является диспозитивной нормой, в связи с чем п. 15 указанных Правил явно противоречит ГК РФ.

Понятие правового статуса учебных заведений необходимо рассматривать в свете общих теоретических разработок о природе и значении правового статуса предприятий, организаций, учреждений и должностных лиц. Категория правового статуса достаточно широко используется в законодательстве и юридической литературе. Обращение к ней всегда было связано с проблемами комплексного регулирования деятельности тех или иных субъектов права. Так, в науках государственного и административного права применяются и исследуются понятия статуса государственного органа, организации, должностного лица [13, с. 34; 15, с. 41; 16, с. 58; 30, с. 62].

Практически все исследователи согласны в том, что обязательным элементом правового статуса организации являются ее права и обязанности. Относительно других элементов существуют расхождения во мнениях. Одни авторы относят к их числу также цели, задачи и ответственность организации [24, с. 84; 11, с. 75; 32, с. 227], другие выводят их за пределы понятия правового статуса, считая, в частности, что категории целей, задач и функций не являются правовыми [31, с. 164].

Представляется, что для правильного решения вопроса о структуре правового статуса необходимо исходить из двух моментов. Первый – это требование полного соответствия между целевым назначением категории «правовой статус» и ее внутренней структурой. Поскольку правовой статус организации призван служить юридической основой всей ее деятельности, он не может исчерпываться правами и обязанностями, поскольку последние не дают представления о содержании ее работы. Правовой статус прежде всего выражает идею полноты правового обеспечения организации, всесторонне определяет ее роль и место в соответствующей отрасли хозяйственной или социально-культурной сферы, ее положение в системе управления отраслью. Другой элемент правового статуса учебного заведения – правовые основания его организации – является исходным для его существования. Он содержится в административно-правовом акте, фиксирующем факт создания учебного заведения и устанавливающим его подчиненность. В этом акте оно получает правовую определенность [3], включая наименование, профиль и место расположения.

Второй фактор связан с юридической природой элементов правового статуса организации. Справедливо мнение о том, что поскольку правовой статус есть категория юридическая, все его элементы также должны иметь юридический характер. Ю.А. Тихомиров, разрабатывая теорию управления в социалистическом обществе, характеризует цели как элемент механизма социального управления, а право – как носителя этих целей, которому в силу его сущности органически присущ момент целеполагания [32, с. 209–235].

Порядок создания и деятельности образовательных учреждений закреплён в законах «Об образовании», «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», в Типовом положении об образовательном учреждении высшего профессионального образования и др. Нормы данных правовых актов весьма существенно отличаются от норм Гражданского кодекса РФ и Закона «О некоммерческих организациях». Например, в соответствии с образовательным законодательством в основе создания образовательного учреждения может лежать факт многоучредительства; учреждению предоставлено право без согласия собственника выступать в качестве арендодателя имущества, находящегося у него в оперативном управлении, оно отвечает по своим обязательствам денежными средствами, находящимися в его распоряжении, а также имуществом, учитываемым на отдельном балансе, и т.д.

Таким образом, нормы образовательного законодательства устанавливают для образовательного учреждения иной правовой режим по сравнению с нормами Гражданского кодекса РФ. Возникает вопрос: могут ли в принципе указанные правовые акты предусматривать для учреждения иной режим правового регулирования по сравнению с установленным Гражданским кодексом? Ответ на него зависит от понимания категории «правовое положение». Ее легальное определение отсутствует, в теории права ей придают разный смысл. Отдельные авторы, не раскрывая понятий «правовое положение» и «правовой статус», полностью их отождествляют [23, с. 28–29], а другие, рассматривая эти две правовые категории как синонимы, указывают на их составляющие (основные права и обязанности, прямо закреплённые в законе, а также права-возможности по приобретению обязанностей и прав в конкретных правоотношениях) [20, с. 16–17]. С.С. Алексеев, не проводя прямой аналогии между правовым статусом и правовым положением, к элементам правового статуса относит правосубъектность, а также основные права и обязанности субъектов [9, с. 179], а к элементам правового положения – конкретные права и обязанности лица, связанного с наличием тех или иных юридических фактов [10, с. 142–143].

Суды при рассмотрении дел с участием образовательных учреждений, пытаясь обосновать применение норм Закона «Об образовании», касающихся института вещного права и которые существенно отличаются от норм Гражданского кодекса, чаще всего без пояснения дословно воспроизводят п. 3 ст. 120 ГК РФ. В редких случаях судом дается толкование данной нормы. Так, например, Федеральный арбитражный суд Московского округа в Постановлении по делу № КГ-А40/2596-00 от 28 июня 2000 г. указал, что понятие «правовое положение» охватывает права учреждения по владению, пользованию и распоряжению принадлежащим ему недвижимым имуществом [29, с. 55–58]. Этот же суд в Постановлении кассационной инстанции по проверке законности и обоснованности решений арбитражных судов, вступивших в законную силу по делу № КГ-А40/5835-01 от 22 октября 2001 г., подчеркнул, что особенности правового положения

учреждения могут проявляться в том числе и в вопросах собственности [29, с. 76].

Таким образом, на взгляд правоприменителя, правовое положение включает в себя институт вещного права и другие институты, которые суд не обозначил. Более того, суд считает, что ГК РФ и Закон «Об образовании» являются равноценными законами, при этом Закон «Об образовании» носит специальный характер и в связи с этим может устанавливать в силу п. 3 ст. 120 ГК РФ любые особенности правового положения образовательного учреждения.

На наш взгляд, в специальном законодательстве, посвященном деятельности различных видов учреждений, не могут содержаться нормы, отличные от норм ГК РФ и касающиеся институтов вещного и обязательственного права; в противном случае нарушается принцип единообразия в правовом регулировании имущественных отношений однопорядковых субъектов. Кроме того, согласно п. 2 ст. 3 ГК РФ, нормы гражданского законодательства, содержащиеся в других законах, не должны противоречить ГК РФ; специальное законодательство не может вводить нормы, меняющие базовую основу организационно-правовой формы юридического лица. В то же время, по-видимому, специальным законодательством может быть учтена специфика сферы деятельности учреждения, его учредителей и их финансовых возможностей. Поэтому полагаем необходимым изменить редакцию п. 3 ст. 120 ГК РФ следующим образом: «Законами и иными правовыми актами могут быть установлены особые правила, касающиеся определения предмета и целей деятельности учреждения, порядка его создания и ликвидации, имущественных отношений между учредителем и учреждением».

Нормативные акты

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. I–II.
2. Об автономных учреждениях: Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. № 174 // СЗ РФ. – 2006. – № 45. – Ст. 4626.
3. О сохранении статуса государственных и муниципальных образовательных учреждений и моратории на их приватизацию: Федеральный закон от 16 мая 1995 г. // СЗ РФ. – 1995. – № 21. – Ст. 1992.
4. Об образовании: Закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (в ред. от 29 декабря 2010 г. № 439-СЗ) // Российская газета. – 2010. – 31 декабря.
5. О высшем и послевузовском образовании: Федеральный закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 35. – Ст. 4135.
6. Об исполнительном производстве: Федеральный закон от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ // СЗ РФ. – 2007. – № 41. – Ст. 4849.
7. Типовое положение об учебном заведении высшего профессионального образования: утв. Постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2008 г. № 71 // СЗ РФ. – 2008. – № 8. – Ст. 731.

8. Правила исполнения требований исполнительных листов судебных органов о взыскании средств по денежным обязательствам получателей средств федерального бюджета: утв. Постановлением Правительства РФ от 22 февраля 2001 г. № 143 (в ред. от 26 июля 2004 г. № 379) // Российская газета. – 2004. – 3 августа (№ 164).

Литература

9. *Алексеев С.С.* Структура советского права. – М.: Юридическая литература, 1975.
10. *Алексеев С.С.* Общая теория права: В 2 т. – Т. 2. – М.: Юридическая литература, 1982.
11. *Бачило И.Л.* Функции органов управления. – М., 1976.
12. *Бачило И.Л., Катрич С.А.* Обязанности, права и ответственность руководителя. – М., 1978.
13. *Безуглов А.А.* Советский депутат. Государственно-правовой статус. – М., 1971.
14. *Власов В.В.* Советский госаппарат. – М., 1989.
15. *Воеводин Л.Д.* Конституционные права и обязанности советских граждан. – М., 1972.
16. *Габричидзе Б.Н.* Конституционный статус органов социалистического государства // Советское государство и право. – 1977.
17. Гражданское право: Учебник: В 2 т. – Т. 1. – М.: БЕК, 1998.
18. *Звездина Т.М.* Правовой статус образовательной организации // Право и образование. – 2008. – № 10.
19. *Зенков В.Н.* Совершенствование правового статуса государственных организаций образования // Журнал российского права. – 2006. – № 4.
20. *Корх С.Э.* Теоретико-правовые вопросы межотраслевого статуса субъекта предпринимательства в современном российском праве: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Ростов н/Д., 1998.
21. *Лазарев Б.М.* Компетенция органов управления. – М., 1972.
22. *Лантев В.В.* Правовое положение хозяйственных органов в новых условиях // Советское государство и право. – 1989. – № 12.
23. *Максимец Л.Г.* Образовательное учреждение как субъект гражданского права: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2001.
24. Правовое положение министерств в СССР / Под ред. Ю.М. Козлова. – М., 1971.
25. *Рабинович П.М.* О юридической природе целей правовых актов // Правоведение. – 1971. – № 5.
26. *Рекрут О.А.* Административно-правовой статус негосударственных высших учебных заведений в России: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Саратов, 2004.
27. *Самощенко И.С.* О нормативно-правовых средствах регулирования поведения людей // Правоведение. – 1967. – № 1.

28. Современный словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1992.
29. Судебная практика по спорам в сфере образования: В 2 ч. – Ч. 2. Сборник судебных актов арбитражных судов по спорам в сфере образования. – М.: Новый учебник, 2003.
30. Теория государства и права. – М., 1971.
31. Теория государства и права. – М., 2010.
32. *Тихомиров Ю.А.* Механизм управления в развитом социалистическом обществе. – М., 1978.
33. *Экимов А.И.* Категория «цель» в советском праве: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Л., 1970.

**Проблема распада Югославии и неправомерность решения
Международного Суда ООН о признании Косово
как независимого государства**

У. Джапаридзе

Самая большая проблема 1990-х годов на Балканах – распад Югославии и внутригосударственные проблемы, возникшие в этой стране.

СФРЮ распалась в 1991 г. Первыми за отделение от Югославии проголосовали хорваты. 25 июня 1991 г. Словения и Хорватия официально объявили о своей независимости.

Распад Югославии происходил как мирно, так и военными путями. Так, например, Словении удалось более или менее мирно выйти из состава СФРЮ. Правда, небольшое вооруженное столкновение имело место, но это был лишь эпизод в целом нормального «бракоразводного процесса». С Хорватией избежать конфликта не удалось. Разразилась война, тысячи людей погибли или были вынуждены покинуть свои дома. В Хорватии сербы составляли 12% процентов населения, и некоторые районы считались исконно сербскими – например, Военная Крайна, пограничная область, существовавшая еще в XVI–XVIII вв. Сербь, жившие на этой территории, провозгласили независимую республику Сербская Крайна с центром в г. Книн и объявили об отделении от Хорватии. Республика не была признана ООН, которая направила туда миротворцев, чтобы предотвратить войну.

Хорваты долго ждали, но в 1995 г., выбрав момент, когда Югославия была ослаблена и со стороны ЕС на нее было наложено эмбарго, ввели в Крайну свой войска. Затем Хорватия возвратила себе и территорию Восточной Словении, которую сербы после военного столкновения взяли под свой контроль в 1991 г. После этого сербские радикалы обвинили президента Милошевича в предательстве хорватских сербов.

Еще более жесткой и кровопролитной стала война в Боснии и Герцеговине, которая отличалась от других республик СФРЮ наиболее пестрым этническим составом. Согласно опросу, сербы составляли в этой области

31%, мусульмане – 44%, хорваты – 17%, другие национальности – 8%. Нежелание сербов и хорватов оказаться в мусульманском государстве, а мусульман – в христианском привело к конфронтации, которая в 1992 г. переросла в полномасштабную войну. На первом ее этапе победу одержали боснийские сербы, которые, опираясь на дислоцированные в республике силы югославской армии, захватили почти 3/4 всей территории Боснии и Герцеговины, начав этнические чистки в мусульманских районах и фактически превратив мусульманские города в анклавы, со всех сторон окруженные сербскими войсками.

Наиболее яркий пример такого рода представляла столица Боснии и Герцеговины Сараево, осада которой сербами длилась более трех лет и стоила жизни десяткам тысяч ее жителей. В результате национально-религиозного размежевания на территории с преобладанием сербского населения была провозглашена Боснийская Республика Сербская. Хорваты и мусульмане сначала также создали свои республики, но в 1994 г. на основе антисербского союза образовали единую Боснийскую мусульмано-хорватскую федерацию.

В это время в ходе войны наступил перелом не в пользу сербов, который объясняется несколькими причинами. Во-первых, против правительства Союзной республики Югославия (СРЮ), обвиненного во вмешательстве в дела соседнего государства и вооруженной поддержке борьбы боснийских сербов, Совет Безопасности ООН ввел строгие международные санкции. Во-вторых, лидер непризнанной Боснийской Республики Сербской Радован Караджич был обвинен в организации этнических чисток и объявлен военным преступником. В-третьих, западные союзники и многие мусульманские государства начали вооружать армию боснийских мусульман, боеспособность которой благодаря этому заметно возросла. Наконец, в-четвертых, американские, британские и французские самолеты начали наносить бомбовые удары по позициям боснийских сербов.

Боснийская война завершилась поздней осенью 1995 г. По мирному соглашению Босния и Герцеговина формально сохранила статус независимого государства с единым президентом, парламентом, центральным правительством и другими органами власти.

Выход Македонии из Югославии был связан не с военным конфликтом, а с дипломатическим. Суть его состояла в том, что Греция отказалась признать независимость Македонии как государства, поскольку область Македония, входившая до 1912 г. в состав Османской империи, была позднее разделена между Грецией, Сербией, Болгарией и Албанией, и Греция опасалась, что независимая Македония потребует вернуть себе ту часть, которая в свое время была передана Греции. Данный дипломатический конфликт завершился тем, что при вступлении Македонии в ООН новое государство было обозначено как «Прежняя Югославская Республика Македония».

Последняя стадия распада Югославии началась в конце 1990-х годов и была связана с ситуацией в исторической области Косово, которая в СФРЮ входила в состав Сербии, но имела широкую автономию.

Сразу после Второй мировой войны и освобождения страны от нацистов исторические сербские области Косово и Метохия вошли в состав народной республики Югославии, а затем в СФРЮ. Они с самого начала получили очень широкие права, а с принятием конституции 1974 г. автономный край Косово фактически стал независимым субъектом федерации с очень широкими правами (за исключением выхода из состава Сербии). После смерти в 1980 г. бессменного главы Югославии генерала Тито албанский национализм и сепаратизм усилился, в Косово начались антисербские выступления. В ответ на это сербские власти сильно урезали автономию Косово и Метохии, а затем фактически упразднили ее. Это еще больше обострило ситуацию, тем более что Косово по всем основным социальным и экономическим показателям занимала в стране последнее место, там были самые высокие в СФРЮ уровни безграмотности и безработицы.

Когда начался распад Югославии, косовские албанцы провозгласили независимую Республику Косово, но власти Сербии категорически отвергали любое двоевластие. Готовясь к войне, албанцы создали национальную военную организацию – Освободительную армию Косово (ОАК). Вскоре начались нелегальные поставки оружия из Албании, оттуда же прибывали боевики, которые помогали косовским албанцам против сербов.

В 1998 г. обстановка в регионе ухудшилась, и югославские власти попытались ликвидировать базы ОАК. К сожалению, международное сообщество и западные страны поддержали сепаратистов, которые открыто заявили о выходе из СРЮ. На наш взгляд, здесь возникла серьезная международно-правовая проблема, суть которой состояла в том, что позиция западных стран фактически означала вмешательство в дела независимого государства; к тому же Запад и международное сообщество встали на сторону одной из сторон в конфликте, вместо того чтобы выступать как нейтральный посредник, который мог бы примирить их.

Начались переговоры, которые ни к чему не привели, и у Сербии осталось лишь два варианта действия: отдать Косово и потерять свою территориальную целостность или вступить в неравную борьбу против НАТО. Конечно, гордый сербский народ выбрал второе. Страны НАТО начали войну против Югославии без санкции Совета Безопасности, под предлогом защиты мирных косовских албанцев от геноцида. Только спустя 11 дней ООН дала согласие на бомбардировки Югославии. На этой войне четко обозначились две проблемы: первая – нарушение всех норм международного права, в том числе самой главной из них, о недопустимости нарушения территориальной целостности государств; вторая – то, что большие страны всегда сами решают, кто прав, и даже не рассматривают аргументов другой стороны.

Парадоксально, но факт: ни одна резолюция Совета Безопасности ООН не подвергала сомнению территориальную целостность Сербии; тем не менее, ни одна из стран НАТО не была осуждена за вооруженное вмешательство дела другого государства.

В конце концов обострились отношения и между двумя частями СРЮ, Сербией и Черногорией. Правительство Черногории настаивало на преобразовании федерации в конфедерацию, и только благодаря серьезным дипломатическим усилиям стороны смогли достичь компромисса. В начале 2002 г. вместо СРЮ было создано новое государство – Сербия и Черногория, в 2003 г. оно стало 45-м членом Совета Европы. Но оно оказалось нежизнеспособным: уже в 2006 г. Черногория заявила о выходе из конфедерации. В 2008 г. в стране состоялся референдум о полном суверенитете и независимости Черногории, за которую проголосовали 55% населения.

Окончательный распад СРЮ стал дополнительным стимулом для косовских албанцев в их борьбе за создание независимого государства. 17 февраля 2008 г. Косово в одностороннем порядке провозгласило независимость, проигнорировав требования о территориальной целостности Сербии, которая по-прежнему считала Косово частью своей территории. После этого многие страны Европы признали независимость края, тогда как другие отказались это сделать, указывая, что это нарушает принципы международного права.

В 2008 г. Сербия подала иск в Международный Суд ООН, требуя, чтобы провозглашение независимости Косово было признано нелегитимным. В ходе судебного заседания с 1 по 11 декабря Суд заслушал мнение 30 заинтересованных государств – членов ООН. Сербия, Россия, Китай и ряд других стран заявили, что провозглашение независимости Косово нарушает принципы и нормы международного права, а также резолюцию Совета Безопасности ООН № 1244 (1999), в которой говорится, что Косово является частью Сербии и что территориальная целостность Сербии ни в каком случае не должна нарушаться. Напротив, США, Италия, Германия и некоторые другие страны признали независимость края.

В 2010 г. Международный Суд ООН принял решение по данному делу и постановил, что признание независимости Косово не нарушает принципов и норм международного права, и этим признал законным провозглашение его независимости. В решении также сказано, что принятие декларации о независимости Косово – это уникальный случай и прецедент, который не дает право в других конфликтных регионах требовать отделения и провозглашения независимости.

Страны, которые согласились признать Косово как независимое государство, ссылались на право народов на самоопределение, и поэтому не усматривали в данном случае никакого нарушения международного права и его принципов.

До решения Суда президент Сербии Борис Тадич говорил, что Сербия готова к любому решению, но надеется, что Суд не будет поощрять сепаратизм, будет придерживаться принципов и норм международного права и признает территориальную целостность Сербии. Когда решение было объявлено, он заявил, что Сербия ни при каких обстоятельствах не признает независимости Косово ни прямо, ни косвенно, так как этот край является частью Сербии.

За два года, прошедших после провозглашения Косово независимым государством, процесс его признания, к сожалению, неуклонно продолжался. Независимость края признало более 70 государств, и многие страны объявили, что готовы это сделать в будущем. Таким образом, продолжают нарушаться суверенитет и территориальная целостность Сербии, международные договоры, резолюции СБ ООН, принципы и нормы международного права. Очень важен тот факт, что члены ООН, нарушив резолюцию СБ ООН № 1244(1999), дали повод другим участникам конфликтов в разных регионах мира поступать аналогичным образом, в том числе нарушать территориальную целостность других стран.

Страны, признавшие независимость Косово, говорят, что это якобы особый, уникальный случай. Непонятно, однако, в чем состоит эта уникальность. В том, что была нарушена территориальная целостность Сербии? Или в том, что из-за этого еще больше накалилась ситуация в регионе?

Американцы упирают на то, что все народы имеют право на самоопределение. Никто с этим не спорит, но данный тезис не может служить основанием для нарушения территориальной целостности страны – члена ООН. Удивление вызывает и тот факт, что страны, которые голосовали за резолюцию № 1244, признающую Косово частью Сербии, разом поменяли свою позицию и признали независимость края; здесь отсутствуют хоть какой-то смысл и логика.

Естественно, сами сербы были разочарованы решением Суда. Они не думали и не могли думать, что 9 из 15 его членов будут голосовать за независимость Косово, примут столь неадекватное и необоснованное решение, которое похоронит сербскую идею о едином государстве.

Проигнорировав территориальную целостность Сербии, Суд нарушил п. 4 ст. 2 Устава ООН. Он не принял во внимание, что на всех переговорах и встречах сербская сторона говорила, что ни при каких обстоятельствах не признает независимость Косово, так как Косово является частью Сербии. Но, с другой стороны, он охотно прислушался к позиции косовских властей, которые требовали независимости. Получается, что для одних международное право действует, а для других – нет; если стороны не пришли к консенсусу, можно принимать решение, устраивающее лишь одну из них.

Очевидно, что решение Суда ухудшит ситуацию в регионе и скорее приведет к новым конфликтам на Балканах, чем урегулирует уже существующий. К сожалению, сегодняшняя ситуация в Косово подтверждает эти опасения – отношения двух общин продолжают ухудшаться. Кроме того, данное решение может способствовать эскалации этнических конфликтов в других регионах, и их будет гораздо труднее урегулировать на основе действующих международно-правовых норм.

Ресурсный потенциал России и проблемы его использования в условиях кризиса

А.И. Дрождина

Целью государственной политики России в настоящее время провозглашены переход на инновационный путь развития, подъем благосостояния народа, построение эффективной социально ориентированной экономики. Объективной основой реализации такой политики является ресурсный потенциал страны, определяющий способность экономических субъектов производить товары и услуги, удовлетворяющие потребительский спрос.

Следует подчеркнуть, что ресурсный потенциал страны характеризуется не только объемом имеющихся ресурсов, но и степенью (эффективностью) их использования. Очень сильное влияние на него оказали общее состояние экономики, осуществлявшиеся в ней непродуманные преобразования. Уже более 20 лет не уменьшается сырьевая зависимость страны, и не видно никаких сдвигов в этой области; очевидно, как государство, так и слой новых собственников самоустранились от решения этой важнейшей проблемы.

Периодические кризисы, приводящие к снижению занятости и реальной заработной платы, массовым банкротствам, сокращению доходов населения и прочим негативным последствиям, являются закономерностью процесса социально-экономического развития и неизбежны в любой развивающейся системе. Обнажая накопившиеся проблемы, кризис заставляет находить новые пути для их решения, представляя собой, в определенном смысле, «созидательное разрушение». Последний глобальный кризис оказал достаточно сильное влияние на российскую экономику и отчетливо выявил проблемы, существовавшие и ранее, вызванные переходом от плановой социалистической системы хозяйствования к рыночной. Эти проблемы усугублялись тем обстоятельством, что в процессе реформ при проведении структурной перестройки государство полностью доверилось силам стихийной рыночной самоорганизации.

По мнению известного экономиста Сергея Глазьева, проводимая с конца 1991 г. «политика по своим разрушительным последствиям и человеческим жертвам не уступает самым жестоким войнам. Совокупные потери национального богатства за это время уже превзошли ущерб, понесенный страной в Великой Отечественной войне. Кроме демографических потерь в 8 млн человек, они включают двукратное сокращение производственного и более чем пятикратное – научно-технического потенциала, утрату более 20 млн рабочих мест высокой квалификации, вывоз за рубеж материальных ценностей в объеме не менее 50 млрд долл. и на такую же сумму – интеллектуальных ресурсов нации» [3, с. 5].

Следует признать, что преобразование отношений собственности не привело к желаемым результатам, поскольку у новых частных владельцев не сформировалось ответственное отношение к приватизированному имуществу, не возникла потребность в его эффективном использовании. В результате «двадцать лет бурных преобразований так и не избавили нашу страну от унижительной сырьевой зависимости. Наша теперешняя экономика переняла у советской самый тяжелый порок – она в значительной степени игнорирует потребности человека» [1]. В России сложились два сектора: процветающий финансовый и деградирующий реальный. Интересы отечественного капитала в основном сосредоточены на развитии финансово-посреднических структур, сырьевых и добывающих отраслей промышленности. Это привело к структурной деградации народного хозяйства, нарушению его системной целостности и резким отраслевым дисбалансам.

Важнейшей и самой активной частью производственного потенциала страны являются трудовые ресурсы – наиболее ограниченный фактор производства. Просчеты, допущенные в ходе рыночных реформ, необратимым образом отразились на демографической ситуации и трудовом потенциале, привели к диспропорциям в отраслевой структуре занятости и экономической активности населения, резкому снижению производительности труда, неэффективной системе использования рабочей силы, к росту явной и скрытой безработицы, деформации системы оплаты труда, наконец, – к снижению численности трудоспособного населения.

В современной России демографическая проблема стоит особенно остро, так как численность ее населения, по оценкам специалистов ООН, будет неуклонно сокращаться и к 2025 г. составит 131 млн человек. Такая демографическая динамика приводит к еще большему сокращению численности населения в трудоспособном возрасте и экономически активного населения. Уже сегодня во многих отраслях, при растущей безработице, ощущается острая нехватка рабочих и специалистов. Дефицит квалифицированных рабочих и инженеров, низкая квалификация значительной части рабочей силы – одни из наиболее острых проблем современной России [7, с. 124–125].

Проблемы качества человеческих ресурсов, квалификации и мотивации труда приобретают особую значимость в условиях кризиса. Известно, что инвестиции в человеческий капитал повышают качество рабочей силы и часто способны дать больший производственный эффект, чем рост числа занятых. По расчетам Всемирного банка (в них использовались данные по 192 странам), в среднем на долю человеческого капитала сейчас приходится 64%, на производственные фонды – 16%, природные ресурсы – 20% национального богатства. По отдельным странам и регионам эти соотношения выглядят следующим образом: в США 76, 19 и 5; в Западной Европе – 74, 23 и 3; на Ближнем Востоке – 43, 18 и 39; Северной Африке – 69, 26 и 5; Южной Азии – 65, 19 и 16. В России же пропорции совсем иные: человеческий капитал составляет только 14% национального богатства, столько же дают основные производственные фонды, а 72% приходится на природные ресурсы – нефть, газ, энергию и др. [5, с. 83].

Как уже отмечалось выше, удовлетворение растущих потребностей общества может быть обеспечено в основном за счет более эффективного использования имеющихся ресурсов, прежде всего трудовых. Однако, несмотря на то, что рост российской экономики в 2000–2007 гг. имел отчетливо выраженный интенсивный характер (ВВП вырос на 72%, основные фонды – на 13,3%, численность занятых – всего на 5,6%, производительность труда – более, чем в 1,6 раза), по последнему показателю Россия по-прежнему очень сильно (в 4–5 раз и более) отстает от развитых стран [4, с. 24]. По оценке РАН, 82% стоимости российского ВВП приходится на природную ренту, 12% – на амортизацию промышленных мощностей, созданных еще в советское время, и только 6% ВВП являются результатом производительного труда.

К основным факторам, сдерживающим рост производительности труда в России, относятся неравные условия конкуренции, низкий уровень корпоративного управления, слабость судебной системы, административные барьеры, отсутствие надежной финансовой системы, плохие дороги. В таких сферах, как наука, образование, здравоохранение, культура и искусство, государственное управление, ЖКХ и производство квазирыночных товаров (сельское хозяйство) рабочая сила используется очень плохо; именно эти секторы сдерживают рост эффективности экономики в целом и нуждаются в первоочередном реформировании.

Проблемы российской промышленности в немалой степени обусловлены использованием устаревшей техники, технологий и крайней изношенностью основных фондов. По мнению аналитиков, Россия является одной из немногих стран мира с убывающим национальным богатством, в которой общий объем основных фондов сокращается быстрее, чем население страны. В начале 2008 г. средний уровень их износа в коммерческих организациях, по данным Росстата, составлял около 44%; на предприятиях добывающих отраслей он приближался к 50%, а в производстве транспортных средств и оборудования превысил 52%.

Данная «стратегия» реально означает, что ликвидация оборудования происходит только в связи с его полной физической изношенностью, а такие факторы, как моральный износ и экономическая неэффективность эксплуатации вообще не принимаются в расчет. Недостаток собственных средств в большинстве отраслей реального сектора и высокие процентные ставки за кредит ограничивают возможность обновления основных средств, и как следствие – рост производительности труда.

Серьезной системной проблемой остается увязка оплаты и производительности труда. Дешевая рабочая сила не стимулирует предпринимателей к обновлению средств производства и повышению его эффективности. Резкий спад во время кризиса привел к еще большему снижению производительности труда и росту безработицы (только за два месяца 2009 г. индекс промышленного производства в России уменьшился на 16%, тогда как, например, в Великобритании и Германии – только на 4–5%).

Поскольку базой профессионализма является общая культура и образованность населения, степень отставания России от мировых стандартов квалификации работников примерно соответствует ее отставанию в области образования. В последние годы появилось много публикаций на эту тему. Так, по данным профессора А. Ракитова, в США 35% трудоспособного населения имеет высшее образование, в Канаде – 30, Швейцарии – 24, Швеции и Японии – 21, Финляндии – 18, Германии – 17, Англии – 15, Франции – 14, в Италии – 6%. Россия в первую мировую десятку вообще не попала.

Большинство ресурсов, которыми располагает общество, ограничены, но образование относится к фундаментальным, безграничным и быстро воспроизводимым ресурсам. Сегодня именно человеческий потенциал дает наибольшие основания относить нашу страну к числу развитых, так как по целому ряду других позиций она принадлежит скорее к развивающимся. Опора на образованность общества, на качество человеческого капитала позволит России сохранить свое место в ряду государств, способных оказывать влияние на мировые процессы. Образование должно помочь нашей стране ответить на вызовы, стоящие в социальной и экономической сферах, в области национальной безопасности и укреплении институтов государства. Именно социальный заказ общества и государства должен определять направления развития и изменения системы образования России. В связи с этим важно не только увеличить вложения бюджетных средств в развитие человеческого капитала, но и радикально повысить эффективность их использования с помощью информационных технологий и институциональных преобразований. На наш взгляд, система образовательных кредитов для получения высшего и специального образования, а также повышения квалификации безработных может реально способствовать прекращению оттока квалифицированных кадров из страны.

Россия обладает мощной природно-ресурсной базой (минеральных, земельных, водных, лесных ресурсов), имеющей мировое значение. Занимая 12,8% территории обитаемой суши, она владеет 26,7% мировых доказанных запасов природного газа, около 5% разведанных и 12% прогнозируемых запасов нефти, 17% запасов угля. Уже известных месторождений газа хватит на 81,2 года добычи (прогнозные ресурсы составляют 127 трлн м³, что хватит на 200 лет), запасов нефти – на 30 лет добычи, угля – на 200 лет.

В настоящее время Россия экспортирует 2/3 производимой нефти, 31% газа, 17,7% угля, 2,2% электроэнергии. ТЭК обеспечивает до 1/4 валового внутреннего продукта, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета, дает примерно половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений. Россия находится в первой пятерке стран мира по добыче нефти и газа, производству стали и электроэнергии. Но, располагая такими природными ресурсами, она производит гораздо меньше экспортной продукции, чем ее конкуренты (от 2,5 до 12 раз). ВВП страны по паритету покупательной способности в расчете на душу населения в 3 раза меньше, чем в США, в 2 с лишним раза меньше, чем в ЕС и Японии. Недостаточное развитие перерабатывающей промышленности приводит к тому, что при добыче нефти (включая газовый конденсат) около 500 млн т мощности по ее переработке составляют около 270 млн т, причем средняя глубина переработки нефти на российских заводах составляет 63–65% (на НПЗ США в среднем около 90%, на лучших американских заводах – до 98%).

Совершенно очевидно, что для поддержания высоких темпов экономического роста необходимо постоянно увеличивать объемы инвестиций. Но Россия по-прежнему существенно проигрывает в инвестиционной привлекательности, что в долгосрочном периоде закрепляет за ней статус поставщика топливно-сырьевых ресурсов на мировой рынок. Как известно, основной потенциал для роста инвестиций формируется за счет внутренних ресурсов. В 2007 г. около 42% вложений в основной капитал финансировалось в стране из собственных средств предприятий (в 2000 г. эта доля достигала 50%). Но даже при самых благоприятных условиях эти средства ограничены размерами текущей прибыли и амортизации. Если норма прибыли на осуществляемые инвестиции выше стоимости привлекаемого капитала, имеет смысл осуществлять заимствования из внешних источников. В 2005 г. Россия по объему инвестиций занимала 9-е место в мире (валовые инвестиции в основной капитал составляли 8,2% по отношению к аналогичному показателю США, 9,5% – Китая, 23,1% – Японии, 48,1% – Германии, 57,2% – Франции, 66,2% – Великобритании, 35,7% – Индии, 86,5% – Бразилии [6, с. 3]). Согласно же прогнозу социально-экономического развития на 2011–2013 гг., среднегодовой ежегодный прирост инвестиций в основной капитал составит всего 7%, что явно недостаточно даже для простого воспроизводства.

Привлечение инвестиционных ресурсов с помощью банковского кредита, а также непосредственно на рынках капитала – одна из главных функций финансовой системы. Но сложившаяся в России традиция вывоза частного капитала в виде прямых инвестиций, накопления валютных резервов ЦБ и ввоза из-за рубежа капитала для портфельных инвестиций не способствует развитию российской экономики, ее модернизации и росту ее конкурентоспособности.

Для осуществления структурных сдвигов в промышленности необходимо проводить адекватную отраслевую политику, направленную на финансовую поддержку приоритетных отраслей; их развитие обеспечит экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт промышленной продукции, ускорение научно-технического прогресса и динамизм последующего развития.

Научно-технические разработки – особый производственный ресурс, позволяющий преодолевать ограниченность природных ресурсов. Устойчивый экономический рост обеспечивается за счет экономии общественного труда с использованием достижений научно-технического прогресса. При этом затраты на внедрение должны быть меньше сэкономленной заработной платы; поэтому ее низкий уровень никак не способствует развитию НТП. В этом случае более выгодным оказывается малоквалифицированный ручной труд (которым занято в России около 30% работников).

Научная подготовка производства (НИОКР) уже в индустриальном обществе опережала по темпам развития основное производство, а в постиндустриальном обществе это тем более неизбежно; высокотехнологичное производство иначе просто не может существовать. Но объем расходов на НИОКР в российских компаниях, как показывают данные опроса ИЭПП, не превышает 8% общих расходов на технологические инновации, тогда как в европейских странах этот показатель составляет в среднем 20%. Доля инновационно активных предприятий, выполнявших научные исследования и разработки, составила в 2008 г. всего 0,08%, а численность персонала, осуществляющего НИОКР, по отношению к общей численности занятых – 1,11%.

В сложившихся условиях в первую очередь необходимо ликвидировать фундаментальный структурный перекос, при котором относительно рискованная новаторская деятельность в реальном секторе (НИОКР, наукоемкие проекты и высокотехнологичное производство) приносит низкий доход, а рутинная и относительно менее рискованная в сфере посредничества – гораздо более высокий [8, с. 18].

Нынешнее место России в мировой экономике не соответствует ее мощному ресурсному потенциалу прежде всего из-за его неэффективного использования. Для решения назревших проблем необходимы формирование и последовательная реализация структурной политики, отвечающей новым вызовам глобальной экономики, тщательно выверенный набор ме-

ханизмов, которые позволили бы осуществлять прогрессивные структурные сдвиги, сводя к минимуму негативные побочные эффекты. Располагая огромным природно-ресурсным и все еще значительным научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, Россия могла бы совершить прорыв, явив миру свое «экономическое чудо». Но для этого должны быть реализованы меры социально-экономической политики, адекватные стратегии опережающего развития [2, с. 10].

Литература

1. *Медведев Д.* Россия, вперед! URL: <http://news.kremlin.ru/news/5413>
2. *Глазьев С.* Грядут не просто три очередных потерянных года (по поводу прогнозных и бюджетных параметров 2011–2013) // *Российский экономический журнал*. – 2010. – № 4.
3. *Глазьев С.* Российская реформа и новый мировой порядок // *Российский экономический журнал*. – 1997. – № 7.
4. *Клоцвог Ф., Голубева Г.* Тенденции и факторы роста // *Экономист*. – 2008. – № 10.
5. *Насибян С.С.* Российская высшая школа как фактор развития инновационного банковского предпринимательства // *Российское предпринимательство*. – 2006. – № 8.
6. *Плюшевский Б.* Капитальные вложения: динамика, структура, эффективность // *Экономист*. – 2009. – № 8.
7. *Сенчагов В.* Стратегия развития России: ориентиры и ограничения // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 8.
8. *Сухарев О.* Мировой финансовый кризис и способность экономики к развитию // *Экономист*. – 2008. – № 12.

Сведения об авторах

АКИШИН Андрей Николаевич	аспирант РХТУ им. Д.И. Менделеева
МЕШАЛКИН Валерий Павлович	д-р техн. наук, профессор, член-корреспондент РАН, заведующий кафедрой логистики и экономической информатики, директор Международного института логистики ресурсосбережения и технологической инноватики РХТУ им. Д.И. Менделеева
АКМАЕВА Раиса Исаевна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики предприятия и предпринимательства Астраханского государственного университета, профессор филиала МИЭП в г. Астрахани, член-корреспондент Международной академии менеджмента (МAM)
АЛИЕВСКАЯ Елена Сергеевна	студентка 3-го курса факультета экономики и управления МИЭП, специальность «Финансы и кредит»
НОВИКОВ Максим Дмитриевич	студент 3-го курса факультета экономики и управления МИЭП, специальность «Финансы и кредит»
АЛПАТОВ Алексей Андреевич	канд. юрид. наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Волгограде
АЛТУНИНА Варвара Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ректор ННОУ ВПО «Институт Европейская бизнес-школа-Калининград»
АНДРЕЕНКО Елена Александровна	канд. ист. наук, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП в г. Киселевске
АРТЕМОВ Алексей Сергеевич	канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП
ГЕРАСИМОВ Андрей Викторович	адъюнкт Военного учебно-научного центра Министерства обороны РФ
АШКЕНУЗИ Татьяна Григорьевна	зав. кафедрой финансового менеджмента филиала Московской финансово-промышленной академии в г. Омске, преподаватель кафедры финансов и кредита филиала МИЭП в г. Омске
БАНЬКО Олеся Владимировна	студентка Волгоградской академии государственной службы
БАРКОВСКАЯ Ольга Петровна	аспирант Астраханского государственного технического университета
БЕЛОЗЕРСКИЙ Андрей Юрьевич	канд. экон. наук, доцент, доцент РХТУ им. Д. И. Менделеева
БЕЛЯКОВ Александр Валентинович	кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин юридического факультета Университета Российской академии образования (Нижегородский филиал)
БЕЛЯКОВ Дмитрий Александрович	соискатель Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, начальник юридического отдела АО «Оргсинтез», г. Нижний Новгород

БОЛВАЧЕВ Артем Алексеевич	аспирант Государственной академии специалистов инвестиционной сферы
БРЯНЦЕВА Елена Николаевна	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент» Омского государственного технического университета
БУЖИНСКИЙ Владимир Алексеевич	канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры информатики и математики МИЭП
БУЙНОВА Елена (BUJNOVÁ Helena)	канд. наук, д-р педагогики PaedDr., PhD. Kafedra medzinárodných politických vzt'ahov Fakulta Medzinárodných vzt'ahov Ekonomickej univerzity v Bratislave Slovenská republika
ВАЛЕЕВА Роза Ривальевна	преподаватель кафедры информатики и математики филиала МИЭП в г. Белорецке
ВОЛКОВА Олеся Викторовна	преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин МИЭП
ВОЛОШИН Пётр Валерьевич	канд. юрид. наук, доцент кафедры права Костанайского филиала Челябинского государственного университета (Казахстан)
ГАВРИЛЕНКО Николай Иванович	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП, профессор РГТУ им. Д. И. Менделеева
УСОВА Анастасия Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Маркетинг и менеджмент», заместитель декана по научной работе торгово-экономического факультета (факультета коммерции) Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
ГАЕВСКАЯ Екатерина Юрьевна	канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры земельного и экологического права Уральской государственной юридической академии (Екатеринбург)
ГИМАРОВ Владимир Владимирович	канд. экон. наук, доцент, доцент филиала НИУ МЭИ (ТУ) в г. Смоленске
ГЛАДКИХ Руслан Борисович	канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Академии управления МВД России
ГЛАДЫШЕВ Денис Юрьевич	лейтенант милиции, адъюнкт кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской академии МВД России
ГЛАДЫШЕВ Юрий Алексеевич	канд. юрид. наук, доцент, заместитель начальника кафедры общеправовых дисциплин Нижегородской академии МВД России
ГОЛУБЕВА Екатерина Михайловна	ведущий специалист-эксперт Управления инфраструктурных отраслей и организаций ВПК Росимущества
ГОНЧАРОВ Юрий Анатольевич	ст. преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики МИЭП

ГОРШЕНИНА Юлия Валентиновна	преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Белорецке
ДАНИЛОВА Ирина Валентиновна	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и мировой экономики Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
РЕЗЕПИН Александр Владимирович	ассистент кафедры экономической теории и мировой экономики Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)
ДАУД Рана Ибрагимовна	аспирант Государственного университета управления (Москва), Сирия
ДАЦЫК Аида Владимировна	старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга организации филиала Московской финансово-промышленной академии в г. Омске, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП в г. Омске
ДЕМИДЮК Виктор Александрович	канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой правовых дисциплин филиала Московского института права в г. Нижнем Новгороде, академик МАНЭБ
ДЖАПАРИДЗЕ Ушанги	магистр международного права, выпускник Российского университета дружбы народов (РУДН), Грузия
ДРОЖДИНИНА Александра Игнатьевна	канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами Мурманского государственного технического университета

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 1

Редактор *М.В. Егорова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 20.12.2011
Формат 60×84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 12,1. Тираж 800 экз. Изд. № 2312

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1